



MEMORIA

A los señores Accionistas de Grimoldi S.A:

Sometemos a vuestra consideración la Memoria, los Estados Financieros Consolidados e Individuales, el Informe de la Comisión Fiscalizadora y los demás documentos correspondientes al ejercicio económico Nro. 79 finalizado el 31 de diciembre de 2023.

El 2023 fue un año en el que el manejo desordenado de la macroeconomía terminó afectando mucho la microeconomía, la operación y rentabilidad de las empresas, generando problemas que se seguirán reflejando en el primer semestre de 2024. El acuerdo de precios que se había firmado a fines de 2022, y se fue prorrogando en el tiempo, se tornó insostenible; los pagos al exterior se fueron restringiendo cada vez más hasta prácticamente desaparecer; la incertidumbre y sorpresas que surgieron en las 3 elecciones nacionales disputadas en Agosto, Octubre y Noviembre, generaron expectativas confusas y muy diversas para el corto y mediano plazo obligando a empresas y al gobierno a tomar medidas heterodoxas para mantener el nivel de actividad y consumo. La venta de mercadería importada se realizó sin tener seguridad de cual sería el valor de reposición al momento del pago a través del Mercado Único Libre de Cambio.

Las importantes alteraciones en determinadas variables financieras durante los últimos meses del año, y en especial en diciembre, cuando el peso oficial se devaluó más de 120%, la brecha entre los dólares financieros y el oficial pasó del 130% al 20%, y la inflación mensual fue de 25,5%, generaron cambios importantes en valuaciones de activos y pasivos. Esto distorsionó muchos indicadores como el margen bruto de gestión, la valuación de deudas comerciales y la de inventarios, entre otros, algunos de las cuales seguirán variando sensiblemente durante el primer semestre del 2024. La imposibilidad de valorar los inventarios a su valor de reposición, generando en consecuencia una subvaluación de estos, es una muestra de lo comentado.

Si bien los proveedores del exterior venían expresando con cada vez más énfasis su disgusto respecto a la ineficiencia de operar con Argentina, y el riesgo de cobro, ven ahora con buenos ojos que el nuevo gobierno esté intentando corregir la economía y facilitar el pago de deudas viejas y órdenes de compra nuevas. Esto relaja las tensiones y permitirá que el flujo de mercadería sea más simple y eficiente.

Los clientes mayoristas, que experimentaban una demanda importante en sus locales por parte de los consumidores y no podían abastecerlos eficazmente, dada la escasez de productos en el mercado, pasaron repentinamente a un mercado recesivo. El consumidor ve disminuido su poder adquisitivo y define su compra en basada en el precio y las diversas promociones y formas de pago en cuotas mucho más que antes.

Las empresas dueñas de las marcas que Grimoldi comercializa, que estaban muy preocupadas dada la imposibilidad del cobro en tiempo y forma, de mercadería y regalías, afectando así sus balances, ven ahora que también los dañará la recesión de estos primeros meses del 2024. Afortunadamente apuestan a la normalización de abastecimiento y pagos hacia fin de año y a una normalización total en el 2025.

La Compañía seguirá cuidando su flujo de caja, incentivando la venta online, negociando nuevos plazos de pago, tanto con proveedores como con clientes, evaluando exhaustivamente compras e inventarios de mercadería y adaptando su sourcing rápidamente en base a las expectativas de consumo.



En volumen, la suma de los pares vendidos por todos los canales de la Compañía, en el 2023, fue de 2.180.000 pares. Esto representa un crecimiento de 9,0% respecto a los 2.000.000 de pares vendidos en el 2022. El crecimiento más importante se da en la venta a través de sus locales (de primera y factory) y las plataformas de eCommerce siendo el crecimiento conjunto de estos 3 negocios de 27,7% respecto al año anterior. En el 2023, este canal llamado DTC (direct to consumer = directo al consumidor) representó el 58% del volumen vendido por la Compañía, cuando en el 2022 había sido de 50%.

En pesos, las ventas consolidadas, ajustadas por inflación, fueron de \$ 113.245 millones, lo que representa un incremento del 17,4% respecto a las ventas ajustadas por inflación del 2022.

El margen de ganancia bruta consolidado del 2023 fue de 58,9%, similar al de 2022 que fue de 58,6%. Si bien la Compañía apuntaba a un crecimiento más importante de este margen, ya que su canal de venta directa al consumidor aumentó el share de ventas en perjuicio de la venta a través de clientes mayoristas, esto no se dio principalmente por la adhesión al Programa Precios Justos, con el cual la empresa logró, durante algunos meses, la aprobación de SIRAS y el acceso al MULC, pudiendo así importar productos, partes y piezas.

Los gastos de comercialización pasaron a representar el 26,4% de la venta frente al 25,8% del mismo periodo del año anterior. Esto se da principalmente por el crecimiento de la participación de volumen de venta de las sucursales frente a la de mayorista y, en menor medida, a la recomposición de gastos de ocupación, impuestos, tarifas, salarios y otros gastos que superaron el crecimiento de la inflación y de la venta, a pesar del control estricto llevado a cabo por la Compañía.

Los gastos de administración aumentan del 2,5% al 2,7% de la venta, manteniéndose en niveles lógicos y controlados, obteniendo la productividad deseada.

La Ganancia Operativa crece el 16% en el 2023 en moneda constante respecto al 2022 dado el crecimiento de la venta, pero se mantiene constante en porcentaje respecto al año anterior dado el aumento de los gastos de comercialización.

Los Resultados Financieros, totalizaron en el 2023 \$ 29.399 millones, un 414 % más que en el 2022. Si bien las tasas de interés altas no generaron intereses por deuda financiera, que fue cancelada en 2022, si lo hicieron debido a descuentos generados por la financiación en cuotas que se ofrece al consumidor. Además la Diferencia de Cambio, y el RECPAM generaron pérdidas de \$ 11.377 millones y \$ 14.504 millones, respectivamente, debido a la importante devaluación del dólar oficial y su efecto sobre los Pasivos de la Compañía.

Si bien la Compañía creció en volumen y participación de mercado, avanzando en el desarrollo de marcas, los efectos de la devaluación de diciembre en los resultados financieros de sus estados contables da como consecuencia una caída significativa. El resultado integral total neto ordinario consolidado, ajustado por inflación, del 2023, tomando en cuenta las operaciones en el extranjero, refleja una ganancia de \$ 4.272.315.859 frente al, también ajustado por inflación de \$ 11.630.324.491, obtenido en el 2022.

La Planta Industrial de Arroyo Seco, siguió operando de forma eficiente, invirtiendo en mejoras de máquinas, procesos y layout. El nuevo panorama de abastecimiento exigirá una mejora en la productividad de esta que continuará siendo clave en la actual estructura de sourcing.

La Planta Inyectora de Poliuretano y Goma Eva de Pilar, siguió transformándose y agregando valor. Hoy produce no solo plantillas o fondos sino también productos terminados de variada índole como ser sandalias y calzado de seguridad.

El Centro de Distribución de mercadería, sito en Pilar, Provincia de Buenos Aires, continúa funcionando de forma eficiente y productiva. Está constantemente siendo repensado para mejorar los procesos que conlleva el crecimiento de la venta on-line y el manejo coordinado que requiere la omni-canalidad.



Consideramos que el abastecimiento, en la primera mitad del año, seguirá siendo complejo y presentará importantes desafíos. Dicho esto, la incertidumbre que genera el no tener claro la forma más eficiente de abastecerse genera dificultades de manejo en los canales de distribución propia, de los clientes a los que les vendemos y reduce la rentabilidad.

En materia de administración y finanzas, se continuó cumpliendo en tiempo y forma con los compromisos de deudas comerciales locales. Respecto de las deudas comerciales con el exterior, la medida que permitía pagar al exterior después de los 180 días de nacionalizada la mercadería dejó de cumplirse y eso derivó en negociaciones complicadas. Dada la trayectoria y credibilidad de la Compañía se fue llegando a acuerdos que permitieron a la empresa operar, aunque de forma irregular en su abastecimiento de productos importados.

El hecho de que la Compañía haya cancelado su deuda financiera hace que la continua volatilidad de las tasas de interés no afecte negativamente su resultado como en otras épocas. Buena parte de los gastos financieros que figuran en el balance se deben a los planes de financiación que la empresa utiliza para la venta directa al consumidor. Particularmente, en el último trimestre del año, dadas las alteraciones de variables financieras mencionadas anteriormente, los rubros Diferencia de Cambio y RECPAM reflejan números negativos importantes.

Relacionado a eso, y tratando de explicar causas y consecuencias, cabe destacar que dado que el costo de la mercadería importada vendida se contabiliza al momento en que el producto es nacionalizado, el hecho de no haber podido pagar gran parte de esta durante el último semestre de 2023, generó una deuda comercial en dólares importante que, dada la devaluación de diciembre, generó costos financieros significativos.

La Compañía está mejor preparada que en otras épocas para enfrentar ajustes económicos que pudieran llegar a realizarse en los próximos meses y seguirá tomando decisiones conservadoras en el 2024, llevando adelante medidas que fortalezcan su situación económico-financiera aún más, manteniendo cortos los plazos de cobranza, negociando esquemas de pago a mediano y largo plazo con proveedores, rotando el inventario apropiadamente y priorizando negocios rentables.

A) Breve descripción del Negocio

Grimoldi S.A. (“Grimoldi”) es una empresa con una importante historia y trayectoria en Argentina, con más de 128 años de experiencia. Su negocio es comercializar calzado, marroquinería, accesorios e indumentaria a través de locales de terceros, locales propios, franquicias y por internet. Estos productos son adquiridos a fábricas nacionales e internacionales o fabricados en su propia planta.

Para lograr este propósito cuenta, con una instalación industrial en Arroyo Seco, Provincia de Santa Fe, en la que fabrica una parte de lo que comercializa. Adicionalmente, tiene una planta productora de fondos, plantillas y calzado de seguridad instalada en Pilar, Provincia de Buenos Aires.

Los productos, a diciembre de 2023, se comercializaban a través de 97 locales al público administrados por la propia empresa o por franquiciados, 6 plataformas de eCommerce, y más de 500 clientes independientes seleccionados.

Las principales marcas que Grimoldi comercializó durante 2023 fueron Hush Puppies®, Vans®, The North Face®, Kickers®, Merrell®, Caterpillar®, a-pie®, Stitching® y Grims®.

B) Estructura y Organización de la Sociedad y su Grupo Económico



Además de la empresa madre, Grimoldi, que lista sus acciones en Bolsas y Mercados Argentinos S. A. (“BYMA”), existen otras sociedades que complementan el negocio, ya sea brindando servicios específicos o atendiendo mercados distintos de la Argentina. Estas son:

- **Grimuru S.A.**, de la cual Grimoldi posee el 100% del capital social. Su actividad principal es la comercialización y distribución de calzado, indumentaria y accesorios en la República Oriental del Uruguay.
- **Argshoes S.A.**, administrada por Grimoldi, quien posee el 95% de su capital social. Realiza principalmente actividades de almacenamiento, guarda y distribución de mercadería.

Grimoldi se organiza en diferentes unidades de negocio, siendo las principales la de Sourcing (Fábrica, Comercio Exterior, Logística), Venta Mayorista (venta a clientes multimarca y franquicias), Venta Minorista (Retail, eCommerce), Recursos Humanos, Administración y Finanzas, Desarrollo de Producto y Marketing.

Fábrica

En septiembre de 2008 Grimoldi inauguró su planta industrial en Arroyo Seco, Provincia de Santa Fe. En la misma se generó, a lo largo de los años, una importante mejora de la productividad y un crecimiento en la capacidad instalada gracias a la inversión en la mejora de la tecnología de su producción. Periódicamente se realizan ampliaciones o cambios en el layout para incorporar nuevas maquinarias y sistemas de última generación que mejoran el trabajo del área de producción y el del área de desarrollo de producto.

En el 2012, comenzaron a funcionar a pleno las nuevas instalaciones industriales en Pilar, donde se producen fondos de PU (poliuretano) y goma Eva para abastecer a la fábrica de Arroyo Seco y comercializar en el mercado este tipo de productos. En 2021 se comenzó a fabricar calzado de seguridad para otras marcas. A lo largo de los años se fue incorporando maquinaria con el objetivo de aumentar la productividad y el volumen y la intención de seguir agregando valor a los productos.

Abastecimiento

Adicionalmente a lo que produce en su propia planta, Grimoldi desarrolla y compra calzado, accesorios e indumentaria a fabricantes nacionales e importa productos desde Brasil, Asia y otros mercados.

Venta minorista y al por mayor

Grimoldi administró, durante el 2023, cadenas de negocios minoristas multimarca como Grimoldi y Urban Rail y cadenas mono marca como Hush Puppies, The North Face y Vans. Además, opera los Factory Outlets donde comercializa productos de temporadas anteriores.

Estas cadenas propias de venta al público se complementan con una importante red de franquicias, presentes en los principales centros comerciales del país. Durante los últimos tiempos Grimoldi ha invertido en el desarrollo de canales de venta online, que hoy operan de manera coordinada con los canales físicos, mejorando la experiencia del cliente.

Grimoldi también vende sus productos a una importante red de comercios en todo el país, llegando así a prácticamente todos los centros comerciales del territorio argentino.

Logística

En su centro de distribución sito en Pilar, Provincia de Bs As, la empresa recibe, ordena, factura y distribuye calzado, accesorios e indumentaria a los centros comerciales de todo el país.



Dada la cantidad de marcas, variedad de talles y modelos, los diferentes canales de distribución y la operatoria de intercambios y devoluciones entre sucursales, los procesos son de una gran complejidad y los layouts y otras variables se adaptan de acuerdo con la estrategia que se define cada año.

El centro de distribución se ha dotado de sistemas de soporte que permiten gestionar un muy alto número de referencias con alta productividad.

Recursos Humanos

La amplia diversidad de tareas realizada en una empresa tan integrada verticalmente requiere de empleados con funcionalidades varias y de especialistas, que manejan horarios flexibles, objetivos variados y exposición al consumidor en algunos casos.

El departamento de Recursos Humanos desarrolla estrategias distintas en los diversos sectores de la Compañía con el objetivo de reducir la rotación del personal, generar beneficios adicionales para estos y satisfacer sus necesidades básicas para así lograr un desempeño superior a la media del mercado.

Administración y Finanzas

La administración de la empresa se realiza en su sede, en Zapiola 1863, Castelar, Provincia de Buenos Aires. Esta cuenta con divisiones que cubren funciones como Contaduría, Tesorería, Impuestos, Tecnología, Auditoría, Planeamiento Financiero, entre otras, dando servicio a las marcas y a los canales de distribución.

C) Información sobre la Situación Patrimonial, los Resultados y la Generación y Aplicación de Fondos

A causa del alto nivel inflacionario, la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) definió que el ajuste por inflación deberá aplicarse a los estados contables cuyos cierres operen a partir del 01/07/2018.

La decisión surgió del análisis realizado sobre los índices disponibles, los cuales superan el 100% de la tasa acumulada en los últimos tres años y los demás factores cualitativos planteados en la Sección 3.1 de la Resolución Técnica 17 y 2.6 de la Resolución Técnica 41 para la re-expresión en moneda homogénea de los estados contables y las condiciones cuantitativas y cualitativas descriptas en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 29, que deben respetar los entes que utilicen Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), en concordancia con la Resolución General N°777/2018 de la Comisión Nacional de Valores (CNV).

Respecto a la actividad de la empresa, durante el 2023, al igual que el país y el mundo, tuvo un año complejo con la flexibilidad como patrón para enfrentar el entorno cambiante generado por las economías de cada país que siguen tratando de normalizarse desde la pandemia y a las dos guerras que afectan los mercados y otras variables en el hemisferio norte.

En pesos, las ventas consolidadas, ajustadas por inflación, fueron de \$ 113.245 millones, lo que representa un incremento del 17,4% respecto a las ventas ajustadas por inflación del 2022.

La Compañía vendió, durante el año 2023 un 9% más de pares respecto al 2022. El crecimiento se dio mayormente en la venta en los locales propios y la web (+30%), franquicias (+8%) y Factory Outlets (+8%). La venta a cliente mayoristas cayó un 16% en volumen principalmente por escasez de productos para vender.



El esquema del Omni-channel se sigue adaptando a las preferencias del consumidor actual, que varían continuamente, y a la de los nuevos consumidores que prueban nuestros productos. La empresa apuesta fuertemente a que esta forma de llegar y satisfacer al consumidor final le permita seguir siendo líder y referente en la comercialización de calzado casual.

Durante el 2023 la cantidad de franquicias se consolidó en 40. Se trabajó muy de cerca con este canal durante el año con la idea de adaptar los inventarios al consumo en cada zona, tratando de no perder ventas y maximizando su rentabilidad.

La cadena de locales de Factory Outlet se mantuvo, durante el 2023, en 4 locales. La empresa buscará, durante este año, experimentar con un nuevo layout en esta cadena y maximizar el margen bruto.

Consideramos que la amplia oferta de productos, las ubicaciones estratégicas de los locales, (propios, franquiciados, terceros y outlets), la excelente relación precio-calidad, la agradable atención al público, el abastecimiento preciso y la flexibilidad con la que opera la empresa, continuará posicionando a Grimoldi como la empresa líder en la distribución de calzado no deportivo.

La empresa continuará tomando decisiones para definir el origen de los productos de cada marca a comercializar, apuntando a un abastecimiento seguro y una rentabilidad adecuada. Asimismo, el costo financiero, según los plazos negociados con cada proveedor, continuará teniendo una incidencia muy importante en estas determinaciones.

La importante comunicación y coordinación interna (con los comerciales) y externa (con los clientes) en el canal mayorista, además de esquemas de premios o cargos como intereses, el entendimiento de las necesidades de ambas partes y la apuesta al futuro de los negocios conjuntos sigue siendo efectiva y clave para seguir reduciendo los plazos de pago.

La Planta Industrial de Arroyo Seco, siguió aplicando estándares de nivel internacional, auditados por las empresas licenciantes dueñas de las marcas, permitiéndole a la empresa tener colecciones exitosas en tiempo, forma, calidad y precio en sus locales, franquicias y clientes mayoristas.

La Planta de Suelas de Pilar, continúa mejorando su eficiencia e innovando con nuevos productos en el mercado argentino siendo una alternativa competitiva en calidad y precio frente a la importación.

El depósito de Distribución de mercadería, sito en Pilar, Provincia de Buenos Aires, sigue mejorando la eficiencia mediante reformas del layout y procesos.

Los Resultados Financieros, totalizaron en el 2023 \$ 29.399 millones, un 414% más que en el 2022. Si bien las tasas de interés altas no generaron intereses por deuda financiera, que fue cancelada en 2022, si lo hicieron debido a descuentos generados por la financiación en cuotas de la compra que se ofrece al consumidor. La Diferencia de Cambio, y el RECPAM generaron pérdidas importantes debido a la devaluación del dólar oficial y su efecto sobre los Pasivos de la Compañía.

Capitalización de ganancias, de ajustes monetarios del capital y de otros conceptos. Distribución de Resultados.

El Directorio propone a la Asamblea de Accionistas que con respecto al destino del Resultado del Ejercicio que arroja un saldo positivo de \$ 2.377.379.848.-: a) No constituir Reserva Legal por haber llegado al tope legal; b) Distribuir Dividendos en Efectivo por \$ 886.150.280.- efectuando, previamente, las retenciones correspondientes del Impuesto a las Ganancias y a los Bienes Personales sobre la tenencia accionaria que corresponda en cada caso y c) Constituir una Reserva Facultativa para hacer frente a la necesidad de capital de trabajo, inversiones y nuevos negocios de la Sociedad y empresas controladas por \$ 1.491.229.568-



D) Exposición de determinados Indicadores Consolidados

INDICES CONSOLIDADOS

	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2019
Liquidez	1.67	2.05	1.84	1.36	1.51
Solvencia	0.82	1.18	0.63	0.40	0.61
Inmovilización de Capital	0.15	0.19	0.23	0.23	0.25
Rentabilidad	0.09	0.79	0.64	(0.36)	(0.19)

E) Análisis de los cambios más importantes de la información patrimonial y en los resultados de las operaciones. Descripción de principales fuentes de financiación internas y externas.

F) Contratos de significación

G) Operaciones entre Partes Relacionadas

La empresa mantiene con Mozzate S.A. un contrato de alquiler por un local comercial ubicado en Rivadavia 3051, CABA, y otro en Rivadavia 6782, CABA. Estos significaron erogaciones en moneda constante netas del IVA por \$ 88.687.443 en el año, en concepto de alquiler. El director Alberto Luis Grimoldi y el exdirector Jorge Alberto Grimoldi, son accionistas de la empresa Mozzate S.A.

La empresa mantiene con Grimolbio S.A. un contrato de alquiler por un local comercial ubicado en Florida 251, CABA. Este significó erogaciones en moneda constante netas del IVA por \$ 52.683.472 en el año, en concepto de alquileres. El director Alberto Luis Grimoldi y el ex-director Jorge Alberto Grimoldi, son accionistas de la empresa Grimolbio S.A.

H) Objetivos y Perspectivas

Ante la incertidumbre que todavía existe respecto a la recesión que se está viviendo actualmente, la cantidad de reformas presentadas, por el nuevo gobierno, que pretenden desregular muchos negocios y forma de comercializar, el panorama internacional afectado por importantes elecciones a llevarse a cabo en estos meses, las guerras en Ucrania y en la franja de Gaza, los costos y problemas de logística global, entre otras incógnitas más, nos sigue siendo muy difícil proyectar los próximos meses.

La Compañía será cauta en sus planes. Desarrollará colecciones segmentadas, que satisfagan las necesidades cambiantes del público que verá afectado su poder adquisitivo. Mantendrá la esencia de sus locales y las marcas que comercializa previendo que el consumidor será más selectivo y buscará productos con buena relación precio-calidad y marcas que le generen confianza.

I) Información Adicional requerida en el inc. c) del artículo 60 de la Ley 26.831:

a) *Política comercial proyectada y otros aspectos relevantes de la planificación empresarial, financiera y de inversiones.*



La empresa continuará privilegiando acciones tendientes a afirmar su posición de liderazgo en el mercado de calzado y a satisfacer las necesidades de sus clientes, tanto mayoristas como minoristas, seguirá incursionando en el mercado de la indumentaria y apostando a la venta y sinergia que aporta internet.

b) Aspectos vinculados a la organización de la toma de decisiones y al sistema de control interno de la sociedad.

La empresa cuenta con un sistema de información suficiente y confiable, así como un calificado plantel humano, lo cual le garantiza información oportuna y necesaria para la toma de decisiones y le permite un adecuado nivel de control interno.

El Comité de Auditoría se encuentra en funciones conforme a lo dispuesto en el Art. 109 de la Ley 26.831.

c) Política de dividendos propuesta o recomendada por el directorio, con una explicación fundada y detallada de la misma.

La política de dividendos de la sociedad es decidida por el Directorio. La efectivización de los dividendos depende de la situación económica y financiera de la sociedad y de la necesidad de conservar el capital de trabajo y de atender proyectos de inversión.

d) Modalidades de remuneración del directorio y la política de remuneración de los cuadros gerenciales de la sociedad, planes de opciones y cualquier otro sistema remuneratorio de los directores y gerentes por parte de la sociedad.

La remuneración al Directorio es aprobada por la Asamblea que aprueba los Estados Financieros anuales, mientras que las remuneraciones de los cuadros gerenciales son fijas, no contando la sociedad con planes de opciones ni otro sistema remuneratorio que corresponda informar.

J) Forma parte de esta Memoria el décimo sexto informe sobre código de gobierno societario Anexo III del Artículo 1° del Capítulo I del Título IV de las Normas de la CNV (TO 2013)

K) Política ambiental

Grimoldi planea llevar a cabo estas acciones manteniendo su compromiso con el cuidado de sus empleados, del medio ambiente y de las comunidades en las que opera. Para ello, seguirá invirtiendo para implementar altos estándares de seguridad industrial, continuará llevando a cabo políticas destinadas a minimizar el impacto ambiental en las plantas industriales, y continuará capacitando a todos sus empleados acerca del código de conducta que rige la responsabilidad social empresaria.

Costos y responsabilidades en materia ambiental.

Diversas leyes y regulaciones nacionales, provinciales y municipales en materia de protección del medio ambiente, higiene y seguridad regulan la actividad de Grimoldi. Entre otros aspectos, esas leyes y regulaciones tratan sobre:

- a) la higiene y seguridad de los empleados;
- b) la generación, almacenamiento, manejo, uso y transporte de materiales peligrosos;
- c) la emisión y descarga de materiales peligrosos en el suelo, aire o agua.



GRIMOLDI

DESDE 1895

También por su actividad, Grimoldi está obligada a obtener permisos de autoridades gubernamentales en relación con determinados aspectos de sus operaciones. Grimoldi no puede garantizar que cumplió y cumplirá en todo momento con la totalidad de las disposiciones contenidas en esas leyes, reglamentaciones y permisos.

Además, tanto esas leyes y reglamentaciones como esos permisos exigen a menudo comprar e instalar costosos equipos de control de contaminación o realizar cambios operativos para limitar los impactos o posibles impactos en el medio ambiente y/o en la salud de los empleados. La violación de las condiciones de esas leyes y reglamentaciones o de esos permisos puede derivar en multas significativas, sanciones penales, revocación de los permisos operativos y/o el cierre de las instalaciones de Grimoldi.

Asimismo, conforme a determinadas leyes ambientales, Grimoldi podría ser declarada responsable de todos los costos relacionados con cualquier contaminación en sus instalaciones actuales o anteriores, las de sus predecesores y en los emplazamientos de disposición de residuos de terceros. También podría considerarse responsable de todas y cada una de las consecuencias emergentes de la exposición humana a sustancias peligrosas u otros daños ambientales. Además, bajo ciertas circunstancias limitadas, las leyes argentinas atribuyen la responsabilidad por la falta de cumplimiento de las leyes ambientales al comprador de una empresa adquirida por un período de tiempo indefinido. Si esto ocurriera y pudiera ser probado, podría afectar adversamente los resultados de Grimoldi y su situación patrimonial.

Grimoldi no puede garantizar que el costo que le implique el cumplimiento de las leyes actuales y futuras en materia de medio ambiente, higiene y seguridad, así como su responsabilidad por la liberación de sustancias peligrosas o por su exposición a ellas, tanto en el pasado como en el futuro, no afectarán negativamente su actividad y sus resultados operativos o su situación patrimonial.

Cobertura de seguros para cubrir pérdidas en caso de daños.

En general, la actividad de Grimoldi está sujeta a diversos riesgos y peligros que incluyen accidentes industriales, disturbios laborales, cambios en el entorno regulatorio, reclamos de consumidores, peligros ambientales, y fenómenos climáticos y de otra índole. Sus seguros solamente cubren parte de las pérdidas que podría sufrir. Grimoldi mantiene seguros por montos que considera adecuados para cubrir los posibles daños a sus plantas y bienes ocasionados por incendio, responsabilidad general de terceros por accidentes, riesgos laborales, transporte internacional y local, y pérdida de beneficios. Si no pudiese renovar sus pólizas de seguro en forma periódica o si se produjesen siniestros u otras responsabilidades no cubiertas por seguros o que excedan los límites de sus seguros, Grimoldi podría quedar condicionada a considerables costos adicionales imprevistos.

Cuestiones sobre medio ambiente

Grimoldi ha mostrado una actitud de responsabilidad y preocupación en cuanto a la prevención de la producción de efectos medioambientales adversos por causa de sus actividades de producción, y lleva a cabo una política medioambiental, por la que efectiviza todas las inversiones necesarias.

Todas las plantas de Grimoldi operan atendiendo al cumplimiento de las regulaciones nacionales y medioambientales. Las agencias gubernamentales de control involucradas son:

- Agencias Nacionales de Política Ambiental:
 - Secretaría de Política Ambiental Cambio Climático y Desarrollo Sustentable
 - Instituto Nacional del Agua (I.N.A.)
- Agencias Provinciales de Control Ambiental:



GRIMOLDI

DESDE 1895

- Organismo Provincial de Desarrollo Sostenible de la Provincia de Buenos Aires
- Autoridad del Agua de Buenos Aires
- Secretaría de Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable de Santa Fe

Las acciones respecto al compromiso con el medio ambiente implican dar cumplimiento a la normativa legal vigente en la materia, en cada uno de los municipios y provincias.

Asimismo, se mantienen bajo monitoreo las variables ambientales más significativas en las Unidades Operacionales Industriales. Algunas de ellas se detallan a continuación:

- Uso de agua, generación de efluentes y calidad de vertido.
- Almacenamiento de insumos y químicos de limpieza.
- Emisión de gases a la atmósfera.
- Provisión y consumo de energía eléctrica.
- Segregación de residuos sólidos y semisólidos, y su disposición final.
- Evolución de los costos de saneamiento.

Con fecha 14 de septiembre de 2016, mediante Resolución N° 3034 dictada por el Organismo Provincial de Desarrollo Sostenible de la Provincia de Buenos Aires, Grimoldi ha obtenido el Certificado de Aptitud Ambiental para su establecimiento industrial de calzado, suelas y plantillas ubicado en Pilar, Provincia de Buenos Aires.

Los planes para el ejercicio 2024 implican priorizar el respeto por la normativa en vigencia, prevenir los eventos que puedan generar problemas de contaminación del medio ambiente, así como optimizar la utilización y consumo de los recursos; todo ello en el marco de las planificaciones anuales, dentro de la estrategia global de la empresa.

L) Agradecimiento

Queremos expresar nuestro mayor agradecimiento a clientes, franquiciados y proveedores que siguieron acompañándonos en estos meses complejos. Un muy especial agradecimiento al personal de la empresa que se adapta rápidamente a las cambiantes modalidades de trabajo y han acompañado con un gran esfuerzo esta gestión.

Estamos convencidos que, con las medidas implementadas, más el acompañamiento de todos los mencionados, se han sentado las bases para una Compañía más sana y con mayor rentabilidad.

Buenos Aires, 11 de marzo de 2024.

EL DIRECTORIO

Alberto Luis Grimoldi
Presidente