



Memoria del Directorio 2024

Introducción

El 2024 se caracterizó para Codipsa como un año estable y cargado con muchas actividades. La mayoría de los mercados internacionales de Codipsa en América y Europa fueron estables con tendencia de crecimiento. El principal desafío consistió en manejar los desafíos logísticos que restaban competitividad a Codipsa en algunos mercados importantes como Estados Unidos, Canadá y Centroamérica. El aumento de actividades durante el año 2024 estaba principalmente relacionado con el desafío de Codipsa de ir creciendo a base de una diversificación. Especialmente el Equipo Gerencial y de Jefaturas estaba liderando y apoyando el proceso de arranque de los nuevos emprendimientos del Grupo Codipsa. Los resultados de la industria almidonera fueron óptimos y posibilitaron el apoyo financiero a las otras iniciativas.

1. Comercialización

El área comercial de Codipsa está organizado en tres ejes temáticos. La venta de productos de producción propia, la venta de productos de producción tercerizada y la internacionalización de Codipsa. La facturación total de Codipsa en el 2024 fue de 294.713 Millones de Gs, que son 39 Millones de U\$. Con esto se cumplió el 111 % del objetivo anual de facturación. La facturación disminuyó en un 14 % en comparación al año anterior por la caída de los precios de los almidones en los mercados internacionales.

El volumen total de venta de Codipsa durante el 2024 fue de 55.385 Tn, cumpliendo el 113 % del objetivo anual de ventas. El volumen de venta total aumentó en 14 % en comparación al año anterior. El volumen de venta local fue de 13.224 Tn. Es el volumen de venta en Paraguay más alto de Codipsa desde su creación. En los mercados internacionales se vendieron 42.160 Tn. Codipsa tiene en Paraguay unos 715 clientes activos y la venta internacional se realiza en 33 países con 99 clientes activos. La venta de fécula de mandioca sigue siendo el producto principal de Codipsa. El 54 % de la facturación total se basa en la venta de fécula de mandioca. La venta en los mercados internacionales fue bastante compleja durante el 2024 por los desafíos logísticos a nivel global. Subieron los costos de flete, se complicaron las entregas de contenedores, falta de espacios en los buques, extrema baja del Río Paraguay durante varios meses y excesiva congestión en varios puertos y el Canal de Panamá. Igualmente se logró la comercialización de un volumen récord en los mercados internacionales.

En el mercado local se vendieron 7.837 Tn entre fécula de mandioca, almidón agro y almidones chiperos. A través del “Programa de Ventas Digitales” se comercializaron 1.765 Tn de productos. La sistematización de la venta local a través del seguimiento a los canales de venta, aplicaciones, productos,



vendedores, gastos, clientes, rentabilidad, potencial de venta, zonas geográficas y plan de crecimiento sigue siendo un gran desafío para Codipsa.

En los mercados internacionales se vendieron 24.132 Tn de fécula de mandioca. Los principales mercados para este producto fueron Colombia con 38 %, Estados Unidos con 25 %, Argentina con 7 %, Bolivia con 5% y México con 4 % de la venta total internacional.

El almidón de maíz continúa siendo el segundo producto más importante de Codipsa. En el mercado local fueron vendidas 1.218 Tn y en los mercados internacionales 14.800 Tn. Lo resaltante fue la venta de almidón de maíz en mercados como Estados Unidos, Colombia y países de Centroamérica, que normalmente son proveídos por las empresas multinacionales de producción de almidones.

Con relación a los almidones modificados se vendieron en los mercados internacionales 1.626 Tn y en el mercado local 604 Tn. Entre los almidones modificados se producen almidón agrio, almidones catiónicos de mandioca y maíz, almidones oxidados de maíz y almidones fosfatados. Durante el 2024 se priorizó la venta de las premezclas de Chipa, Mbeju, Pan de Queso, Prepizza y Pan de Bono. Se vendieron un total de 19.850 Kg de premezclas en el mercado local. El almidón chipero tradicional se instaló fuertemente en el mercado local con unas 2.745 Tn, y el almidón chipero premium con 300 Tn.

La venta de fécula de mandioca de origen tailandés con marca Codipsa no se pudo realizar durante el 2024 porque por los costos de flete los precios finales para los clientes finales eran más competitivos de origen sudamericano. Durante el 2024 se vendieron un total de 1.548 Tn de fécula de papa con marca Codipsa de origen polaco. En el mercado local se vendieron 218 Tn y en los mercados internacionales 1.330 Tn. Para la producción de embutidos Codipsa vendió tripas de origen polaco y aditivos cárnicos de origen argentino. Se vendieron 850 km de tripas y 1.230 Kg de aditivos cárnicos en el mercado local. Adicionalmente se vendieron 14.160 kg de Tapioca, 5.120 kg de Sagú, 4.470 Kg de harina de mandioca y 15.510 Sierras para la molienda de mandioca en los diferentes mercados.

Fueron vendidas 1.495 Tn de proteínas con una humedad del 12 % para la alimentación animal. En el mercado local se comercializaron 182 Tn de productos congelados y se exportaron 40,5 Tn a España. Son dos productos de Codipsa con mucho potencial de crecimiento.

2. Producción

El área de producción de Codipsa está estructurada en la producción agrícola, la producción de almidones y la producción de productos con valor agregado. La producción propia de mandioca es ejecutada por CPA. Durante el 2024 ya no fue plantado mandioca sobre tierras alquiladas. Se cosecharon 100 hectáreas de mandioca y el resultado financiero de esta operación fue de 120 Millones de Gs. de pérdida. Fue imposible encontrar tierras adecuadas para la producción de



mandioca. La mayoría de las tierras agrícolas en la zona de CPA son usadas para la producción de soja y maní.

En las cuatro plantas de Codipsa se compraron un total de 92.591 Tn de mandioca, por un valor total de 37.261 Millones de Gs., que son 4.700.000 U\$. El precio promedio pagado por la mandioca es de 402 Gs/Kg IVA incluido. El año 2024 se caracterizó después de muchos años por un precio estable durante casi todo el periodo. Recién a finales del año el precio subió un 50 % por el contrabando de mandioca del Paraguay al Brasil.

Los Equipos Técnicos de las cuatro plantas acompañaron a los productores en la plantación de mandioca para la cosecha del 2025. Fueron registradas unas 4.500 hectáreas de plantación de mandioca, que estarían disponibles en la siguiente cosecha. Para la producción de almidón de maíz se compraron un total de 25.269 Tn de granos de maíz por un valor total de 4.120.000 U\$.

La producción total de fécula de mandioca de Codipsa durante el 2024 fue de 21.228 Tn, cumpliendo el 100,4 % del objetivo anual. El volumen de producción en Codipsa I fue de 5.849 Tn, en Codipsa III de 14.666 Tn y en Codipsa IV de 713 Tn. En la planta de Codipsa IV fueron producidas adicionalmente unas 17.216 Tn de almidón de maíz. En Codipsa III fueron producidas adicionalmente unas 24,6 Tn de premezclas de Chipa, Mbeju, Pan de Queso y Prepizza, 1.412 Tn de almidón agrio, 2.794 Tn de almidón chipero tradicional, 294 Tn de almidón chipero premium, 501 Tn de almidón catiónico de mandioca, 916 Tn de almidón catiónico de maíz. 115 Tn de almidón fosfatado y 368 Tn de almidón oxidado de maíz. La producción total de los diferentes tipos de productos fue de 44.869 Tn. Codipsa tuvo un año récord de producción de almidones de toda su historia, sumando los volúmenes de producción de todos los productos.

El proyecto de producción y venta de productos congelados empezó en enero del 2023. En total ya fueron invertidos unos 97.000 U\$ en el proyecto. La producción de mandioca congelada durante el 2024 fue de 245.000 Kg. A finales del 2024 se amplió el portafolio a producción y venta de batatas, choclo y mezcla de vegetales congelados.

3. Responsabilidad Corporativa

El área de Responsabilidad Corporativa de Codipsa está organizada en la Responsabilidad Externa que son los clientes y proveedores, la Responsabilidad Interna que se refiere a los colaboradores, accionistas, instalaciones y la Responsabilidad Corporativa con el Medio Ambiente.

Dentro de la responsabilidad externa con los clientes, el área de Logística gestionó durante el 2024 el traslado de un total de 70.007 Tn, de las cuales, 55.000 Tn corresponden a la venta de productos, 1.215 Tn a la importación de almidones desde Brasil y 13.792 a la compra de productos de otros proveedores de intermediación. En la cartera de clientes locales tenemos deudas al día por valor de 4.034 Millones de Gs. y un índice de morosidad del 4 %, en el mercado internacional tenemos deudas al día por unos 3,4 Millones de U\$ y un índice de



morosidad del 35 %. Los índices de morosidad cuentan desde el primer día del vencimiento del pago. En el marco del sistema de calidad se realizó la renovación de la ISO 22000 en las plantas de Codipsa III y Codipsa IV para la fécula de mandioca y almidón de maíz, se renovó la certificación FDA de Estados Unidos para la fécula de mandioca y almidón de maíz. La certificación Kosher y Halal se renovó para las plantas de Codipsa III y Codipsa IV para la fécula de mandioca y almidón de maíz. En el mismo contexto se manejó el sistema de reclamos para las áreas de producción, calidad, compras y logística. Durante el 2024 se registraron un total de 40 reclamos, de los cuales 15 reclamos son procedentes. En el contexto del área de Inteligencia de Mercado se trabajó a base de la herramienta del Power BI incluyendo información de las áreas de la dirección, operaciones, producción, comercial, administración, capital humano y análisis del mercado. El programa de marketing incluyó publicaciones periódicas en la página web, posteos en redes sociales, presentaciones institucionales y brochures, cartelera, renovación del packaging, participación en ferias y eventos, merchandising, boletines informativos, etc. El programa de apoyo a la mandioca incluyó el asesoramiento a los productores de mandioca, el seguimiento a la medición del contenido de materia seca en raíz y el relacionamiento internacional con instituciones del rubro como el CIAT, Clayuca, ABAM y Capama del Paraguay. Durante el 2024 fue concluido el proyecto de la VAM. La ejecución del proyecto VAM tenía una duración de 8 años. Fueron importadas 55 variedades de mandioca para seleccionar a través de un riguroso proceso de varios años las mejores variedades para las circunstancias de producción en Paraguay. En el 2024 empezó en colaboración con la empresa Chacomer un proyecto de responsabilidad social cuyo objetivo fue el de incentivar a las familias que se encuentran en las zonas de influencia de Codipsa III, a ser protagonistas de sus vidas, que, por medio de herramientas y conocimientos adquiridos, logren una vida espiritual plena y con fe en la palabra de Dios. En total fueron acompañadas espiritualmente 80 familias, 898 personas en un período de 7 meses, de las cuales 20 personas aceptaron a Jesús como su Salvador.

En el contexto de la Responsabilidad Interna se ejecutaron diferentes actividades con todos los colaboradores de Codipsa. Codipsa cuenta en diciembre del 2024 con 180 colaboradores y pago en forma anual a sus colaboradores un total de 15.437 Millones de Gs.. Dentro del Plan de Capacitación Anual se dieron 2.036 horas de capacitaciones a 661 participantes. Los temas se concentraron en la seguridad industrial, el sistema de gestión de calidad e inocuidad, el almacenamiento de productos, identidad corporativa, procesos internos, materia prima, liderazgo de equipos y comunicación interna. Con el programa de Auditoría Interna se auditó las áreas de Logística, Ventas, Industrias y Tesorería. La elaboración y el control mensual del Presupuesto y los gastos y costos de producción forman parte de la Responsabilidad Interna de Codipsa, como también el Programa de eficiencia de extracción, calidad y costos de producción. El contenido promedio anual de materia seca en la producción de fécula de mandioca.



en las cuatro plantas fue de 396 gramos, la eficiencia de extracción promedia anual fue de 82,18 % y el rendimiento final fue de 22,81 %. El rendimiento promedio anual en la producción de almidón de maíz en la planta de Codipsa IV fue de 66,83 %. Con relación a la salud y seguridad industrial se realizó con el médico contratado por Codipsa una revisión de la salud de todos los colaboradores de Codipsa y una revisión del estado de la seguridad industrial de las cuatro plantas. Considerando la responsabilidad con los accionistas se obtuvo en el 2024 un resultado de 15.585 Millones de Gs, que representa un retorno del 15,0 % sobre patrimonio.

Meda NA y algunos accionistas adherentes a esta institución fueron estratégicos durante la época de la fundación de Codipsa y los primeros años de la empresa. Aportaron recursos financieros, experiencias y motivación para que la nueva empresa Codipsa fundada hace 26 años atrás siga creciendo y sea un caso de éxito. Durante los últimos años Meda NA intentó vender sus acciones en Codipsa para ir cumpliendo su visión de invertir recursos financieros en nuevos proyectos en países con mayores necesidades. En diciembre adquirió Codipsa el 100 % de las acciones de Meda NA por un valor total de 1,8 Millones de U\$ más un compromiso de realizar una inversión en un proyecto de desarrollo de Meda NA alrededor del mundo. Las acciones de Meda NA representaban el 15,95 % del total de las acciones y fueron distribuidas proporcionalmente a los accionistas actuales de Codipsa.

En el Balance Social al cierre del año 2024 se refleja en los egresos anuales totales una participación del 48 % por parte de los productores, 23 % los accionistas, 20 % los empleados y 9 % el Estado.

La responsabilidad con el medio ambiente incluye la renovación de las licencias ambientales e industriales, el mantenimiento de la reforestación en los predios de las plantas, el mantenimiento de los sistemas de efluentes en las tres plantas y las estaciones de Biogás en Codipsa III y Codipsa IV. En Codipsa III fue construido durante el 2024 un depósito con una superficie de 5.170 Mts².

4. CPA

CPA compró durante el 2024 unas 58.020 Tn de mandioca por un valor total de 23.134 Millones de Gs, con un precio promedio de 399 Gs/Kg IVA incluido. Con la compra de mandioca se cumplió en un 155 % el objetivo anual proyectado inicialmente. Durante 11 meses del año se produjeron un total de 13.827 Tn de fécula de mandioca cumpliendo el 141 % del objetivo anual. El rendimiento final promedio anual fue de 23,83 %, cumpliendo el 107 % del objetivo anual para este indicador. En el mercado local se vendieron 2.885 Tn de fécula de mandioca por un valor total de 11.041 Millones de Gs. El volumen anual de exportación fue de 1.388 Tn por un valor total de 6.054 Millones de Gs. La venta anual total de CPA fue de 16.979 Tn con una facturación total de 63.251 Millones de Gs. El año cerró con un stock de 2.250 Tn de fécula de mandioca. El resultado contable de CPA



del 2024 es de 10.089 Millones de Gs. que representa un retorno del 31,91 % sobre patrimonio.

Durante el 2024 se empezó con la ejecución de un proyecto de producción y venta de harina de mandioca. La inversión total es de 1,2 Millones de U\$. Se prevé que el mayor volumen de la producción será exportado a países de América del Norte y Europa. El comienzo de la producción está previsto para el segundo semestre del 2025.

5. Madre

Codipsa compró a finales del 2023 el 60 % de las acciones de la empresa Madre. La inversión inicial fue de 900 Millones de Gs. La empresa Madre produce bolsas biodegradables. La decisión para realizar la inversión se basaba en la promesa de que se iba terminar un proyecto de desarrollo propio de resinas para abaratar costos de producción y la reglamentación de la ley que obliga la aplicación de bolsas biodegradables en los puestos de venta nivel nacional. Ambos temas no se dieron en la medida esperada. El principal desafío de la empresa Madre consiste en que por los altos costos de producción el precio de venta es mínimamente 3 veces mayor que una bolsa plástica convencional. Solamente con soluciones conceptuales la sobrevivencia de Madre sería posible. Al buscar soluciones sostenibles a largo plazo se destacaron las diferencias en la visión empresarial de los respectivos accionistas. Codipsa decidió en diciembre del 2024 salir definitivamente de la empresa Madre por la incompatibilidad de visión entre los accionistas y la insostenibilidad del negocio.

6. Blue Bio – Feel Green

Durante el 2024 empezó la ejecución de los emprendimientos Blue Bio y Feel Green. Codipsa tiene el 50 % de las acciones en ambas empresas. La inversión hecha en Blue Bio es de 1,5 Millones de U\$ y en Feel Green de 500.000 U\$. Con la empresa Blue Bio se prevé la producción de productos degradables a base de almidones como cucharas de helado, vasos, platos, cubiertos y pajitas. Con la empresa Feel Green se pretende producir cucuruchos para helados. Ambas empresas importaron las máquinas de producción. La producción de Blue Bio empezó durante el segundo semestre del 2024 con cucharas de helado. Fueron producidas 4.092.568 cucharas de helado, que serán exportadas a principios del 2025 al mercado de Estados Unidos. El resultado de Blue Bio del 2024 es de - 2.739 Millones de Gs. Para el 2025 está previsto una producción con plena capacidad instalada de cucharas, cubiertos, platos y pajitas. La capacidad de producción de Feel Green será alquilada inicialmente a Blue Bio.

7. Treffen

El Bistró Fusión Treffen fue inaugurado luego de un largo proceso de planificación y organización en noviembre del 2024. La participación accionaria de Codipsa en Treffen es del 98 %. La inversión total realizada es de 2.500 Millones de Gs. El objetivo de Treffen consiste en organizar para sus clientes



experiencias positivas relacionadas al arte culinario típico paraguayo y alemán menonita. En el bistró se ofrecen más de 80 variedades de platos de cocina tradicional paraguaya y menno/alemana, cuenta con una capacidad para 160 comensales sentados distribuidos en 5 zonas: el biergarten, el salón, el quincho, la terraza y el salón VIP. Actualmente emplea a 32 personas. El resultado de Codipsa Bistró del 2024 es de – 528 Millones de Gs. Para el 2025 está previsto trabajar en el posicionamiento y consolidación del bistró dentro de la oferta gastronómica de Asunción y la consecuente ocupación/rotación de mesas y comensales, con lo cual se permita maximizar la rentabilidad, recuperar la inversión y garantizar el éxito del proyecto a largo plazo.

8. Codipsa USA

La empresa Codipsa USA fue creada en diciembre del 2023. Codipsa posee el 70 % de las acciones de Codipsa USA. La inversión total realizada fue de 30.000 U\$. El objetivo de la empresa consiste en llegar con los productos de Codipsa a los clientes finales del mercado estadounidense. Durante la primera etapa se pretende crear una base sostenible para la empresa con la venta de almidones para ir ampliando paulatinamente el portafolio de productos. Durante el 2024 fueron vendidos en el mercado estadounidense un total de 5.332 Tn de fécula de mandioca, 2.749 Tn de almidón de maíz, sumando una venta total de 8.081 Tn con una facturación total de 6.801.512 U\$. La oficina principal con deposito está en California con una deposito adicional en Chicago. Para el 2025 está previsto la organización de un tercer deposito en Miami. El resultado de Codipsa USA en el 2025 es de -147.250 U\$.

Conclusión

Resumiendo las actividades de Codipsa y CPA se realizó durante el 2024 una venta total de 72.364 Tn de productos y se obtuvo una facturación total de 47 Millones de U\$. Son 32 % más en volumen de venta y 5 % menos en facturación en comparación al año anterior. Se compró un total de 150.611 Tn de mandioca por un valor total de 60.395 Millones de Gs, que representan unos 7,7 Millones de U\$ pagados a los pequeños productores de mandioca. La producción total de fécula de mandioca fue de 35.055 Tn sumando la producción de almidón de maíz se obtuvo una producción total de 52.271 Tn de almidones. La producción total de almidones creció en un 20 % durante el 2024. El resultado operativo consolidado es de 25.673 Millones de Gs, que representa un retorno del 18 % sobre patrimonio.

El negocio de los almidones para Codipsa y CPA fue muy estable durante el 2024. En ambas empresas se lograron volúmenes récord en producción y ventas. La baja de los precios de los commodities a nivel global causaron una menor facturación y resultados contables. Pero con estos resultados positivos de Codipsa y CPA se obtuvo una seguridad financiera para ir fomentando y apoyando las nuevas empresas del Grupo Codipsa como Blue Bio, Feel Green, Treffen y Codipsa USA.




La visión estratégica del Directorio de Codipsa se basa en el cuidado y la inversión de tiempos y esfuerzos necesarios, para mantener el principal negocio del grupo y poder fortalecer la diversificación e innovación a través de nuevos emprendimientos.

Esperemos que, con dedicación, perseverancia, humildad, esfuerzos centrados y un espíritu de innovación podamos llevar adelante la misión de Codipsa y sus emprendimientos adherentes, basándonos en una Responsabilidad Corporativa con los productores, colaboradores, clientes y el medio ambiente.

Confiamos en las bendiciones de Dios y agradecemos el gran esfuerzo del equipo humano y el liderazgo del Directorio de Codipsa.

Muchas gracias.



Jacob Goertzen
Presidente