

MEMORIA
GAS CORONA SAECA
2025





MEMORIA DEL DIRECTORIO DE GAS CORONA S.A.E.C.A. XLVIII EJERCICIO CERRADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025

Señores Accionistas:

En cumplimiento del mandato otorgado por los Señores Accionistas, a continuación, se expone un breve resumen de lo realizado por cada departamento que guarda relación con la gestión del Directorio de Gas Corona S.A.E.C.A. por el ejercicio No. 53 cerrado el 31 de diciembre de 2025.

GAS LICUADO DE PETROLEO (GLP)

En Paraguay el GLP sigue siendo un recurso indispensable para áreas urbanas y en desarrollo para las áreas rurales siendo una alternativa moderna y limpia frente a combustibles tradicionales como la leña y el carbón. Estos últimos, aún muy utilizados.

La demanda de fuentes de energía más limpias, eficientes y accesibles están creciendo, por lo que surge un desafío a nivel estructural que compromete la calidad, la seguridad, y la competitividad del sector. El alto nivel de informalidad reinante en Paraguay, la circulación de envases sin rehabilitación y la total ausencia de implementación de mecanismos de control por parte de entes regulatorios son los principales obstáculos que caracterizan a nuestro mercado y dentro del cual debemos desarrollarnos.

Durante el 2025 continuamos avanzando, reafirmando nuestro compromiso con el fortalecimiento del negocio de gas licuado con el desarrollo de nuevas soluciones para los clientes y la mejora continua de nuestros procesos, siempre con foco en la seguridad, la eficiencia operacional y sobre todo la creación de valor para nuestros clientes.

El volumen de ventas total nacional alcanzó las 82.688 toneladas, en un mercado que creció 5%. En este contexto, mantenemos una participación de mercado del 10,5%, ocupando el 3.º lugar en volumen total de ventas con un aumento del 3% en nuestras ventas.

La empresa mantiene sus dos segmentos de venta, GRANEL y ENVASADO.

Segmento envasado

Representa el 50% del mercado. Contamos con una participación del 15%, ocupando el segundo lugar en ventas, con un crecimiento de 1% respecto al año 2024.

La ampliación de la marca para llegar a nivel país que empezamos en el 2024, ha tenido buena aceptación y hemos logrado instalar la marca ya a nivel país.

Dentro de este segmento tenemos dos canales de distribución, TRADICIONAL o MINORISTA (despensa, autoservicios, estaciones, minimarkets) y DELIVERY (en la puerta de tu hogar)

Bajo el lema “seguridad en la que puedes confiar” seguimos invirtiendo y priorizando la seguridad de nuestros clientes, razón por la cual no podemos llegar a los niveles de costos y venta al público tan bajo como si lo hace la competencia que con bajos precios gana mercado en el canal TRADICIONAL/MINORISTA. Este sigue siendo el canal que prioriza el precio buscando a la vez



marginar lo mas que puede en la intermediación del producto, sin importar la seguridad del producto que están ofreciendo. Pese a lo cual, igual vendimos el mismo volumen que el 2024.

Como empresa también hemos sido mas exigentes a la hora de aceptar envases de la competencia considerando el alto costo que implica la rehabilitación de los mismos para la circularización bajo las normas existentes. Esto también es un motivo por el cual la venta en este canal es cada año mas difícil, siendo que los envases que llegan a estos clientes estan en condiciones no aptas para su circularización y se convierten en ventas perdidas para la empresa al cliente no poder intercambiar con nuestros envases.

Así también durante el 2025 ingresó una nueva marca al mercado, utilizando la misma estrategia de precios bajos y el mismo modus operandi existente en el mercado. Baja inversión en rehabilitar garrafas o importar nuevas, por ende, baja inversión en seguridad.

Nuestro canal de DELIVERY sigue tomando preponderancia creciendo en el 2025 un 3%, y como empresa nos enfocamos en lograr que los consumidores cada día apuestan mas a esta opción que garantiza su seguridad.. desde la fabrica directo al hogar. Este 2025 ampliando la cobertura a tres ciudades mas Ita, Limpio, y JA Saldivar llegando así a 20 ciudades directamente garantizando así peso exacto y seguridad. Siendo la única empresa en el rubro con servicio de entrega 100% propia.

Segmento de venta a GRANEL: esta compuesto por el canal de distribución denominado AUTOGAS (recarga de garrafas en estaciones) y el canal de venta denominado GRANELITO (industrias y restaurantes con tanques) .

En lo que respecta al canal AUTOGAS, este canal representa el 34% del mercado que cayó 1,5% respecto a 2024. Es el canal más informal de todos, considerando que es donde se realizan las recargas de garrafas que muchas veces no están habilitadas, siendo un riesgo para toda la población. Bajo esta premisa la empresa continua su política de no invertir en el mismo, y no renovar contratos manteniendo el mismo volumen que en 2024, con un crecimiento marginal de 0,8%.

Con relación al canal de ventas denominado GRANELITO, este representa actualmente un 16% del mercado. En el 2025 nos enfocamos en la captación de clientes en los polos de desarrollo sur y este haciendo hincapié en Ciudad del Este, Encarnacion y Pedro Juan Caballero. Con la captación de nuevos clientes a nivel país logramos captar clientes generando un aumento de las ventas del 11% versus 2024. Durante el período se realizaron 182 nuevas instalaciones, lo que representa un crecimiento del 78% respecto al año 2024.

Participamos nuevamente como único expositor del rubro en la Expo Gastronómica 2024, donde se congregaron dueños de restaurantes de todo el país, con excelentes resultados captando clientes nuevos dentro y fuera del departamento Central.

La recuperación de activos tanques de la empresa sigue siendo un objetivo de prioridad y hemos recuperado activos de la empresa que estaban ociosos en clientes que fueron reutilizados en clientes nuevos.

Una experiencia satisfactoria de nuestros consumidores es el pilar dentro de la empresa y durante este ejercicio no dejamos de lado esta prioridad. Este compromiso se vio reflejado y



recompensado al obtener, por cuarto año consecutivo (2022, 2023, 2024, 2025), el premio Top of Mind, en la categoría garrafas, que mide las preferencias de los usuarios por marca.

COMBUSTIBLE LIQUIDO

El mercado de combustible en Paraguay esta compuesto por 23 distribuidoras habilitadas, dentro de las cuales el emblema CORONA se ubica en el número 21 en cuanto a volumen. El crecimiento del mismo esta sujeto a las decisiones políticas que se tomen con respecto al emblema estatal siendo que la estatal empuja al sector a mantener márgenes muy bajos y algunos meses inclusive nulo.

Así también el órgano que rige las habilitaciones, no regula el mercado sino que por lo contrario permite a los operadores ir de marca en marca sin respetar contratos vigentes.

Con estas condiciones de mercado, el crecimiento y las inversiones son difíciles de realizar mas aun para las distribuidoras de volúmenes pequeños. De mano de esto, nuestro volumen de venta cae un 9%, con la fuga de clientes a otros emblemas y los márgenes muy limitados.

A pesar de este contexto desafiante, hemos mantenido nuestro compromiso con clientes fieles a la marca.

PRODUCCION Y MANTENIMIENTO

Durante el ejercicio, los desafíos enfrentados impulsaron una mejora significativa en nuestros indicadores, permitiéndonos alcanzar los objetivos establecidos. Nos enfocamos en incrementar la productividad mediante la implementación de procesos más eficientes, sostenibles y con reducción de costos.

Se desarrollaron diversos proyectos orientados a maximizar la reutilización de materiales, generando importantes ahorros para la empresa.

El área de Mantenimiento de Planta operó al 100% de su capacidad instalada, tanto en mano de obra como en maquinaria, brindando soporte a todos los departamentos y cumpliendo plenamente su rol de servicio interno.

La puesta en marcha de la Recalificadora Interna de Garrafas (RIG) representó un logro significativo. El 80% de los trabajos se ejecutó con mano de obra propia, tercerizando únicamente el 20% restante, lo que permitió optimizar costos del proyecto. Todo este proceso se llevó a cabo en paralelo con las operaciones habituales del departamento.

En apoyo al área de Logística, se fabricaron 2 carrocerías, se repararon 20 unidades y se realizaron 8 trabajos de chapería y pintura en cabinas de distintos tipos de móviles.

En el área de Producción, se reorganizó el capital humano para fortalecer la operación de RIG y el proceso de fraccionamiento. Esto permitió optimizar las horas de trabajo, mejorar las capacidades técnicas del equipo y alcanzar altos volúmenes de producción en períodos reducidos, mediante la implementación de nuevas técnicas operativas.

Asimismo, se incorporaron envases de 15 kg provenientes de Argentina para abastecer la creciente demanda del sector industrial, especialmente en operaciones con montacargas.

La operación de RIG se inició en enero, alcanzando un total de 61.491 envases procesados en el año, con un promedio mensual de 5.124 unidades. La consolidación operativa se logró en el último trimestre, una vez que todos los equipos estuvieron plenamente en funcionamiento. Reafirmamos nuestro compromiso con la mejora continua, manteniendo la excelencia operativa como pilar fundamental de nuestro desempeño.

DEPARTAMENTO TECNICO

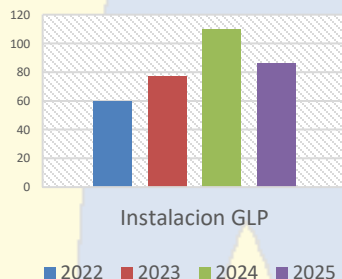
Nuestro equipo del Departamento Técnico se especializa en ofrecer soluciones personalizadas en ductos para GLP, adaptadas a las necesidades específicas de nuestros clientes. Nos encargamos de garantizar el correcto funcionamiento y mantenimiento de los equipos y maquinarias, asumiendo plenamente esta responsabilidad. Así también el mantenimiento preventivo y solución de problemas técnicos de las maquinas expendedoras de combustible y toda la envergadura de una estación de servicio.

Nos mantenemos enfocados en aportar al cliente la experiencia de excelencia pre y post venta resultando en la satisfacción y fidelidad de nuestros clientes. Esta fidelidad resultando en la captación de clientes aumentando notablemente las instalaciones industriales y comerciales, especialmente en pequeñas y medianas empresas que confían en el GLP por su eficiencia energética. Fueron 250 artefactos instalados en 86 nuevos locales utilizando 1.728 metros de caños y realizando 456 asistencias técnicas de todo tipo. Y 235 asistencias en el rubro combustible líquido.

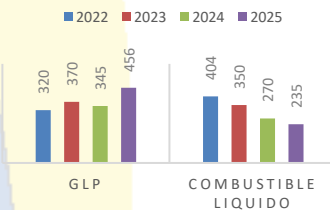
Ofrecemos soluciones tanto en el segmento granel como en el segmento envasado, adaptadas a las necesidades operativas de cada cliente y a la ubicación de los mismos, asegurando cobertura a nivel nacional.

En el eje de seguridad, con el constante control de nuestros tanques de granel instalados en los clientes, reemplazo tanques vencidos por unidades nuevas o rehabilitados según las normas.

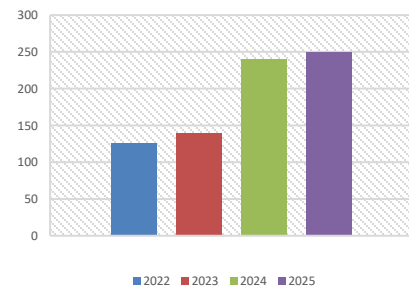
Comparativo instalaciones de GLP



ASISTENCIA TÉCNICA



Artefactos Conectados GLP





DEPARTAMENTO DE LOGISTICA

En cuanto al Dpto. de Logística y Distribución, buscamos consolidar nuestra posición en el segmento de mayor rentabilidad, mediante una política de inversión orientada a fortalecer la capacidad operativa, modernizar los activos de la flota y ampliar la cobertura territorial del servicio.

Incorporamos dos unidades de Tracto camiones SCANIA de última generación, elevando así a 22 el total de móviles afectados a la línea internacional, complementariamente, se adquirió un tanque de GLP con capacidad de carga de 24.5 tn. de carga, reforzando la infraestructura de transporte y respondiendo al crecimiento sostenido de la demanda.

Los resultados de esta unidad de negocios reflejan la eficacia de estas inversiones: la facturación por servicio de flete a terceros presenta en este ejercicio un incremento del 22,4% respecto al ejercicio anterior. El volumen total importado creció un 11,9%, realizando 88 viajes más que el año anterior.

En el canal de distribución a Granel, se realizó la renovación de una unidad, mediante la incorporación Tracto camión Scania, modelo 2016, reemplazando un activo con 22 años de antigüedad, lo cual eleva los estándares de seguridad y eficiencia operativa, optimizando los costos de mantenimiento asociados a equipos de alta rotación, además la unidad reemplazada fue reacondicionada e integrada al Dpto. de Mantenimiento, donde fue equipada con un sistema de volquete hidráulico de 12 m³ y una grúa hidráulica con capacidad de 6,2 toneladas, transformándola en un activo polivalente que reduce la dependencia de servicios externos y mejora la respuesta operativa de la flota.

En DELIVERY, incorporamos dos unidades de 2,5 toneladas, priorizando la disponibilidad en el segmento de mayor intensidad operativa de la empresa. De manera simultánea, se amplió la cobertura geográfica del servicio con la incorporación de las localidades de Itauguá e Ypacará, alcanzando al cierre del ejercicio un total de 34 vehículos afectados al segmento y operaciones activas en 29 zonas de entrega en el área metropolitana.

Las inversiones realizadas durante el ejercicio responden a una planificación de mediano plazo orientada a sostener el crecimiento de los volúmenes operados, mejorar los índices de disponibilidad de la flota y elevar la calidad del servicio prestado a los clientes de las diferentes unidades de negocio.

RECURSOS HUMANOS

Como cada año en el Dpto. de RR.HH. nos esforzamos por crear y sostener en el tiempo un clima de trabajo agradable para todos nuestros colaboradores.

Nuestro objetivo es transmitir y enseñar en cada reunión formal e informal a cada colaborador que los objetivos organizacionales no son tan diferentes a sus objetivos individuales, una empresa tiene como objetivo la rentabilidad, el colaborador un buen salario y beneficios, una empresa pretende crecer y desarrollarse, igual que sus recursos humanos, una empresa busca alcanzar una buena imagen y prestigio, a todos los colaboradores les gusta pertenecer a una empresa de prestigio. Los objetivos organizacionales e individuales se alinean y cuando el colaborador comprende esto logra dar su máximo potencial para alcanzar las metas que se le propone.

En este contexto es que este año nos enfocamos en reclutar en base a la Cultura de nuestra empresa, la cultura es a una organización lo que la personalidad es a un ser humano. Hemos involucrado a cada supervisor y jefe de área en todas las entrevistas realizadas, con la ayuda de ellos logramos transmitir mejor la esencia de cada puesto y la cultura de nuestra empresa y subculturas de cada departamento. Con ayuda de ellos y en conjunto con RR.HH. logramos leer en los entrevistados la aceptación o no de nuestra cultura.

Hemos realizado en el año un total de 434 entrevistas de las cuales 120 fueron en primera instancia virtual, buscamos realizar un prefiltrado utilizando la tecnología a nuestro favor, la herramienta de la teleconferencia o video llamadas nos ayuda a filtrar aspectos básicos del candidato. Finalmente hemos contratado a 120 personas durante todo el ejercicio.

MOVIMIENTO DE COLABORADORES	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
INGRESOS	75	134	130	112	90	45	51	97	102	120	120
EGRESOS	57	98	126	117	80	43	50	94	106	126	116
TOTAL COLABORADORES AL CIERRE DEL EJERCICIO	213	249	257	253	263	270	272	276	276	268	269
INDICE DE ROTACIÓN	8,5%	14,5%	1,6%	-2,0%	3,8%	0,7%	0,4%	1,1%	-1,4%	-2,2%	1,5%

Durante el ejercicio 2025 hemos continuado con algunas Normas Sanitarias heredadas desde la pandemia, las cuales siguen vigentes hasta la fecha como ser el lavado de manos al ingresar a las respectivas sucursales de la empresa, lavado de manos antes de ingresar al comedor, desinfección de mesas antes y después del almuerzo.

Así también hemos reforzado el Plan de vacunación anual de cada colaborador trayendo al personal del Centro de Salud a la Planta de San Antonio, vacunando a un total de 91 colaboradores y en el Centro de Distribución de Trinidad se han vacunado 42 colaboradores, se aplicaron vacunas contra el COVID e Influenza.

Durante este año hemos acompañado el nacimiento de ocho bebés, otorgando las licencias como corresponde y obsequiando a cada uno de ellos un presente en representación de la empresa.

En cuanto a capacitaciones hemos dictado charlas de prevención contra el Cáncer de mamá en el mes de octubre para todas las colaboradoras de nuestra empresa y en el mes de noviembre personal de blanco del IPS han dado una charla en Planta San Antonio a todos los colaboradores masculinos que pudieron asistir respecto a la prevención del Cáncer de Próstata.

Como todos los años hemos cumplido a cabalidad con las obligaciones tributarias con los diferentes organismos a los que nos debemos como Dpto. de Recursos Humanos.



INFORMATICA

El departamento acompaña al crecimiento de la empresa en las demás áreas, asistiendo en la adaptaciones necesarias de hardware y software según sean necesarios.

El proyecto mas importante ejecutado en el año fue la implementación de lo planificado el año anterior para la mudanza de las oficinas administrativas principales de la empresa. Esto implicó el acompañamiento del 100% del armado y puesta en marcha de la infraestructura informática de las nuevas oficinas (redes, telefonía, internet, control de accesos y sistema de circuito cerrado).. Todo esto, sin intermitencia alguna en la operativa que para algunos departamentos es de 7 días a la semana.

Además en paralelo velar por solucionar los inconvenientes relacionados a nuestro software de gestión que surgieron en el día a día, así como la actualización de equipos de hardware que requerían atención y adaptación.

Seguimos enfocados en mantener la infraestructura actualizada de manera poder seguir creciendo al mismo ritmo que lo hace la tecnología.

RESULTADOS FINANCIEROS Y ECONÓMICOS DEL EJERCICIO

El ejercicio fiscal 2025 representó para el Departamento Financiero de GAS CORONA SAECA un periodo de consolidación estratégica, marcado por la superación de desafíos operativos. Bajo una política de prudencia financiera y eficiencia administrativa, hemos garantizado la solvencia institucional mediante el cumplimiento estricto de nuestras obligaciones.

Destaca nuestra óptima gestión de cuentas por pagar a proveedores de combustibles y glp, a proveedores generales, así como también de las obligaciones bursátiles. Gracias a una gestión de tesorería puntual y un flujo de información financiera veraz y oportuno, ha facilitado el soporte necesario para las decisiones de la Gerencia. Siendo los principales logros:

Obtención de Calificación de riesgo para los programas g 4 y uds 3 por la Calificadora Internacional – Feller Rate (setiembre 2025)

En setiembre recibimos en la planta de San Antonio la visita técnica de los analistas de Feller Rate, Calificadora internacional. Durante el recorrido les presentamos nuestra capacidad instalada, incluyendo el parque de equipos como el carrusel y todo el equipamiento que hace a nuestro proceso productivo de plataforma, así también los móviles, el amarradero, y el nuevo edificio administrativo. La comitiva valoró positivamente el nivel de infraestructura y la organización de los procesos, destacando la robustez operativa de nuestras instalaciones.

Como resultado de la evaluación, Feller Rate ratificó la calificación A-py en su informe 2025, tanto para el PEG en curso así como para la nueva emisión del programa en dólares, lo que reafirma la solvencia y confiabilidad de la empresa en el mercado financiero.

Emisión de Bonos capital e interes

En el ejercicio 2025, hemos mantenido una presencia activa en el mercado de valores, logrando importantes hitos en la gestión de nuestra deuda como ser:

-Cancelación PEG3, en el primer semestre de este ejercicio, hemos cancelado el programa G3, pagando en concepto de CAPITAL E INTERESES, la suma de Gs. 6.867.739.725.- llegando así al 100 % del PROGRAMA. –

-Avance en el Cronograma de Pagos PEG4, registramos un avance en el cronograma de pagos del G4, demostrando nuestro compromiso con la gestión responsable de nuestra deuda.

Actualmente, tenemos en curso el cronograma de pagos del programa G4, el cual se está desarrollando con absoluta normalidad a finales del ejercicio 2025, se amortizo la suma de Gs. 2.545.332.191.- esto representara el 10% del importe total de este PROGRAMA DE EMISION GLOBAL.

- Nueva emisión de bonos en dólares, inscribiendo un programa por UDS 3.000.000 y emitiendo bonos por un total de UDS 1.000.000, distribuidos en dos series de UDS 500.000 cada una. Esta operación nos permitió captar recursos exclusivamente para pago de importaciones, específicamente para compra de MATERIA PRIMA GLP.

Cancelación de línea bancaria

En noviembre del 2025, cancelamos el 100 % de préstamo directo con el BANCO CONTINENTAL, el cual habíamos contraído para utilizarlo como CAPITAL OPERATIVO y PROYECTO DE CONSTRUCCION.

Al 31 de diciembre del 2025, pagamos el 80% de una operación obtenida del BANCO GNB para capital operativo.

Cartera de clientes y cobranza

Es importante señalar que la cartera de cobros presenta un comportamiento consistente respecto al año anterior. La morosidad controlada (máximo 30 días) facilita una planificación eficiente, garantizando ingresos estables cercanos a los Gs. 2.000.000.000 semanales

RATIOS FINANCIEROS

COEFICIENTES DE ANALISIS		Real Dic/25	Real Dic/24
I	ANALISIS DE LA LIQUIDEZ		
	1.1 Liquidez Corriente	2,22	1,67
	1.2 Liquidez Seca o Acida	1,24	0,95
	1.3 Liquidez Absoluta	0,34	0,33
II	ANALISIS DE LA SOLVENCIA		
	2.1 Deuda / Activo "Independencia Financiera"	2,09	2,03
	2.2 Patrimonio / Activo "Solvencia Patrimonial"	0,52	0,51
	2.3 Garantía del Capital de Terceros a Largo Plazo	1,61	2,14
III	ANALISIS DE LA RENTABILIDAD		
	3.1 Margen Neto de Utilidad	0,03	0,02
	3.2 Rentabilidad del Patrimonio	0,08	0,05
	3.3 Rentabilidad de la Inversión Total	0,04	0,02



Con la presentación de estos resultados, reafirmamos el compromiso del Departamento Financiero de GAS CORONA SAECA. Los logros del ejercicio 2025 son el reflejo de una gestión disciplinada y de la confianza depositada en nuestros procesos. Seguimos enfocados en un 2026 de rentabilidad y eficiencia.

Hace 54 años que la empresa trae energía y seguridad al Paraguay y seguiremos apostando a mejorar cada día para cada uno de nuestros clientes y por cada uno de los trabajadores que forman parte de la gran familia GAS CORONA.

Por todo lo expuesto, y en cumplimiento de las Disposiciones Estatutarias de nuestra Empresa, el Directorio pone a consideración de los Señores Accionistas: la Memoria, el Balance General, el Estado de Resultados, el Estado de Flujo de Efectivo y el Informe del Síndico, junto con otros informes complementarios de nuestra situación económica-financiera por el año fiscal cerrado el 31 de diciembre de 2025, correspondiente al ejercicio social N.º 53.

El Directorio