

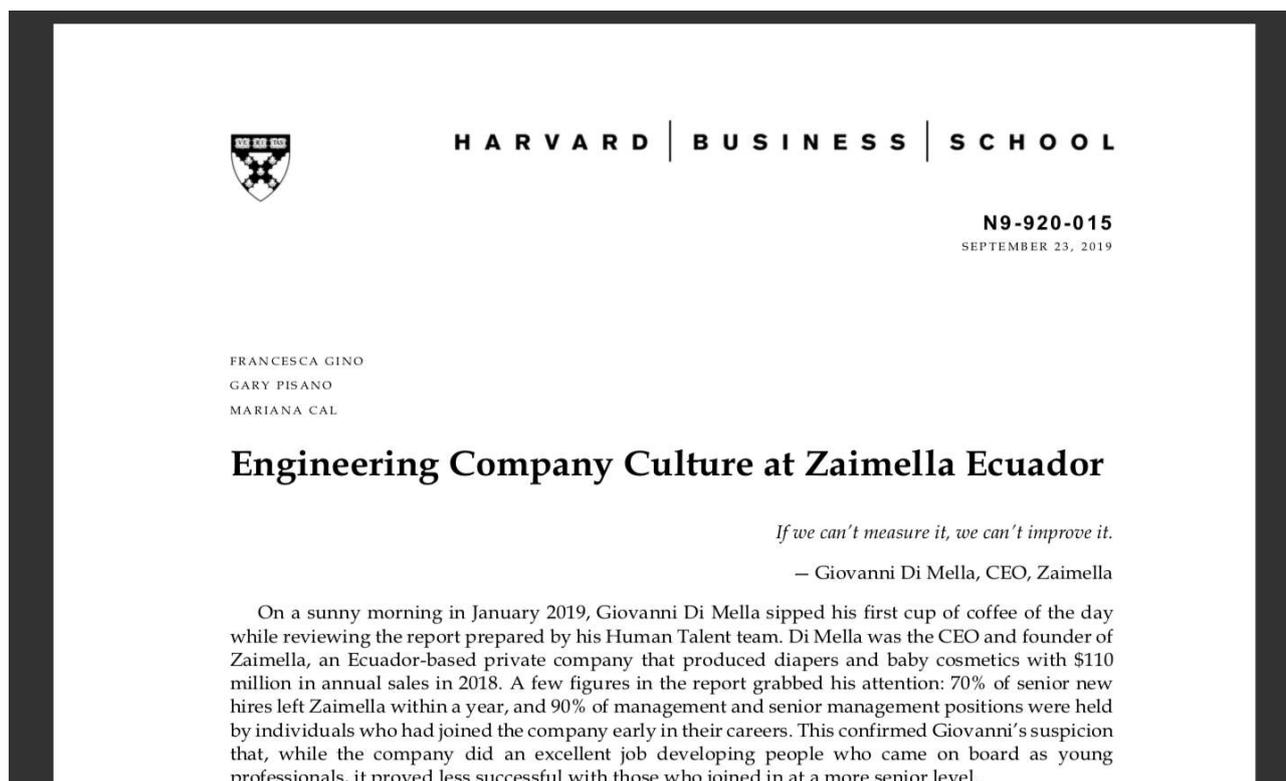
INFORME DEL PRESIDENTE A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA ZAIMELLA DEL ECUADOR S.A. (Ejercicio 2019)

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.

Antes de iniciar con la acostumbrada revisión de la situación financiera de la empresa al cierre del año 2019 y los diferentes aspectos abordados durante todo el año, queremos destacar un tema que reviste especial importancia para la vida de Zaimella.

En septiembre del 2019 y luego de 18 meses de investigación, la Universidad de Harvard, publicó un caso de estudio sobre Zaimella Ecuador. El caso explica nuestra metodología ADN y en especial nuestra Cultura Organizacional. Se describen los 3 elementos que conforman el ADN de la empresa: estrategia, sistemas de gestión y cultura. El caso busca explicar como Zaimella ha construido su cultura y como ésta ha impactado los diferentes aspectos del negocio.



The image shows the cover of a Harvard Business School case study report. At the top left is the Harvard Business School crest. To its right, the text 'HARVARD | BUSINESS | SCHOOL' is displayed in a spaced-out font. Below this, on the right side, is the report ID 'N9-920-015' and the date 'SEPTEMBER 23, 2019'. On the left side, the authors' names are listed: 'FRANCESCA GINO', 'GARY PISANO', and 'MARIANA CAL'. The main title of the report is 'Engineering Company Culture at Zaimella Ecuador'. Below the title is a quote: 'If we can't measure it, we can't improve it.' followed by '— Giovanni Di Mella, CEO, Zaimella'. A short paragraph of text follows, starting with 'On a sunny morning in January 2019, Giovanni Di Mella sipped his first cup of coffee of the day while reviewing the report prepared by his Human Talent team. Di Mella was the CEO and founder of Zaimella, an Ecuador-based private company that produced diapers and baby cosmetics with \$110 million in annual sales in 2018. A few figures in the report grabbed his attention: 70% of senior new hires left Zaimella within a year, and 90% of management and senior management positions were held by individuals who had joined the company early in their careers. This confirmed Giovanni's suspicion that, while the company did an excellent job developing people who came on board as young professionals, it proved less successful with those who joined in at a more senior level.'

Primera de 30 páginas del caso

El caso fue estudiado por 4 grupos de 90 CEOs c/u, provenientes de 34 países, durante un seminario de educación ejecutiva celebrado anualmente en el campus de la escuela de negocios de la Universidad de Harvard en Boston, USA. El evento ocurrió durante la segunda y tercera semana de enero del 2020. Tuvimos chance de escuchar los diferentes comentarios hechos en clase por el profesor y los estudiantes, responder a muchas preguntas e inquietudes y extraer mucha información valiosa de experiencias similares en otros países. La empresa recibió muchos elogios y la experiencia vivida fue un momento muy especial para Zaimella, para su Presidente y los ejecutivos de ZM USA que también participaron.



Una de las sesiones donde se presentó el caso Zaimella en la Universidad de Harvard

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 2019, 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\$ 111.802 mil, presentando un incremento del 6.3% en relación con el año anterior. Los gastos de venta representaron el 11,20% sobre las ventas netas, y los gastos administrativos tuvieron una participación del 8,2% sobre las ventas netas. Los gastos de venta en el año 2019 crecieron 12.55% con respecto al año anterior, debido principalmente a inversión en actividades comerciales para mantener el crecimiento en ventas.

La utilidad neta correspondiente de este ejercicio antes de reservas legales fue de US\$ 12.312 mil, es decir 5.38% menos que en el año 2018 donde la misma ascendió a US\$ 13.011 mil.

b) Activo

El Activo total cerró en US\$ 96.707 mil representando un aumento del 13.12% en relación con el año pasado. El nivel de inventarios disminuyó en un 13.47% en comparación al año pasado.

La cartera de crédito disminuyó en 0.9% en comparación al año pasado ascendiendo a US\$ 24.670 miles. La cartera vencida mayor a 30 días es de US\$ 895 mil, lo cual representa el 3.63% del total de esta. La empresa mantiene en cobertura, una provisión para incobrables de US\$ 14 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\$ 32.290 mil.

c) Pasivo y Patrimonio

El Pasivo total presentó un aumento de US\$ 2.799 mil (9.43%) al pasar de US\$ 29.681 mil en el 2018 a US\$ 32.480 mil en el 2019.

El pasivo de corto plazo aumentó en US\$ 2.777 mil, principalmente en otras cuentas por pagar. El pasivo de largo plazo incrementó en US\$ 23 mil respecto al 2018, este incremento se da en la provisión de beneficio a empleados (jubilación patronal y desahucio), estimada con la tasa de descuento de Estados Unidos.

El patrimonio presenta un incremento del 15.08% en relación con el año anterior, al pasar de US\$ 55.811 mil a US\$ 64.226 mil. El capital pagado se mantuvo en US\$ 30.535 mil.

d) Cumplimiento del Presupuesto

El presupuesto planificado para el año 2019 se cumplió de la siguiente manera:

- Ventas	97.6%
- Margen de utilidad operacional en ventas	98.8%
- Gastos de Administración y Ventas	108,2%
- Utilidad Neta	91.3%

II. INVERSIONES E INFRAESTRUCTURA

Zaimella continúa invirtiendo en infraestructura, enfocándose en mejorar continuamente la calidad de sus productos. En total invirtió USD 2.504.315,47 en maquinaria. Adicional se realizó la adquisición de un terreno ubicado al frente de las instalaciones actuales de Zaimella con una inversión de USD 2.800.000.

III. ASPECTOS COMERCIALES

Las ventas en el 2019 alcanzaron los \$111,8 millones, creciendo en un 6,3% con respecto al año anterior, crecimiento apalancado por los \$5.089 millones más de venta en el mercado nacional y un crecimiento del 9,36% en las exportaciones, principalmente a los mercados de Bolivia y Perú.

IV. CONTRIBUCION A LA SOCIEDAD

a) Programa de Sensibilidad Social Sustentable

En el 2019 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, Fundación Cristo de Miravalle, 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

- Zaimella del Ecuador S.A. al cierre del ejercicio fiscal 2019 contó con una estructura organizacional de 537 colaboradores activos, existiendo en relación a diciembre 2018, un incremento del 4,88% en el número de colaboradores (25 personas).
- La empresa pagó durante el año 2019 por concepto de sueldos, aportes a la seguridad social, beneficios sociales, beneficios empresariales y capacitación un monto de USD \$ 9'438.007,74 y USD \$ 2'947.949,23 por participación a trabajadores del 15% de las utilidades de la empresa del año 2018.
- Como parte de la normativa vigente, se vinculó personal joven y pasantes de instituciones de educación superior del sector.
- Durante el año 2019, el índice de rotación anual de personal fue del 20,51%, evidenciando un incremento del 2,79% con respecto al índice 2018.

- El costo laboral 2019 frente a los ingresos netos de la compañía representa un 11,07%. En comparación con el 2018, no se evidencia una disminución considerable pues el indicador se cerró en el 8,44%.
- El área de Gestión Social brindó soporte en el manejo de casos sociales y críticos de los distintos colaboradores.
- Con respecto a beneficios empresariales, se entregó durante el 2019 un total de 921 tarjetas de regalo con un cupo de \$25, para que nuestros colaboradores con hijos menores de 2 años, puedan adquirir nuestros productos en la cadena de Pañaleras Pototin a nivel nacional y en comparación al año 2018 se evidencia un incremento del 12%.
- Por otra parte, se promovieron actividades deportivas y de sano entretenimiento, a través del auspicio a nuestros colaboradores de la carrera anual Quito Últimas Noticias. De igual manera, se llevó a cabo el campamento vacacional dirigido a los hijos de nuestros colaboradores entre 5 y 10 años, en el cual pueden disfrutar de una variedad de actividades lúdicas y recreativas. Este año participaron 85 niños.
- Se logró mejorar y estructurar la metodología de feedback y el proceso de evaluación para el siguiente nivel de cargos estratégicos en Zaimella.

c) Compras Nacionales

En el año 2019 se alcanzó compras por USD 14.120.184,58 representando USD 862.553 más que el año 2018 un 6,5% de incremento, principalmente en la adquisición de materia prima y servicios.

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	2015	2016	2017	2018	2019
IMPUESTO A LA RENTA	1.765.228	2.146.454	2.913.880	3.755.568	2.911.277
GENERACIÓN DEL 12% IVA EN VENTAS	7.165.900	8.891.757	10.019.510	11.177.604	11.747.352
RETENCIONES REALIZADAS EN COMPRAS	1.311.870	2.602.076	2.049.420	2.555.752	2.655.614
IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES	267.045	203.360	185.952	166.119	175.539
	10.510.043	13.843.647	15.168.762	17.655.043	17.489.783

OTROS	INSTITUCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
PAGO APORTES	IESS	1.121.911	1.194.775	1.267.292	1.333.926	1.287.725
PAGO CONTRIBUCIÓN	SUPERINTENDENCIA DE CIAS	42.263	44.355	47.443	61.077	74.715
PAGO IMPUESTOS	MUNICIPIO	84.420	83.450	96.697	119.352	128.471
PAGO CONTRIBUCIÓN	TERREMOTO-UTILIDADES		261.167	-	-	-
PAGO CONTRIBUCIÓN	TERREMOTO-REMUNERACIONES		22.416	-	-	-
REGISTRO CONTRIBUCIÓN	UNICA Y TEMPORAL					662.712
		1.248.594	1.606.162	1.411.433	1.514.355	2.153.623

V. ASPECTOS SOCIETARIOS

VI. Reforma integral de estatutos

Mediante Acta de Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas de Zaimella del Ecuador S.A., celebrada el 30 de octubre de 2019, se aprobó una reforma integral y codificación de estatutos sociales de la compañía. Por ello, el 7 de noviembre de 2019 se suscribió la escritura pública de reforma de estatutos ante el Notario Primero del cantón Rumiñahui, la cual fue aprobada mediante Resolución No. SCVS-IRQ- DRASD-2019-00038166, emitida por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Esta reforma de estatutos fue inscrita en el Registro Mercantil del cantón Quito, el 26 de diciembre de 2019.

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 2019 la empresa cuenta con aproximadamente 1.400 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, de los que mencionamos:

VIII. ASPECTOS ESTRATEGICOS

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

Declaración Estratégica

- Nuestro propósito: Democratizar la calidad en la higiene general y el cuidado personal.
- Nuestra Misión: Fabricar y comercializar los productos más convenientes
- Nuestra Meta:
 - Crecimiento: Duplicar las ventas cada cinco años.
 - Democratizar: Liderar el crecimiento de las categorías en las que participamos.
 - Competitividad: Tener los productos más convenientes del mercado.
 - Rentabilidad: Mantener un mínimo de 10% de utilidad neta sobre ventas.
- Nuestra Diferenciación:
 - Velocidad
 - Cadena nacional de pañaleras operadas bajo Franquicias
 - Estrategia Go-To-Market
 - Sistema de Gestión
 - Cultura
 - Clúster de proyectos.
- 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:
 - Nos retamos constantemente y ponemos pasión por hacerlo bien y resaltar la belleza.
 - Estamos comprometidos con los resultados.
 - Contribuimos al desarrollo de nuestros stakeholders.
 - Construimos nuestra reputación en todo lo que hacemos, todos los días.
 - Si no lo podemos medir, no lo podemos mejorar.
- Nuestro Clientes: Personas que necesitan hacer rendir su dinero y valoran la conveniencia.
- Nuestro Territorio: Latinoamérica y mercados nichos de Norteamérica.

Competencias Estratégicas

- Estrategia Go-to Market
- Cadena de tiendas Pototin
- Manufactura estandarizada y de bajo costo
- Tecnología informática
- Marcas de alta preferencia
- ADN: Captura y evolución permanente del Know-How
- Reputación y solidez financiera
- Metodologías para manejo de procesos críticos del negocio
- Cultura Organizacional
- Cluster: Unidades especializada en manejo de proyectos
- Sistemas de trabajo estándares y robustos.

Complementario a lo anterior, el plan de prevención y protección permanente 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 Directorio:** 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 la infraestructura de nuestra 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. Priorizamos mantener un patrimonio fuerte que financie una buena parte de nuestros activos y para financiar inversiones en activos fijos, consideramos el financiamiento de largo plazo usando las fuentes de financiamiento que tenemos disponibles: bancos y mercado 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.

IX. 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 2020, someto a consideración de la Junta General la propuesta sobre el destino de las utilidades, la misma que se explica en el cuadro siguiente:

	2019
Utilidad Neta	12.312.126,54
Reserva Legal (10%)	1.231.212,65
Utilidad Neta disponible para los accionistas	11.080.913,89

El saldo de utilidad neta por US\$ 11.080.913,89 se propone destinarlo a la cuenta de Resultados Acumulados.

X. AGRADECIMIENTO

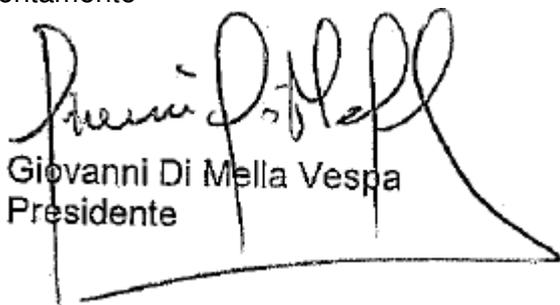
Como último punto debo agradecer a todos los empleados que conforman la familia Zaimella. Es con su entusiasmo, su compromiso y su dedicación que se podrán alcanzar los grandes objetivos empresariales. Los retos son muchos y solo con equipo de gente talentosa, comprometida, alegre, motivada y orgullosa 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 con la empresa es vital para mantenernos competitivos y en constante evolución.

Aprovecho la oportunidad también para agradecer el valioso aporte de todos nuestros Directores, quienes, con su visión estratégica, su experiencia, sus consejos, asesoría 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.

Atentamente



Giovanni Di Mella Vespa
Presidente