

INFORME DEL PRESIDENTE A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA ZAIMELLA DEL ECUADOR S.A. (Ejercicio 2013)

Señores Accionistas:

De conformidad con las normas legales pertinentes y la Resolución de la Superintendencia de Compañías número 13 publicada en el R.O. 44 de 13 de octubre de 1992, que contiene el reglamento de informes anuales de administradores a Juntas Generales, tengo a bien presentar a vuestra consideración el informe anual de actividades de la empresa Zaimella del Ecuador S.A., que recoge el cumplimiento de todas las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas y del Directorio de la empresa, así como las recomendaciones que hago para mantener la solidez de la empresa, su rentabilidad, su contribución a la sociedad y su crecimiento sustentable en el largo plazo.

I. ASPECTOS FINANCIEROS

Conforme consta en los balances y demás información financiera que se han puesto en conocimiento de los señores Accionistas, la compañía, durante el ejercicio económico correspondiente al año 2013, ha continuado su crecimiento y su consolidación tal como lo ha venido haciendo durante los años precedentes. A continuación un extracto de los principales rubros, los comentarios de la presidencia y las recomendaciones pertinentes:

a) Resultados

Las ventas netas alcanzaron US\$ 57.611 mil, presentando un incremento del 5.05% en relación con el año anterior. Los gastos de venta representaron el 13,19% sobre las ventas netas, y los gastos administrativos tuvieron una participación del 8,91% sobre las ventas netas, situándose los dos tipos de gastos en niveles ligeramente superiores de los registrados durante el año 2012. La utilidad neta correspondiente de este ejercicio antes de reinversión obligatoria de utilidades y deducciones para reservas legales fue de US\$ 5.675 mil, es decir 30,8% más que en el año 2012 donde la misma ascendió a US\$ 4.339 mil.

b) Activo

El Activo total cerró en US\$ 44.295 mil representando un aumento del 5.01% en relación al año pasado. El nivel de inventarios disminuyó en un 9.22% en comparación al año pasado, este decrecimiento es el resultado del control de indicadores de inventario, donde se asigna capital de trabajo y responsables para cada tipo de inventario.

La cartera de crédito creció en 27.32% en comparación al año pasado ascendiendo a US\$ 12.042 miles. La cartera es de buena calidad y está representada por deudas de empresas de gran prestigio y muy buen record de pagos. La cartera vencida mayor a 30 días es de US\$ 938 mil, lo cual representa el 7.30% del total de la misma. La empresa mantiene en cobertura, una provisión para incobrables de US\$ 132 mil.

La diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, comúnmente identificada como el capital de trabajo de la empresa, alcanza un monto de US\$ 10.807 mil.

c) Pasivo y Patrimonio

El Pasivo Total presentó una disminución de US\$ 2.962 mil (13.33%) al pasar de US\$ 22.215 mil en el 2012 a US\$ 19.254 mil en el 2013.

El rubro que presentó mayor disminución es el financiamiento con la banca y el mercado de valores con US\$ 3.709 mil, debido principalmente a la racionalización del manejo de inventarios y la reinversión de utilidades del año 2012.

El pasivo a largo plazo disminuyó en US\$ 2.239 mil, respecto al 2012; y el de corto plazo disminuyó en US\$ 722 mil aproximadamente. El patrimonio presenta un incremento del 25.42% en relación con el año anterior, al pasar de US\$ 19.966 mil a US\$ 25.041 mil.

El capital pagado pasó de US\$ 15.213 mil en el 2012 a US\$ 16.713 mil en el 2013, producto de la capitalización de utilidades instrumentada por US\$ 1.500 mil.

d) Indicadores Financieros

Con la información indicada en el punto anterior, se presentan a continuación los principales indicadores financieros de la empresa:

		dic-12	dic-13
LIQUIDEZ			
RAZON CORRIENTE (activo corriente / pasivo corriente)	veces	1,457	1,695
RAZON ACIDA (activo corriente - invent.) / pasivo corriente	veces	0,84	1,11
CAPITAL DE TRABAJO (activo corriente - pasivo corriente)	US.\$ miles	7,477	10,872
EBITDA (utilidad antes impuestos-int-dep-amort)	US.\$ miles	8,894	10,412
VENTAS/EBITDA	veces	6,17	5,53
ENDEUDAMIENTO			
SOLIDEZ (total pasivo / total activo)	veces	0,53	0,44
ENDEUDAMIENTO (total pasivo / total patrimonio)	veces	1,13	0,78
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO (obligaciones financieras/ventas netas)	veces	0,18	0,11
INDICE DE PROPIEDAD (patrimonio /activo total)	veces	0,47	0,56
RENDIMIENTO			
RENTABILIDAD OPERACIONAL (utilidad operacional / ventas)	pctje.	15,8%	17,7%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE) (utilidad neta / patrim.inicio año)	pctje.	26,8%	28,4%
UTILIDAD POR ACCION (utilidad neta / capital)	US.\$	0,29	0,34
TASA RETORNO ACTIVO TOTAL (utilidad neta / activo total)	pctje.	10,21%	12,71%
TASA ROTACIÓN ACTIVO TOTAL (ventas / activo total)	veces	1,29	1,29
PRODUCTIVIDAD			
ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS (ventas / activo fijo neto)	veces	3,06	3,28
RENTABILIDAD ACTIVOS FIJOS (utilidad neta / activo fijo neto)	pctje.	24,20%	32,36%
RESGUARDO EMISIÓN DE OBLIGACIONES		dic-12	dic-13
INDICADOR DE LIQUIDEZ (Emisión) ((ebitda-imppto rta+caja inic+invers) / serv. deuda)	> = 1,2	3,03%	1,97
INDICADOR DE SOLVENCIA (Emisión) (pasivo total / ebitda)	< =4,0	2,65%	1,88

e) Cumplimiento del Presupuesto

El presupuesto planificado para el año 2013 se cumplió de la siguiente manera:

- Ventas 94.7%
- Margen de utilidad operacional en ventas 88.5%
- Gastos de Administración y Ventas 92.77%
- Utilidad Neta 90.07%

f) Mercado de Valores

Al cierre del ejercicio 2013 la compañía mantiene en circulación tres emisiones de obligaciones y una emisión de papel comercial, las mismas que durante el año 2013 fueron sujetas a revisión por parte de la empresa calificadora de Riesgo Pacific Credit Rating, quien en todos sus informes ratificó la calificación "AAA".

II. INVERSIONES E INFRAESTRUCTURA

a) Adquisición e implementación de laminadores en línea para las máquinas de producción de pañales de bebe y adulto.

En el año 2013 se instalaron los cinco equipos adquiridos a la empresa Viola de Italia para construir la cubierta tipo tela en línea de los pañales que producimos. La inversión del proyecto fue de 1'468.511 USD. De los cuales 1'259.618 USD aplicaron para la exoneración de impuestos por reinversión en maquinaria. De estos 1'005.000 USD aplicaron para el período 2012 y el restante; 231.000 USD aplicó para el período 2013. Durante este proyecto se hicieron inversiones adicionales importantes para mejorar la eficiencia y disminuir la merma de producción. Las más relevantes fueron; la instalación de tecnología surewrap en los elásticos de entrepierna, con una inversión de 91.823 USD que permitió disminuir el ancho del polietileno que se utiliza en la construcción de la cubierta externa con ahorros importantes en materiales. La actualización de las unidades de tracción de backsheet conocidas como Chilled Roll que permitió incrementar la eficiencia y disminuir el desperdicio de máquinas 1 y 3, con una inversión de 23.721 USD. Por último durante la implementación de este proyecto fue necesario el aumento de capacidad de potencia eléctrica instalada con una inversión de 43.510 USD. El proyecto generó ahorros de más de 85.000 USD mensuales, simplificó la cadena de abastecimientos disminuyendo el número de SKU's de materia prima que se manejan y generó una mejor operación al incrementar la eficiencia y disminuir la merma del proceso de producción.

b) Adquisición de unidades de envoltura de núcleo para las máquinas de producción de pañales de bebe de tallas G y XG.

En el año 2013 se adquirieron dos unidades de envoltura de núcleo que fueron instaladas en máquinas 2 y 5. La inversión en este proyecto ascendió a 424.950 USD de los cuales 262.200 USD aplican para la exoneración de impuestos por reinversión en maquinaria. Durante este proyecto se realizaron inversiones importantes para mejorar el uso de los recursos de manufactura redistribuyendo la producción de tallas en las diferentes máquinas. Para lograr esto fue necesario habilitar la unidad de formación con doble núcleo, el cambio del motor principal para incrementar la velocidad de producción e implementar algunas mejoras en el sistema electrónico de máquina 8 a un costo de 103.750 USD. Mediante la redistribución se obtuvieron importantes ahorros por disminución de merma e incremento de eficiencia. El principal ahorro se obtuvo al fabricar Fase 5 en máquina 5 cuyo porcentaje de merma es el más bajo de ZaiMELLA de tal manera que los productos más costosos (Tallas XG) se hacen ahora en la máquina de mayor rendimiento. El segundo beneficio más importante fue el incremento de capacidad de máquina 8 que trabajando a dos turnos continuos, bajó sus índices de merma en 2% aproximadamente. Máquina 1 también fue beneficiada por la redistribución, ya que ahora no tiene cambios de tallas, solo produce la talla pequeño, lo que permitió incrementar la velocidad de producción y disminuir la merma de proceso.

c) Mejoras en procesos de cosmética durante el período 2013.

En el año 2013 se realizó el proyecto de mejora del sistema Pop Up de las toallas húmedas fabricadas en la máquina de pañitos flowpack. El proyecto cuya inversión ascendió a 18.578 USD

permitió obtener un producto funcional, de mejor calidad al mismo costo. Adicionalmente en el año 2013 se implementó el sistema de termoencogido en la línea de envasado de cosmética. Lo que permitió disminuir el costo de los jabones que usan esta tecnología de etiqueta y simplificar la cadena de abastecimientos al eliminar la tercerización del servicio de etiquetado. En este proyecto se invirtieron 24.655 USD.

d) Inversiones de mejora en la planta de producción proyectadas para el período 2014.

Para el año 2014 las inversiones en el área de manufactura se enfocarán en la mejora de la percepción de calidad de nuestros productos. Para lograr esto se adquirieron 3 unidades de cintura elástica a un costo de 490.000 USD. Y la principal inversión será la adquisición de una máquina de última tecnología para la fabricación de pañales con orejas elastizadas y cubierta impresa enfasada a una velocidad de 600 piezas por minuto incrementando también la capacidad de producción de ZaiMELLA en un 50% en pañales de bebe. Esta inversión bordeará los 4'000.000 incluyendo su instalación y puesta en marcha.

III. ASPECTOS COMERCIALES

Como se expuso en la parte financiera, las ventas en el 2013 crecieron en un 5,05% con respecto al año anterior, que en dólares representa US\$ 2.771.322.

a) Ventas por Línea de Negocio

A continuación se muestra la participación en las ventas de cada una de las líneas de negocios de la empresa.

Línea de Negocio	ventas 2013 (miles \$)	% Part.
Pañales desechables de Bebe	30.480	53%
Incontinencia	14.307	25%
Cosmética Infantil	5.727	10%
Pañitos Húmedos Bebé	3.523	6%
Toallas Sanitarias	1.925	3%
Pañitos Húmedos Familiar	1.028	2%
Otros	623	1%
	57.611	100%

Las principales líneas de negocio que contribuyeron al crecimiento del 2013 en valores absolutos fueron pañales de incontinencia y pañitos húmedos de bebé.

b) Distribución y relación con clientes:

En el área de Ventas se realizaron algunos cambios relevantes en la ejecución de la distribución y la relación con los clientes claves. Estos cambios se resumen en los siguientes puntos:

- Se redujeron los Distribuidores Regionales y se sustituye su labor de venta por los Distribuidores Nacionales en sus respectivas agencias regionales.
- Se cambia la organización de la fuerza de ventas interna de 13 supervisores regionales a 8 ejecutivos por tipo de canal y Distribuidor Nacional.
- Se establece un programa de acuerdos comerciales para los clientes directos y para los clientes claves atendidos por los Distribuidores Nacionales.
- Se centraliza toda la gestión en una gerencia de venta nacional, eliminando las gerencias regionales.

A continuación se incluye información sobre la participación de los canales de distribución en las ventas totales.

Canales de Distribución	Ventas 2013	%
Autoservicios y Pañaleras Pototín	20.686.979	35,9%
Distribuidores Nacionales	24.390.863	42,3%
Clientes del Exterior	12.351.868	21,4%
Industrial Nacional	181.336	0,3%
Total	57.611.045	100%

c) Nuevos Lanzamientos:

Pañales de Bebé:

- Lanzamiento Pompis: mejora de desempeño del producto, cambio de imagen, reestructura de portafolio y precios.
- Mejora de producto Panolini: 1 hora más de absorción, cubierta laminada, tapes de tela, cambio de frontal
- Lanzamiento campaña CAPOS para la renovación de la comunicación masiva de la marca Panolini.

Pañitos Húmedos de Bebé:

- Cambio de empaque línea Panolini Aloe (nueva imagen).
- Lanzamiento Pompis: mejora de desempeño del producto, cambio de imagen.

Incontinencia:

- Mejoramiento de la capacidad de absorción y distribución de los pañales.
- Nueva tecnología tela suave y respirable
- Nuevos empaques

En la categoría de pañales de bebé Panolini Confort Sec fortalece su liderazgo en el segmento de conveniencia media con un 60% de participación de mercado y un crecimiento del 7% con relación al 2012. La marca Panolini Plus durante el año 2013 ha estado bajo un proceso de reestructuración estratégica la misma que busca consolidación en el año 2014 y 2015.

La marca Pompis busca consolidarse como líder en el segmento económico, con el nuevo lanzamiento planificado para el 2014, posterior a las mejoras de producto incorporadas a finales del 2013 en su calidad y en la imagen.

En la cosmética infantil, la marca Para Mi Bebé tuvo un crecimiento del 10% vs el 2012 manteniendo su segundo lugar en la categoría con un 34% de participación, detrás de J&J.

La línea de negocios de Pañitos de Bebé tuvo un importante crecimiento del 34% con relación al 2012, con un aporte significativo de las marcas Panolini y Para mi Bebé, tanto en la presentación tipo doypack como en la presentación tipo flowpack.

El negocio de Papel Higiénico Húmedo crece 7% con relación al 2012 llegando a tener un 64% de participación de mercado y un liderazgo absoluto en esta categoría.

La marca Prudential mantiene su liderazgo con el 60% de participación en el mercado y con un crecimiento del 23% vs el año 2012 en el mercado nacional. Refuerza su participación en las instituciones públicas y privadas logrando mantenerse como producto base para los pliegos de peticiones.

Maternity mantiene su liderazgo en la categoría de toallas para flujo abundante post parto con un 74% de participación en ese segmento de las toallas sanitarias y un crecimiento en dólares del 10%.

IV. CONTRIBUCION A LA SOCIEDAD

a) Programa de Sensibilidad Social Sustentable

En el 2013 la empresa continuó activamente en su proyecto de Sensibilidad Social Sustentable, manteniendo el lema que le ha permitido enfocarse de manera adecuada: ***“No regalar el pez, sino enseñar a pescar y ser los principales compradores de la pesca”***

Se ha podido percibir el enorme impacto que se produce cuando se generan mecanismos competitivos de generación de ingresos en la sociedad, y sobre todo, cuando estos son sustentables en el largo plazo. Zaimella está convencida de que este modelo ofrece oportunidades más que ayuda, ofrece deseos de auto crecimiento más que limosna, ofrece largo plazo más que ayuda circunstancial, desarrolla el autoestima de la gente más que personas agradecidas a la dependencia de una donación. Esta última se ve fácilmente extinguida cuando los mercados se restringen y cuando la situación económica del país o de la empresa se complica. Sabemos todos que la ayuda social encabeza la lista de recortes en estos momentos. El nuestro es un modelo de interdependencia no de dependencia.

Algunos ejemplos donde aplicamos el programa de *Sensibilidad Social Sustentable*:

- Se mantiene y se consolida nuestro apoyo al Orfanato Vicente de Paúl, y se ha incorporado a la Asociación Benefactora de Enfermos Incurables (ABEI), Asilo de Ancianos Santa Catalina y el Orfanato Hogar Santa Lucía mediante un convenio para dar apoyo social, proveerle de manera gratuita nuestros productos e instalar laboratorios de calidad en estas instalaciones.
- La empresa continua aportando de manera importante a mejorar la calidad de vida de sus habitantes; a través de la generación de alumbrado público en el sector donde está ubicada la planta, mejoras en las vías de acceso, presencia de guardias de seguridad durante 24 horas todos los días y lo más importante, convirtiéndose en un fuerte empleador del sector.
- Adicionalmente la compañía contribuye con donaciones a entidades como el Hospital Baca Ortiz, Mensajeros de la Paz, Fundación Cristo de Miravalle y Solca, a fin de contribuir al bienestar de la comunidad con la donación de pañales para bebé y adulto.

b) Talento y Cultura

- Zaimella durante el cierre del año 2013 contó con una estructura de 411 empleados, 14 colaboradores menos que en diciembre del año pasado. La empresa pagó en el año por concepto de sueldo, aportes, beneficios sociales, beneficios empresariales, selección y capacitación aproximadamente US\$6.619.743,21, y US\$ 1'234.786,10 por concepto de participación de trabajadores del 15% de las utilidades de la empresa.
- Durante el año 2013, el índice de rotación anual de personal fue de 32.36%, tuvo un incremento del 1.36% en relación al año anterior.
- La tasa de accidentabilidad del año 2013 en relación al año 2012 se mantuvo en 8 accidentes de trabajo, sin embargo el fortalecimiento de programas de Seguridad Industrial permitió que los accidentes en planta disminuya un 20%.
- El costo laboral versus los ingresos de la compañía fueron del 12.9% en comparación con el año 2012 que represento el 12,8%.
- Durante el año 2013 se continuó fortaleciendo las actividades de integración de la familia de nuestros empleados, como campamentos vacacionales para 80 hijos de los empleados, y prevención del VIH direccionado a un grupo objetivo de aproximadamente 250 personas.
- En el año 2013 se inició formalmente el proyecto de Modelamiento Cultural, que diseñó e implementó mejoras en el Proceso de Selección, Fidelización, y Desarrollo Humano. A partir de septiembre 2013 se implementó la metodología de Assessment Center a todos los nuevos ingresos.
- Se implementaron dos programas para trabajar en el *Why*: Full Immersion que es una inmersión del yo interno de los colaboradores que cuestiona su sentido de vida, en el cual participaron 340 colaboradores hasta diciembre; así como Post Full Immersion donde se finaliza el diseño de su Plan de Acción personal.
- Durante el año 2013, se implementó un programa orientado al fortalecimiento del desarrollo humano de nuestros colaboradores, Talent Review, en el cual de forma trimestral, se monitorea el desempeño, aptitud, actitud y necesidades particulares, se analizó a 228 colaboradores hasta finales del año pasado.
- Se realizaron 7 sesiones de la Hora de ADN, un espacio para el equipo gerencial donde se comparte metodología, vivencias y experiencias sobres los tres componentes del ADN

organizacional: Estrategia, ASHA y Cultura. En este espacio se resalta los entrenamientos sobre el Modelo de Liderazgo AAA, que la empresa quiere continuar implementando.

c) Compras Nacionales

A diferencia de lo ocurrido en el 2012, en el año 2013 se adquirió 44% más de bienes y servicios de compras nacionales, provenientes de 305 proveedores locales en 3.774 órdenes de Compra. El incremento se debe principalmente a Publicidad y TV, compra de palets, proyecto de TV en salas de reuniones y adecuaciones y mantenimiento en la edificación.

d) Obligaciones fiscales, de seguridad social y contribuciones a organismos del Estado

El cumplimiento puntual de sus obligaciones con el fisco y con todas las instituciones del estado, incluyendo la seguridad social, son definitivamente maneras efectivas de demostrar con cifras la contribución de la empresa al desarrollo nacional.

CUMPLIMIENTO CON EL SRI	2009	2010	2011	2012	2013
IMPUESTO A LA RENTA PAGADO	431.389	497.844	734.238	993.304	1.281.986
GENERACIÓN DEL 12% IVA EN VENTAS	3.940.351	4.271.221	4.623.740	5.024.459	5.512.989
RETENCIONES REALIZADAS EN COMPRAS	978.113	744.319	946.137	679.881	1.171.703
	5.349.853	5.513.384	6.304.115	6.697.644	7.966.678

OTROS	INSTITUCIÓN	2011	2012	2013
PAGO APORTES	IESS	848.000	851.852	942.067
PAGO CONTRIBUCIÓN	SUPERINTENDENCIA DE CIAS	34.353	37.990	36.987
PAGO IMPUESTOS	MUNICIPIO	79.217	87.814	95.904
		961.570	977.656	1.074.958

V. SITUACIONES EXTERNAS QUE AFECTARON EL NEGOCIO

a) Devolución de Pago en Exceso por Retenciones en la Fuente del Año 2010 y 2011

La Compañía en el mes de junio del año 2012 inició el proceso de solicitud de devolución de pago en exceso del Impuesto a la Renta para los años 2010 y 2011, donde se solicitó al Servicio de Rentas Internas la devolución de \$ 693.438.

En diciembre del año 2012 el Servicio de Rentas Internas acepta parcialmente el reclamo y decide devolver a Zaimella el monto de \$ 537.544,77 más los intereses calculados a partir de la presentación del trámite.

Del valor no devuelto (\$155.893,26) la compañía decide cargar al gasto no deducible \$56.797,66 de aquellas retenciones que no pueden ser justificadas, y sobre la diferencia de \$99.095,60 realiza en junio 2013 un reclamo formal de pago en exceso con el apoyo de la firma Moore Stephens, Profile.

En noviembre 2013 el Servicio de Rentas Internas acepta parcialmente el segundo reclamo y reconoce un valor de \$39.675,85. El valor total negado por el SRI por concepto de pago en exceso por impuesto a la renta de los años 2010 y 2011 asciende a \$116.271,39. A continuación el detalle de estos valores:

RECLAMO 2010-2011	2010	2011	Total
Solicitud de Pago en Exceso	324.157,06	369.280,94	693.438,00
Primera Devolución SRI	245810,18	291734,56	537.544,74
Segundo Reclamo	58.047,40	41.048,20	99.095,60
Segunda Devolución SRI	13.913,22	25.762,65	39.675,87
TOTAL DEVUELTO SRI	259.723,40	317.497,21	577.220,61
TOTAL NEGADO SRI	64.433,66	51.783,73	116.217,39

b) Devolución de Pago en Exceso por Retenciones en la Fuente del Año 2012

El 31 de agosto 2013, Zaimella presenta la solicitud de devolución de pago en exceso de \$398.478,45 por concepto de impuesto a la Renta del Ejercicio Fiscal 2012, y de \$1.003.350,59 por concepto de Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) considerado como crédito tributario.

El 13 de febrero de 2014, el Servicio de Rentas Internas acepta parcialmente el reclamo: \$375.071,08 por concepto de impuesto a la renta, y \$484.358,87 por concepto de ISD. Se acepta la negación de \$2.170,53 por impuesto a la renta y \$223.072,07 por ISD, ya que no existen documentos de respaldo para estos valores, y se asume como gasto no deducible del año 2013. La compañía actualmente está próxima a presentar el segundo reclamo. A continuación el detalle de los valores mencionados:

RECLAMO 2012	Imp. Renta	ISD	Total
Solicitud de Pago en Exceso	398.478,45	1.003.350,59	1.401.829,04
Aceptado SRI	375.071,08	484.358,87	859.429,95
Negado SRI	23.407,37	518.991,72	542.399,09
Segundo Reclamo	21.236,84	295.919,65	317.156,49
Gasto no deducible 2013	2.170,53	223.072,07	225.242,60

c) AUDITORIA DE DETERMINACION DE IMPUESTO A LA RENTA 2009-S.R.I

La administración tributaria en abril del 2012 emite el Acta Borrador de Determinación para la auditoría iniciada en Mayo 2011. En mencionada acta el Servicio de Rentas Internas determina una glosa de \$ 522.752,11 más un recargo del 20%, para lo cual otorga a Zaimella el plazo de 15 días para presentar justificativos a las glosas levantadas antes de la emisión de Acta Final de Determinación.

La compañía presenta varios soportes a fin de dejar sin efecto la glosa mencionada y en mayo 2012 el Servicio de Rentas Internas emite el Acta Definitiva de Determinación disponiendo el pago de una glosa que asciende a \$ 322.167,23 más un recargo del 20%, un 38% menos al Acta Borrador emitida inicialmente.

Una vez recibida el Acta Final, la compañía resuelve pagar aquellos valores donde se evidencia que no se posee los argumentos necesarios para defenderse, estos valores ascendieron a \$ 33.851,48 más recargo e intereses. Adicionalmente la compañía resuelve el impugnar la diferencia de la glosa determinada por el Servicio de Rentas Internas que asciende a \$ 293.957,67 mas el recargo del 20%, presentando un Reclamo Administrativo de Impugnación; para el mismo se solicitó un peritaje al proceso productivo; el mismo que se llevó a cabo por tres peritos delegados por la Administración Tributaria. Adicionalmente se presentó todos los soportes documentales que se consideraron necesarios para dejar sin efecto la glosa, los mismos que fueron revisados y avalados por Moore Stephens Profile, quienes se encuentran asesorando a la compañía en este tema.

El 29 de noviembre 2012 el Servicio de Rentas Internas emite una resolución donde ratifica que la glosa que asciende a \$ 322.167,23; en los argumentos expuestos por la Administración Tributaria se evidencia que la documentación soporte presentada por la compañía no fue revisada a detalle por lo que no fue comprendido el giro del negocio de Zaimella. Por mencionados motivos la compañía decide el 27 de diciembre del 2012 presentar un proceso de Impugnación por Resoluciones ante el Tribunal Distrital de lo Fiscal N.- 1.

El 23 de mayo 2013, Zaimella solicita la conversión de la acción de impugnación a una acción de pago indebido, la cual es aceptada el 28 de mayo 2013. Esto con el objetivo de evitar pagar intereses adicionales en caso de una resolución desfavorable para Zaimella por parte del Tribunal.

El 4 de octubre 2013 se desarrolla la Diligencia de inspección a la contabilidad y el expediente administrativo en las instalaciones de Zaimella, y se otorga un plazo de 60 días para que los peritos entreguen sus informes periciales. La compañía actualmente se encuentra a la espera de una resolución por parte del Tribunal.

VI. ASPECTOS SOCIETARIOS

a) Capitalización de Utilidades

Con fecha 25 de octubre del 2013, la Superintendencia de Compañías aprobó el incremento de capital por US\$ 1.500.000 producto de la capitalización de utilidades generadas en el año 2012. Con este nuevo incremento, el capital social de la empresa, al cierre del 2012, es de US\$ 16.712.950.

Con la capitalización de sus utilidades la empresa consigue fortalecer su patrimonio, y por otro lado, acogerse a la reducción del 10% en el pago del impuesto a la renta, valiéndose del beneficio que otorga la ley a las empresas que reinvierten sus utilidades en bienes de capital durante el año.

b) Hechos Legales más relevantes

Durante el año 2013 se concluyó con la reforma y codificación de estatutos sociales de la compañía, la cual fue aprobada por la Junta General de Accionistas celebrada el 26 de junio de 2012. Dicha reforma se instrumentó mediante escritura pública celebrada el 13 de septiembre de 2012 ante la Notaria Segunda del cantón Quito, Dra. Paola Delgado Loo y se inscribió en el Registro Mercantil del mismo cantón el 23 de septiembre de 2013. Además de lo señalado, no se han producido situaciones de orden legal que afecten al funcionamiento de la compañía. Se continúa adelante con los trámites judiciales que han venido siendo ventilados en los juzgados desde los ejercicios económicos anteriores, los mismos que no representan situaciones de riesgo para la empresa.

VII. PROPIEDAD INTELECTUAL

La compañía ha cumplido estrictamente con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor. Cabe señalar que en todos los contratos que suscribe la empresa y que tienen relación con posibles derechos de propiedad intelectual y derechos de autor, se ha cuidado que dichos derechos queden protegidos a favor de la empresa, dentro de las normas y leyes correspondientes.

Al finalizar el 2013 la empresa cuenta con aproximadamente 942 licencias de software adquiridas, como se detalla a continuación:

LICENCIA	CANTIDAD
Windows	210
Cals Exchange 2007	70
Office	167
Cals de Windows 2008	110
Bpcs	20
Citrix	15
Project	9
MP	5
Visio	4
Crystal	3
Inventor	3
Illustrator	3
ISA	1
Oracle (*)	2

Photoshop	2
Oracle Developer	1
Dreamweaver	1
Wmware	3
Jd Edwards server	1
Visual studio 2010	3
JDEdwards users	90
Astaro(*)	1
Exchange server 2007	1
ADAIA WMS Server	1
Qlikview	20
Evolution server RRHH	1
Esol	1
Linkedin	1
Arpo	5
Gmail	60
Planogram Builder	1
Prezi	1
PCrecruiter	1
Cisco Call manager 6	90
Attask	35
	942

Con el fin de garantizar el adecuado uso de software por todos los empleados de la empresa y contar con la seguridad de un correcto licenciamiento del mismo; conjuntamente con el área de sistemas se han definido estrictas políticas y mecanismos adecuados de control, de los que mencionamos:

- Se han retirado permisos a los usuarios a nivel de sistema operativo para que no tengan la posibilidad de instalar software libremente. Las instalaciones de cualquier software es administrada por el área de infraestructura.
- Se realizan auditorías internas periódicas con la herramienta de administración equipos, con la cual se monitorea e identifica instalaciones no autorizadas de software.
- Cuando se incorpora un nuevo colaborador a la empresa, se le proporciona un computador que tiene instalado un cierto número de aplicativos de acuerdo a las funciones que vaya a desempeñar; el equipo es revisado y de inmediato se firma una aceptación y acuerdo, que entre otras cosas, sirve como compromiso de respetar el software instalado y la restricción de que pueda instalar software alguno sin autorización.
- Al momento de la adquisición de un equipo nuevo se valida que existan las licencias necesarias, caso contrario se adquiere el equipo con las respectivas licencias.
- Durante el año 2013 se contrató a la empresa One Solution Gold Partner de Microsoft para que realice una auditoria de Software a todos los equipos de la compañía; el resultado de esta auditoria fue que todo el software instalado en Zaimella es completamente legal.

VIII. ASPECTOS ESTRATEGICOS

Los rasgos más importantes de nuestra estrategia se expresan a continuación:

Declaración Estratégica

- Nuestro Propósito: Popularizar la higiene general y el cuidado personal de calidad en Latinoamérica
- Nuestra Meta: Duplicar nuestras ventas cada 5 años, ofreciendo a personas que necesitan hacer rendir su dinero, marcas y productos convenientes

- Nuestra Diferenciación: Entregar soluciones de valor a los segmentos mal servidos de la sociedad de manera más eficiente que nuestros competidores.

Factores Críticos de Éxito

- Construir, capturar, estandarizar y mejorar continuamente el Know How de la empresa. (Proyecto ADN)
- Capacidad de crecimiento organizado, sano y rentable. (Proyecto ADN)
- Excelencia operativa. (Proyecto ADN)
- Entender las oportunidades y necesidades en mercados locales y externos.
- Capacidad de atraer, desarrollar y mantener buen talento.
- Modelo de Gestión Formal y Sistema de Gobierno Corporativo.

Complementario a lo anterior, el plan de prevención y protección de nuestros principales activos, cubre 8 áreas específicas:

1. **Nuestros Empleados:** Nuestra gente nos preocupa y son parte principal y esencial de nuestra organización. Queremos que hagan una carrera profesional en Zaimella y su desarrollo personal y profesional es parte de nuestros objetivos y de nuestras prioridades. Se dará más énfasis a crecer junto a nuestro personal y a mantenerlo siempre involucrado y comprometido con este crecimiento. Debemos mejorar la comunicación con ellos y seguir fortaleciendo el departamento de Recursos Humanos para seguir atrayendo y desarrollando el mejor talento humano y modelando nuestra cultura organizacional.
2. **Nuestros Clientes:** Nuestra propuesta de valor a los clientes debe seguir siendo valiosa e importante para ellos. Debemos trabajar e innovar para mantenernos siempre en sus preferencias y conocer sus necesidades.
3. **Nuestros Distribuidores:** Fortalecer los canales de distribución y desarrollar alianzas de largo plazo con nuestros clientes principales. Enfoque al cumplimiento de pedidos y al buen servicio, así como al fortalecimiento del canal de tiendas.
4. **Nuestras Marcas:** Continuar el fortalecimiento de nuestras marcas, porque estas son el motor que impulsa nuestras ventas y sostiene nuestro crecimiento futuro.
5. **Nuestros Proveedores:** Los proveedores han sido y seguirán siendo un socio estratégico para Zaimella. Nuestra relación con ellos es de largo plazo y seguiremos fortaleciéndola y construyéndola siempre. Seguiremos identificando y desarrollando nuevos proveedores locales y apoyándolos para que se unan a nuestro crecimiento y para que alcancen el nivel de calidad, precios y servicios que necesita la empresa. Continuaremos identificando los mejores proveedores internacionales de materias primas y junto a los actuales conseguir las mejores opciones de precios y calidad, a fin de mantener siempre un alto nivel de competitividad.
6. **Políticas de costos y gastos:** Mantener nuestra política de austeridad y control de gastos. Ser eficientes en los procesos de manufactura y logística para alcanzar mejores niveles de costos de producción y minimizar los incumplimientos de pedidos. Utilizar toda la nueva infraestructura de nuestra nueva planta industrial y de todas las inversiones hechas en tecnologías, para bajar nuestros costos operativos y alcanzar un mejor y más efectivo manejo de los inventarios.
7. **La liquidez:** Seguiremos manteniendo una excelente relación con las instituciones financieras del país y en especial con las que nos vienen apoyando. Continuaremos impulsando nuestro financiamiento a través de recursos provenientes de la emisión de obligaciones y de papeles comerciales y su colocación a través de la Bolsa de Valores. Damos importancia al financiamiento de largo plazo y para ello priorizamos las gestiones con instituciones financieras que otorguen créditos de esta naturaleza y con la Bolsa de Valores.
8. **Relaciones con el Gobierno:** Zaimella se seguirá manteniendo al margen de cualquier participación o identificación política, sin embargo ha decidido ser parte de la solución y no del problema. Si es requerida su participación en programas de apoyo y ayuda que beneficien al país, especialmente en la generación de empleo, lo hará con entusiasmo y sin ningún interés de por medio. Cuidará mucho no vincularse a ninguna actividad política que pueda identificarse aliada a algún partido político, y toda su intención será siempre

en apoyo al crecimiento y mejoramiento de la calidad de vida de los ecuatorianos y a la generación de nuevos empleos.

IX. PROYECTOS PRINCIPALES

a) Incursión en mercados del exterior.

A finales del 2013 se hace una alianza estratégica con la empresa *Impex of Doral*, ubicada en Miami, USA. Con la misma se prevé acceder a los mercados de Centro América y el Caribe, donde esta empresa tiene una importante participación y una experiencia de 18 años. Así mismo se pretende potenciar el negocio de incontinencia de Zaimella en el mercado de USA.

Se continúan exportaciones regulares y estables a los países andinos. Brasil, Argentina, Chile y algunos países de Centro América también son destinos a lo que están llegando los productos producidos por Zaimella.

b) Arquitectura del Negocio (ADN) y Metodología de Proyectos

Este proyecto se sigue configurando como el proyecto más estratégico de la empresa en el mediano y largo plazo. Continuamos evolucionando en su comprensión y hemos entendido como visualizar los componentes más importantes que configuran la esencia de la empresa. Hoy en día este proyecto abarca varios proyectos que antes atendíamos de manera separada. Su nueva comprensión nos está permitiendo tener una visión más sistémica de la empresa.

Los 3 elementos que componen el ADN de la empresa son:

1. La Estrategia:

Define el “**saber qué hacer**” y se estructura como las respuestas a las 3 preguntas más claves del negocio:

2. ASHA (Así se Hace Aquí). Define el “como se hace” y tiene que ver con la descripción de todo el sistema de trabajo necesario para operativizar la estrategia.

3. Cultura Organizacional

El establecimiento de una metodología de proyectos para controlar y monitorear todas las inversiones que hace la empresa anualmente en proyectos de innovación y mejora, y en seguir construyendo su futuro, se ha convertido en una pieza clave y estratégica de su éxito.

La empresa viene invirtiendo en el desarrollo de esta metodología y los resultados se verán en la medida en que podamos aumentar en número de proyectos que podemos mantener en ejecución, en la rapidez con la que los ejecutamos y en la minimización de costos extras para culminación. El trabajo de todos los días reviste urgencia sobre los proyectos, por ende la empresa ha considerado como vital que junto a la metodología se creen áreas especializadas de proyectos con ingenieros dedicados exclusivamente a liderar los mismos. Así mismo se incorporó un oficial PMO, custodio del cumplimiento de la metodología y capacitador de los líderes en el uso de la misma.

c) Revisión y rediseño del modelo de negocios de la cadena de Tiendas

Durante el 2013 se sigue afianzando y mejorando el modelo de negocios de la cadena de pañaleras Pototín. Se incorporó un nuevo gerente con experiencia en el negocio de retail. Se está construyendo el ADN del negocio y se lo está controlando como un proyecto importante de la empresa. La cadena está constituida como una unidad de negocios especializada y durante el 2014 se tienen planes para abrir el surtido de productos ofrecidos al público, incorporando productos de la competencia.

Se tiene la confianza de que este canal estratégico de ventas para Zaimella jugará un rol importante en la diferenciación y crecimiento de la empresa en el futuro.

d) Inversión en nueva Tecnología

Desde el 2011 la empresa decide hacer una importante inversión en tecnología, la misma que alcanza valores superiores al millón de dólares. La instalación e implementación continúa durante el año 2013. Mediante esta inversión, Zaimella apuesta a lograr buenos niveles de productividad y eficiencia, muy necesarios para competir nacional e internacionalmente con multinacionales que se han constituido en su principal adversario en mercados cada vez más exigentes, donde el

servicio, la calidad y la diferenciación están jugando un rol muy importante en la competitividad y el largo plazo de las empresas.

Nuevo sistema general de información y operación.

La empresa decidió renovar su ERP (Enterprise Resource Planning), mediante la adquisición de Jd. Edwards, uno de los sistemas transaccionales y de información más avanzados del mercado. La empresa consultora contratada para hacer la implantación durante el 2011 y 2012 tuvo muchos problemas que repercutieron en el cumplimiento de los tiempos de entrega y en la calidad de la instalación. Zaimella tomó medidas reforzando el equipo de consultores mediante la contratación de expertos externos en esta herramienta e incorporándolos al equipo de trabajo. Durante el 2013 se terminó la instalación y aunque con muchos problemas, en enero del 2014 salimos en vivo con este nuevo ERP. Las otras tecnologías adquiridas como Adaia y Qlik-View también fueron incorporadas durante el 2013 y están operativas desde enero del 2014.

Sistema de control de peso de camiones para la recepción y salida de mercadería a la Planta.

Se instaló una balanza para el control de pesos a todos los vehículos de carga que ingresan y salen de la planta. Algunos beneficios de esta inversión:

- A través de este sistema podremos hacer una verificación más precisa del volumen de materias primas que adquirimos, acelerando los tiempo de control.
- Minimizar los robos de mercaderías.
- Evitar el ingreso de carga no autorizada a la planta.
- Evitar ingreso de mercadería no autorizada a nuestras instalaciones.
- Junto con el sistema de vigilancia con grabación de videos, disuadir a los delincuentes para minimizar actividades ilícitas en nuestras instalaciones.

Servidores de correo en la nube.

En el año 2013 se inicio el proyecto de migración de los servidores de correo que se encuentra físicamente en nuestras instalaciones a un servicio en la nube; este servicio fue contratado con la empresa Google a través de su servidor de GMAIL. La idea con esta inversión es frenar el gasto en licencias de la empresa Microsoft y romper la dependencia con la misma.

Salas de reuniones con video conferencia.

En el año 2013 también se realizó un proyecto con la finalidad de tener salas de reuniones totalmente equipadas y funcionales, estas salas poseen equipamiento de audio, video conferencia, conectividad que permite a los usuarios ser más eficientes y no perder su tiempo buscando los equipos necesarios para una reunión.

Nuevas herramientas informáticas

Se adquirió varias herramientas informáticas que trabajan en la modalidad de arrendamiento en la nube ; de estas podemos listar:

- - Attask (Manejo de proyectos)
- - Blueworks (Diagramación de procesos)
- - PCRecruiter (Reclutamiento de personal)
- - PlanogramBuilder (Manejo Planogramas para Tiendas)

X. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Con la finalidad de fortalecer la capacidad económica de la compañía con miras a los proyectos de desarrollo y crecimiento a implementarse en el 2014, someto a consideración de la Junta General la propuesta sobre el destino de las utilidades, la misma que se explica en el cuadro siguiente:

Utilidad Neta	5.675.036,24
Reserva Legal (10%)	567.503,62
Utilidad Neta después de Reserva Legal	5.107.532,62
Utilidad a reinvertir obligatoria	3.160.000,00
Utilidad Neta disponible para los socios	1.947.532,62
Dividendos a Distribuir	600.000,00
Utilidad Neta después de Dividendos	1.347.532,62

El saldo de utilidad neta después del pago de dividendos por US\$ 1.347.532,62, se propone destinarlo a la cuenta para futuras capitalizaciones.

XI. AGRADECIMIENTO

Como último punto debo agradecer a todos los empleados que conforman la familia Zaimella. Es con su entusiasmo, su compromiso y su dedicación que se podrán alcanzar los grandes objetivos que nos depara el futuro. Los retos son muchos y solo con un gran equipo de gente comprometida, alegre, motivada y orgullosa de pertenecer a Zaimella, conseguiremos todo lo que nos vamos proponiendo.

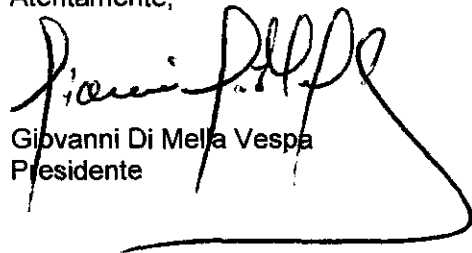
Aprovecho la oportunidad también para agradecer el valioso aporte de todos nuestros directores, quienes con sus sugerencias, consejos y dedicación, han dado todos los meses parte de su valioso tiempo, para contribuir al crecimiento y fortalecimiento de la empresa.

Debemos hacer una nota de agradecimiento a todos nuestros proveedores locales e internacionales, quienes desempeñan un importante rol en la mejora de nuestra competitividad y nuestro crecimiento. Zaimella seguirá fortaleciendo sus relaciones comerciales con ellos y afianzando una relación de largo plazo.

También merecen un agradecimiento especial todas las instituciones financieras que siguen confiando en Zaimella y todos los inversionistas privados que están invirtiendo en los papeles que la empresa esta sacando al mercado a través de la Bolsa de Valores de Quito.

Un sincero agradecimiento a la Superintendencia de Compañías, quien a través de la Intendencia de Mercado de Valores viene fomentando de manera muy activa la participación de las empresas en el Mercado de Valores, a través del apoyo, capacitación, y por sobre todo optimizando los trámites requeridos, generando de esta manera, nuevas fuentes de financiamiento ágiles y a costos razonables.

Atentamente,



Giovanni Di Mella Vespa
Presidente