



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 SEGUNDO TRIMESTRE DE 2024**

Esta evaluación pretende exponer la condición financiera del Emisor César Iglesias, S.A., (en lo adelante, “César Iglesias”, “CISA” ó “la Compañía”) el sector donde desarrolla sus actividades económicas, entre otros factores que interesan al inversionista, siendo su responsabilidad cualquier decisión de inversión que tome.

I. Información financiera del emisor:

César Iglesias 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 R-CNV-2016-15-MV y la circular C-SIV-2017-16-MV de fecha 29 de diciembre de 2017, a continuación, se presentan las variaciones en los estados financieros trimestrales mayores o iguales al cinco por ciento (5%), respecto a la información reportada en el trimestre anterior.

Cuenta	T2-2024	T1-2024	Var. %
Ingresos por Actividades Ordinarias	5,142,172	5,607,541	-8%
Costo de Venta	3,726,171	4,016,262	-7%
Ganancia Bruta	1,416,001	1,591,279	-11%
Gasto de Mercadeo y Ventas	468,514	414,797	13%
Gastos de Soporte	87,658	83,621	5%
Gastos Generales y Administrativos	200,556	164,199	22%
Otros Gastos	71,311	39,370	81%
Otros Ingresos	18,326	24,076	-24%
Total, gastos operativos y otros ingresos	1,084,718	954,451,67	14%
Resultado Operacional	331,282	636,827	-48%
Gastos financieros, neto	168,024	150,847	-10%
Ganancia Antes de Impuestos	180,434	469,170	-62%
Derecho de Uso de Activos, neto	8,647	9,224	-6%
Otros Activos no Corrientes	68,477	58,920	16%
Inventarios	4,723,271	3,668,202	29%
Pagos Anticipados y Créditos de Impuestos	673,252	620,220	9%
Cuentas por Cobrar	2,347,166	2,753,441	-15%
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	663,113	909,115	-27%
Ganancias Acumuladas	848,781	1,868,347	-55%
Préstamos a Largo Plazo	5,033,727	3,545,956	42%
Préstamos a Corto Plazo	1,199,121	2,910,347	-59%
Pasivos por Derechos de Uso	7,102	7,649	-7%
Cuentas por Pagar	3,831,135	2,915,419	31%
Retenciones y Acumulaciones por Pagar	348,053	449,311	-23%
Otros Pasivos Corrientes	0	421	-100%

Col

El incremento de un 10% en los ingresos por ventas del T1-2024, brindaron una base adecuada para implementar necesarias medidas de redimensionamiento y mejoras logísticas durante el T2-2024 sin sacrificar resultados positivos acumulados al primer semestre del año. De esta manera, César Iglesias continuó su proceso de transformación dirigido a incrementar la productividad y eficiencia de la Compañía.

Las principales variaciones observadas en el T2-2024 son un reflejo de estas medidas, mostrando menores ingresos por ventas y resultados operacionales reducidos. De manera específica, dichas transformaciones implicaron la implementación de un nuevo Sistema de Gestión de Inventario (WMS, por sus siglas en inglés) y gastos extraordinarios no recurrentes derivados de un proceso de reingeniería organizacional.

Como consecuencia, durante el T2-2024 se experimentaron interrupciones temporales en los despachos que mermaron la tendencia de aumento en los ingresos observada durante el T1-2024; así como un aumento puntual de los gastos operativos vinculado al proceso de reingeniería organizacional de la Compañía. Estos resultados se evidencian en las variaciones de cuentas como:

- Una reducción de un 8% en los Ingresos por Actividades Ordinarias;
- Un aumento de un 22% en los gastos generales y administrativos;
- Una reducción en el Resultado Operacional de un 48%; y
- Un incremento de un 29% en el inventario.

Es importante destacar que, aún en este contexto de transformación, los resultados acumulados al primer semestre del 2024 mantienen una tendencia de aumento en los ingresos por ventas de un 2% interanual y 5% con respecto al cierre de 2023. De igual manera, los márgenes se mantienen en torno a un 28% (su nivel histórico más alto de los últimos 8 años), reflejando una rentabilidad atractiva y estable en un entorno de mercado competitivo y de menores precios.

Por su parte, la partida de "Cuentas por Pagar" aumentó en línea con los niveles de inventario de la Compañía, producto de fluctuaciones normales y cíclicas de la operación.

Finalmente, en línea con una decidida estrategia de optimización financiera, durante el T2-2024 se continuó fortaleciendo la estructura de capital de la empresa. De esta manera, se destaca una reducción de la deuda financiera y un reperfilamiento hacia vencimientos de mayores plazos, mostrando:

- Un aumento en los "Préstamos a Largo Plazo" en un 42%;
- Una reducción en los "Préstamos a Corto Plazo" en un 59%; y
- Un efecto neto de reducción de la deuda financiera total en un 3.46% con respecto al T1-2024, considerando la suma de los "Préstamos a Largo Plazo" y "Préstamos a Corto Plazo".



II. Indicadores financieros del emisor:

A. Indicadores de Liquidez:

Indicador	Definición	Valor
Razón Liquidez Corriente	Activo Circulante/Pasivo Circulante	1.45x
Prueba Ácida	(Activo Circulante-Inventarios)/Pasivo Circulante	0.63x
Capital de Trabajo	Activo Circulante - Pasivo Circulante	DOP2,601MM

Fruto de la estrategia de mejora en la estructura de capital, la empresa muestra una posición de liquidez fortalecida. En ese tenor, la Razón de Liquidez Corriente ha aumentado con relación al periodo anterior, situándose por encima de uno (1) y reflejando así mayor capacidad de hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. De igual modo, el Capital de Trabajo incrementó, indicando que la empresa posee mayor holgura para realizar sus actividades ordinarias.

B. Indicadores de Endeudamiento:

Indicador	Definición	Valor
Razón de Endeudamiento	Pasivos totales/Activos totales	0.41
Apalancamiento Financiero	Pasivos totales/Patrimonio total	0.70
Proporción Deuda Corto Plazo	Pasivos de corto plazo/total de pasivos financieros	0.19
Proporción Deuda Largo Plazo	Pasivos de largo plazo/total de pasivos financieros	0.81

Como resultado de los esfuerzos de optimización financiera, se observa una reducción en términos netos de los pasivos financieros totales, juntamente con un reperfilamiento de la deuda hacia vencimiento de mayores plazos. En tal sentido, la proporción de Deuda Corto Plazo pasó de representar un 45% del total de la deuda al cierre del T1-2024, a un 19% al cierre del T2-2024. Asimismo, la Deuda de Largo Plazo representa un 81% de la deuda total al cierre del T2-2024, desde un 55% en el T1-2024.

C. Indicadores Operacionales o de actividad.

Indicador	Definición	Valor
Cobertura de Gastos Financieros	EBITDA/Gastos Financieros	3.26
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas/Inventario Promedio	0.89
Días de cobro	(Cuentas por Cobrar Promedio*Días del Ejercicio) /Ingresos por Venta	45
Rotación de la cuenta por cobrar	Ingresos por Venta/Cuentas por Cobrar Promedio	2.02
Días de pago	(Cuentas por pagar Promedio*Días del Ejercicio) /Costo de Ventas	83
Rotación cuenta por pagar	Compras del Periodo/Cuentas por Pagar Promedio	1.10

Los resultados operacionales del T2-2024, son un reflejo del proceso de transformación organizacional e implementación de mejoras logísticas y de eficiencia que César Iglesias ha implementado. La adopción de un nuevo WMS junto con una importante reingeniería organizacional, tuvieron lugar durante este periodo.

OK

Estas medidas, ocasionaron una desaceleración transitoria del ritmo de ventas durante los meses de mayo y junio. El ritmo de ventas regresó a sus niveles crecientes a finales de junio.

D. Indicadores de Rentabilidad:

Indicador	Definición	Valor
Rentabilidad sobre Patrimonio	Resultado neto del ejercicio/Patrimonio neto promedio	1.12%
Rentabilidad sobre Activos	Resultado neto del ejercicio/Activos totales promedio	0.68%
Resultado sobre Ventas	Resultado neto del ejercicio/Ingresos por Ventas	3.51%
Rendimiento de activos operacionales	Resultado neto del ejercicio/activos operacionales promedios	9.36 %
Utilidad por Acción	Resultado neto del ejercicio/Número de acciones en circulación	2.00
EBITDA	Utilidad Operativa + Depreciación + Amortización + Provisiones	DOP491MM
Margen EBITDA	EBITDA/ Ventas	9.55%
Margen Bruto	Resultado Bruto del ejercicio/Ingresos por Ventas	27.5%

Se destaca una estabilización en el margen bruto en torno a 28%. Cabe destacar que, esta rentabilidad se consolida en un entorno de mercado competitivo y baja de precios, lo que demuestra la efectividad de la estrategia comercial y modelo de negocios de la empresa. Paralelamente, reducciones en los precios de materias prima y la implementación de mejoras en procesos operativos y logísticos, permiten continuar consolidando estos resultados.

E. Flujo de caja libre.

Indicador	Definición	Valor
Flujo de Caja Libre ¹	Resultado neto del ejercicio + Depreciación + Amortización - Inversión en Activos Fijos - Inversión en operaciones básicas de la entidad	DOP694MM

Los resultados del ejercicio reflejan una disminución en el “Flujo de Caja Libre” frente al trimestre anterior de DOP112MM, mayormente debido a menores resultados operacionales.

III. Análisis del sector económico:

Durante el año 2024, la economía dominicana continúa mostrando una recuperación en línea con su crecimiento potencial de 5%. El Indicador Mensual de Actividad Económica (IMAE) publicado por el Banco Central de la República Dominicana, marca una expansión promedio interanual de 4.9% al mes de mayo de 2024.

Esta recuperación, viene apoyando el importante incremento interanual de un 15% en el volumen de ventas de César Iglesias (medido en toneladas) al cierre junio de 2024.

¹ Hacemos constar que, debido a un error de cálculo, el valor de flujo de caja libre presentado en el informe de evaluación de la situación financiera correspondiente a Q1 2024 es incorrecto. El valor correcto es DOP 806MM.

GR

Este contexto de crecimiento viene acompañado de un entorno de baja en los precios. Así, la inflación interanual se ubica en 3.46% al mes de junio y la subyacente en 3.98%, continuando con su tendencia a la baja observada durante el año.

Paralelamente, se observa una baja en los precios de las materias primas en los mercados internacionales, lo que también ayuda a mantener menores costos. Entre estos, el precio de la Soya se redujo un 3.56% durante el T2-2024 y un 4.85% acumulado al cierre del primer semestre de 2024; mientras que las cotizaciones del trigo también mostraron reducciones de 0.04% y 3.76%, respectivamente.

Un entorno de mayor crecimiento económico y menores presiones de precios en el plano local e internacional, contribuyeron a sentar las bases para continuar con la implementación de medidas de mejoras operativas, logísticas y de optimización financiera, en un marco de transformación organizacional que buscan promover la eficiencia y la productividad de la empresa.

Si bien, durante el T2-2024 se observó una reducción en las ventas y un aumento extraordinario de los gastos operativos como resultado puntual de la puesta en marcha de las referidas medidas, también se reforzaron los avances en la optimización del perfil de la deuda financiera.

Todo lo anterior, permite a César Iglesias posicionarse mejor de cara a un entorno macroeconómico internacional cambiante: (i) implementando procesos cada vez más robustos dirigidos a aumentar la productividad de sus colaboradores y de sus inversiones de capital; (ii) basándose en una efectiva estrategia comercial que aprovecha el posicionamiento líder de sus marcas, la diversidad de sus productos y canales de venta para navegar contextos de mercados competitivos sin sacrificar su rentabilidad; y (iii) con una mejor estructura de capital que brinda mayor holgura para reaccionar oportunamente a eventos de mercado y aprovechar oportunidades de crecimiento.

IV. Administración de los riesgos:

Disrupciones en la cadena de suministros provocadas por conflictos geopolíticos, pudieran afectar los costos de las materias primas en los mercados internacionales. Considerando que, el precio de materias primas como la soya y el trigo son relevante para nuestros costos de producción, esto pudiera poner a prueba la capacidad de mantener los altos niveles de márgenes demostrados en el trimestre.

Frente a este riesgo, la empresa continúa desplegando una comprensiva estrategia comercial y de negocios, que optimiza la diversidad de canales de ventas y productos para aprovechar una amplia penetración de mercado sin sacrificar rentabilidad.

De igual manera, un choque que deteriore las condiciones macroeconómicas nacionales (alta inflación, bajo crecimiento y desempleo) pudiera impactar de manera adversa las ventas de las siguientes formas:

- Incremento en la inflación, pudiera reducir la demanda y en consecuencia, el volumen de productos vendidos
- Incremento en las tasas de interés, consecuencia de esfuerzos de política para frenar presiones inflacionarias, pudiera incrementar los riesgos de refinanciamiento
- Reducciones en la actividad económica y altos niveles de desempleo pudieran, de igual manera, reducir el volumen de ventas



Ante estos riesgos, Cesar Iglesias SA continúa enfocado en incrementar su volumen de ventas, apoyado de un robusto modelo de negocios, fortaleciendo procesos y su modelo logístico.

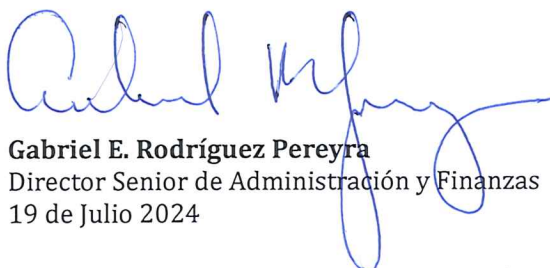
En cuanto a los riesgos financieros, con la reducción y reperfilamiento de su deuda hacia vencimientos de mayores plazos, la empresa reduce su exposición al riesgo de refinanciamiento mejorando su perfil crediticio y a la vez, logrando mayor flexibilidad para realizar inversiones estratégicas y responder a eventos u oportunidades del mercado.

Finalmente, César Iglesias continúa priorizando en su estrategia de crecimiento, la diversificación de sus canales de venta.

V. Otros factores importantes:

Al cierre del mes de junio de 2024, César Iglesias ha puesto en marcha importantes medidas de transformación y optimización, que permiten afianzar las perspectivas de la empresa y su capacidad de continuar generando valor para sus accionistas y colaboradores. De esta manera:

- Se continuó implementando medidas de redimensionamiento y readecuación organizacional, que se han reflejado en un incremento de un 12% en la productividad, medida como ventas sobre el número de colaboradores;
- Se lograron avances en los procesos logísticos, con la implementación del WMS y mejoras de procesos que se reflejan en un incremento interanual de un 15% en los volúmenes de ventas (medidos en toneladas);
- Se consolidó la rentabilidad, manteniendo márgenes históricos en torno a un 28% aún en un contexto de precios de mercado competitivo, apoyado sobre una efectiva estrategia de venta y un robusto modelo de negocios; y
- Se optimizó la posición financiera, con una reducción en la deuda financiera y un reperfilamiento hacia mayores plazos de vencimiento, que brinda mayor holgura en la posición de efectivo por los próximos años.


Gabriel E. Rodríguez Pereyra
Director Senior de Administración y Finanzas
19 de Julio 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 las inversiones.