
Señores Accionistas de INPET S.A.E.C.A.:

Estamos poniendo a consideración de Uds. el informe anual correspondiente al Ejercicio cerrado el 31/12/2020 que contiene datos resumidos de las principales actividades relacionadas con la gestión de la empresa.

Juntamente con el Balance General y el Cuadro de Resultados, expresados en US\$ al 31 de Diciembre de 2020, se encuentran algunos Indicadores Financieros que son de por sí ilustrativos. Además, se acompaña el Informe del Síndico y el Parecer de los Auditores Independientes juntamente con los Estados Contables auditados, expresados en Guaraníes.

Al agradecer la confianza depositada en el actual Directorio, hacemos propicia la oportunidad para presentarles nuestros más cordiales saludos.



Ing. Felipe C. Resck B.
Presidente

INPET S.A.E.C.A.

MEMORIA y BALANCE

EJERCICIO 2020

Mariano Roque Alonso - Paraguay

06 de Abril de 2021

MEMORIA

MEMORIA DEL EJERCICIO 2020

Lo significativo del 2020

Como ya es costumbre en nuestro reporte, empezamos con el análisis del precio de la Materia Prima (Resina PET) que, dado el peso extraordinario en la composición del costo del producto, la misma condiciona los resultados del ejercicio.

Después de iniciar el año con valores próximos a los US\$ 950/tonelada, CIF Asunción, se tuvo una caída constante del precio durante el año, este efecto se vio acentuado a partir del segundo trimestre debido a la Pandemia, alcanzando valores cercanos a los setecientos dólares por toneladas, con un repunte del precio cerca del final del año, lo que llevó a finalizar el periodo con un precio aproximado a US\$ 800/tonelada, CIF Asunción.

Recordamos también que el negocio del PET es casi totalmente dolarizado, a lo que su variación se suma al impacto en la cadena del costo de venta, ya que la inercia de las operaciones comerciales dificulta los reajustes de precio a la misma velocidad con que varía la tasa de cambio. En ese sentido iniciamos el año con un cambio promedio de Gs. 6.451/US\$, el mismo sufrió una suba constante durante todo el año superando la barrera de los guaraníes siete mil inclusive, y quedando al cierre en Gs. 6.947/US\$.

A pesar de las dificultades generadas en las ventas y abastecimiento a nivel mundial debido a la Pandemia, tuvimos un primer trimestre que superó las expectativas, los siguientes dos muy afectados en los volúmenes y sin embargo un cierre de año con números mas alentadores, con un mayor consumo en especial en Brasil, esto permitió que la compañía logre un resultado positivo en el ejercicio que nos ocupa.

Otros hechos, ocurridos en el año 2020, que se destacan:

- Incorporación de **PARESA** a la alianza estratégica con **CORESA** para la producción de Resina PET Reciclada en Paraguay.
- Inicio de las obras de infraestructura para la nueva planta de Resina PET PCR.
- Adquisición de más dos inyecto-sopladoras de la marca **Aoki** para ampliación de la producción de frascos en **INPET Brasil**.
- Contrato de provisión de Resina PET, por un total de 1.000 ton./mes en condiciones diferenciadas, con la firma **DAK-Américas**. Para la planta de **INPET Brasil** (250 ton./mes), con precios que nos permiten mejorar considerablemente

los márgenes en las ventas de frascos. También, como parte de este acuerdo, se obtuvieron condiciones especiales para la provisión de resina a INPET S.A.E.C.A. (750 ton./mes).

- La conclusión, favorable para INPET, de juicios tanto en el ámbito laboral cuanto en el tributario. En este sentido, en el aspecto tributario, la Compañía estuvo expuesta a cobranzas arbitrarias por parte de la SET por cifras varias veces millonarias, que si no fuera por la persistencia en el seguimiento de los casos, en el foro judicial, hubieran significado erogaciones importantes para la misma. Igualmente, en lo laboral, lo reclamado por varios ex-funcionarios que fungían de líderes sindicales representaba hacer frente a contingencias de cifras muy significativas.
- Con relación al caso de la deuda pendiente de AMERICAN-PET, de Brasil, cabe mencionar que, después de iniciado el juicio y habiéndose presentado garantías inmobiliarias por parte del deudor solidario que nuestra parte consideró insuficiente, se obtuvo una sentencia favorable en el sentido de que el deudor debe presentar garantías más robustas para seguir litigando. Lamentablemente, por efecto de la crisis desatada en Brasil por la pandemia del Covid-19, el proceso judicial está muy demorado.
- Regularización de los Títulos Accionarios de INPET Internacional S.A., después de largos trámites ante las autoridades del Uruguay, demoradas también por efecto de la crisis sanitaria del Covid-19.

En el aspecto financiero, a pesar del aumento de la deuda de la compañía durante este ejercicio, debido a los diversos compromisos que fueron asumidos, se pudo contar una vez más con la expansión de todas las líneas de crédito otorgadas al Grupo INPET por el sistema bancario, como también por los principales proveedores de Materia Prima (Resina de Pet) en condiciones muy favorables.

Como en informes anteriores ya se ha dicho, es importante mencionar aquí la cada vez mayor importancia del aspecto financiero de que se reviste la gestión de la Empresa, que necesita, con los actuales niveles de producción, y ventas financiadas, aumentar cada vez más su capital operativo, además de tener que realizar siempre grandes inversiones para mantenerse competitiva.

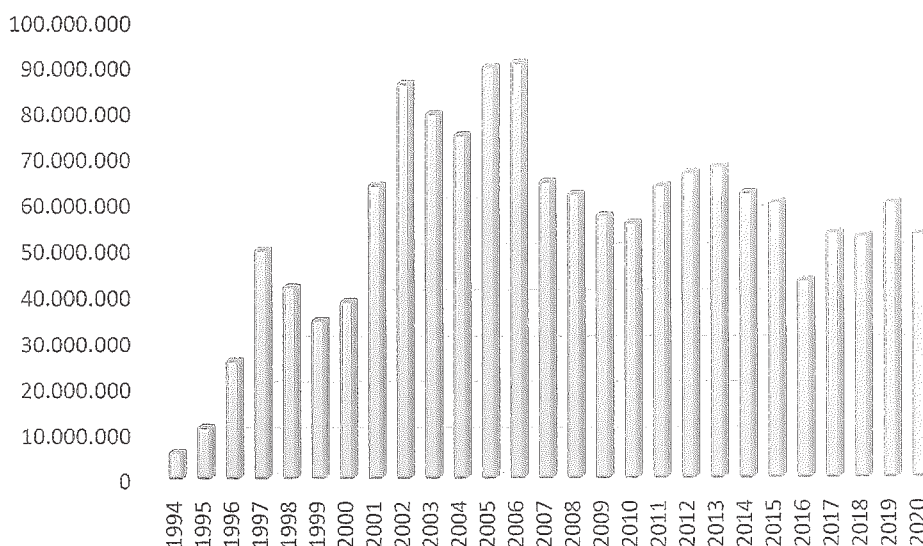
El reiterado esfuerzo de la Dirección en el control de los gastos y costos operativos y el prudente manejo de las finanzas de la Empresa permitió hacer frente a todos los compromisos asumidos. Todo ese esfuerzo, a pesar de no alcanzar el resultado ideal que perseguimos como compañía, por las dificultades expuestas arriba, contribuyó aun así al logro de un resultado positivo en el ejercicio.

INPET Paraguay

La producción de **botellas** tuvo una caída del 11,8% con relación al año pasado. A pesar de que el sector de cañas tuvo un incremento con relación al mismo periodo, la baja en los demás segmentos, debido a la cuarentena a nivel país, hizo con que en números globales no pudiéramos alcanzar los volúmenes esperados.

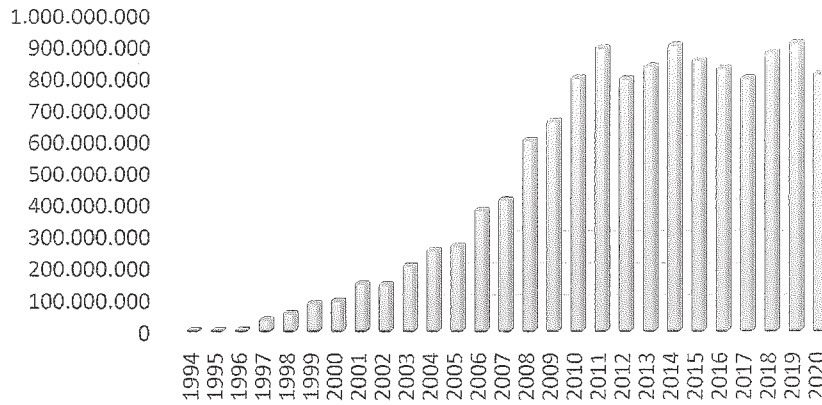
En total se fabricaron 29,9 Millones de unidades en Inyecto-Soplado y 23,1 Millones de unidades en Soplado.

Gráfico N° 1
Evolución de la Producción de Botellas
(en unidades)



Como se observa en el **Gráfico N° 2** la producción de **preformas** tuvo una caída del 10,6% con relación al año anterior. La baja en la producción acompaña los volúmenes de ventas que se vieron afectados, en especial en el mercado local, por los sucesos de la Pandemia.

Gráfico N° 2
Evolución de la Producción de Preformas
 (en unidades)



En números generales las **preformas** con rosca normal tuvieron un crecimiento del 14,1% con relación al año pasado, sin embargo, las preformas SHORT FINISH disminuyeron en un 20,0% con relación a su producción del año anterior, igualmente así representaron un 65,0% de la producción total de preformas en el año.

La producción total fue de 808 millones de unidades de **preformas**.

Gráfico N° 3
Evolución de la Producción de Bidones
 (en unidades)

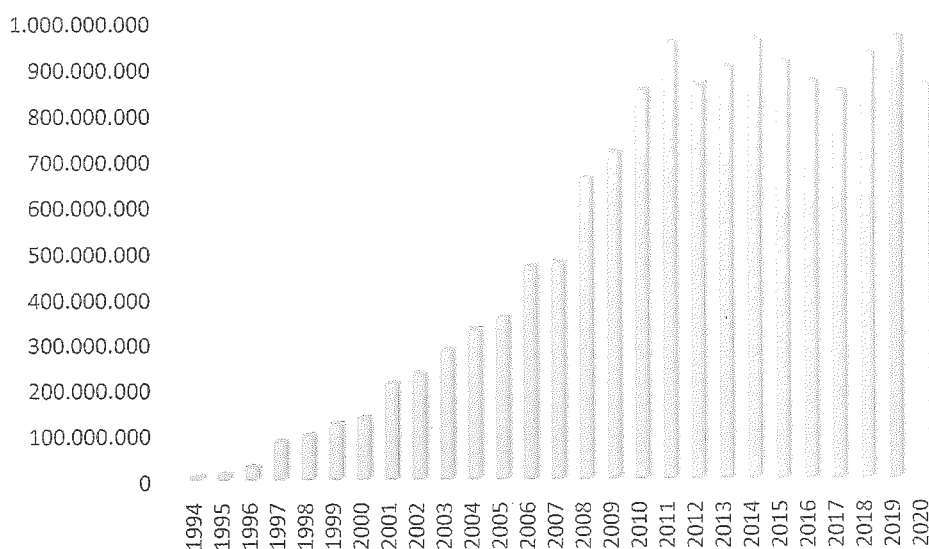


En el segundo año de la producción de **Bidones** de Polietileno de 20 lts., no se obtuvieron los volúmenes esperados, esto se debió a la baja producción a nivel local en la industria de agroquímicos, que se tuvieron que adaptar a la crisis generada por la pandemia.

Este proyecto tiene previsto la ampliación para producir otros formatos por medio de la adquisición de una segunda maquina, evolución que esperamos luego de la consolidación del producto inicial.

La producción total fue de 105 mil unidades de **bidones**.

Gráfico N° 4
Evolución de la Producción total Compañía
(en unidades)

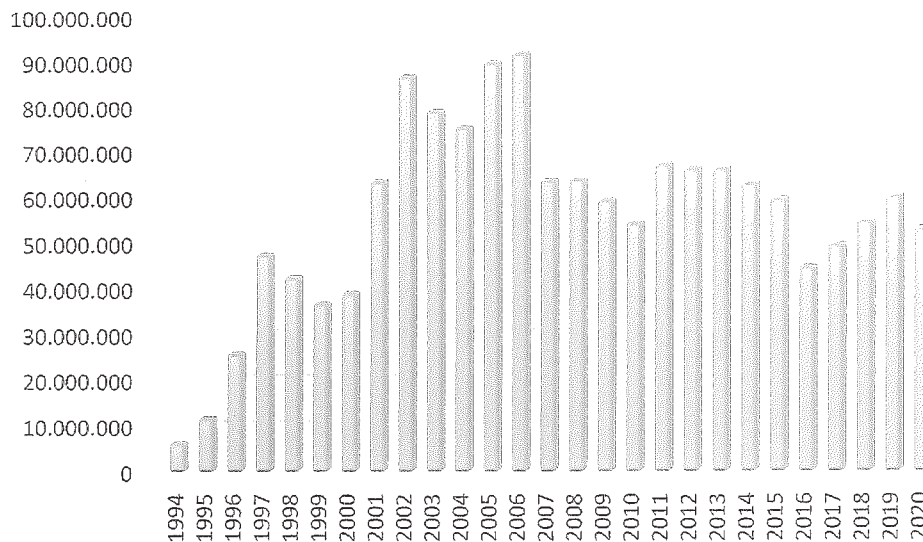


Pasando a las ventas, vemos que las **botellas** tuvieron una caída del 11,9% en unidades, con relación al año anterior.

El cierre de los comercios y las actividades en general a nivel país durante gran parte del año debido a la cuarentena, fue el motivo de las bajas ventas totales, a pesar del aumento de las ventas en botellas de cañas.

En total se vendieron 52,7 millones de unidades durante el año 2020, contra 59,8 millones del año anterior.

Gráfico N° 5
Evolución de las Ventas de Botellas
(en unidades)



Queda claro que si bien el “Core-Business” de la Compañía es el de preformas, la producción de botellas sigue siendo un complemento rentable y una apertura para atender nuevos mercados.

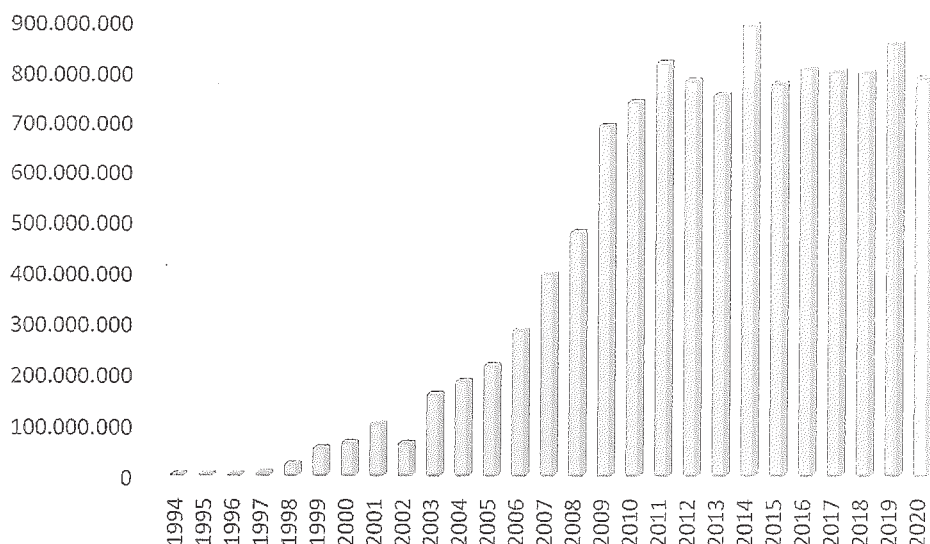
Distribución de la FACTURACIÓN de Botellas:

SECTOR	IMPORTE EN US\$		VARIACIÓN %
	2.019	2.020	
* Inyecto-Soplado	1.058.322	1.127.508	6,5%
* Soplado	1.964.356	1.479.484	-24,7%
TOTAL	3.022.678	2.606.992	-13,8%

Comparando con el año anterior, la venta de **preformas** en el mercado **local**, en unidades, tuvo una caída de aproximadamente 25,4% con su respectivo descenso en la facturación del 33,2%; mientras que las destinadas al mercado **externo** aumentaron en unidades, cerca de 8,3%, y su facturación correspondiente una reducción del 16,2%.

El impacto en la facturación está directamente relacionado al precio de la Materna Prima, que conforme mencionado al inicio, llegó a picos mínimos inesperados dentro de un panorama normal de mercado.

Gráfico N° 6
Evolución de las Ventas de Preformas
(en unidades)



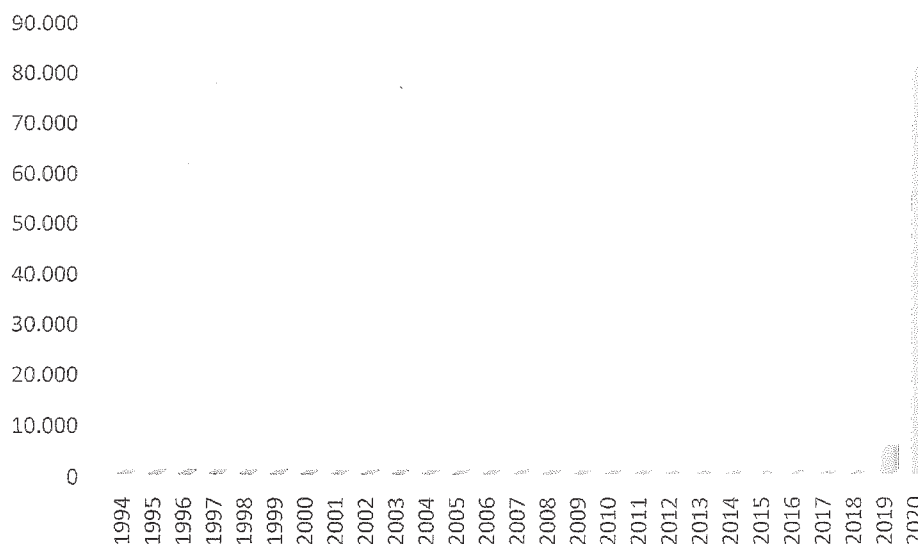
En total la venta de preformas del 2020 alcanzó 786 millones de unidades, contra 854 millones de unidades del año 2019.

Distribución de la FACTURACIÓN de Preformas:

MERCADO	IMPORTE EN US\$		VARIACIÓN %
	2.019	2.020	
* Clientes Exportación	22.603.210	18.949.986	-16,2%
* Clientes Local	24.312.150	14.206.098	-33,2%
TOTAL	46.915.361	33.156.084	-24,4%

Con relación a los **Bidones**, las ventas alcanzaron 80,8 mil unidades, que correspondieron aproximadamente a doscientos cincuenta mil dólares en importe. Las ventas deberían ser incrementadas considerablemente en el próximo año a partir de la estabilidad del mercado post cuarentena.

Gráfico N° 7
Evolución de las Ventas de Bidones
(en unidades)

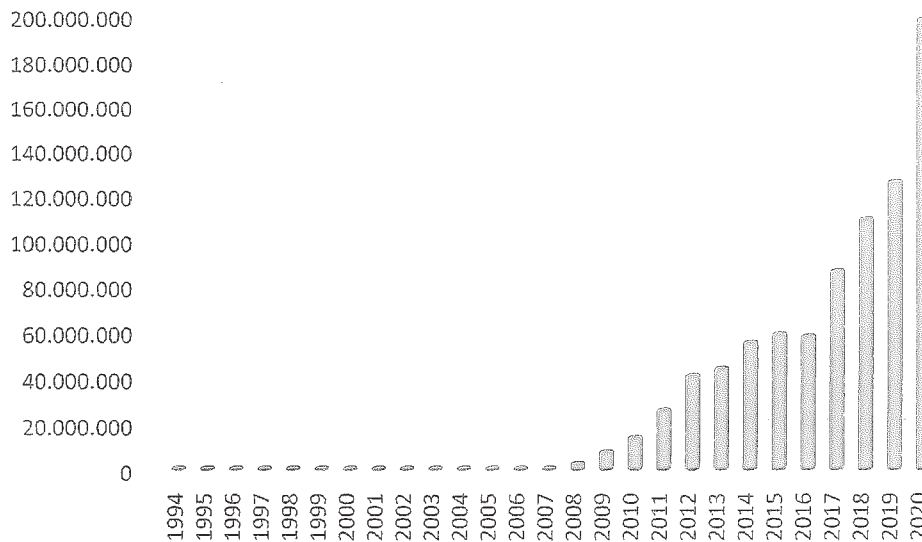


INPET Brasil

La producción de **frascos** viene en continuo crecimiento año tras año, alcanzando una producción total de **205 millones** de unidades en el 2020, lo que implicó un aumento del 58,4% con relación al 2019.

A pesar de ser un negocio que, por el momento, complementa a la comercialización de preformas, el esfuerzo en seguir invirtiendo en máquinas es necesario para llegar a la autosuficiencia del mismo, así como la ampliación en infraestructura para toda la operación, incluyendo principalmente a las preformas importadas desde Paraguay.

Gráfico N° 8
Evolución de las Ventas de Frascos
(en unidades)



Las ventas de **frascos** llegaron a más de 198 millones de unidades, contra 125 millones de unidades del año anterior.

En el mercado de **preformas** se mantuvieron las ventas con un repunte en lo que fue el final del año, obteniéndose un incremento del 8,8% en unidades con relación al año anterior, lo que significó una venta total de 332 millones de unidades.

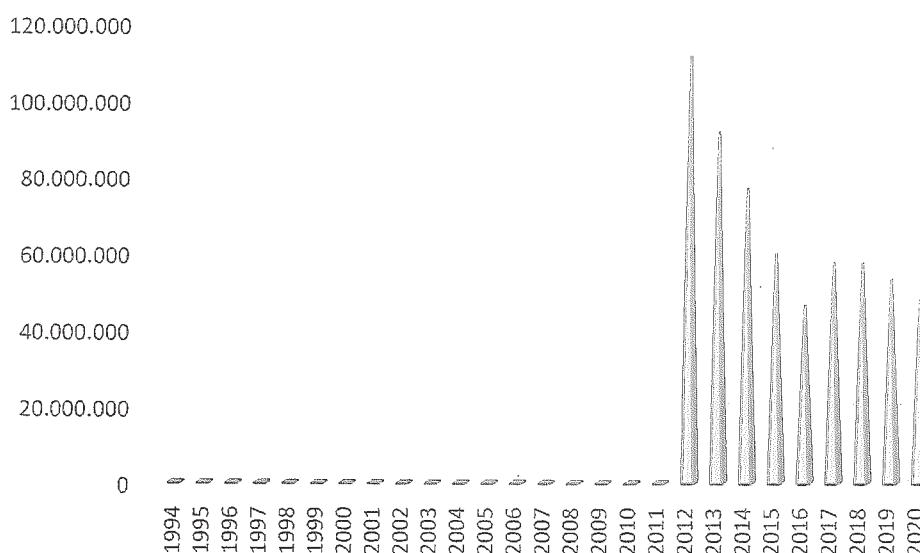
Distribución de la FACTURACIÓN de Frascos y Preformas:

PRODUCTO	IMPORTE EN US\$		VARIACIÓN %
	2.019	2.020	
* Frascos	6.472.230	7.282.959	12,6%
* Preformas	16.213.277	13.826.406	-14,6%
TOTAL	22.685.507	21.109.366	-6,9%

INPET Argentina

Al tratarse de una operación de **soplado "in-house"**, las ventas están relacionadas al trabajo de comercialización del cliente, pero cabe resaltar que hemos cumplido con todo lo planificado en las operaciones de la planta de Salta Refrescos (Formosa-AR), tanto que hemos ampliado el contrato de servicio como fuera mencionado anteriormente.

Gráfico N° 9
Evolución de las Ventas de Botellas
(en unidades)



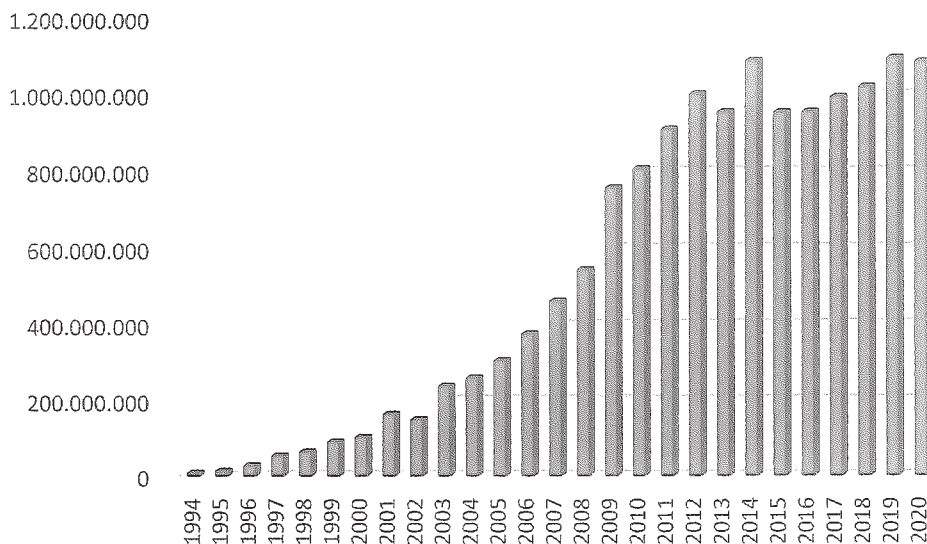
Las ventas totales llegaron a 48 millones de unidades en el 2020, una caída del 10,1% con relación al año 2019, lo que representó un ingreso de US\$ 1,7 millones.

La estrategia a seguir

Queda claro que el objetivo de la Empresa a partir de ahora debe ser analizado con el enfoque puesto en diversificar la producción, con la incursión de nuevos segmentos de mercado, tanto en la fabricación de distintos envases plásticos como así también en otros tipos de materiales, incluyendo la materia prima PET-PCR.

Esta diversificación está siendo encarada desde la operación de INPET Brasil, donde ya se cuenta con 19 (diecinueve) máquinas inyector-sopladoras y 1 (una) máquina sopladora en operación y desde INPET Paraguay con la ampliación de la cartera de productos de extrusión-soplado (Bidones inicialmente).

Gráfico N° 10
Evolución de las Ventas del Grupo INPET
(en unidades)



Se continuará trabajando en el sentido de obtener las condiciones financieras adecuadas para realizar todas las inversiones que son necesarias.

Conclusiones

Haciendo un comparativo de los resultados de este ejercicio con el del año 2019, es importante destacar que el resultado del año 2020 ha sido superior en aproximadamente 42%, dentro de una coyuntura altamente desfavorable como la actual.

Recordamos que el Proyecto de Reciclado en alianza con CORESA y PARESA es altamente estratégico para la compañía, tanto por la necesidad y carencia de dicho producto en la región, como también porque el mismo se vuelve un elemento fundamental en la fidelización para con el cliente en la venta de Preformas.

Cabe mencionar, en cuanto a la relación con los clientes en general, que INPET viene trabajando sostenidamente en el sentido de mantener al más alto nivel posible la relación con sus clientes considerados tradicionales, al tiempo de estrechar aún más los vínculos con los nuevos clientes, tanto locales como del exterior.

Concluyendo, durante este Ejercicio que se cierra, la Compañía ha conseguido hacer frente a todos los compromisos financieros y ha mantenido sus obligaciones sociales y fiscales al día, remunerando razonable y prudentemente a los accionistas con los dividendos correspondientes al Ejercicio anterior.

El Directorio