

**5 de agosto de 2004.**
**CONVER B**

Precio: Mx

**Ps 2.54**

Rango 52 Semanas:	Ps. \$2.55 a Ps. \$1.80
Acciones en Circulación	55.7 millones
Valor de Capitalización	Ps. \$141.5 millones
Valor de la Empresa	Ps. \$298.6 millones
Importe Op. Prom. Diario	Ps. \$33.9 mil

**Ps/acción**

UPA trimestral	0.07
UPA 12M	0.50
UAFIDA 12M	1.16
Flujo Efectivo Neto 12M	1.03
Valor en Libros	6.20

**12M 2004e**

P/U	5.09x
P / VL	0.41x
P / FEPA	2.46x
VE / UAFIDA	4.62x

**12M 2T04**

ROE	8.5%	4.8%
ROA	6.3%	6.5%
Cobertura de Intereses	4.83x	5.05x
Deuda Total a UAFIDA	3.17x	2.91x

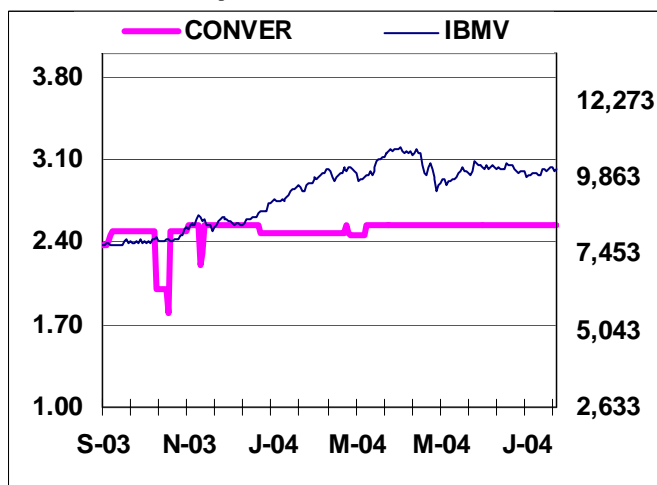
12M = Ultimos doce meses al 30 de junio de 2004

Valor Empresa (VE)= Valor de Capit.+ Deuda Neta+ Part. Min.

Flujo Efect Nt (FEPA)=U Neta+Pérd Monet+P Camb+Depr+Imptos difer

ROA= Ut.Op. 12m a Activos Promedio

ROE= Ut. Neta 12m a Cap. Contable Prom.



*Conver sorprende con sus resultados.  
La creación de Convergram continúa  
impulsando a los ingresos.*

- **El crecimiento en las ventas fue del 34%, siguiendo la tendencia de consolidación observada en el último trimestre.** Convergram reforzó la estrategia de mercadeo de globo iniciada hace más de dos años. Las ventas de globo metalizado aumentaron significativamente, más de la mitad de este crecimiento se debe a un incremento en las ventas domésticas. Sin embargo, los ingresos de las ventas domésticas adicionales son manufacturados por Anagram por lo que se obtiene menor margen. La división de empaques flexibles, por primera vez en varios meses obtuvo un incremento del 5%. Los precios de los globos metalizados y de los empaques aumentaron 12% y 3% respectivamente.

<i>Mezcla de Ventas</i>		
<b>Producto</b>	<b>Nacional</b>	<b>Extranjero</b>
Empaque	41%	0
Globo y Película	25%	31%
Otros	3%	0%

- El incremento en los costos se debe a los mayores volúmenes desplazados en el trimestre. Por lo que el aumento en precios amplió el margen de operación. En el primer semestre del 2003 los costos representaban el 76.7% de los ingresos y para este año fueron el 73.5% de los ingresos. Aunado a lo anterior, el 23% de las ventas totales son atribuibles al producto de Anagram y éste tiene un mayor costo de ventas. Los productos de esta empresa han aumentado su participación, lo que implica un mayor beneficio en los productos fabricados por Conver. El margen bruto mostró un resultado muy favorable al aumentar 8.2 pp.
- Los gastos de operación son debido a la gran estructura de ventas de Anagram. Desde hace varios trimestres, Conver realizó una alianza estratégica con Anagram.

**5 de agosto de 2004.**
**ESTADO DE RESULTADOS**
*(miles de pesos al 30 de junio de 2004)*

	6m04	6m03	var.%	2T04	2T03	var.%
<b>Ventas Netas</b>	<b>228,059</b>	<b>177,029</b>	<b>28.8%</b>	<b>108,097</b>	<b>80,985</b>	<b>33.5%</b>
Utilidad Bruta	60,341	41,280	46.2%	32,455	17,689	83.5%
<b>UAFIDA</b>	<b>32,389</b>	<b>22,452</b>	<b>44.3%</b>	<b>17,625</b>	<b>7,830</b>	<b>125.1%</b>
<b>Utilidad de operación</b>	<b>21,884</b>	<b>13,075</b>	<b>67.4%</b>	<b>12,341</b>	<b>3,639</b>	<b>239.1%</b>
<b>Costo Intgral. de Finan.</b>	<b>5,467</b>	<b>8,038</b>	<b>-32.0%</b>	<b>4,510</b>	<b>355</b>	<b>#N/A</b>
Intereses Pagados	6,793	7,092	-4.2%	3,606	3,132	15.1%
Intereses Ganados	919	1,224	-24.9%	589	447	31.8%
Pérd. (Ganancia) Camb.	2,284	3,617	-36.9%	1,796	-2,492	#N/A
Pérd. (Ganancia) Monet.	-2,691	-1,447	86.0%	-303	162	#N/A
Otros Gastos Financ.	-2,774	-312	789.1%	-1,312	-209	527.8%
Util. antes de Impuestos	19,191	5,349	258.8%	9,143	3,493	161.8%
Impuestos	3,876	3,884	-0.2%	1,582	1,898	-16.6%
Subs. no Consolidadas	0	0	#N/A	0	0	#N/A
Gtos. Extraordinarios	0	0	#N/A	0	0	#N/A
Part. Minoritaria	997	0	#N/A	3,447	0	#N/A
<b>Utilidad Neta</b>	<b>14,318</b>	<b>1,465</b>	<b>877.3%</b>	<b>4,114</b>	<b>1,595</b>	<b>157.9%</b>

<b>Margen Bruto</b>	<b>26.5%</b>	<b>23.3%</b>	<b>30.0%</b>	<b>21.8%</b>
<b>Margen UAFIDA</b>	<b>14.2%</b>	<b>12.7%</b>	<b>16.3%</b>	<b>9.7%</b>
<b>Margen Operativo</b>	<b>9.6%</b>	<b>7.4%</b>	<b>11.4%</b>	<b>4.5%</b>
<b>Margen Neto</b>	<b>6.3%</b>	<b>0.8%</b>	<b>3.8%</b>	<b>2.0%</b>

Dias Cuentas por Cobrar	90	79
Dias de Inventarios	131	106
Dias Cuentas por Pagar	83	65
Cap. de Trabajo a Vtas.	52.6%	38.3%

**BALANCE**
*(miles de pesos al 30 de junio de 2004)*

	Jun-04	Mar-04	Jun-03
<b>Activo total</b>	<b>756,630</b>	<b>738,661</b>	<b>619,678</b>
Efectivo y valores	87,802	65,302	32,432
Otros Activos Circ.	236,537	239,732	163,140
Largo plazo	3,867	5,871	5,142
Fijo (Neto)	368,351	355,189	346,023
Diferido	52,291	49,234	53,842
Otros Activos	7,782	23,332	19,099
<b>Pasivo total</b>	<b>371,549</b>	<b>337,591</b>	<b>312,332</b>
Deuda con costo C.P.	99,163	66,783	54,646
Otros pasivos C.P.	84,448	73,139	59,809
Deuda con costo L. P.	105,900	132,693	134,283
Otros Pasivos	82,038	64,976	63,594
<b>Capital Contable</b>	<b>385,081</b>	<b>401,070</b>	<b>307,346</b>
Interés Minoritario	39,808	63,452	0

**ANALISIS FINANCIERO**

Liquidez	1.8x	2.2x	1.7x
Deuda CP/Deuda Total	48.4%	33.5%	28.9%
Pvo mon extr a Ptotal	52.3%	46.8%	51.5%
Deuda Nta a Cap Cont	30.5%	33.5%	50.9%
PTotal a Cap Cont	96.5%	84.2%	101.6%

- Y crearon una empresa llamada Convergram dedicada a la distribución de globos en Latinoamérica. Conver mantiene el 51% de las acciones de esta nueva empresa y Anagram el 49%. Eliminando este efecto, los gastos se mantuvieron estables año con año. Parte del aumento en el margen bruto se diluyó por los mayores gastos de esta asociación.

- La utilidad de operación se incrementó fuertemente.** Mayores ingresos ligado a aumentos en costos y gastos hicieron posible que la empresa tuviera una utilidad de operación de Ps. 12.3 millones. El margen operativo también mostró una recuperación importante al repuntar 6.90pb.

- Los movimientos en el tipo de cambio registrados en el período impulsan el crecimiento en el costo integral de financiamiento. Lo anterior no afectó de manera importante a la utilidad neta ya que ésta aumentó 158% crecimiento récord en la historia de la empresa.

- Los resultados sorprendentes en los ingresos de la compañía podrían marcar la pauta para esperar mejores resultados en un futuro. Las asociaciones que ha realizado Conver con Anagram han producido mejoras sustanciales en los reportes. La mejor mezcla de ventas aunada a costos y gastos relativamente menores hicieron posible estos incrementos en los resultados.

- La perspectiva de la empresa pudiera ser interesante,** ya que se empieza a consolidar la tendencia de alza en ingresos debido mayores volúmenes desplazados y aumentos en precios. El mejor control de gastos aumentó la utilidad operativa y provocó mayores márgenes. Sin embargo, habrá que ver que tan sostenible es el cambio de tendencia de la compañía que permita consolidar los resultados positivos en los siguientes trimestres.