

MEMORIA 2019

En cumplimiento de las normas legales y estatutarias, el Directorio de la Empresa Sallustro & Cía. S.A, presenta su memoria anual correspondiente al Ejercicio del año cerrado al 31 de diciembre de 2019, comentarios y ejemplos de las nuevas estrategias y modelo de hacer negocios en el marco del nuevo rumbo que está encarando la empresa desde fines del 2019 y para los próximos años.

Es bien conocido la situación económica de los últimos años de nuestros principales socios comerciales de la región (Brasil y Argentina) y que dicha situación afectó la economía de nuestro país principalmente en los rubros de turismo y comercios de frontera así como muchas empresas al rubro retail a nivel regional y mundial.

Dentro del marco de la radical baja de costos se procedió a la fusión por absorción de Sallustro & Cía. SA a Innovare SAECA, las ventas del ejercicio 2018 fueron de Gs.180.902.757.583 donde la venta intercompany fue de Gs.27.930.863.277 en el año 2018; si dejamos de lado las ventas a la compañía absorbida obtenemos unos ingresos netos de Gs.152.971.894.305.

Durante el ejercicio fiscal del año 2019 se obtuvieron ventas netas por valor de Gs.153.284.776.273 notándose una reducción en los volúmenes globales de venta del ejercicio 2018 en un -15.27 pero si dejamos sin consideración las ventas intercompany obtenemos una variación positiva de + 0.20%.

El año 2018 fue un año bueno con utilidades de Gs. 6.271.870.822, como las compras de las grandes empresas del exterior se realizan 7 a 9 meses antes, habíamos estimado un 2019 similar al 2018, pero el comportamiento de una tremenda inundación, seguida de una aguda sequia y menos 20% de producción agrícola bajaron el consumo y tuvimos más inventario, sobre costos no esperados y menor margen afectando las utilidades que se ubicaron el ejercicio 2019 en Gs 1.512.384.367 .

El nuevo comportamiento estratégico de la empresa aplicado en el último cuatrimestre del 2019, donde el slogan y la gestión fue: Navidad es Hoy, ha permitido y marcado la diferencia tanto a nivel de ventas como a nivel de utilidades para el ejercicio del año, tanto así que los resultados obtenidos en el último trimestre del año 2019 fueron excepcionales con un performance del 7.56% y 125.45% comparado sobre las ventas y la utilidad antes de impuesto del cuarto trimestre del 2018 respectivamente; todo esto debido a una mejora en los controles de los gastos, fijación de precios y abastecimiento logístico en tiempo y forma y significativo empoderamiento de todos los funcionarios. .

En lo que respecta a los indicadores financieros, destacamos los siguientes:

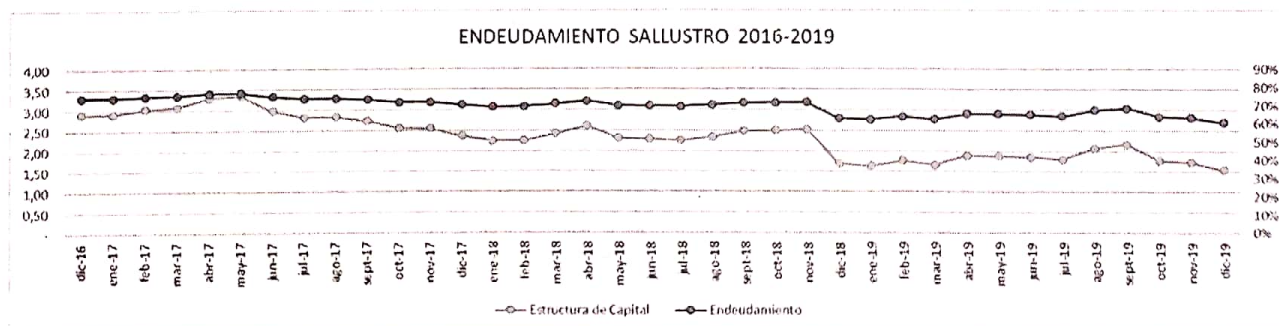
Ratios de Solvencia	dic-18	dic-19
Solvencia	1,59	1,65
Ratios de Liquidez		
Liquidez Corriente	1,35	1,54
Prueba Acida	0,62	0,75
Prueba Defensiva	13,3%	16,7%
Capital de Trabajo	24.555	38.407
Estructura de Capital		
Endeudamiento	62,9%	60,6%
Estructura de Capital	1,69	1,54

Nuestro nivel de Solvencia se encuentra dentro de los límites indicados como ideales, pero se explica ese nivel de Solvencia gracias al volumen de ventas y cobros observados en el último trimestre de 2019 donde el inventario cuenta con una participación del 51% del Activo Corriente y el 31% correspondientes a los Deudores por Venta y un 3% a Inversiones Financieras de Corto plazo.

El ciclo financiero del rubro retail de representaciones de marcas e indumentarias internacionales se tiene un ciclo financiero que varía entre 140 y 160 días durante el año, realizamos dos y cuatro compras por año con periodos de entre seis y doce meses de anticipación de las colecciones por una cuestión de temporada inversa (reverse season) con los proveedores, hemos conversado en muchas ocasiones con las entidades financieras exponiéndoles los motivos que intervienen en los ratios utilizados por ellos para el análisis los cuales son muy rígidos donde los análisis son solamente a nivel de ratios y muy poco análisis del negocio en sí, es por eso que seguimos negociando condiciones de créditos con periodos de gracia o financiamientos de tasas variables de manera a poder acortar el ciclo operativo a la amortización de la deuda financiera.

Nuestra Liquidez se encuentra en un punto ideal ya que los volúmenes de ventas e ingreso de efectivo en el último trimestre elevaron unos puntos respecto al tercer trimestre del año 2019, se consiguió un incremento de 21% en los volúmenes de disponibilidades comparados al 2018 debido al nivel excepcional del comportamiento del cuarto trimestre del año.

Al referirnos a los indicadores de endeudamiento observamos la siguiente línea de tiempo de los últimos 4 años y observamos que el nivel de Endeudamiento del Activo y la Estructura de capital aún no han llegado al objetivo que tiene la empresa la cual es lograr un nivel de ratio de Endeudamiento del 50% y una estructura menos dependiente de

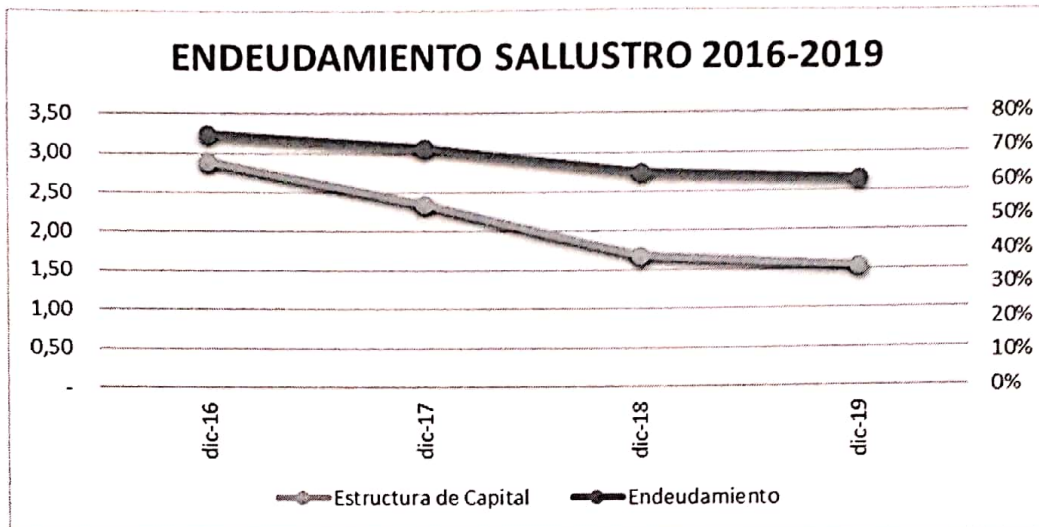


terceros con un indicador de 1 como objetivo.

Con este pensamiento en mente, los accionistas de Sallustro y Cía. han decidido como política la no distribución de las utilidades y los dividendos como una regla, de manera excepcional un % de los dividendos del ejercicio 2018 fueron distribuidos.

[Handwritten signature]

Sin embargo, destacamos la evolución anual de los indicadores expuestos en la línea de tiempo en el siguiente gráfico:



De donde concluimos que a pesar de haber llegado en el año 2016 a un nivel de ratios financieros de endeudamiento muy sensibles como se observa en el grafico anterior, al término del ejercicio 2019 la empresa a logrado reducir de manera mas que importante esos niveles de compromiso a nivel de ratios financieros.

Los Accionistas han decidido realizar aportes de capital por valor de Gs. 17.388.000.000 en concepto de inmuebles.

Variaciones del Activo: entre las variaciones mas significativas del activo cabe resaltar el incremento en el rubro de Propiedad, Planta y Equipo debido a la integración de los inmuebles por parte de los accionistas, además las inversiones realizadas en tecnología y nuevas representaciones como GAP han incrementado de manera importante los activos intangibles.

Variaciones del Pasivo: la variación mas significativa del pasivo lo encontramos en en las deudas financieras de largo plazo debido a la emisión del PEG 2 de Sallustro y Cia, la cual ira reduciéndose a lo largo del año 2020 en un 35%.

Sallustro y CIA tomo la decisión de salir al mercado de capitales con una nueva emisión de Bonos corporativos PEG 2 con un valor global del programa de Gs. 30.000.000.000 (guaraníes treinta mil millones), emitiéndose en Octubre y Diciembre del 2019 la serie 1 y serie 2 respectivamente ambas series por valor de Gs. 10.000.000.000 (guaraníes diez mil millones) cada una, siendo así el valor emitido del programa Gs.20.000.000.000 (guaraníes veinte mil millones) quedando un saldo por emitir de Gs.10.000.000.000 (guaraníes diez mil millones) que se espera realizar en el año 2020, el principal objetivo de la tercera emisión es la de utilizarlo en un 80%-90% a la reducción de la deuda financiera de corto plazo para lograr adaptar los flujos de tesorería a nuestro ciclo financiero e ir acortándolo cada vez mas.

Sallustro & Cía. SA seguirá enfocado y liderando el mercado de ropas, calzados pues se trata del segundo gasto familiar y personal luego de la alimentación. Esto es muy

SALLUSTRO & CIA S.A

importante saberlo pues confirma la sostenibilidad incuestionable de este imprescindible rubro.

El FOCO de la nueva estrategia que estamos siguiendo desde el ultimo trimestre del 2019 y que fue acelerado y cristalizado por el modo coronavirus de vivir y trabajar: está en buscar y conocer con precisión y anticipación que quieren los consumidores en ropas, calzados y accesorios, identificarlos y segmentarlos pre vendiéndoles lo máximo posible, asignándoles respuestas de abastecimiento rápida por distintos canales: plataforma omnichannel, venta mayorista a 600 distribuidores del país y fronteras, retail propio actualmente con 30 tiendas propias y franquiciados donde la inversión de la tienda y del inventario son del franquiciado.

Seguiremos con tiendas propias solamente cuando sean altamente rentables, tendiendo a trabajar con capital propio, crédito de proveedores e inversiones de los franquiciados partners a quienes venderemos el producto y el expertise para convertirlos en profesionales del retail.

Lo que se expresa más arriba es posible por la Aplicación y cuidadosa utilización de todos los Capitales y Múltiples Recursos que la empresa posee, migrando hacia una Empresa de Servicios con sofisticada y eficiente logística uniendo: Clientes y Consumidores con Proveedores de Ropa, Calzado y Accesorios de marcas líderes mundiales y abriendo progresiva y lentamente la mirada hacia otros negocios donde actuemos como brokers sin inversión de capital.

¿Cuáles son esos Capitales y Recursos?

El Patrimonio económico.

El Know how logístico de comprar, importar, y transportar cualquier producto de cualquier puerto del Asia, USA o Europa a través de una sólida red de forwarders. Los contactos empresariales y personales internacionales y nacionales.

Directores jóvenes de 30 a 40 años de la segunda generación, todos profesionales y con carreras universitarias locales y en el exterior habiendo trabajado previamente en otras empresas.

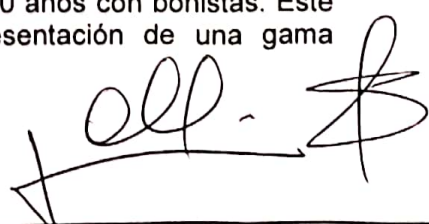
La empresa cuenta con un fuerte y marcado empoderamiento de los colaboradores ya que la persona humana es vista y considerada con dignidad y como el centro motor de todo.

Actualmente tenemos 30 años de promedio general en edad es decir es una empresa muy joven.

El Patrimonio económico de la empresa que supera los 10 millones de dolares, representaciones de Marcas líderes y muy atractivas en su relación calidad-precio comercializando aproximadamente 1.500.000 unidades por año.

Un nuevo organigrama y flujograma de logística y análisis basados en tecnologías, software SAP próximo a implementarse, el crecimiento exponencial de las ventas por tecnologías virtuales ilustra la nueva y vigorosa cultura empresarial.

Un prestigio y confianza ganadas a través de 40 años de riguroso cumplimiento de contratos, prestamos, emisión de bonos y cumpliendo hacen 10 años con bonistas. Este prestigio comercial y financiero nos ha permitido la representación de una gama envidiable de Marcas líderes regionales y mundiales:



SALLUSTRO & CIA S.A

Somos la Única empresa en el país que lleva 32 años vendiendo la marca **HERING**, marca casual de ropa casual familiar de mayor venta en el país con 400 a 500.000 unidades por año y 24 colecciones anuales una cada 15 días. También somos los únicos en el país en manejar el Know How para franquicias de ropas desde hacen 20 años.

Se representa a la segunda marca deportiva de USA **Under Armour** de extraordinario suceso en Paraguay desde hacen 5 años, de alta calidad y performance y con clientela para todas las edades y niveles de consumidores.

La marca **Hush Puppies** norteamericana es la numero uno en ventas de calzado confort en Paraguay y en USA.

En forma exclusiva se representa a la marca **ALDO** líder mundial de calzados y accesorios de moda convirtiendo a Sallustro & Cia SA en la numero uno de la comercialización del sector.

Hacen 38 años que se representa en forma exclusiva a la marca deportiva **TOPPER**, llegando a vender 360.000 pares de calzado e indumentaria, 1.000 unidades diarias. Localmente ha llegado a fabricar 80.000 prendas por año con talleres tercerizados.

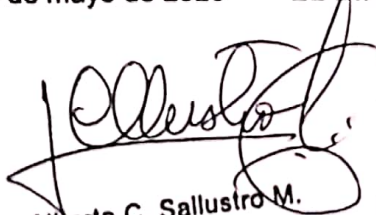
La marca SALLUSTRO con 10 tiendas Multimarcas son las de mas variedad en ropa, calzados y accesorios y ubicadas estratégicamente dentro del departamento Central.

La responsabilidad social de la empresa con su comunidad, lo testimonian a través de las fundaciones "En Alianza" y "Dequeni", colaborando con el combate a la pobreza, que trae consigo la falta de educación.


No podemos concluir esta memoria sin expresar nuestros agradecimientos sinceros a todos nuestros clientes, proveedores, amigos y especialmente a los funcionarios de la empresa por ese plus de esfuerzo y dedicación que ha permitido que el trabajo sea al mismo tiempo que una fuente de vida, una fuente de realización y felicidad personal y grupal, esperando que el 2020 sea otro año de éxitos y proyectos concretados, pedimos a DIOS nos siga acompañando y bendiciendo en el trabajo e iluminando en esta digna tarea que es la de crear riqueza humana y material. Muchas gracias.

Asunción, 04 de mayo de 2020

EL DIRECTORIO



Alberto C. Sallustro M.
SALLUSTRO & CIA
misión de servir



Octavio A. Sallustro C.
SALLUSTRO & CIA
misión de servir