

PCR otorga la calificación de “AAA” a la Segunda Emisión de Obligaciones de Largo Plazo de Corporación JCEVCORP CÍA. LTDA.

Ciudad de Quito (noviembre 28, 2019) El Comité de Calificación PCR otorga la calificación “AAA” a la **Segunda Emisión de Obligaciones de largo plazo de Corporación JCEVCORP CÍA. LTDA.** La calificación se sustenta en la excelente capacidad de pago que se deriva de la venta al por mayor de un amplio portafolio de productos en todo el país. Su amplia trayectoria y experiencia le ha permitido posicionarse como una de las empresas más importantes de mayoristas, lo que ha derivado en un crecimiento sano del negocio. La calificadora de riesgos considera como fortaleza a la liquidez del emisor y sus niveles de solvencia que le permitirían responder ante cualquier obligación de manera óptima. Además de las acertadas estrategias del negocio que derivan en mejores indicadores financieros pese a las menores ventas en el año. A la fecha de corte, se observa un óptimo cumplimiento de las proyecciones y resguardos de ley, así como de las obligaciones que las han cubierto en tiempo y forma.

La empresa es reconocida actualmente en el mercado ecuatoriano por la distribución a nivel nacional de marcas de prestigio tales como LG Electronics, Whirlpool, JVC, Riviera, Umco, etc. que ofrecen electrodomésticos, tanto en línea café, (Televisores, equipos de Audio, parlantes) como blanca, (Lavadoras, cocinas, refrigeradoras, micro hondas, etc.) y adicionalmente es distribuidor y propietario de la marca de motocicletas Daytona, mismas que son ensambladas en el país, por la empresa Assemblymotos S.A; relacionada por paquete accionario. La empresa se dedica principalmente a la importación y comercialización de estos productos y a principios del año 2019 inició la importación de herramientas.

JCEVCORP Cía. Ltda. atiende aproximadamente el 15% del mercado mayorista de electrodomésticos, el 8% de motocicletas y el 2% de llantas.

Para este año la empresa ha cambiado su enfoque, su estrategia ya no está dirigido a generar un volumen de ventas determinado sino conseguir mayor rentabilidad, enfocarse en líneas de negocio que sean más rentables, así como optimizar la asignación de recursos a estas líneas. Dentro de las acciones para lograr los objetivos están las estrategias comerciales de disminuir la participación de productos que no sean rentables, explotar nuevas líneas de negocio como herramientas y aumentar la coordinación entre el departamento de compras y el de ventas; por otra parte, las estrategias financieras son tener líneas de crédito aprobadas, cumplir en tiempo y forma con sus obligaciones y ser mas eficientes en los costos; por último, las estrategias organizacionales derivan de la implementación de gobierno corporativo, migración a un nuevo sistema de computo y mejorar las políticas establecidas dentro del sistema.

Metodología utilizada para la determinación de esta calificación:
Manual de Calificación de Riesgo-PCR

Información de Contacto:

José Ignacio Mora
Analista
jmora@ratingspcr.com

Oficina País

Av. 12 de Octubre N24-774 y Av. Coruña, Edificio Urban Plaza, Segundo Piso, Oficina N5, Quito.
T (+593) 02-323-0541

Información Regulatoria:

La información empleada en la presente calificación proviene de fuentes oficiales; sin embargo, no garantizamos la confiabilidad e integridad de esta, por lo que no nos hacemos responsables por algún error u omisión por el uso de dicha información. La calificación otorgada o emitida por PCR constituyen una evaluación sobre el riesgo involucrado y una opinión sobre la calidad crediticia, y la misma no implica recomendación para comprar, vender o mantener un valor; ni una garantía de pago de este; ni estabilidad de su precio y puede estar sujeta a actualización en cualquier momento. Asimismo, la presente calificación de riesgo es independiente y no ha sido influenciada por otras actividades de la Calificadora.