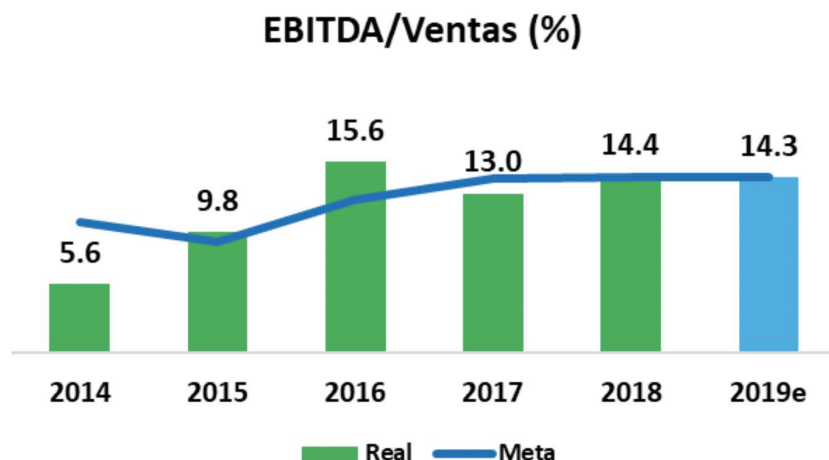


9. Resultados Globales.

9a. Resultados Clave del Negocio:



Indicador:

EBITDA, corresponde a la traducción al inglés de UAFIRDA. Se refiere a la utilidad antes de los intereses, los impuestos, la depreciación y la amortización y es un indicador de la eficiencia operativa de una empresa. El EBITDA es una manera de medir las utilidades sin tener en cuenta otros factores como los costos de financiamiento (intereses), las prácticas contables (depreciación y amortización) y los impuestos.

Objetivos estratégicos a los que apoya:

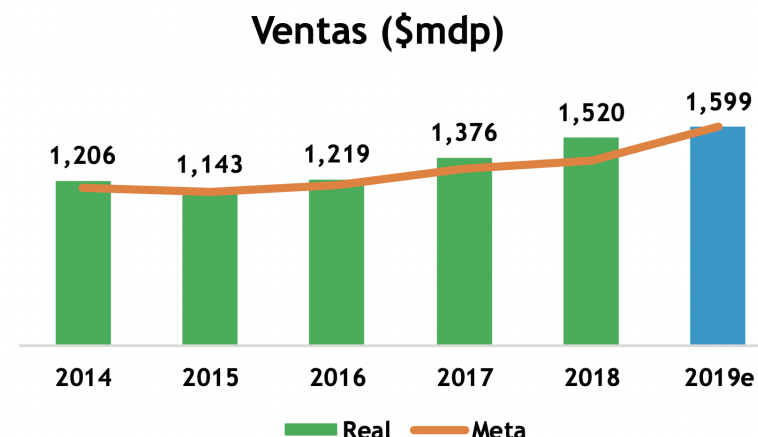
Viabilidad Financiera PetStar.

Descripción:

Como se muestra, la tendencia del EBITDA/Ventas es positiva y el margen se ha incrementado considerablemente desde 2014, debido a la madurez, mejora e innovación de los procesos de nuestro modelo de negocio en las distintas áreas de la empresa.

El planteamiento de la meta para 2019 es viable aún con el complicado entorno económico.

9b. Indicadores de Rendimiento:



Indicador:

Ventas (\$mdp).

Objetivos estratégicos a los que apoya:

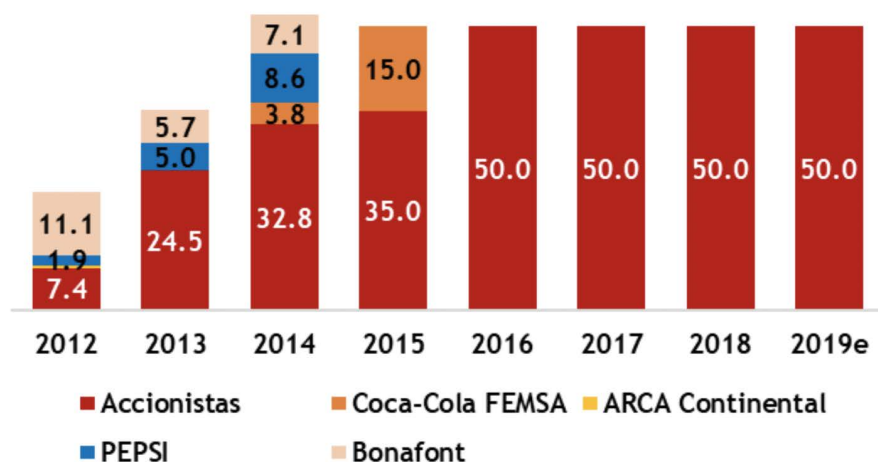
Viabilidad Financiera PetStar; Desarrollo de una imagen de compromiso e impacto con el desarrollo sustentable; Ser referencia a nivel mundial en la producción de resina reciclada de PET grado alimenticio de mayor calidad, menor huella de carbono y menor huella hídrica.

Descripción:

Como se muestra en la gráfica, la tendencia de las ventas es positiva, al mostrar un incremento constante desde 2014.

El planteamiento de la meta para 2019 es viable aún con el complicado entorno económico.

En el gráfico también se muestra consistencia entre lo presupuestado y el resultado real, quedando siempre ligeramente por encima de la estimación presupuestal.



Indicador:

Volumen de ventas reales.

Objetivos estratégicos a los que apoya:

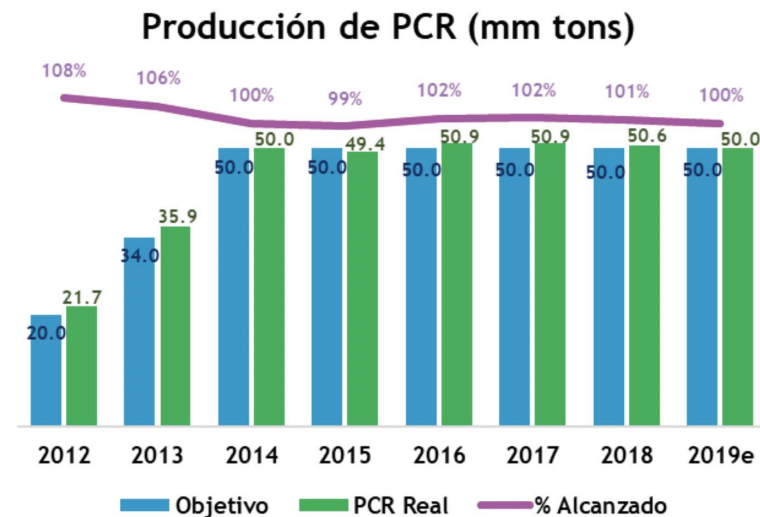
Viabilidad Financiera PetStar; Desarrollo de una imagen de compromiso e impacto con el desarrollo sustentable; Ser referencia a nivel mundial en la producción de resina reciclada de PET grado alimenticio de mayor calidad, menor huella de carbono y menor huella hídrica.

Descripción:

En el gráfico se muestra el nivel de ventas por año, en miles de toneladas, considerando la evolución de la estructura de la organización.

En cada uno de ellos, se ha vendido el 100% de la producción, primero a distintos clientes y después exclusivamente a los accionistas.

El nivel de ventas ha crecido de acuerdo a la capacidad instalada, pasando anualmente de 20 mil a 50 mil toneladas, que es la capacidad actual.



Indicador:

Producción de PCR (mm tons).

Objetivos estratégicos a los que apoya:

Desarrollo de una imagen de compromiso e impacto con el desarrollo sustentable; Ser referencia a nivel mundial en la producción de resina reciclada de PET grado alimenticio de mayor calidad, menor huella de carbono y menor huella hídrica.

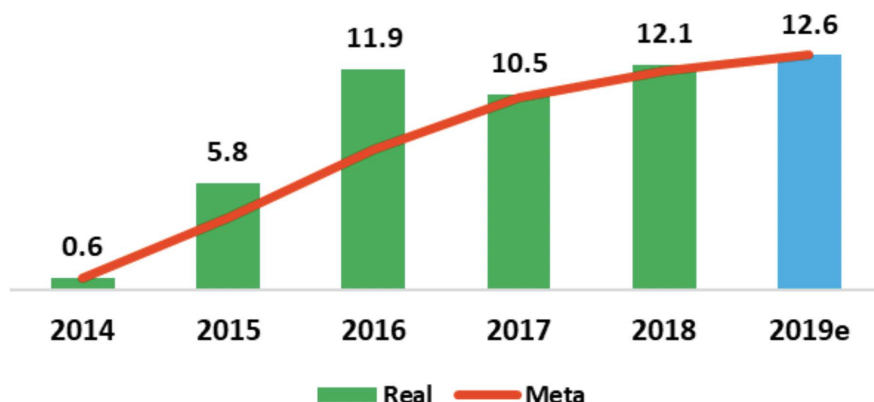
Descripción:

Este gráfico, muestra el objetivo de producción anual vs. la producción real en millones de toneladas, así como el porcentaje alcanzado de cada año vs. objetivo.

Prácticamente, en cada año se ha alcanzado o superado ligeramente la meta establecida, considerando el impacto de la mejora e innovación en la eficiencia de nuestro proceso de reciclaje que nos ha permitido incrementar el volumen de producción por arriba de la capacidad de diseño del equipo.

En el año 2015, el nivel fue menor que el objetivo, debido a una falla mayor en uno de los equipos, pero aún así, solo quedamos 1% debajo de la meta. Esto muestra, que a pesar de los problemas que se puedan enfrentar, tenemos planes de reacción robustos ante contingencias importantes.

Margen Bruto (%)



Indicador:

Rentabilidad Financiera vs. Presupuesto. Margen Bruto.

Objetivos estratégicos a los que apoya:

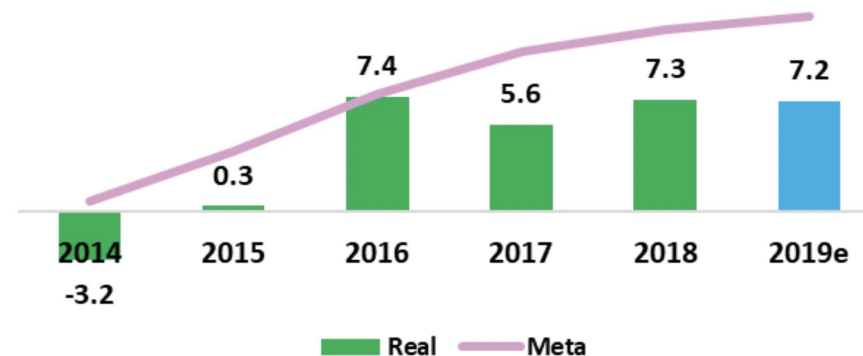
Viabilidad Financiera PetStar.

Descripción:

En esta gráfica se muestra, que el margen bruto se ha ido incrementando constantemente desde 0.6% hasta 12.6%.

La empresa ha sido capaz de ir mejorando su margen, aun en el complicado entorno de compra del material postconsumo en donde se ha dado una mayor competencia por el material.

Margen Operativo (%)



Indicador:

Rentabilidad Financiera vs. Presupuesto. Margen Operativo.

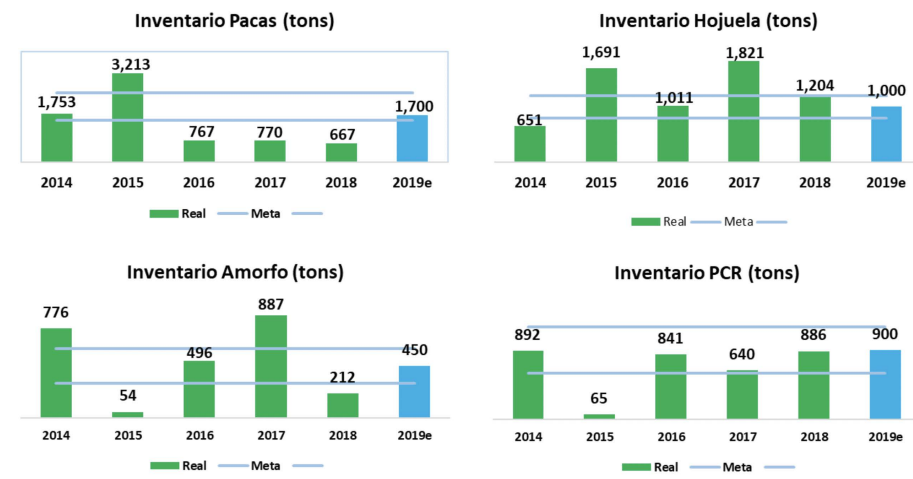
Objetivos estratégicos a los que apoya:

Viabilidad Financiera PetStar.

Descripción:

En esta gráfica se muestra, que el margen operativo se ha ido mejorando en el tiempo desde -3.2% hasta 7.2%.

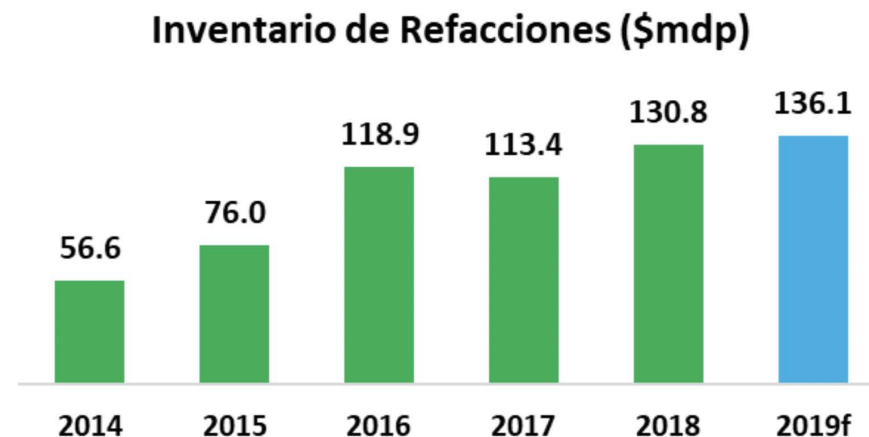
El margen operativo promedio que la empresa debe tener para un desempeño aceptable está alrededor del 6.9%. Los gastos de comunicación y sustentabilidad han crecido considerablemente en los últimos años, debido a la gran importancia de estos temas a nivel mundial, por ello PetStar cree que es importante destinar buena parte de sus ingresos a ello de acuerdo a nuestro modelo de negocio.



Indicador:
Inventarios Balance de Materiales.

Objetivos estratégicos a los que apoya:
Viabilidad Financiera PetStar; Balance de materiales en toda la Cadena de Suministro.

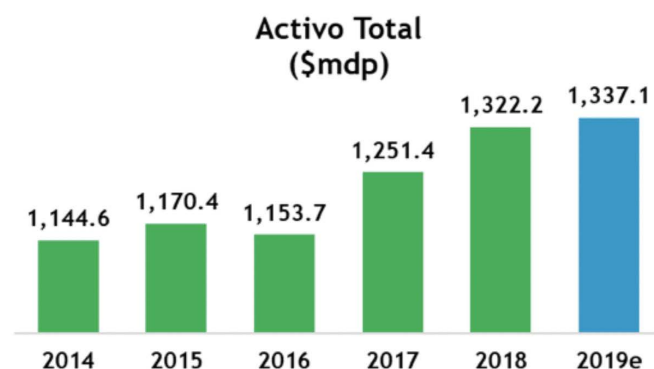
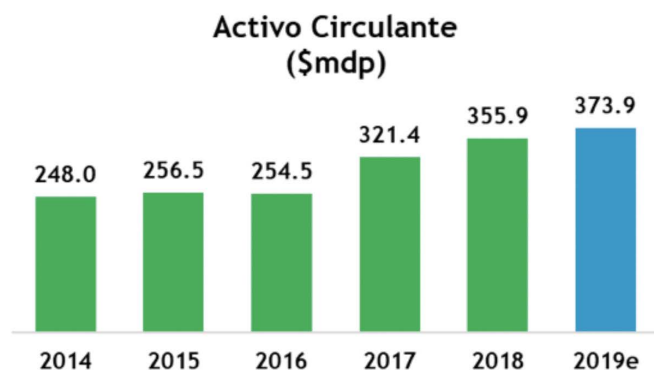
Descripción:
Para mantener la continuidad de la operación de la planta de reciclaje, se requiere contar con niveles de inventario optimos en volumen y costo en las diferentes etapas del proceso, como se puede observar se han mantenido los niveles minimos necesarios para una operación continua (24 x 7). En lo que respecta a la recolección, los últimos años se ha incrementado la competencia por material de post consumo, aún así se han mantenido inventarios para la operación; mientras que los inventarios de procesos internos son sensibles a paros técnicos de la operación, logrando en todos los casos los objetivos de producción.



Indicador:
Inventario de Refacciones.

Objetivos estratégicos a los que apoya:
Viabilidad Financiera PetStar; Balance de materiales en toda la Cadena de Suministro.

Descripción:
El indicador muestra un incremento del valor del inventario de refacciones con el propósito de garantizar la continuidad del proceso productivo, principalmente en el caso de equipos críticos. Una vez estabilizado, se espera que la tasa de crecimiento disminuya.



Indicador:

Cuentas de Balance (Activo).

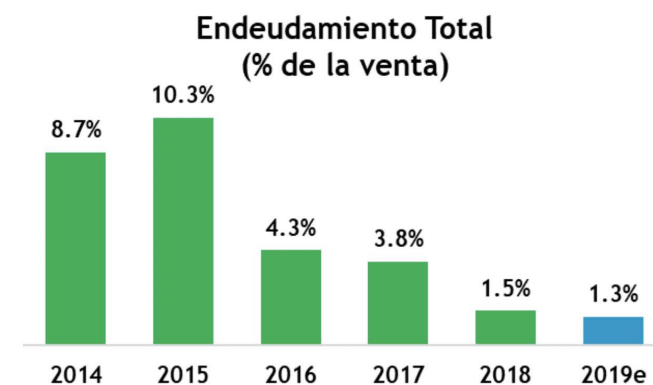
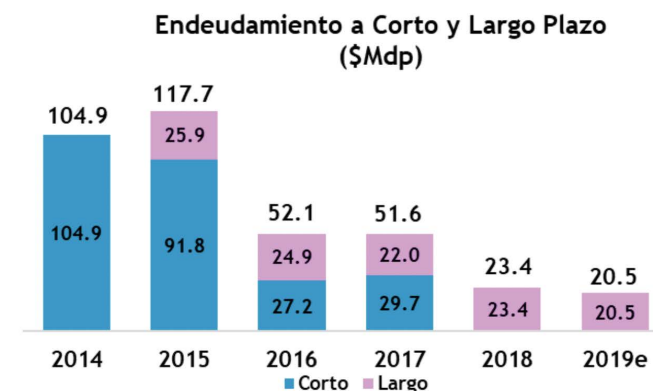
Objetivos Estratégicos a los que apoya:

Viabilidad Financiera PetStar.

Descripción:

El indicador de Activo Circulante muestra todos los recursos líquidos con que cuenta la empresa, los cuales han ido en aumento desde 2014.

El indicador de Activo Total muestra los activos totales de la compañía, los cuales han ido en aumento desde 2014.



Indicador:

Cuentas de Balance (Endeudamiento a corto y largo plazo).

Objetivos estratégicos a los que apoya:

Viabilidad Financiera PetStar.

Descripción:

En estos gráficos se muestran las deudas financieras totales de la empresa en pesos y en porcentaje de venta, en ambos casos se observa una tendencia decreciente con un enfoque a corto plazo y un endeudamiento sano.



Indicador:

Cuentas de Balance (Cuentas por pagar, cuentas por cobrar e inventarios días).

Objetivos estratégicos a los que apoya:

Viabilidad Financiera PetStar.

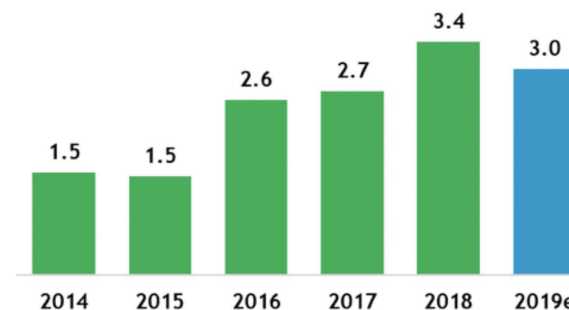
Descripción:

Las cuentas por pagar han ido aumentando en días, para estar entre 30 y 40 días, que es muy recomendable.

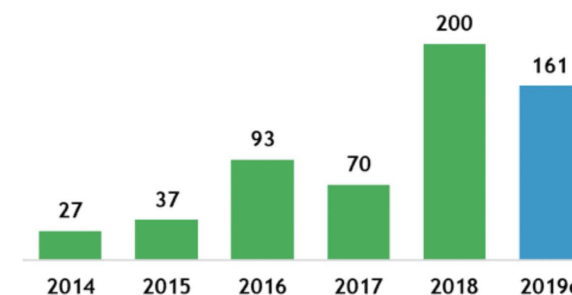
En el caso de las cuentas por cobrar, se han situado entre 9 y 20 días, que es un periodo que se puede considerar como excelente y es una fortaleza de la empresa.

Los días de inventario están alrededor de un mes.

Liquidez General - Veces



Liquidez General Absoluta - %



Indicador:

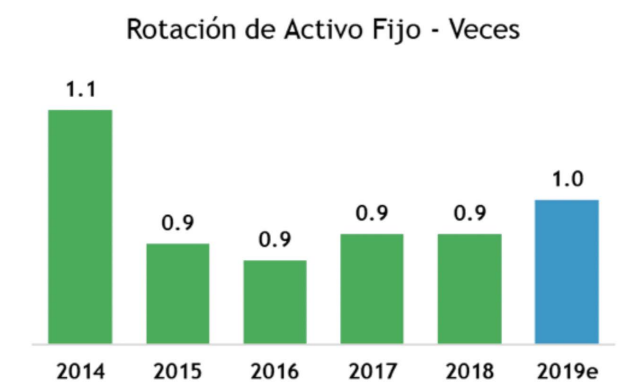
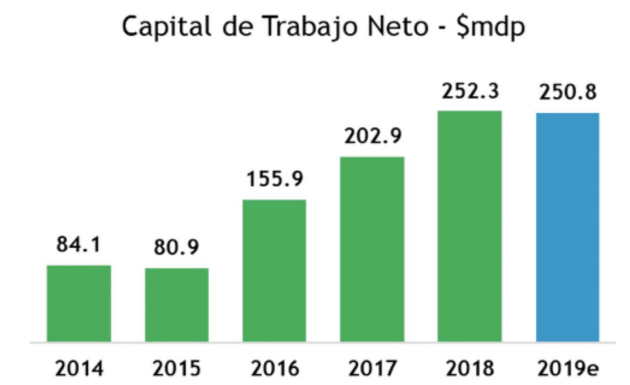
Cuentas de Balance (Liquidez General Veces y Liquidez General Absoluta %).

Objetivos estratégicos a los que apoya:

Viabilidad Financiera PetStar.

Descripción:

En general, las deudas de la empresa a corto plazo, se cubren alrededor de tres veces con el activo circulante. Y más estrictamente, las deudas a corto plazo se cubrieron 2 veces con el efectivo disponible en 2018 y para todo el periodo casi 1 vez.



Indicador:

Cuentas de Balance (Capital de Trabajo Neto \$mdp y Activo Fijo Veces).

Objetivos estratégicos a los que apoya:

Viabilidad Financiera PetStar.

Descripción:

En general, la empresa a corto plazo, tiene buena capacidad para afrontar sus compromisos.

Las ventas tienen la capacidad de cubrir el activo fijo, una vez al año, en promedio en el periodo 2014-2019.