



**MEMORIA DEL DIRECTORIO DE**  
**KUROSU & CIA. S.A.**  
**EJERCICIO CERRADO AL 31/12/2025**

El Directorio de **KUROSU & CIA. S.A.** en cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos Sociales de la empresa y a las disposiciones legales pertinentes cumple en dirigirse a los Señores Accionistas a fin de someter a su consideración los Estados Financieros, el Informe del Síndico y de los Auditores Externos, correspondientes al Ejercicio cerrado al 31 de diciembre del año 2025.

A continuación, se exponen algunos comentarios e informaciones acerca del comportamiento de la economía del país, especialmente en lo relativo a los rubros o segmentos a los cuales se enfocan las actividades de nuestra firma; y los aspectos y circunstancias más resaltantes que caracterizaron la marcha de la entidad en sus diferentes áreas.

**SÍNTESIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PARAGUAY - 2025:**

En el 2025, la economía paraguaya registró un **crecimiento sólido estimado en torno al 6,0%**, consolidando tres años consecutivos de expansión por encima del promedio regional. Este desempeño estuvo impulsado por el dinamismo de los sectores **servicios, manufacturas y agricultura**, favorecida por producciones récord en varios cultivos. La **inflación anual** se ubicó en **3,1%**, dentro del rango meta del Banco Central del Paraguay, reflejando estabilidad de precios y expectativas bien ancladas.

En el ámbito fiscal, el Gobierno Nacional avanzó en la senda de convergencia hacia la regla fiscal, cerrando el año con un **déficit fiscal del 2,0% del PIB**, el mejor resultado desde 2019. El sistema financiero mantuvo su solidez, con elevados niveles de rentabilidad y una morosidad moderada, acompañando el crecimiento de la actividad económica.

El **comercio exterior** mostró un marcado dinamismo, especialmente por el aumento de las importaciones. Las **importaciones totales de bienes alcanzaron USD 18.111 millones**, registrando un **crecimiento interanual del 10,6%**, impulsadas por la mayor demanda de bienes de consumo, capital e insumos productivos. Las importaciones registradas representaron casi el 98% del total, mientras que las importaciones bajo el **Régimen de Turismo** superaron los **USD 3.150 millones**.

Como resultado del mayor crecimiento de las importaciones frente a las exportaciones, la **balanza comercial cerró el año con un déficit de USD 1.390 millones**. No obstante, este comportamiento refleja una economía en expansión, con mayor consumo e inversión, consolidando bases macroeconómicas favorables para el crecimiento futuro, aunque con el desafío de fortalecer la diversificación exportadora y el equilibrio externo.

**Principales indicadores económicos al 31 de diciembre 2025:**

- **Crecimiento Económico (PIB):** Se estima una expansión consolidada del 6,0% al cierre del año, marcando tres años consecutivos de crecimiento superior al 4%, triplicando el promedio de la región, apoyado en la diversificación de sectores y una gran resistencia a factores exógenos.

**Nuestra Misión:**

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



- **Inflación:** El Índice de Precios al Consumidor (IPC) cerró el año con una variación acumulada del 3,1%, por debajo del 3,8% verificado en el año anterior.
- La inflación del mes de diciembre del año 2025, medida por la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC), fue del -0,3%, inferior a la variación del 0,7% observada en el mismo mes del año anterior.
- Con este resultado, la inflación del año 2025 asciende al 3,1%, por debajo del 3,8% verificado en el año anterior.
- Por otro lado, se señala que la inflación núcleo se situó por encima de la inflación total mensual (en 0,1%). Así, la inflación del año medida por este indicador, alcanzó una variación del 3,3%, por debajo del 3,4% registrada en el año 2024.
- **Sector Externo y Tipo de Cambio:** Se observa una mayor estabilidad del guaraní frente al dólar. El tipo de cambio proyectado a fin de año se moderó, con expectativas de un guaraní más fuerte.
- **Política Fiscal:** El gobierno cumplió con la convergencia fiscal, reduciendo el déficit al 2,0% del PIB. El país alcanzó un nivel récord de presión tributaria sin incrementar tasas, y se proyecta una disminución de la deuda pública a mediano plazo.

El Informe de Situación Financiera de la Administración Central (SITUFIN), al cierre de 2025, reporta un déficit fiscal de G. 7.480 mil millones (USD 1.047 millones), equivalente al 2,0% del PIB, el mejor resultado desde 2019. Este desempeño mejora frente al déficit de 2,5% observado en 2024 y confirma, por segundo año consecutivo, el avance en la senda de convergencia hacia el cumplimiento de la regla fiscal. Además, el déficit primario se ubicó en 0,1% del PIB, acercándose al equilibrio y reflejando una gestión más sostenible de las finanzas públicas. Este resultado se da en un contexto de crecimiento moderado de los ingresos tributarios, junto con una disminución de los ingresos no tributarios y la contención de los gastos no prioritarios.

En detalle, los ingresos totales crecieron 4,5%, impulsados principalmente por la recaudación tributaria, que aumentó 8,6%, con una desaceleración en el último trimestre del año. Por su parte, los ingresos no tributarios cayeron 7,9%, principalmente, por menores recursos provenientes de las Binacionales.

Por el lado del gasto, el incremento fue de 3,4%, la menor tasa registrada en los últimos años, y su ejecución estuvo enfocada prioritariamente en sectores y programas estratégicos. El porcentaje de los salarios financiados con ingresos tributarios se ubicó en un mínimo histórico de 56,6%. Las prestaciones sociales registraron un aumento de 14,7% e incluyen, entre otros componentes, jubilaciones y pensiones, que crecieron 10,1%, dándose una mayor presión sobre recursos del Tesoro para la financiación de haberes jubilatorios. Otros programas sociales también fueron priorizados y mostraron incrementos, como las pensiones para adultos mayores (12,3%), la alimentación escolar (145,2%) y Tekoporã (7,0%).

La inversión pública representó G. 5.764 mil millones (USD 767 millones), equivalente al 1,6% del PIB. Se destaca la diversificación tanto en los objetivos como en los ejecutores, dado que se asignaron recursos a proyectos no tradicionales, como la adquisición de radares y aviones para reforzar la seguridad del espacio aéreo nacional, así como a la mejora de infraestructura destinada a eventos deportivos internacionales. Además de la inversión presupuestaria, Itaipú previó una asignación de alrededor de USD 254 millones en el 2025 para obras de infraestructura pública.

**Nuestra Misión:**

- G acompañar a la mecanización del agro
- G garantizando los mejores servicios
- R respetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



- **Sector Financiero:** Se consolidó un sistema bancario sólido, con una rentabilidad (ROE) que subió al 22,62% y la morosidad bajó al 2,22%.
- **PIB per cápita:** Aumentó a USD 6.799, reflejando una mejora en el ingreso por habitante.

## Factores Clave:

- **Desempeño Sectorial:** El sector primario creció un 7,4% anual, impulsado por producción récord de maíz, trigo, arroz y algodón.

El informe de Cuentas Nacionales del BCP menciona que el enfoque de la producción, la agricultura registró un crecimiento interanual de 9,5% en el tercer trimestre del 2025, acumulando un crecimiento de 4,1% al cierre del tercer trimestre del 2025. Por su parte, la actividad de la ganadería, forestal, pesca y minería presentaron un incremento interanual de 2,7% con respecto al mismo trimestre del 2024, acumulando así un crecimiento de 6,1% al cierre del tercer trimestre.

Asimismo, la actividad manufacturera verificó un crecimiento importante de 7,4% y la construcción verificó un crecimiento acumulado de 6,8%. Electricidad, agua y servicios también mostraron dinamismo.

La actividad económica completó **doce meses consecutivos de crecimiento interanual**, con aportes positivos de todos los sectores, de acuerdo con el más reciente informe del Banco Central del Paraguay (BCP). Según el **Indicador Mensual de Actividad Económica del Paraguay (Imaep)** registró un aumento del 5,9 % en comparación con el mismo mes del año anterior.

En ese sentido, **el sector primario registró un incremento interanual** de 10,2 %, acumulando con este resultado un aumento de 7,4 % al cierre del mes de diciembre del 2025. Según detallaron, **la agricultura, conforme a los nuevos datos del cierre de la campaña agrícola 2024/2025 y estimaciones 2025/2026**, registró un crecimiento importante.

“Este estuvo explicado principalmente por la **producción récord de maíz y también** por los mayores niveles de producción de trigo, arroz y algodón. Sin embargo, **el menor nivel de producción de soja** atenuó el resultado positivo”, según los análisis realizados.

La ganadería específicamente la carne bovina ha marcado un hito, ya que por primera vez ha superado los 2.130 millones de dólares de exportación, representando más de 355 mil millones de kilogramos, pero lastimosamente ha tenido **un comportamiento negativo en diciembre**, explicado por el menor nivel de faenamiento de bovinos y se verificaron **mayores niveles de faenamiento de cerdos**, aves y mayor producción de leche cruda y huevos.

De igual forma, **se observó también una retracción** en minería, a través de la extracción de piedras y arenas.

### Nuestra Misión:

A acompañar a la mecanización del agro  
G arantizando los mejores servicios  
R espetando al individuo y al medio ambiente  
O freciendo solución para una mayor productividad



Por su parte, el sector secundario registró un aumento interanual de 6,8 % acumulando con **este resultado un crecimiento de 6,8 %** al cierre del mes de diciembre del 2025. Además, la actividad de generación de energía eléctrica presentó una leve caída interanual en el mes de diciembre.

Por otro lado, **las actividades de distribución de energía eléctrica**, suministro de agua y saneamiento ambiental continuaron contribuyendo positivamente. Por su parte, el sector de la construcción verificó un crecimiento interanual positivo en el mes de diciembre en línea con el mayor ritmo de ejecución de las obras tanto públicas como privadas.

Las **manufacturas** registraron una variación interanual de 8,2 %, acumulando con este resultado un crecimiento de 5,7 % al cierre del mes de diciembre del 2025, siendo las que incidieron positivamente en cuanto a manufacturas fueron la producción de **aceites, lácteos, azúcar, molinerías y panaderías**, bebidas y tabacos, papel, cueros y calzados, fabricación de minerales no metálicos, metales comunes, productos metálicos y maquinarias y equipos.

El **sector servicios** registró un incremento interanual de 4,7 %, acumulando con este resultado un crecimiento de 5,1 % al cierre del mes de diciembre del 2025.

Con este desempeño, **la economía acumuló una expansión del 6,0 %** al cierre de diciembre de 2025. Según el reporte, el **crecimiento interanual** estuvo impulsado principalmente por **el dinamismo de los servicios**, el sector secundario, especialmente las manufacturas, y el sector primario.

El Imaep sin agricultura ni binacionales presentó un **crecimiento interanual de 5,4 %** y, con este resultado, acumuló un crecimiento de 5,8 % al cierre del mes de diciembre del 2025.

- **Reforma del Estado:** Se consolidó la implementación de la nueva ley de organización administrativa (Ley N° 7278/2024) para mayor eficiencia del gasto.
- **Calificación de Riesgo:** Paraguay mantuvo la calificación de grado de inversión, reforzando la confianza de inversores internacionales.

## COMERCIAL:

El sector agrícola fue afectado por varios factores que incluyeron problemas climáticos, caídas de precios, costos logísticos, entre otros. La combinación de menor producción + menores precios provocó una ralentización de las inversiones en maquinarias agrícolas.

En cuanto al sector contratista de construcción, persistieron las deudas atrasadas del Estado generando problemas de flujo de caja y limitación en la capacidad de inversión o continuidad operativa. Muchos proyectos de infraestructura vial enfrentan desafíos importantes en financiamiento, costos e incertidumbre presupuestaria estatal.

El sector forestal experimentó un crecimiento importante en cuanto al área de plantaciones y todo indica que Paraguay está encaminado a convertir al sector en uno de los principales pilares de su

### Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



economía agroindustrial, pero aún se requieren puntos claves como mejor infraestructura logística, más inversión en tecnología, etc.

Llevamos adelante una serie de acciones estratégicas que nos encaminaron a obtener los resultados en las diferentes áreas comerciales de la compañía.

**Marketing:** Durante el año 2025 se han realizado una importante cantidad de acciones que contribuyeron en los resultados comerciales de los diferentes departamentos, así como mejorar el posicionamiento de la marca **John Deere – Kurosu** en los diferentes segmentos disponibles en todo nuestro ADR.

Acciones tácticas:

Cant. eventos	Nombre de la Táctica
11	John Deere en Acción: Tractores, Cosechadoras, Pulverizadores y Plantadoras
01	Asesores Conectados
02	Estudiantes Conectados
01	Todos Conectamos
01	“Desafío Nacional de Cosechadoras” – Ganador Agropecuaria Busanello – Sr. Micael Marcarini Lución - Sucursal Santa Rita.
01	Feria de Usados en los 8 puntos de ventas
01	Feria Original, que se desarrolló durante todo el mes de agosto en todos los puntos de ventas.

Participación en Expos – Eventos – Ferias – Congresos: Se han participado en 14 Expos/Ferias, más un Foro de la Cavialpa y la presencia en el Congreso Ibero-Latinoamericano del Asfalto (CILA). Además, se han realizado 3 caravanas o Fly In con clientes del rubro forestal y construcción y 3 caravanas con clientes en: Agrishow, John Deere Space y Rosario Argentina para clientes del rubro agrícola.

Además, durante el año se desarrollaron diferentes campañas de posventa: Superación, Consumibles en acción, Inspecciones costo cero, entre otros.

Lanzamientos de nuevos productos: Durante el año 2025 hemos realizado la introducción muy importante de equipos para complementar el portafolio de soluciones ofrecidos por la compañía.

1. Lanzamiento rubro agrícola: Cosechadoras Serie 7, Serie S5, Plantadoras 1200
2. Lanzamiento rubro construcción: Lanzamiento de la Serie P: Motoniveladoras, Palas Cargadoras

Departamento de Ventas de Equipos:

**Agrícola:** En relación con el 2024, las ventas en unidades en el 2025, de los cuatro principales rubros han tenido una reducción de un **-42%** en promedio:

Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



PRODUCTOS	AÑO 2024	AÑO 2025	% VARIACIÓN
Tractores	405	247	-39%
Cosechadoras	56	26	-54%
Plantadoras/Sembradoras	109	51	-53%
Pulverizadoras JD/PL Aut.	26	19	-27%

Fuente: SAP

El rubro de ventas de usados ha tenido una disminución del **23%** en la facturación total en USD en relación con el año 2024.

### Market Share:

El Market Share de Tractores FY2025 con John Deere se ha cerrado con un **40,6%**.

El Market Share de Cosechadoras FY2025 con John Deere se ha cerrado con un **51,6%**.

Los principales competidores son:

#### PRINCIPALES COMPETIDORES 2025

##### TRACTORES

Industria total (ventas): 1.483 unidades

Marca	% Participación
John Deere Kurosu	28%
John Deere Automaq	19,2%
Massey F.	17,5%
NH Agrobay	6,9%

Fuente: CADAM SAP s/ % ADR

#### PRINCIPALES COMPETIDORES 2025

##### COSECHADORAS

Industria total (ventas): 125 unidades

Marca	% Participación
John Deere Kurosu	32%
New Holland Agrobay	23,2%
John Deere Automaq	18,4%
New Holland Tape	10,4%

Fuente: CADAM SAP s/ % ADR

En el año 2025 la industria total (ventas) de pulverizadoras autopropulsadas ha cerrado con 171 unidades, siendo líder el competidor Jacto con **60,8%**, mientras que John Deere – KUROSU ha alcanzado el **12%**, con 19 unidades entregadas.

En el rubro de plantadoras la industria total (ventas) ha alcanzado 387 unidades, en el 2025 KUROSU & CÍA. tuvo un **14%** de participación con 51 unidades entregadas, siendo líder el competidor Planticenter con una participación del **35,4%**.

**Construcción:** La industria total creció en un **3%** con relación al año anterior, siendo las palas cargadoras el principal rubro con el **37%** seguido de excavadoras con el **31%** de la industria total de equipos en Py.

Hemos logrado cerrar el año con un Market Share **21%**, siendo el segmento agrícola el protagonista de este resultado.

**Forestal:** Hemos realizado una inversión en inventario de maquinarias importante, lo que nos permitió entregar en tiempo y forma 8 equipos durante el 2025 logrando un Market Share del **80%**.

#### Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



**Wirtgen Group:** Esta línea de negocios también fue afectada por la ralentización de las obras de infraestructura del país, de igual manera hemos trabajado especialmente por el inventario disponible, obteniendo importantes logros en ventas de equipos de Wirtgen, Vogele y Hamm.

**Renta de Equipos:** En el 2025 tuvimos una reducción del **15%** en facturaciones de renta con relación al 2024, alcanzando un volumen de USD 4,5 millones, afectado por el bajo índice de utilización de flota en algunos rubros, derivado de las diferentes situaciones presentadas, especialmente en el sector contratista. Utilización de flota promedio: **70%**

**Power Systems:** Durante el 2025 se entregaron 83 unidades, lo que implica un crecimiento del **177%** en comparación con 2024.

Distribución por tipo de equipo: **64%** equipos importados y **36%** equipos de ensamble nacional. Estas entregas arrojaron un volumen de facturación de USD 1,24 millones, representando un aumento **27%** con relación al año anterior.

#### Acciones destacadas

- Se concretaron las primeras operaciones mediante Leasing, correspondientes a equipos de 550 KVA - 750 KVA
- Estructura y Desarrollo de RRHH – Power Systems: se trabajó en consolidar la estructura de servicios con 3 técnicos exclusivos para ensambles, puesta en marcha y asistencia en campo, así también el nombramiento de un Coordinador Comercial para impulsar el rendimiento comercial del negocio.
- Innovaciones en Gestión Comercial: Se implementaron herramientas clave para dinamizar el proceso comercial (lista de precios en la APP interna, calculadora de dimensionamiento, folletos informativos digitales, entre otros)

**Soluciones integrales:** El 2025 fue un año de consolidación para el área de Soluciones Integrales, fortaleciendo el posicionamiento de la tecnología como un elemento clave para mejorar la eficiencia productiva de los clientes y contribuir al crecimiento del negocio tecnológico dentro del grupo Kurosu. A lo largo del año, el equipo trabajó en la promoción, implementación y acompañamiento del uso de soluciones de agricultura de precisión, impulsando la adopción tecnológica y el uso de herramientas digitales en el campo.

Uno de los indicadores más relevantes del trabajo del área es el crecimiento de la conectividad de máquinas y hectáreas gestionadas digitalmente. Resultados alcanzados:

- 2.237 máquinas conectadas
- 1.583.584 hectáreas conectadas

**Departamento de Repuestos:** En el periodo 2025 se ha facturado en repuestos y lubricantes un total de USD 48,5 millones, logrando un crecimiento del **0,2%** en relación con el 2024. El dpto. de servicios aportó con un **22%** de facturación de repuestos instalados.

#### Inventario:

Stock de repuestos y lubricantes al cierre 2025: Más de USD. 30 millones.

Rotación de repuestos y lubricantes al cierre 2025: Mas de **1,16**

#### Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



Las previsiones se alinearon a los reportes de compra emitidos por JDPrism. Se tomó como base para realizar las reposiciones a fin de mejorar la disponibilidad, como así también se tomó la sugerencia de transferencia para balanceo entre sucursales para disponer stock de las piezas en el momento y lugar justo.

**Departamento de Servicios:** En 2025 se ha facturado en el rubro de Servicios un importe superior a los USD 8 millones, representando un aumento de **0,69%** en relación con lo facturado en el año 2024.

La facturación a clientes finales registró un incremento del **29%**. Por el contrario, la facturación por garantía presentó una reducción del **66%**. Este comportamiento evidencia una mayor participación y desempeño en las ventas dirigidas a clientes finales.

El mayor porcentaje de contribución sobre el total de la Mano de Obra facturado corresponde a la división agrícola con una participación del **78%**, la división Construcción **20%** y el grupo Wirtgen con el **2%** de participación sobre el total facturado.

La facturación de Mano de Obra generada a través de Expert Alert ha reflejado un crecimiento del **6%** en comparación con el año 2024.

Las acciones & puntos más destacados en el departamento fueron:

- Se contó con el cuarto grupo del programa denominado JD Tech, integrado por 14 colaboradores de KUROSU & CIA. cada uno de los cuales participó de una capacitación de 1.189 horas, adquiriendo conocimiento avanzado sobre agricultura de precisión, mecánica, mantenimientos y habilidades blandas para el rubro de maquinarias agrícolas.
- Lanzamiento de Encuesta Interna de Servicios en junio 2025. Se tomaron aleatoriamente OS cerradas de diferentes tipos, con envíos automáticos a los clientes vía WhatsApp, logrando un NPS promedio de las 3 preguntas de 94,6.
- Se registró una disminución en la cantidad de técnicos Junior y Senior, principalmente debido a la salida masiva de personal ocurrida durante el segundo semestre, impulsada por la alta demanda de equipos usados importados. De igual manera logramos mantener una productividad del **84%**, igual al año anterior.

**Otros:**

Experiencia del cliente: Trabajamos durante todo el año en la gestión eficiente de los reclamos a través de CRM, PSV y otros, en las diferentes áreas para identificar e implementar mejoras internas que aseguren la mejor experiencia de nuestros clientes, logrando al cierre del año un NPS con las encuestas de John Deere del **78,4**.

Premios y reconocimientos recibidos de John Deere:

- Concesionario Clase Mundial 2025 – División Construcción & Forestal

**Nuestra Misión:**

A acompañar a la mecanización del agro  
G arantizando los mejores servicios  
R espetando al individuo y al medio ambiente  
O freciendo solución para una mayor productividad



- Market Share Construcción **63%**: “Desempeño Sobresaliente en PoPs 2025”, posicionándonos como el Concesionario líder en Hispanoamérica en servicios posventa para maquinaria de construcción.
- Ganadores de la campaña de venta de baterías, desarrollada en conjunto por John Deere y Moura a nivel Hispanoamérica, donde 2 colaboradores viajaron a Brasil para conocer las fábricas de JD y baterías.

## FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA:

**Cartera de crédito:** El ejercicio fenecido ha presentado una disminución en las ventas de equipos. La situación internacional de los commodities hizo que nuestros clientes sean más cautos en sus inversiones y en base a sus necesidades buscaban más financiamientos directos con las empresas para no aumentar sus deudas financieras con las instituciones bancarias. Este hecho incidió en que se mantenga similar cartera, con menores ventas.

Las ventas han disminuido en aproximadamente un **19%**, sin embargo, el volumen de cartera sigue siendo similar al ejercicio anterior. Las ventas a crédito a clientes han representado el **31%** de las ventas totales.

La composición del saldo de cuentas por cobrar clientes se encuentra representando por el **11,08%** en guaraníes y el restante **88,92%** en dólares americanos, todas debidamente documentadas. La misma está distribuida en un **79%** proveniente de las ventas de equipos y el **21%** de repuestos y servicios de posventa.

Las reestructuraciones de las deudas de clientes analizadas, evaluadas y consensuadas con el Departamento de Crédito y Riesgos, formalizadas en refinanciamientos documentados representan el **3,30%** sobre la cartera de crédito al cierre del ejercicio.

El periodo promedio de cobro o ratio de días de cobro ha sido de **135** días, un tanto mayor que el año anterior.

Durante el ejercicio se han implementado nuevos sistemas y seguimientos con énfasis especial para el manejo de la cartera de posventa, ya que el negocio va creciendo en ese sector.

**Líneas de crédito bancarias:** Nuestro enfoque del año estuvo orientado en aprovechar las mejores tasas ofrecidas por las instituciones financieras, tanto locales como del exterior. Los pedidos ya confirmados nos llevaron a utilizar en el año un monto similar al del inicio del ejercicio, teniendo una disminución del **11,75%** en los valores contables. Hemos tomado más préstamos a corto plazo, cuyas tasas son relativamente más bajas.

Al cierre del ejercicio tenemos el **96%** a corto plazo y solamente los préstamos del exterior que representan un **4%** a largo plazo.

La composición del endeudamiento es del **46%** en guaraníes y el **54%** en dólares americanos.

### Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- Garantizando los mejores servicios
- Respetando al individuo y al medio ambiente
- Ofreciendo solución para una mayor productividad



Las buenas tasas obtenidas nos han arrojado un ahorro del **25%** con relación a los intereses pagados a bancos el año anterior.

**Fondos Mutuos:** A fin de obtener mejor rentabilidad con los fondos disponibles, durante el año se ha continuado realizando inversiones y retiros de dichos fondos, tanto en dólares americanos como en moneda local guaraníes, de acuerdo con las disponibilidades o necesidades del momento aprovechando al máximo esta alternativa de corto plazo.

Las inversiones en Fondos Mutuos Disponibles se han continuado realizando en varias Casas de Bolsas de renombre que actúan en el mercado local.

**Política de reinversión de excedentes:** La posición de solvencia patrimonial continúa fortaleciéndose por medio de la retención anual de más del **50%** de las utilidades de cada ejercicio para su reinversión en capital operativo y apoyar el ritmo de crecimiento de la empresa. Es así como, de forma similar a anteriores ejercicios, los accionistas habían nuevamente decidido en la Asamblea General Ordinaria del 2025, destinar a ese efecto aproximadamente el **62%** de las utilidades líquidas y realizadas, por cuyo monto se formalizó la emisión de las acciones pasando a formar parte del Capital Social. Cabe destacar igualmente que en la mencionada formalización se han cumplido en su totalidad con las normativas actualmente vigentes al respecto.

De esta manera y de forma análoga a lo acontecido en los últimos ejercicios, la modalidad adoptada continúa siendo cumplida a cabalidad, lo cual es posible visualizar claramente en los estados financieros, formando parte del Patrimonio Neto.

**Bonos emitidos dentro de los Programas de Emisión Global:** Se hallan vigentes los Bonos emitidos e identificados como:

- PEG G5 Serie 1 por Gs. 20.000.000.000.- con vencimiento 16/11/26
- PEG G5 serie 2 por Gs. 10.000.000.000.- con vencimiento 14/12/27
- PEG USD5 Serie 1 por USD. 3.000.000,00 con vencimiento 16/11/26
- PEG USD5 Serie 2 por USD. 3.000.000,00 con vencimiento 14/12/27

En cuanto a los pagos de los intereses generados por las colocaciones vigentes se ha cumplido al cien por ciento en los respectivos vencimientos, con lo cual la empresa se encuentra al día con los cumplimientos correspondientes a este medio de financiamiento.

**Calificación de Solvencia:** De forma similar a los últimos ejercicios anteriores y en cumplimiento con las disposiciones vigentes en la materia para las emisiones a través del Sistema Electrónico de Negociaciones de la Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A., la empresa **Solventa & Riskmétrica S.A.** Calificadora de Riesgos ha emitido su informe de calificación de **KUROSU & CIA. S.A.**

La Calificadora ha asignado la calificación de **pyAA** con tendencia **Estable** y cuyo detallado informe se encuentra publicado en [www.syr.com.py](http://www.syr.com.py)

**Nuestra Misión:**

- A acompañar a la mecanización del agro
- G garantizando los mejores servicios
- R respetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



**Inversiones:** El incremento del activo fijo en el 2025 corresponde fundamentalmente al revalúo técnico de los inmuebles de la compañía que han sido realizado por especialistas y registrados contablemente.

En cuanto a la flota de vehículos en uso, con el fin de reducir la distracción de capital en tener que cargar con la propiedad y amortización de estos bienes; y que, además han continuado las interesantes ofertas del mercado en la modalidad de renta con plazos determinados y costos razonables, por lo que nuevamente nuestra empresa ha decidido seguir utilizando la misma, con lo que las compras de vehículos fueron mínimas. La práctica de estos últimos años nos sigue demostrando que la modalidad de renta permite un mayor control de los costos operativos, sin la necesidad de inmovilizar capital.

Para los equipos informáticos también se ha continuado con la modalidad de leasing, debido a que otorga la posibilidad de sustitución inmediata por parte del proveedor cuando se tiene algún equipo que presenta inconvenientes en su funcionamiento o que el mismo haya sufrido algún daño.

**Existencias:** Durante el año el volumen de inventario se ha mantenido con muy pocas alteraciones, disminuyendo únicamente en alrededor del 2% comparativo con los datos al cierre del ejercicio anterior.

**Rentabilidad y eficiencia operativa:** Según se puede apreciar en los Estados Financieros y sus anexos, los niveles de facturación registrados en el 2025, en volumen, han sido inferiores al ejercicio anterior en aproximadamente un 19%. En cuanto a los márgenes de rentabilidad en las ventas la variación ha tenido una mejoría de 1,20%.

En general los gastos han sido relativamente inferiores al ejercicio anterior, tanto los de ventas como los administrativos y fundamentalmente los gastos financieros por intereses.

**Principales indicadores de liquidez, rentabilidad y márgenes:** La evaluación realizada en los últimos tres años de los indicadores de liquidez, denota que los mismos han mantenido una tendencia relativamente estable, en el 2023 se había alcanzado un índice de 1,92, en el 2024 fue de 1,96 y luego en el 2025 se ha continuado con un indicador similar resultando 1,99, considerándose estos como indicadores razonables.

El margen de rentabilidad en promedio de las ventas del año de todos los rubros ha resultado en 22,54%

**Cumplimiento en materia impositiva, laboral y otros:** Como todos los años la sociedad ha hecho honor a sus compromisos, cumpliendo fiel y disciplinadamente en todo lo referente al pago y/o provisión adecuada y oportuna con sus obligaciones impositivas, laborales, cargas sociales, tal como lo establecen las normativas vigentes.

Se destaca igualmente las presentaciones en tiempo y forma, de las informaciones requeridas por las instituciones de control, como es el caso de la DIRECCION GENERAL DE PERSONAS Y ESTRUCTURAS JURIDICAS Y BENEFICIARIOS FINALES, SUPERINTENDENCIA DE VALORES, DIRECCION NACIONAL DE INGRESOS TRIBUTARIOS, SEPRELAD, IPS, MTESS y otras instituciones públicas.

**Nuestra Misión:**

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



**Seguridad cibernética** La organización continúa fortaleciendo sus capacidades frente a los riesgos digitales actuales, conscientes de que la protección de los datos es esencial para la continuidad del negocio. Se han implementado soluciones avanzadas de detección y respuesta con inteligencia artificial, junto con programas de capacitación interna y auditorías externas que permiten identificar oportunidades de mejora y consolidar una cultura de seguridad en todos los niveles. Además, se ha potenciado la comunicación y colaboración mediante la implementación de Microsoft 365.

**Infraestructura tecnológica y continuidad operativa** Se realizaron inversiones estratégicas en la actualización de equipos de usuarios finales, servidores y redes, basadas en análisis de antigüedad y proyección de necesidades futuras. Asimismo, se reforzó la infraestructura crítica mediante sistemas de respaldo, mejoras en energía (UPS, ATS y generadores) y soluciones de almacenamiento, garantizando mayor resiliencia y disponibilidad de los servicios.

**Seguridad física** Se fortalecieron los sistemas de videovigilancia y control de acceso en áreas clave, asegurando la protección integral de las instalaciones y contribuyendo a un entorno más seguro para el personal y los activos de la organización.

**Gestión de datos e inteligencia de negocio** Se avanzó en el aprovechamiento de la información mediante herramientas de análisis y visualización, potenciando la toma de decisiones estratégicas y generando valor a partir de los datos disponibles.

## RECURSOS HUMANOS:

El Departamento de Recursos Humanos tiene como misión gestionar estratégicamente el capital humano de la organización. Durante el 2025, el área enfocó sus acciones en el fortalecimiento de la estructura organizacional, la atracción y retención de talentos, el desarrollo de competencias, y la promoción de prácticas de sostenibilidad.

### **Atracción de talentos y retención de talentos:**

**Pasantía:** Fueron realizados varios convenios enfocados a la educación y pasantías de diferentes instituciones educativas como ser: Instituto Técnico Superior Agromecánico Caacupe, UNA-Facultad de Ciencias Agrarias, UNE-Facultad de Ingeniería Agronómica, UNI-Facultad de Ciencias Agropecuarias y Forestales, INFONA, Colegio Santa Cecilia.

Dentro de estas acciones el impacto generado fue con foco a capacitación de talentos, y reconocimiento de la marca los cuales se han realizado a través de horas de capacitaciones con instructores certificados.

En el 2025 se han incorporado al plantel más de 30 pasantes de las diferentes instituciones educativas y los más relevantes en concepto de pasantías fueron: Escuela Agro-mecánica Caacupé, CEMA, CETAPAR con carga horaria de 10 meses a 1 año y también se consideraron con pasantías entre 240 Hs. (obs.: este año a través del convenio se han aceptado pasantías de 200 Hs. y 600 Hs., respetando las cargas solicitadas por las instituciones educativas con las que tenemos convenio).

#### Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



**Plan de Beneficios para colaboradores 2025:** Trabajando sobre ambientes saludables que favorecen la prosperidad de la empresa y sus colaboradores se desarrolló el plan con el foco de: **\*Personas saludables=ambientes más productivos\***

**Algunos aspectos del Bienestar laboral con:** Ambiente agradable a nivel clima laboral, reconocimiento del trabajo realizado, compatibilidad entre vida laboral y personal, oportunidades de desarrollo profesional, recursos y apoyo para el bienestar emocional y mental, cultura de respeto y diversidad, seguridad laboral, condiciones de trabajo adecuadas.

### Actividades realizadas en el 2025:

- Charla de Nutrición y Salud
- Charla Salud Financiera
- Campaña Donación de Sangre
- Mini colaboradores por un día
- Septiembre Joven
- Inauguración de sala de entrenamiento Encarnación
- Charla de Salud mental

**Presentación del Código de ética y composición del comité de ética y sostenibilidad:** En Encarnación el 07 de marzo del 2025 en presencia del Presidente Señor Jaime H. Kurosu y miembros del Directorio, se reúnen las personas convocadas para integrar el comité de ética y sostenibilidad, donde se presenta el nuevo código de ética y se procede a la lectura de sus funciones.

El código de ética fue publicado en la página de Kurosu para su presentación y se ha creado el canal de denuncias donde se pueden realizar las denuncias en forma anónima o no anónima en caso de que el denunciante quiera identificarse.

Con este proyecto hemos comenzado a trabajar con nuestro Plan RS&S Kurosu2026 (plan de Responsabilidad Social & Sostenibilidad), este documento se ha preparado a través de una matriz sobre temas materiales que contemplan los ejes de Gobernanza, Social y Ambiental, teniendo como objetivo:

- ✓ Elaborar Plan de Responsabilidad Social y Sostenibilidad 2026 con base en los Temas Materiales priorizados y alineados al Plan Estratégico de KUROSU.
- ✓ Socializar y validar los Temas Materiales con los principales grupos de interés.

### **Desarrollo de Talentos:**

**Capacitaciones:** Se han realizado varias capacitaciones a través de la plataforma ICK que engloba tanto las capacitaciones internas (ICIK) y capacitaciones externas (ICEK), la búsqueda de presentar tanto la marca, la innovación a través de la tecnología, a clientes, estudiantes (convenios sobre charlas formativas), y colaboradores, fue muy positiva hemos realizados más de 38.072 Horas de capacitaciones, de las cuales se desglosan: 196 Hs. a instituciones educativas por convenios, 13.890 Hs. capacitaciones internas y charlas para colaboradores, 21.440 Hs. de JDU, y 2.546 Hs. realizadas por CDIs de la empresa.

#### Nuestra Misión:

A acompañar a la mecanización del agro  
G arantizando los mejores servicios  
R espetando al individuo y al medio ambiente  
O freciendo solución para una mayor productividad



**ICIK:** Dentro de la plataforma tenemos en 2025 más de 31 capacitaciones de diferentes áreas y modalidades como ser: presenciales, virtuales o híbridas, de las cuales se ha coordinado con varios departamentos de diferentes áreas, más acompañamientos en otros casos de capacitadores externos e internos.

- 7 Comercial + 2 Administración + 11 RRHH + 7 Servicios + 2 Desarrollo + 2 Marketing + 2 IT + 2 AMS/JDLINK + 1 Laboratorio + 2 Power Systems

## Encuestas a Colaboradores con un NPS

- a) **Encuesta Interna:** (Clima Organizacional 2025, realizado por empresa tercerizada Sumar)  
Índice de Satisfacción de Colaboradores: **88,24%**

Con una participación de Colaboradores: **96,73%**

Los resultados, los comentarios y/o sugerencias de esta encuesta han sido revisados y se ha realizado un plan de acción en base a los puntos más resaltantes de la encuesta y compartido con los líderes. Esto ha ayudado a introducir nuevas mejoras en cuanto a infraestructura, procesos internos entre otros.

- b) **Encuesta de Cultura Centrada en el Cliente 2025 (realizada por John Deere):** Encuesta realizada por John Deere, donde hemos tenido un resultado como Promotor encuesta de funcionarios (Net Promoter Score) **NPS del 92,4%** siendo uno de los mejores resultados de Latinoamérica, con una participación de **89,5%** de colaboradores.

**Índice de Rotación :** El movimiento de **12,39%** índice de Rotación al cierre de Diciembre 2025 y la baja rotación se refleja en varios procesos que fueron implementados para la retención de talentos, la experiencia del cliente interno, y varias acciones realizadas por las diferentes áreas en coincidencia con RRHH.

**Digitalización:** A partir de octubre 2024 hemos comenzado la implementación de la digitalización de las liquidaciones de salario en forma progresiva en algunas sucursales a través de CODE100 como proveedor llegando a la implementación para el 100% de los colaboradores a partir de Enero del 2025, en este proceso se buscó optimizar el uso de papel, flujo de gestión entre otros aspectos siendo una buena práctica de mejora de este proceso, esto ayudó a mejorar el proceso de traslado de las documentaciones ya no en forma manual, también se realizó el registro de firmas en forma digital agilizando también las horas hombre de los colaboradores.

**Plan de Carrera y plan de desarrollo Individual:** En Febrero del 2025 hemos lanzado la actualización del Plan de Carrera Kurosu y el plan de desarrollo individual humano Kurosu en el cual se revisaron algunos aspectos como ser: requisitos físicos/académicos, habilidades Actitud/Aptitud, condiciones para promociones/rotaciones, postulaciones internas entre otros.

### Nuestra Misión:

A acompañar a la mecanización del agro  
G arantizando los mejores servicios  
R espetando al individuo y al medio ambiente  
O freciendo solución para una mayor productividad



## RESULTADO ECONÓMICO:

Luego de los análisis realizados por las distintas áreas entendemos estar en condiciones de concluir que las cifras obtenidas a través del volumen de ventas y demás ingresos generados, con la administración realizada han arrojado ganancias netas acordes con los parámetros considerados normales para el rubro a que se dedica la empresa.

El margen de rentabilidad sobre las ventas, antes del Impuesto a la Renta y de la deducción destinada a la Reserva Legal, ha arrojado como resultado un **8,45%**; porcentaje muy cercano al obtenido en el ejercicio anterior.

De forma similar a lo propuesto en los últimos ejercicios en lo referente a la utilidad líquida obtenida, en esta oportunidad también nos permitimos plantear a los señores accionistas, que una parte importante de la misma sea reinvertida en la empresa y distribuir la otra parte en carácter de dividendos, tal como se venía aprobando y realizando en anteriores ocasiones.

A los estimados accionistas, proveedores y fundamentalmente a los clientes de **KUROSU & CIA. S.A.**, nuestros agradecimientos por el apoyo constante y la confianza depositada en este equipo.

Finalmente, los miembros del Directorio, deseamos manifestar nuestros agradecimientos especiales a todo el plantel de colaboradores de nuestra empresa, quienes han demostrado en todo momento gran sentido de responsabilidad, desempeñándose en sus respectivos cargos con un nivel óptimo, y haciendo posible los resultados obtenidos en este ejercicio.

### Nuestra Misión:

A acompañar a la mecanización del agro  
G arantizando los mejores servicios  
R espetando al individuo y al medio ambiente  
O freciendo solución para una mayor productividad