

# Presentación Inversionistas 2015 Q3

Noviembre 26 de 2015



**enka**

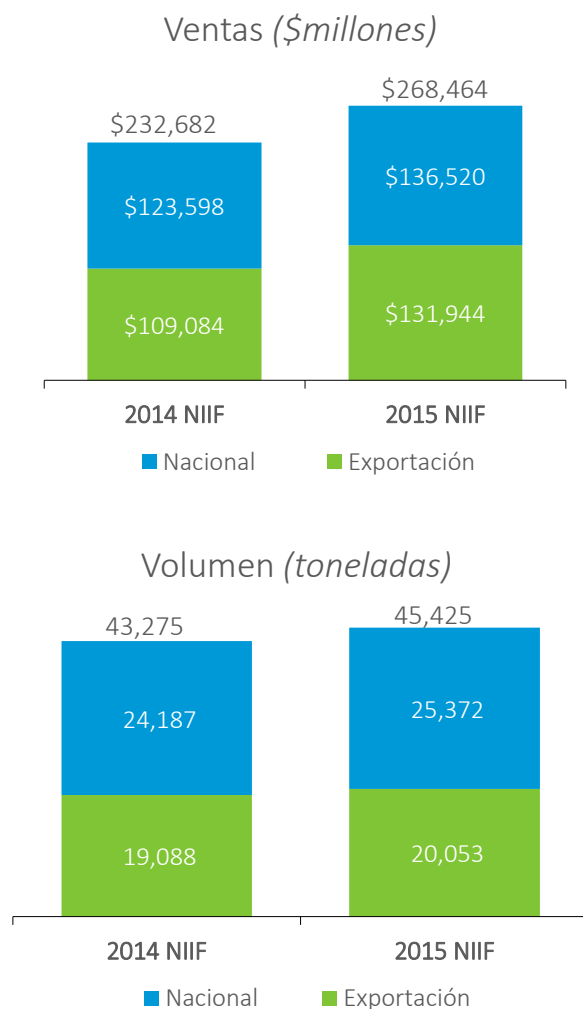
Resultados acumulados  
Septiembre 2015

**enka**



# Resultados acumulados a septiembre de 2015

Los ingresos operacionales a septiembre de 2015 aumentan 15% impulsados por la devaluación, las exportaciones y la evolución positiva de las ventas del proyecto de PET Botella-a-Botella



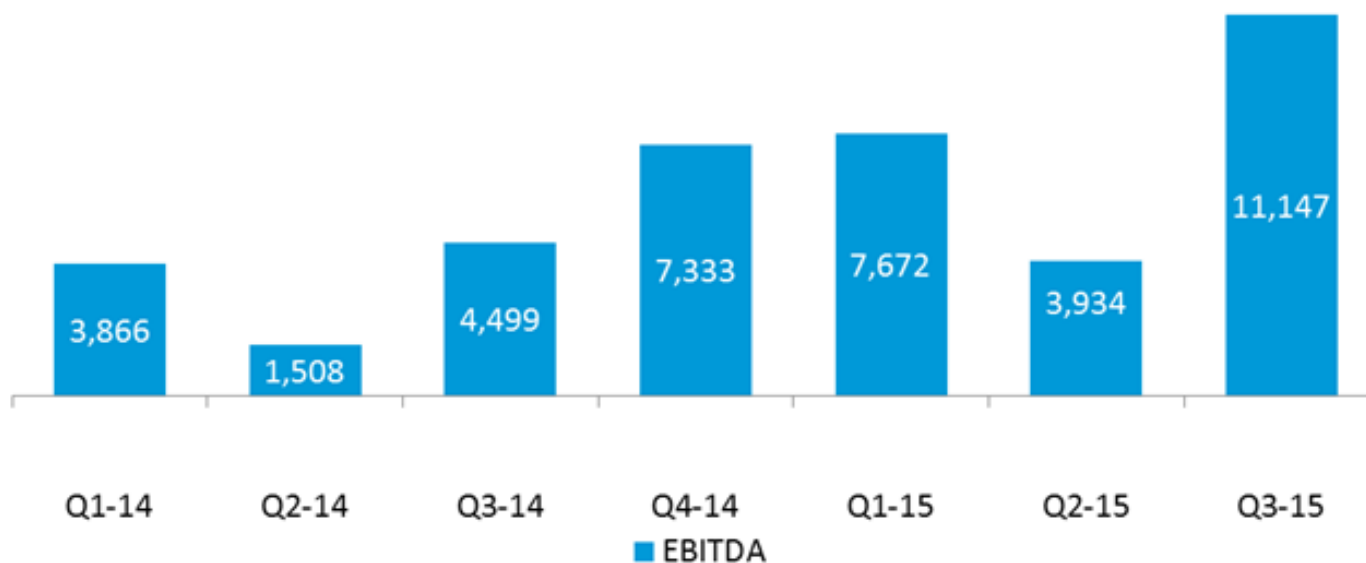
## COMENTARIOS

- Durante el 2015 la línea de EKO®PET se ha venido consolidando como la principal fuente de nuevos ingresos para la Compañía, con un crecimiento en volumen 116% y en ingresos 156%, en un sector con menor exposición a la situación económica mundial.
- El mercado de exportación crece un 21% en pesos y 10% en dólares. Los ingresos por exportaciones superan los US\$50 millones, con una participación en los ingresos totales del 49%.

## Evolución histórica EBITDA – Tercer Trimestre

El EBITDA del 2015-Q3 es el mejor resultado trimestral desde el 2006-Q4, cuando las ventas eran el doble de las actuales

Evolución Trimestral

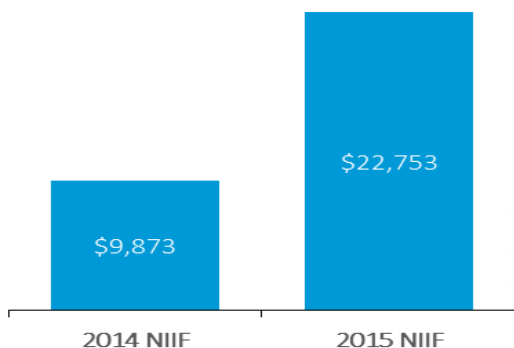


*Nota: EBITDA reexpresado bajo NIIF*

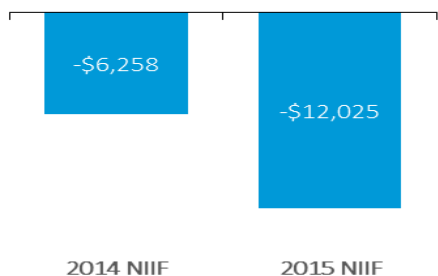
# Resultados Corporativos

El EBITDA alcanza \$22,753 millones, 2.3 veces el resultado del año anterior y el margen EBITDA se duplica, pasando de 4.2% en el 2014 a 8.5% en el 2015

EBITDA (\$millones)



Utilidad Neta (\$millones)



## COMENTARIOS

- La utilidad operacional pasa de \$823MM en 2014 a \$11.537 MM en 2015, consolidando la evolución positiva de los períodos anteriores
- El EBITDA se ha fortalecido gracias a la importante contribución de los proyectos de autogeneración y PET Botella-a-Botella, al igual que a la consolidación de los mercados de exportación y la devaluación del peso
- La utilidad neta se ha visto afectada por el impacto contable de la diferencia en cambio de -\$17,340MM principalmente por la deuda de largo plazo en dólares que contrató la Compañía para financiar sus proyectos, y que tiene una cobertura natural con sus ingresos

## Resultados acumulados

El crecimiento en el EBITDA ha fortalecido el flujo de caja, lo cual ha permitido reducir el endeudamiento financiero mejorando los niveles de apalancamiento y liquidez de la Compañía.

### Estado de Resultados Integral

\$ millones	2014 Q3	2015 Q3
Ingresos operacionales	232,682	268,464
Costo de ventas	-206,784	-220,931
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>25,898</b>	<b>47,534</b>
Gastos de admon y ventas	-26,016	-25,931
Otros, (neto)	571	669
Coberturas operativas	371	-10,735
<b>Utilidad operativa</b>	<b>823</b>	<b>11,537</b>
<b>EBITDA</b>	<b>9,873</b>	<b>22,753</b>
Financieros (neto)	-2,075	-3,949
Diferencia en cambio	-2,903	-17,340
Método de participación	-302	82
Provisión impuesto renta	-1,033	-1,674
Impuesto diferido	-768	-681
<b>Utilidad neta</b>	<b>-6,258</b>	<b>-12,025</b>

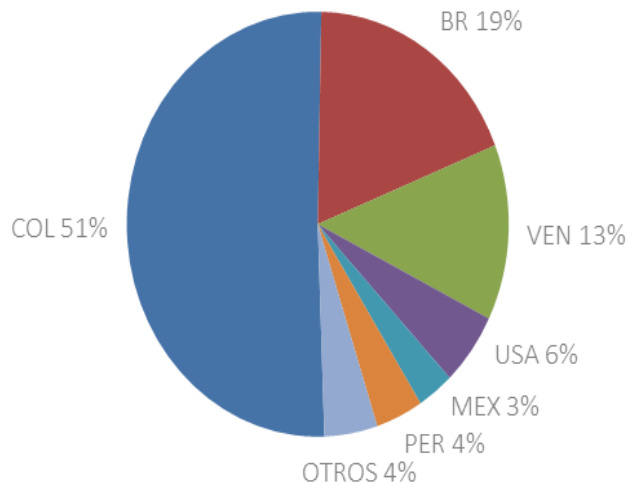
### Estado de Situación Financiera

\$ millones	2014 Q4	2015 Q3
<b>Activos</b>		
Disponible e Inv. temporales	12,178	17,507
Deudores	93,231	70,890
Inventarios	64,859	74,141
Inversiones permanentes	1,464	1,545
Impuesto diferido	11,555	11,955
Activos fijos (neto)	329,599	320,128
Propiedades de inversión	49,270	49,270
<b>Total activo</b>	<b>562,156</b>	<b>545,436</b>
<b>Pasivos y patrimonio</b>		
Proveedores y otros	60,785	56,102
Financieros	68,321	66,639
Laborales	6,133	8,904
Impuestos y gravámenes	4,827	5,593
Estimados y provisiones	13,257	12,629
Impuesto diferido	56,519	57,209
Ley 550	15,686	14,372
<b>Total pasivo</b>	<b>225,529</b>	<b>221,447</b>
<b>Total patrimonio</b>	<b>336,627</b>	<b>323,989</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>562,156</b>	<b>545,436</b>

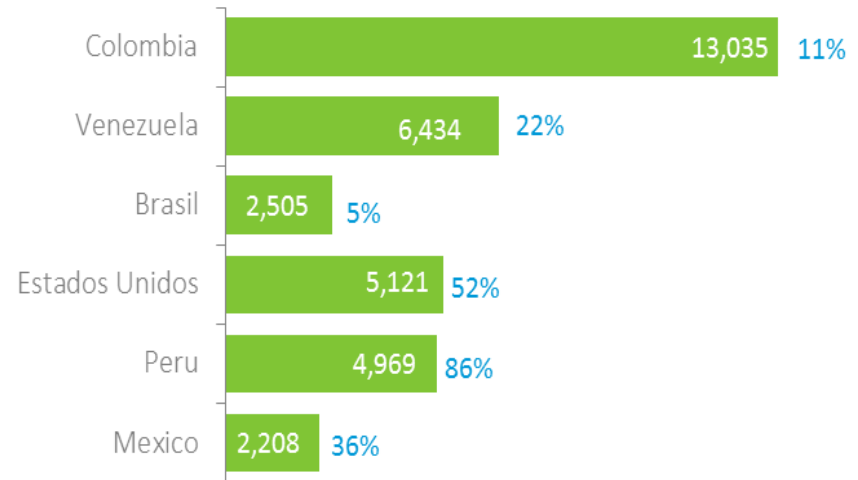
# Ventas por Destino

La mayor demanda de los mercados de Estados Unidos, Perú, México y Venezuela, ha logrado compensar la menor dinámica del mercado Brasileiro.

Ventas por Destino 2015



Variación en Ingresos



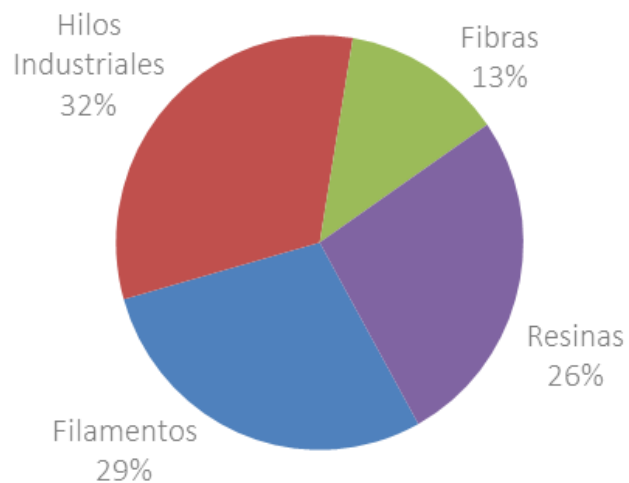
Cifras en Millones de Pesos

Venezuela: El 97% corresponde a facturación a casas matrices en Suiza y Estados Unidos con despacho a Venezuela y el resto a ventas de contado.

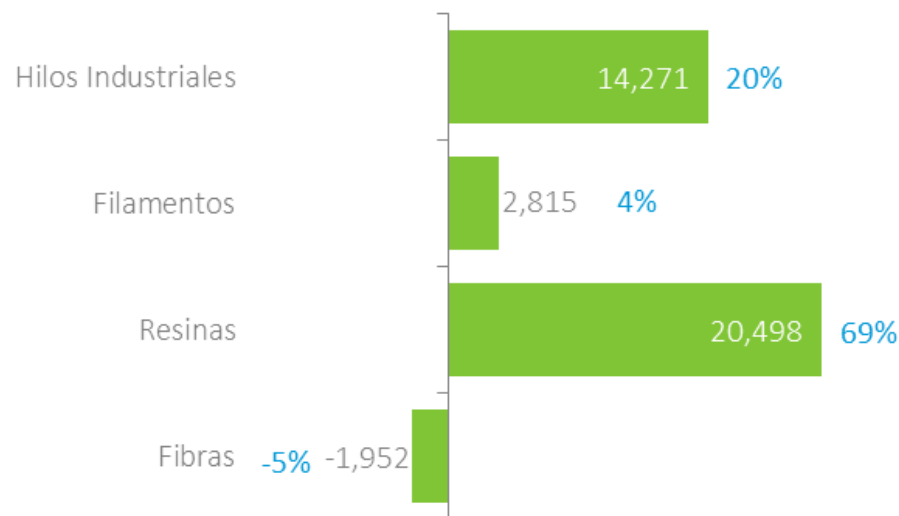
## Ventas por Línea

Las nuevas ventas de EKO®PET han fortalecido la participación del negocio de Resinas, compensando las menores ventas de Fibras, afectadas por menor demanda en Brasil

Ventas por Línea 2015



Variación en Ingresos



Cifras en Millones de Pesos

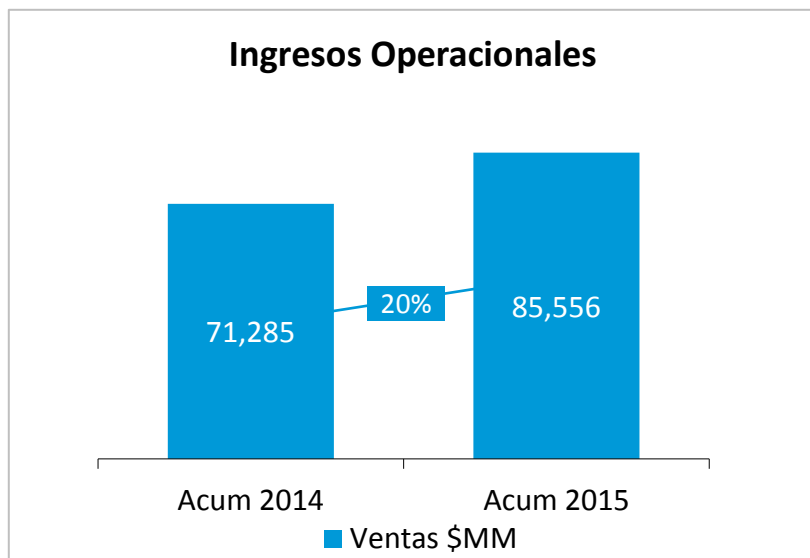
Productos comercializados en su respectiva línea de negocios

No incluye desperdicios



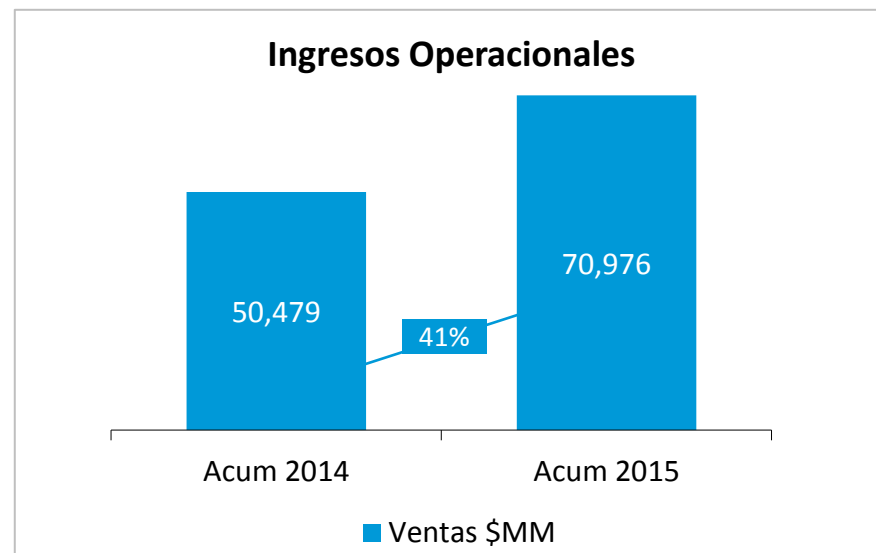
## Hilos Industriales

El volumen permanece prácticamente estable debido a que el desarrollo del mercado de **Hilo Técnico** en Estados Unidos y nuevas homologaciones de **Lona** en grandes llanteras han compensado parcialmente la menor demanda de Brasil y Venezuela



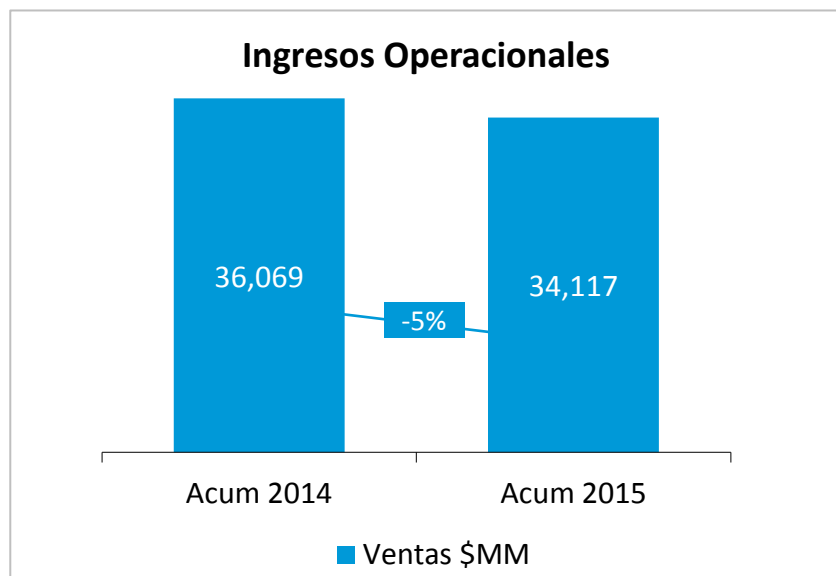
## Resinas

Importante crecimiento en ventas impulsado por la consolidación de ventas de **EKO®PET** a las grandes embotelladoras y las ventas de **PET** a Venezuela



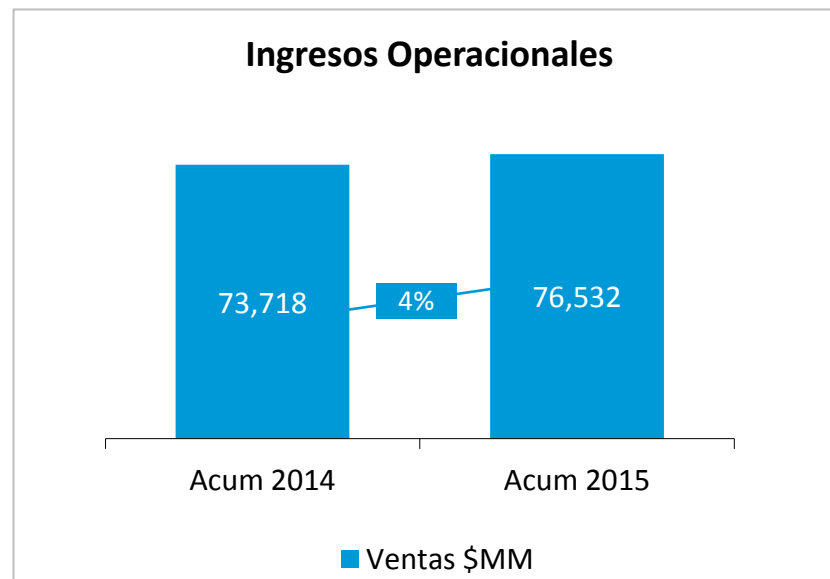
## Fibras

Las ventas de **Fibras** disminuyen principalmente por una menor demanda de la industria en Brasil. Se avanzan homologaciones en nichos de especialidades para identificar nuevas oportunidades de crecimiento



## Filamentos

En lo corrido del año el **sector textil** en Colombia ha presentado una baja dinámica. No obstante en el tercer trimestre se observa una mejora en las ventas, usual en este mercado para la temporada de diciembre.



# Sesión de Preguntas

# Sesión de preguntas

## **¿Cuál es la perspectiva del mercado de filamentos con la devaluación?**

La devaluación se dio de forma acelerada, por lo que las compañías no estaban preparadas para reanudar las ventas al exterior. En un escenario de devaluación se hace muy atractivo exportar a Estados Unidos ya que los productos colombianos se hacen más competitivos. Se viene trabajando con clientes que aprovechan el TLC y desarrollando especialidades para este mercado.

## **¿Cuál es la situación actual del endeudamiento financiero y de las coberturas?**

Las deudas en dólares se originan por los proyectos que generan ingresos también en dólares. La deuda a la fecha es inferior a USD20 millones, son deudas de largo plazo con vencimiento en el año 2022. Las coberturas se hicieron el año anterior a unas tasas que en su momento eran a muy buenas. La estrategia de este año es coberturas en Collar, donde se cubre con una tasa piso y una tasa techo, lo que hace que la utilidad o pérdida se genere cuando supere estos límites y no cuando la tasa de cambio esté dentro de ese corredor.

# Sesión de preguntas

## **¿En qué líneas se proyecta que sea el crecimiento de Enka?**

Enka es líder en reciclaje de PET en Colombia y el producto ha tenido muy buena aceptación por parte de los clientes. La prioridad es incrementar los niveles de reciclaje, consolidar los proyectos actuales para luego pensar en nuevos proyectos.

## **¿El negocio con Venezuela es sostenible en el tiempo?**

Las dificultades de consecución de divisas han incrementado las deudas de los clientes de Venezuela con sus casas matrices, lo que ha dificultado las ventas de los últimos meses. Los negocios futuros dependerán de la normalización de esta situación.



[www.enka.com.co](http://www.enka.com.co)