



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 2025**

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 mantiene una posición financiera que representa una "muy alta calidad crediticia", calificada AA y con perspectivas estables, tal y como ratifican los informes de las calificadoras crediticias Feller Rate y Sociedad Calificadora de Riesgo (filial de Moody's).

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	T2-2025	T1-2025	Var.%
Ingresos de actividades ordinarias	5,522	5,848	-6%
Ganancia bruta	1,291	1,501	-14%
Total, gastos e ingresos operativos	1,194	1,038	15%
Resultado operacional	97	463	-79%
Gastos financieros, neto	-39	-328	-80%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuesto	57	135	-58%
Derecho de uso de activos, neto	6	7	-8%
Otros activos no corrientes	24	32	-24%
Cuentas por cobrar	2,803	3,033	-8%
Efectivo y equivalentes de efectivo	770	548	41%
Pasivo por derecho de uso	5	5	-11%
Inversión en acciones	0	1	100%
Pagos anticipados y créditos de impuestos	678	815	-17%
Inventario	4,446	3,725	19%
Présamos a corto plazo	3,127	1,829	71%
Ganancias acumuladas	307	749	-59%
Efecto de amortización y baja de activos	16	11	39%
Ingresos Financieros	32	27	17%
Gastos financieros	71	355	-80%
Total, pasivos corrientes	7,562	6,243	21%
Retenciones y acumulaciones por pagar	292	262	12%
Total pasivos	12,062	10,913	11%

62

Durante el segundo trimestre de 2025, tras la mejora significativa registrada en el inicio de año, César Iglesias enfrentó una contracción en sus ingresos y resultados operativos, en línea con un entorno de menor dinamismo manufacturero local y una mayor competencia en algunos de sus mercados. En este contexto, la empresa afianza su estrategia comercial apoyada en un amplio portafolio de productos y segmentos, lo que le permite atender diversos nichos de mercado e impulsar su crecimiento con marcas líderes, aunque operando en un escenario de menor crecimiento y alta competencia.

La disminución de 5.6 % en los ingresos del trimestre responde, en un 60 %, a una reducción en las ventas a mercados de exportación. El 40 % restante obedece a la paralización temporal de las instalaciones de refinamiento de aceites comestibles durante un período de diez días en el mes de junio, lo cual afectó tanto los volúmenes de producción como de facturación asociados a dicha categoría.

Por el lado del gasto, el aumento de 15.1 % en los gastos operativos frente al trimestre anterior se explica, en su mayoría, por tres factores que representaron aproximadamente el 80 % de dicha variación: (i) un incremento en los gastos de marketing y promoción, asociado a iniciativas específicas ejecutadas durante el trimestre, sin que ello represente un aumento estructural del nivel de inversión comercial; (ii) costos vinculados a la parada técnica de las operaciones de refinamiento, tanto por menor absorción de costos fijos como por mantenimiento no planificado; y (iii) el reconocimiento puntual de obsolescencia en materiales de empaque de productos discontinuados.

Otras partidas de variación importante estuvieron vinculadas a la gestión estratégica del capital de trabajo. La Compañía incrementó sus inventarios de materias primas en aproximadamente 19 % frente al trimestre anterior, como medida preventiva durante la temporada ciclónica en la República Dominicana, buscando mitigar potenciales disrupciones en la cadena de suministro. A diferencia de trimestres anteriores, este aumento en existencias no vino acompañado de un alza proporcional en las cuentas por pagar a proveedores, debido en parte a la decisión de optimizar el costo financiero de las adquisiciones, privilegiando la deuda de corto plazo sobre el financiamiento de los suplidores.

Todo lo anterior se tradujo en una marcada disminución del resultado operacional trimestral, la cual fue parcialmente atenuada por una caída cercana al 80 % en los gastos financieros netos de T2-2025 —un comportamiento atípico explicado principalmente por la apreciación del peso dominicano y su efecto favorable sobre obligaciones denominadas en moneda extranjera. En consecuencia, la Compañía cerró el trimestre con una ganancia antes de impuestos de DOP57.5 millones.

A pesar del contexto antes descrito, la Compañía mantiene una estructura financiera saludable, una posición patrimonial robusta y una capacidad operativa que le permite continuar ejecutando sus principales iniciativas estratégicas. La gestión prudente de su liquidez y capital de trabajo, junto con la disciplina financiera que la caracteriza, continúan siendo pilares clave para sostener la operación y generar valor en el mediano y largo plazo.

## II. Indicadores financieros del emisor:

### A. Indicadores de Liquidez.

Indicador	Definición	Valor
Razón Liquidez Corriente	Activo Circulante/Pasivo Circulante	1.15x
Prueba Ácida	(Activo Circulante-Inventarios) /Pasivo Circulante	0.56x
Capital de Trabajo	Activo Circulante - Pasivo Circulante	DOP1,136MM

Durante el segundo trimestre de 2025, la posición de liquidez de la Compañía reflejó una reducción del capital de trabajo, que cerró en DOP1,136 millones frente a DOP1,879 millones en el trimestre anterior. Esta variación obedeció principalmente al incremento en los inventarios y en la posición de efectivo,

*OK*

financiados mediante un aumento en la deuda de corto plazo, así como a una disminución en las cuentas por cobrar.

A pesar de esta disminución, la Compañía mantuvo una posición de liquidez adecuada, con una razón corriente de 1.15x y una prueba ácida de 0.56x, indicadores consistentes con su capacidad para cumplir con sus obligaciones inmediatas y sostener la operación regular.

## B. Indicadores de Endeudamiento.

Indicador	Definición	Valor
Razón de Endeudamiento	Pasivos totales/Activos totales	0.45
Apalancamiento Financiero	Pasivos totales/Patrimonio total	0.80
Proporción Deuda Corto Plazo	Pasivos de corto plazo/total de pasivos financieros	0.41
Proporción Deuda Largo Plazo	Pasivos de largo plazo/total de pasivos financieros	0.59

Los indicadores globales de endeudamiento permanecieron estables al cierre del segundo trimestre de 2025, con una razón de endeudamiento total de 0.45x, similar al trimestre anterior. Por su parte, el apalancamiento financiero aumentó a 0.80x (vs. 0.70x en T1-2025), como reflejo del mayor uso de deuda de corto plazo para financiar necesidades operativas puntuales.

Este cambio en la composición de la deuda —donde la participación de la deuda de corto plazo pasó de 28 % a 41 % del total— responde al patrón estacional previamente comentado, así como a una menor generación de flujos operativos durante el trimestre.

## C. Indicadores Operacionales o de Actividad.

Indicadores	Definición	Valor
Cobertura de Gastos Financieros	EBITDA/Gastos Financieros	2.47
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas/Inventario Promedio	1.04
Días de cobro	(Cuentas por Cobrar Promedio*Días del Ejercicio) /Ingresos por Venta	47.56
Rotación de la cuenta por cobrar	Ingresos por Venta/Cuentas por Cobrar Promedio	1.89
Días de pago	(Cuentas por pagar Promedio*Días del Ejercicio) /Costo de Ventas	81.20
Rotación cuenta por pagar	Compras del Periodo/Cuentas por Pagar Promedio	1.11

Los indicadores de actividad del segundo trimestre de 2025 se mantuvieron relativamente estables frente al trimestre anterior, en línea con la continuidad operativa de la Compañía y los patrones estacionales propios del período.

La cobertura de gastos financieros se ubicó en 2.47x (vs. 2.02x en T1-2025), reflejando una sólida capacidad para afrontar los costos financieros con recursos generados por la operación. Esta mejora fue impulsada por una reducción atípica en los gastos financieros netos, producto de la apreciación del tipo de cambio y su efecto favorable sobre pasivos en moneda extranjera.

La rotación de inventarios se ubicó en 1.04x, ligeramente por debajo del 1.16x del trimestre anterior, como consecuencia del incremento planificado en inventarios de materias primas. Los días de cobro aumentaron moderadamente a 47.56 días, en línea con las variaciones en el ciclo de facturación y cobro del período. Finalmente, los días de pago se incrementaron a 81.2 días (vs. 72.5 en T1), como resultado de un menor costo de ventas en el trimestre, lo que amplificó mecánicamente este indicador, aun cuando las cuentas por pagar se mantuvieron estables.

GR

#### D. Indicadores de Rentabilidad.

Indicador	Definición	Valor
Rentabilidad sobre Patrimonio	Resultado neto del ejercicio/Patrimonio neto promedio	0.27%
Rentabilidad sobre Activos	Resultado neto del ejercicio/Activos totales promedio	0.16%
Resultado sobre Ventas	Resultado neto del ejercicio/Ingresos por Ventas	0.76%
Rendimiento de activos operacionales	Resultado neto del ejercicio/activos operacionales promedios	0.91%
Utilidad por Acción	Resultado neto del ejercicio/Número de acciones en circulación	0.32
EBITDA	Utilidad Operativa + Depreciación + Amortización + Provisiones	96.57
Margen EBITDA	EBITDA/ Ventas	1.75%
Margen Bruto	Resultado Bruto del ejercicio/Ingresos por Ventas	23.38%

Los indicadores de rentabilidad del segundo trimestre reflejan una reducción significativa frente al trimestre anterior, explicada por la caída en los ingresos y el resultado operacional del período.

El margen EBITDA se redujo a 1.75% (vs. 7.9% en T1-2025), en línea con la disminución en la ganancia bruta y el aumento de los gastos operativos. Esta combinación también impactó el rendimiento sobre activos (0.16%) y sobre patrimonio (0.27%), así como el margen neto sobre ventas, que se ubicó en 0.76%.

A pesar de esta contracción en los márgenes, la Compañía mantuvo una utilidad neta positiva en el período y preservó una estructura patrimonial sólida, con indicadores de rentabilidad aún positivos en todos los niveles.

#### 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	-DOP801MM

El flujo de caja libre del segundo trimestre fue negativo en DOP801 millones, en comparación con un resultado positivo de DOP614 millones en el trimestre anterior. Esta variación se explica, principalmente, por el incremento deliberado en inventarios de materias primas durante la temporada ciclónica y por el fortalecimiento de la posición de caja de la Compañía, que en conjunto representaron salidas por DOP1,282 millones. Excluyendo estos dos factores —de naturaleza estacional y estratégica, respectivamente—, el flujo de caja libre ajustado se habría ubicado en torno a DOP481 millones.

### III. Análisis del sector económico:

Durante el segundo trimestre de 2025, la economía dominicana mostró señales de moderación en su ritmo de crecimiento, tras un inicio de año más dinámico. Según el Banco Central de la República Dominicana (BCRD), el crecimiento interanual del Indicador Mensual de Actividad Económica (IMAE) promedió 2.4 % en abril y mayo, por debajo del 2.8 % observado en el primer trimestre.

Con este desempeño, el crecimiento acumulado del IMAE en enero-mayo se ubicó en 2.6 %, inferior al 3.9 % registrado en igual período de 2024. Esta moderación refleja un entorno externo menos favorable y la persistencia de factores internos que limitan el ritmo de expansión de la actividad productiva. Los sectores con mayor incidencia en el crecimiento durante el trimestre fueron hoteles, bares y restaurantes, actividades inmobiliarias y servicios financieros. Cabe señalar que estos sectores no guardan una correlación directa o significativa con la evolución del negocio de César Iglesias, lo que limita el efecto positivo del entorno macroeconómico sobre el desempeño de la Compañía.

*al*

En contraste, la manufactura local mostró un crecimiento acumulado de apenas 1.0 % en los primeros cinco meses del año, frente al 2.7 % del mismo período de 2024, en un contexto de costos elevados, volatilidad cambiaria y una creciente competencia de productos importados.

En materia de precios, la inflación interanual cerró junio en 3.56 %, dentro del rango meta del BCRD (4.0 %  $\pm$  1.0 %). La inflación subyacente se situó en 4.15 %, reflejando presiones moderadas sobre los precios de bienes y servicios no transables. En el ámbito fiscal, el Ministerio de Hacienda reportó un déficit acumulado de 1.4 % del PIB al cierre del primer semestre, en línea con lo previsto en el Presupuesto General del Estado, en un entorno de tasas de interés aún elevadas y espacio fiscal acotado para estímulos adicionales.

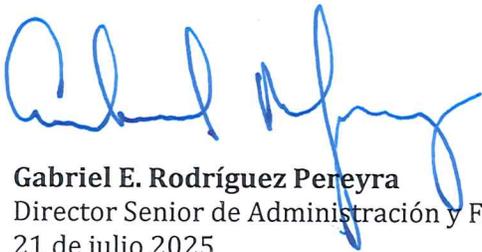
#### **IV. Administración de los riesgos:**

La pérdida parcial de dinamismo económico durante el segundo trimestre representa la materialización de un riesgo previamente identificado por la Compañía. Este escenario exige una gestión proactiva del riesgo y un enfoque estratégico orientado a preservar la competitividad y rentabilidad en un contexto económico más retador. En respuesta, la Compañía ha adoptado una serie de medidas estructuradas en tres frentes prioritarios.

En primer lugar, se han fortalecido las acciones orientadas a proteger la participación de mercado, asegurando niveles adecuados de servicio, disponibilidad de producto y ejecución comercial en los principales canales, con el fin de mitigar riesgos de sustitución y defender el posicionamiento de sus marcas frente a dinámicas más agresivas de competencia.

En segundo lugar, se ha intensificado la revisión del portafolio de productos, con el objetivo de sustituir referencias de bajo crecimiento y márgenes limitados por propuestas con un perfil superior de rentabilidad y proyección comercial. Esta estrategia busca no solo mejorar el margen bruto consolidado, sino también enfocar los recursos en las líneas con mayor potencial de crecimiento sostenido.

Finalmente, se avanza en una revisión transversal de la estructura de costos, profundizando las iniciativas de eficiencia operativa e identificando oportunidades de ahorro y simplificación a lo largo de la cadena de valor, particularmente en lo relativo a las operaciones y gastos de distribución. Este proceso busca adaptar la base de costos de la Compañía a un entorno de menores volúmenes y mayor presión sobre los precios, sin comprometer su capacidad operativa ni la ejecución de sus prioridades estratégicas.



**Gabriel E. Rodríguez Pereyra**  
Director Senior de Administración y Finanzas  
21 de julio 2025



*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.*