INFORME DEL PRESIDENTE A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA ZAIMELLA DEL ECUADOR S.A. (Ejercicio 2016)

Señores Accionistas:

De conformidad con las normas legales y la Resolución de la Superintendencia de Compañías número 13 publicada en el R.O. 44 del 13/Oct/1992, que contiene el reglamento de informes anuales de administradores a su Junta General, tengo a bien presentar a vuestra consideración el informe anual de actividades de 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 2016, 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$ 76.743 mil, presentando un incremento del 2.47% en relación con el año anterior. Los gastos de venta representaron el 16,45% sobre las ventas netas, y los gastos administrativos tuvieron una participación del 8,62% sobre las ventas netas. Los gastos de venta en el año 2016 decrecieron 9.25% con respecto al año anterior.
La utilidad neta correspondiente de este ejercicio antes de reinversión obligatoria de utilidades y deducciones para reservas legales fue de US$ 8.502 mil, es decir 37.30% más que en el año 2015 donde la misma ascendió a US$ 6.193 mil.

b) Activo

El Activo total cerró en US$ 54.613 mil representando un aumento del 7.79% en relación al año pasado. El nivel de inventarios incrementó en un 26.43% en comparación al año pasado.
La cartera de crédito disminuyó en 0.82% en comparación al año pasado ascendiendo a US$ 15.183 miles. La cartera vencida mayor a 30 días es de US$ 143 mil, lo cual representa el 0.93% del total de la misma.
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$ 18.713 mil.

c) Pasivo y Patrimonio

El Pasivo total presentó una disminución de US$ 3.395 mil (-16.64%) al pasar de US$ 20.407 mil en el 2015 a US$ 17.012 mil en el 2016.
El pasivo de corto plazo disminuyó en US$ 3.615 mil, principalmente en préstamos y obligaciones financieras. El pasivo de largo plazo incrementó en US$ 220 mil respecto al 2015, por beneficios a empleados.
El patrimonio presenta un incremento del 24.27% en relación con el año anterior, al pasar de US$ 30.258 mil a US$ 37.601 mil.

d) Cumplimiento del Presupuesto

El presupuesto planificado para el año 2016 se cumplió de la siguiente manera:

- Ventas 98.0%
- Margen de utilidad operacional en ventas 99.8%
- Gastos de Administración y Ventas 99.0%
- Utilidad Neta 103.4%

e) Mercado de Valores

En octubre de 2016, la compañía realizó el último pago de capital de la quinta emisión de obligaciones, cumpliendo a tiempo con todas las obligaciones relacionadas a ésta. Al cierre del ejercicio 2016 la compañía mantiene en circulación la tercera emisión de Papel Comercial, la cual se emitió con fecha marzo 2015 por un valor de $4.000.000. Al 31 de diciembre de 2016, la compañía tenía colocado US$ 300.000 de papel comercial.

La quinta emisión de obligaciones y la tercera emisión de papel comercial durante el año 2016 fueron sujetas a revisión por parte de la empresa calificadora de Riesgo BankWatch Ratings, quien en sus informes ratificó la calificación "AAA".

II. INVERSIONES E INFRAESTRUCTURA

Zaimella continúa invirtiendo en infraestructura, enfocándose en mejorar continuamente la calidad de sus productos. En total se invirtió US$ 1.872 mil en el año 2015.

III. ASPECTOS COMERCIALES

Las ventas en el 2016 alcanzaron los $76.743 millones, creciendo en un 2,5% con respecto al año anterior, crecimiento apalancado por los $7.516 millones más de venta generado en el mercado nacional. El mercado de exportaciones refleja un decrecimiento del 36% debido a que este año no hubo negocios con Venezuela.

IV. CONTRIBUCION A LA SOCIEDAD

a) Programa de Sensibilidad Social Sustentable

En el 2016 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 la 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 San Vicente de Paúl, se ha incorporado a la Asociación Benefactora de Enfermos Incurables (ABEI) y al Asilo de Ancianos Santa Catalina mediante un convenio para dar apoyo social, proveerle de manera gratuita nuestros productos e instalar laboratorios de calidad en estas instalaciones.
- La empresa continúa 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 entidades como el Hospital Baca Ortiz, Mensajeros de la Paz, Fundación Cristo de Miravalle, Fundación Reina de Quito, y Solca, a fin de apoyar al bienestar de la comunidad con la entrega gratuita de pañales para bebé y adulto.

b) **Talento y Cultura**

- La empresa pagó durante el año 2016 por concepto de sueldos, aportes a la seguridad social, beneficios sociales, beneficios empresariales, selección y capacitación un monto de USD $ 8'140.582,30 y USD $ 1'339.749,35 por participación a trabajadores del 15% de las utilidades de la empresa del año 2015.
- Cómo parte de la normativa vigente, al cierre del ejercicio fiscal 2016, los colaboradores de la empresa aportaron con USD $ 22.415,77 a la contribución solidaria y de corresponsabilidad ciudadana para la reconstrucción y reactivación de las zonas afectadas por el terremoto del 16 de abril del 2016.
- Se realizó exámenes ocupacionales a todo el personal a través del IESS. Además, se realizaron evaluaciones físicas al personal que está expuesto al ruido dentro del área operativa para prevenir problemas auditivos.
- El control médico anual fue ejecutado por parte del área de Salud Ocupacional a todos los colaboradores que tienen capacidades especiales.
- En conjunto con el área de SSO se revisaron las instalaciones de Guayaquil y se realizó un simulacro de evacuación, así como también se impartieron capacitaciones de prevención de VIH y violencia intrafamiliar al personal de esta ciudad.
- Se iniciaron charlas informativas para el personal de la ciudad de Quito respecto a la prevención del VIH y uso y consumo de drogas.
- El plan anual de visitas domiciliarias se gestionó oportunamente, además de casos críticos en los que se ha requerido mayor acompañamiento y apoyo por parte del área de Gestión Social.
- Con el objetivo de para dar cumplimiento a la Ley de Pasantías, a través de un convenio con la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, se incorporaron tres pasantes para el área de Ventas, Trade Marketing y Calidad.

c) **Compras Nacionales**

En el año 2016 se realizaron 17% más adquisiciones que en el año 2015, principalmente por el incremento en campañas publicitarias, y por la compra de activos fijos.

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	2012	2013	2014	2015	2016
IMPUESTO A LA RENTA	993.304	1.281.986	899.654	1.765.228	2.146.454
GENERACIÓN DE IVA EN VENTAS	5.024.459	5.512.989	6.138.715	7.165.900	8.891.757
RETENCIONES REALIZADAS EN COMPRAS	679.881	1.171.703	1.569.987	1.311.870	2.602.076
IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES	174.938	196.510	242.734	267.045	203.360
CONTRIBUCIÓN SOLIDARIA EMPRESA Y EMPLEADOS TERREMOTO 2016					283.583
	6.872.582	8.163.188	8.851.089	10.510.043	14.127.230

OTROS	INSTITUCIÓN	2012	2013	2014	2015	2016
PAGO APORTES	IESS	851.852	942.067	977.307	1.121.911	1.194.775
PAGO CONTRIBUCIÓN	SUPERINTENDENCIA DE CIAS	37.990	36.987	38.832	42.263	44.355
PAGO IMPUESTOS	MUNICIPIO	87.814	95.904	85.475	84.420	83.450
		977.656	1.074.958	1.101.615	1.248.594	1.322.579

V. ASPECTOS SOCIETARIOS

a) **Capitalización de Utilidades**

Durante el año 2016 se realizó un aumento de capital de la compañía en la suma de US$ 1.500.000,00; con lo que el capital social de la compañía pasó a US$ 19.534.522,00. Dicho aumento de capital fue instrumentado mediante escritura pública otorgada el uno de noviembre de 2016 ante la Notaria Segunda del cantón Quito, Doctora Paola Delgado Loor, y fue debidamente inscrita en el Registro Mercantil del mismo cantón, el treinta de diciembre del 2016.

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 nuevos bienes de capital.

b) Hechos Legales más relevantes
En el año 2016 no hubo hechos legales relevantes.

VI. 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 2016 la empresa cuenta con aproximadamente 1.220 licencias de software en modalidad compra y arrendamiento en la nube. Con el fin de garantizar el adecuado uso del software por todos los empleados de la empresa y contar con la seguridad de un correcto licenciamiento del mismo, se han definido estrictas políticas y mecanismos adecuados de control.

ASPECTOS ESTRATEGICOS

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

- Nuestra razón de ser: Democratizar la calidad en la higiene general y el cuidado personal.
- 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.
- Nuestra Cultura: Mejoramos lo que hacemos, poco a poco, todos los días.
- Nuestra Creencia: Creemos que el mundo fuera mejor si no tuviéramos miedo a cambiarlo.
- Nuestros valores:
    - Pasión por hacerlo bien y retarnos constantemente.
    - Comprometidos con los resultados y el patrimonio.
    - Contribuimos al desarrollo de nuestros Stakeholders
    - Construimos nuestra reputación y resaltamos la belleza en todo lo que hacemos.
    - Si no lo podemos medir, no lo podemos mejorar y si no se incentiva no se logra.
- Nuestro Clientes: Personas que necesitan hacer rendir su dinero y valoran la conveniencia.
- Nuestro Territorio: Latinoamérica y mercados nichos de Norteamérica.

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 9 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 Directores:** El asesoramiento, la sabiduría y la reputación del equipo de Directores que conforman nuestra Junta Directiva, juegan un rol importante y clave en la aprobación, mejora y validación de las estrategias planteadas por el equipo ejecutivo.
4. **Nuestros Distribuidores:** Fortalecer los canales de distribución y desarrollar alianzas de largo plazo con nuestros clientes principales del canal tradicional, moderno y retail. Enfoque al cumplimiento de pedidos, al buen servicio, a entender su modelo de negocio, a la rotación en el punto de venta clave y a la competitividad de nuestros productos.
5. **Nuestras Marcas**: Continuar el fortalecimiento de nuestras marcas, porque estas son el motor que impulsa nuestras ventas y sostiene nuestra diferenciación y nuestro crecimiento futuro.
6. **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.
7. **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.
8. **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.
9. **Relaciones con el Gobierno**: Zaimella seguirá trabajando desde su trinchera y manteniéndose 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 enfocada en la generación de empleo, en la sustitución de importaciones, en la generación de divisas, en la inversión de nuevas líneas para crecimiento orgánico y en su propuesta de valor al mercado, 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.

VII. 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 2017 y 2018, someto a consideración de la Junta General la propuesta sobre el destino de las utilidades, la misma que se explica en el cuadro siguiente:

	2016
Utilidad Neta	8.502.141,96
Reserva Legal (10%)	850.214,20
Utilidad Neta después de Reserva Legal	**7.651.927,76**
Utilidad a reinvertir por beneficio tributario	4.000.000,00
Utilidad Neta disponible para los accionistas	**3.651.927,76**

El saldo de utilidad neta por US$ 3.651.927,76 se propone destinarlo a la cuenta de Resultados Acumulados.

VIII. 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 debemos alcanzar en el futuro. Los retos son muchos y solo con equipo de gente talentosa, comprometida, alegre, motivada y orgullosa de pertenecer a Zaimella, conseguiremos todo lo que nos vamos proponiendo. Así mismo un especial agradecimiento a todos nuestros clientes y consumidores por su confianza y preferencia. Su conexión emocional y racional es vital para mantener a la empresa competitiva y en constante evolución.

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 está sacando al mercado a través de la Bolsa de Valores de Quito y la Bolsa de Valores de Guayaquil.

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 para las empresas productivas como Zaimella.

Atentamente,

Giovanni Di Mella Vespa
Presidente