



César Iglesias

CÉSAR IGLESIAS, S.A.

Registro Mercantil Núm. 1600SD

Registro Nacional de Contribuyentes Núm. 1-01-01938-7

Registro del Mercado de Valores referencia alfanumérica SIVEV-068

EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA CORRESPONDIENTE AL PRIMER TRIMESTRE DE 2024

La presente evaluación tiene como objeto exponer la condición financiera del Emisor César Iglesias, S.A. el sector donde desarrolla sus actividades económicas, entre otros factores descritos en la presente que son de interés para el inversionista, siendo su responsabilidad cualquier decisión de inversión que tome. Los montos expresados en este documento se presentan en miles de pesos dominicanos (RD\$'000).

I. Información financiera del emisor:

César Iglesias S.A., se encuentra en una posición financiera que representa una “muy alta calidad crediticia”, con perspectivas estables, tal y como resaltan los informes de las calificadoras crediticias Fitch y Feller Rate.

De conformidad con lo establecido en la *Norma que Establece Disposiciones Generales sobre la Información que deben Remitir Periódicamente los Emisores y Participantes del Mercado de Valores (R-CNV-2016-15-MV)*, la *Circular C-SIV-2017-16-MV de fecha 29 de diciembre de 2017 y el Instructivo del Reglamento de Oferta Pública C-SIMV-2020-11-MV*, debajo presentamos las variaciones presentadas en los estados financieros trimestrales mayores o iguales al cinco por ciento (5%), respecto a la información reportada en el trimestre anterior.

Cuenta	1T 2024	4T 2023	Var. %
Ingresos por Actividades Ordinarias	5,607,541	5,113,434	10%
Costo de Venta	4,016,262	3,760,213	7%
Gasto de Mercadeo y Ventas	414,797	452,201	-8%
Gastos de Soporte	83,621	45,084	85%
Gastos Generales y Administrativos	164,199	197,272	-17%
Otros Gastos	39,370	151,400	-74%
Otros Ingresos	24,076	53,434	-55%
Ganancia Antes de Impuestos	469,170	123,875	279%
Derecho de Uso de Activos, neto	9,224	9,800	-6%
Otros Activos no Corrientes	58,920	54,563	8%
Inventarios	3,668,202	3,330,557	10%
Pagos Anticipados y Créditos de Impuestos	620,220	385,134	61%
Cuentas por Cobrar	2,753,441	2,468,105	12%
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	909,115	584,868	55%
Ganancias Acumuladas	1,868,347	1,399,544	33%
Préstamos a Largo Plazo	3,545,956	2,089,249	70%
Préstamos a Corto Plazo	2,910,347	4,712,512	-38%

Pasivos por Derechos de Uso	7,649	8,181	-7%
Cuentas por Pagar	2,915,419	1,723,737	69%
Retenciones y Acumulaciones por Pagar	449,311	303,146	48%
Otros Pasivos Corrientes	421	576	-27%

Dentro de las variaciones presentadas arriba, podemos destacar mayores niveles de ventas, lo que se traduce en un incremento de un 10% de los ingresos, alineados con nuestra estrategia comercial para el presente año, junto con la implementación de mejoras en la eficiencia financiera y operativa de la empresa, que se destaca en las variaciones en los niveles de las cuentas como:

- Una reducción de un 17% en los gastos generales y administrativos;
- Cambio en el perfil de la deuda financiera, con un incremento en la deuda de largo plazo, lo cual permitirá una mejor gestión de los flujos de caja dentro de la institución; y
- Mejora en la posición de caja, con un aumento de un 55% del efectivo;

Las partidas de "Otros Ingresos" y "Otros Gastos" incluyen ingresos y gastos devengados producto del manejo y aprovechamiento de residuos y desperdicios, los cuales experimentaron un incremento significativo en el cuarto trimestre de 2023 (4T 2023) que no se apreció en el primer trimestre de 2024 (1T 2024).

La partida "Pagos Anticipados y Créditos de Impuestos" incluye los pagos realizados por seguros generales, los cuales suelen realizarse durante los primeros meses del año.

En el último trimestre de 2023, las "Cuentas por Pagar" se redujeron significativamente como consecuencia de pagos realizados a proveedores de materia prima. En la actualidad, la empresa ha renegociado términos de crédito más favorables con proveedores, contribuyendo a su vez al aumento en la posición de efectivo.

En términos absolutos, el aumento en los "Préstamos a Largo Plazo" fue menor que la reducción en los "Préstamos a Corto Plazo" evidenciando, además del mencionado cambio en el perfil de la deuda financiera, una reducción del monto total de adeudado.

II. Indicadores financieros del emisor:

A. Indicadores de liquidez

Indicador	Definición	Valor
Razón Liquidez Corriente	Activo Circulante / Pasivo Circulante	1.32
Prueba Ácida	(Activo Circulante - Inventarios) / Pasivo Circulante	0.78
Capital de Trabajo	Activo Circulante - Pasivo Circulante	2,181,216

Como resultado de la estrategia de cambio en el perfil de la deuda de la empresa, la razón de liquidez ha mejorado de forma significativa en relación con el periodo anterior, situándose actualmente por encima de uno (1). Entre los principales factores que inciden sobre estos resultados, se destacan la reducción del pasivo de corto plazo por aproximadamente DOP2,000MM y el incremento del activo circulante, producto de una mejora en la posición de efectivo.

AA

B. Indicadores de endeudamiento

Indicador	Definición	Valor
Razón de Endeudamiento	Pasivos totales / Activos totales	0.38
Apalancamiento Financiero	Pasivos totales / Patrimonio total	0.62
Proporción Deuda Corto Plazo	Pasivos de corto plazo / total de pasivos financieros	0.45
Proporción Deuda Largo Plazo	Pasivos de largo plazo / total de pasivos financieros	0.55

Como resultado de la estrategia de cambio en el perfil de endeudamiento de la empresa, se evidencia una reducción en términos netos de los pasivos financieros totales junto a una recomposición de los plazos de la deuda. En tal sentido, durante 1T 2024, se observa una disminución de los "Préstamos a Corto Plazo" en mayor proporción que el aumento en los "Préstamos a Largo Plazo".

C. Indicadores operacionales o de actividad

Indicador	Definición	Valor
Cobertura de Gastos Financieros	EBITDA / Gastos Financieros	4.75
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas / Inventario Promedio	1.01
Días de cobro	(Cuentas por Cobrar Promedio * Días del Ejercicio) / Ingresos por Venta	40.31
Rotación de la cuenta por cobrar	Ingresos por Venta / Cuentas por Cobrar Promedio	2.26
Días de pago	(Cuentas por pagar Promedio * Días del Ejercicio) / Costo de Ventas	69.22
Rotación cuenta por pagar	Compras del Periodo / Cuentas por Pagar Promedio	1.32

El incremento en las ganancias (EBITDA) y una mayor eficiencia en la gestión financiera, permite cubrir con holgura los gastos financieros de la empresa.

D. Indicadores de rentabilidad

Indicador	Definición	Valor
Rentabilidad sobre Patrimonio	Pasivos totales / Activos totales	3.34%
Rentabilidad sobre Activos	Pasivos totales / Patrimonio total	1.41%
Resultado sobre Ventas	Pasivos de corto plazo / Total de pasivos financieros	8.36%
Rendimiento de activos operacionales	Pasivos de largo plazo / Total de pasivos financieros	25.68%
Utilidad por Acción	Resultado neto del ejercicio / Número de acciones en circulación	3.63
EBITDA	Utilidad Operativa + Depreciación + Amortización + Provisiones	797,916
Margen EBITDA	EBITDA / Ventas	14.23%

OK

Margen Bruto	Resultado Bruto del ejercicio / Ingresos por Ventas	28.38%
--------------	---	--------

Se destaca una mejora en el margen bruto, impulsado por reducciones en los precios de materias primas e implementación de mejoras en procesos que disminuyen los costos.

E. Flujo de caja libre

Indicador	Definición	Valor
Flujo de Caja Libre	Resultado neto del ejercicio + Depreciación + Amortización - Inversión en Activos Fijos - Inversión en operaciones básicas de la entidad	1,485,282

Los resultados del ejercicio reflejan mejores términos de pagos con proveedores que han impactado positivamente en "Flujo de Caja Libre", generando un incremento en términos absolutos de DOP1,558MM frente al trimestre anterior.

III. Análisis del sector económico:

Las ventas de Cesar Iglesias presentan una tendencia de crecimiento en las distintas líneas de negocios, traduciéndose en un incremento de un 10% en sus ingresos. Esto, ha sido producto de las estrategias comerciales y de negocios implementadas por la empresa para potenciar su crecimiento e incrementar su productividad.

Su crecimiento lo fundamenta en el fortalecimiento de alianzas estratégicas, una mayor penetración de mercado que combina la diversidad de sus canales de venta, oferta de productos y aprovechamiento del posicionamiento de sus marcas para continuar entrando en la canasta de consumo de las familias dominicana.

Asimismo, este crecimiento continúa lográndose en un entorno de recuperación económica a nivel local, con un crecimiento promedio acumulado de la economía dominicana de 5.4% en enero y febrero de 2024. A pesar de la situación socioeconómica y los riesgos políticos en la vecina nación, las ventas hacia Haití se han recuperado desde el choque del tercer trimestre de 2023, regresando a sus niveles promedios previo al inicio de la reciente crisis. Resaltamos que las exportaciones a este país representan alrededor de un 8.8% de las ventas totales de la Compañía.

Si bien los márgenes de la empresa pudieran experimentar fluctuaciones debido a cambios en los precios de las materias primas en los mercados internacionales, la estrategia de diversificación descrita anteriormente sirve para amortiguar estos efectos. Así, durante el primer trimestre de 2024, la empresa continúa demostrando un incremento en el margen bruto, el cual se ubica por encima del 28% y de su promedio histórico.

Por su parte, mejoras en la eficiencia y un continuo proceso de transformación organizacional que apuesta a la innovación y la productividad, han permitido reducir los tiempos de despacho, mejorar significativamente el perfil de la deuda financiera y robustecer la posición de efectivo de la empresa. Todo esto, coloca a la empresa en una posición más resiliente, de cara a un entorno macroeconómico internacional cambiante.

OK

IV. Administración de los riesgos:

Disrupciones de la cadena de suministros global como consecuencia de conflictos geopolíticos, pudieran impactar de manera significativa en la demanda y costos de las materias primas requeridas para operar, lo que pudiese impactar en los márgenes operativos de la empresa.

No obstante, la empresa se mantiene vigilante ante un panorama de incertidumbre global. Presiones en los costos de materias primas, son mitigadas a través de una comprensiva estrategia comercial y de negocios, que optimiza la diversidad de canales de ventas y productos para aprovechar un posicionamiento más amplio de mercado, sin sacrificar márgenes promedio en nuestra amplia gama de productos.

De igual manera, condiciones macroeconómicas deterioradas (alta inflación, bajo crecimiento y desempleo) pudieran impactar de forma adversa las ventas de las siguientes formas:

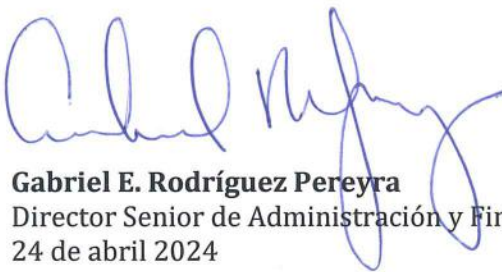
- Niveles altos de inflación pudieran producir aumentos de precios que a su vez reduzcan el volumen de productos vendidos; y
- Reducciones en la actividad económica pudieran, de igual manera, impactar de forma adversa el volumen de ventas de la institución.

Ante estos riesgos, Cesar Iglesias continúa enfocado en incrementar sus ventas por el canal exportador, exportando a otros mercados de la región, más allá de las exportaciones a Haití.

V. Otros factores importantes:

Actualmente, nuestro equipo gerencial renovado lleva a cabo una serie de iniciativas de optimización y mejora de la productividad, dirigidas a aprovechar oportunidades de eficiencias y reducir nuestros gastos operativos con relación a las ventas. Entre ellas, destacamos:

- Incremento en los despachos, motivado por eficiencias logísticas y de procesos;
- Una estrategia financiera que busca extender el plazo promedio de la deuda, disminuir su costo y su exposición a riesgo cambiario; y
- Fortalecimiento continuo del equipo gerencial, con la revisión de estructura y robustecimiento del equipo financiero y administrativo.



Gabriel E. Rodríguez Pereyra
Director Senior de Administración y Finanzas
24 de abril 2024



El Emisor César Iglesias, S.A. da fe y testimonio de que las informaciones expresadas en este documento son integrales, veraces y oportunas, por tanto, son responsables frente a los inversionistas y el público en general por cualquier inexactitud u omisión presentada en el contenido de la presente evaluación.

El depósito de esta evaluación en el Registro del Mercado de Valores a cargo de la Superintendencia del Mercado de Valores no implica una certificación sobre las informaciones contenidas en el mismo o en su defecto que ésta recomiende el Emisor o sus valores u opine favorablemente sobre la calidad de la inversión.