

Empresas Pinto S.A.

INFORME A LOS ACCIONISTAS EJERCICIO ECONÓMICO 2019 – EMPRESAS PINTO SA

Señores Accionistas:

En pleno cumplimiento con las disposiciones legales y normativas vigentes de la compañía, y en mi calidad de Gerente General; presento ante ustedes el informe sobre los resultados y gestión correspondientes a las actividades realizadas por Empresas Pinto S.A. durante el año 2019.

Entramos en la metodología de DDRMP como modelo de negocio. Esta metodología ayuda en la planificación y gestión del manejo de inventarios y materiales. Nos permite contar con una planificación de producción alineada a la demanda real de mercado, facilitando una rápida respuesta para reponer nuestros productos top y reducir los lead times en la cadena de suministro. Podemos contar con: el máximo nivel de disponibilidad de productos con alta rotación, con el mínimo inventario posible y con el mínimo tiempo de respuesta al mercado generando más beneficios para la compañía. Gracias a esta metodología:

- ✓ Mejoramos nuestro nivel de servicio al no contar con agotados.
- ✓ Redujimos el inventario en stock y recuperamos capital de trabajo invertido
- ✓ Redujimos los lead times o tiempos de espera a lo largo de toda la cadena de suministro
- ✓ Generamos nuevas prendas con alta rotación y buen margen
- ✓ Tenemos una estructura empresarial mucho más engranada e integrada

En relación al inventario, para 2018 de junio a diciembre redujimos la cuenta de inventario en un 7,58%. Para 2019 valiéndonos de la nueva metodología redujimos esta cuenta en un 12.83% siendo un 5.25% más eficientes recuperando capital de trabajo atrapado en inventario

	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Inventario 2019	3,828,626.08	3,800,038.98	3,553,118.62	3,576,098.09	3,639,595.00	3,764,810.73	3,337,357.00
			-0.75%	-6.50%	0.65%	1.78%	3.44%
						Global	-12.83%

Si nos fijamos en el inventario de producto terminado, se evidencia como con la nueva metodología esta cuenta ha venido disminuyendo. Desde junio a diciembre se redujo en un 19%. Ahora producimos en función de la demanda y nos ajustamos a las ventas propiamente.

	jun	jul	ago	sept	oct	nov	dic
INVENT.PROD TERMINADO	2,958,404.44	2,991,192.67	2,842,689.63	2,694,222.82	2,736,373.43	2,740,767.32	2,383,015.19
		1.11%	-4.96%	-5.22%	1.56%	0.16%	-13.05%
						Total	-19%

Nos adaptamos a combustibles que tengan un menor impacto ambiental y por eso decidimos invertir en un quemador de gas licuado. Esto nos permitió cambiar nuestro combustible principal de diésel a gas esperando tener un ahorro en el primer año de \$20986 dólares.

Este año entro vigencia la NIIF 16 la cual dice que Todos los contratos de arrendamiento se convierten en un pasivo y un activo equivalente, el derecho de uso del bien objeto del contrato. Por tanto, se incrementará el tamaño del balance con nuevos activos pero también aumentará su endeudamiento. Contablemente las repercusiones de esta norma no se hicieron esperar, en balance el impacto fue el siguiente:

Derecho de uso del Activo.

ACTIVO NO CORRIENTE

CUENTA CONTABLE	NOMBRE	VALOR
1301.05.1200.080	Activo por derechos de uso	\$ 4,785,800.88
1301.05.1200.101	Depreciación Acum Derechos de Us	\$ -850,712.22
TOTAL		\$ 3,935,088.66

Pasivo por arrendamiento.

PASIVO NO CORRIENTE

DETALLE	SALDO MAYOR CONTABLE
Otros pasivos no corrientes Pasivos por arriendos	\$ 3,859,327.09
TOTAL	\$ 3,859,327.09

En estado de resultado el gasto financiero cambió drásticamente incrementándose a causa de NIIF 16 como se expone a continuación:

Gasto por interés del pasivo por arrendamiento.

CUENTA CONTABLE	Valor
GASTOS FINANCIEROS	\$ 369,926.87
Gasto Interes de Arrendamientos	\$ 369,926.87
Grand Total	\$ 369,926.87

	2019	2018
<u>Gastos financieros</u>	(763,558)	(584,267)
	30.7%	
Interes Arrendamientos	(369,927)	
	(393,632)	
	-33%	

De no ser por el ajuste de NIIF 16 este sería el valor

De no ser por NIIF 16 los gastos financieros del año hubieran sido \$214,340 menos

En referencia a nuestros pasivos a corto plazo, estos se redujeron en un 12% Vs 2018 y en un 20% en los últimos 3 años teniendo un valor a cierre de 2019 inferior en \$610,539.09

En nuestras obligaciones financieras a corto plazo estas incrementaron en un 14% a cierre del 2019 debido a las nuevas compras a terceros que se respaldan con un documento bancario. Existió un cambio en la manera de comprar a terceros e importar mercadería. Anteriormente se compraba mercadería sin una garantía financiera, hoy para afianzar mucho más nuestras relaciones comerciales en el exterior otorgamos la garantía de pago de la factura mediante un contingente bancario; razón por la cuál esta cuenta incrementó.

Del 2018 al 2019 redujimos en un 7.18% nuestra cuenta con proveedores, en los últimos 3 años esta cuenta se redujo en un 16%. Esto se debe a que cada día nos encontramos buscando mejores alianzas estratégicas con nuestros proveedores llegando a mejores convenios de pago con insumos de primera calidad.

En nuestras obligaciones financieras a largo plazo, bajamos esta cuenta en un 15% Vs 2018 y en un 40% en los últimos 3 años. Con respecto a la totalidad de pasivos a largo plazo, es verdad que en términos de valores absolutos incrementamos en un 45%; sin embargo, es un número no comparable. Esto se debe únicamente al ajuste derivado de la NIIF 16 que explicamos en otra diapositiva y la reclasificación de \$3,859,327 a esta cuenta. En realidad sin esta clasificación obligatoria por la norma deberíamos haber reducido esta cuenta en un 8,07%

En relación a las ventas tenemos varios temas a detallar. Tuvimos el cierre del local en Mall el Jardín por remodelación del Centro Comercial. Esto conllevó a cerrar dicho local durante la mayoría de días de los meses de Julio / Agosto / Septiembre / Octubre. Dejamos de recibir en este periodo ventas por USD 205,851; además de tener que incurrir en un gasto adicional por reubicación y adecuación del nuevo local por un valor cercano a los \$80mil dólares. Es decir el lucro cesante resultante de toda esta situación fue cercano a los \$290mil dólares.

Las manifestaciones alrededor del Ecuador generaron una baja de ventas importante en el mes de octubre. Del 02 al 13 de octubre, fechas donde la situación fue más grave se dejaron de percibir \$105,150.74 en contraste con el mismo periodo del 2018.

Existieron varios aspectos positivos también:

- Apertura local Centro Comercial “El Portal” generando ventas por \$121,193.74 en dos meses de venta prácticamente.
- RIOCENTRO Sur pasa de ser franquicia a ser local propio generando ventas de \$206,548.00 desde el cambio a mediados de Julio. En el anterior semestre como franquicia el local vendió tan solo \$81,991 mostrando una notable mejoría tras pasar a ser local propio.
- Apertura de local en Centro Comercial Paseo Ambato, generando ventas por \$119,339.05 desde finales de Agosto.

Tuvimos una baja en ventas debido al cierre de Jardín y el paro cercana a \$311 mil dólares; sin embargo dada una correcta gestión, la nueva modalidad de manejo de inventarios y un gran esfuerzo por parte de toda la empresa la diferencia Vs 2018 fue tan solo de \$27,757.93 que no representan ni el 0.2% de la venta total.

La intención es ser cada año más eficaces y mantener el nivel de gastos controlado con tentativa a la baja. Hoy podemos decir que mantenemos un índice equilibrado del 18% en Gastos Administrativos y del 33% en Gastos de Venta (ambos sobre ventas) El tema de Gastos Financieros tuvo un incremento debido a una nueva norma bajo NIIF's detallada anteriormente

Con todo lo detallado antes mejoramos en un 150% a nivel EBITDA; claro indicador del trabajo arduo a lo largo de todo el año y evidencia de que las iniciativas desarrolladas están teniendo frutos.

El apoyo incondicional que recibimos por parte de nuestros accionistas y directorio ha sido determinante en la labor de reorientar la visión de negocio de la compañía. Al día de hoy somos una empresa más sustentable, con más confianza y con mejores prácticas, profesionalismo y dedicación.

Atentamente,



Mauricio Pinto Mancheno
Gerente General