

# **ELECTROBAN SAECA**

## **MEMORIA DEL DIRECTORIO**

---

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025

*Mensaje del Presidente del Directorio*

Presidencia del Directorio

Asunción, Paraguay

*Documento preparado para uso institucional y de información a terceros,  
con enfoque financiero, estratégico y de gobierno corporativo.*

### Señores accionistas, inversionistas, calificadora de riesgo y demás grupos de interés:

Como Presidente del Directorio, principal accionista y responsable del proceso de fortalecimiento integral de la compañía, presento esta Memoria correspondiente al ejercicio 2025. El propósito de este documento es exponer los hitos estratégicos, operativos y financieros que sustentaron la evolución de Electroban SAECA durante el período, con el rigor y la transparencia que exige nuestra condición de emisor en el mercado de valores del Paraguay.

El ejercicio 2025 representó una etapa de consolidación estratégica y de ejecución disciplinada. Desde la Administración y el Directorio impulsamos un proceso integral de fortalecimiento orientado a mejorar la calidad del resultado, robustecer la estructura patrimonial, profesionalizar los canales comerciales, optimizar la gestión crediticia y, de manera muy especial, desarrollar un modelo de importación, depósito, almacenamiento y distribución de mercaderías bajo la marca propia HD PLAY, como eje de creación de valor y diferenciación competitiva.

Bajo ese enfoque, el año no debe leerse exclusivamente desde la variación aislada de una línea contable, sino desde la recomposición integral del modelo económico del negocio. Priorizamos una mayor captura de margen, una mejor administración del capital de trabajo, una utilización más eficiente de la infraestructura comercial y una política más selectiva de colocación y recuperación, con el objetivo de construir una base operativa más previsible, escalable y alineada a la sostenibilidad financiera de largo plazo.

En ese marco, la utilidad neta del ejercicio ascendió a Gs. 22.926.655.809, frente a Gs. 10.188.781.907 del período anterior, reflejando una expansión del 125,02% en la capacidad de generación de resultados de la compañía. Desde la perspectiva de la Administración, este desempeño constituye un logro de alta relevancia institucional y un resultado contable de carácter histórico para la Sociedad, particularmente al ser alcanzado en un contexto de transformación operativa, inversión estratégica y fortalecimiento de los estándares de información y transparencia.

## Síntesis Financiera del Ejercicio

Indicador	2025	2024	Variación
Ventas netas (Gs.)	200,107,580,739	166,815,006,379	19,96%
Utilidad bruta (Gs.)	117,782,797,166	86,725,035,350	35,81%
Resultado operativo (Gs.)	58,255,047,810	36,405,366,730	60,02%
Utilidad neta (Gs.)	22,926,655,809	10.188.781.907	125,04%

*Cifras expresadas en guaraníes (Gs.) · Fuente: Estados contables al 31.12.2025*

## Visión Estratégica del Directorio sobre el Ejercicio

La principal decisión estratégica del período fue avanzar decididamente en la consolidación de HD PLAY como marca propia y, simultáneamente, estructurar su cadena de abastecimiento con una lógica financiera y comercial de largo alcance. La importación directa de mercaderías, iniciada en el último semestre de 2024 y profundizada durante 2025, implicó una inversión relevante en pagos al exterior, abastecimiento anticipado, inventario estratégico y adecuación del circuito interno de depósito y distribución para sostener la comercialización del segundo semestre de 2025 y del ejercicio 2026.

Este proyecto no fue únicamente una iniciativa comercial. Constituyó, en términos financieros, una decisión de reposicionamiento del mix de negocio. La Administración entendió que la marca propia permitiría capturar una mayor porción del valor agregado, reducir la presión relativa de costos, ordenar la política de precios, ganar autonomía sobre el abastecimiento y mejorar gradualmente el margen bruto de la compañía. Los resultados obtenidos durante el ejercicio ratifican la razonabilidad de dicha tesis estratégica.

A nivel operativo, el fortalecimiento del proyecto HD PLAY exigió desarrollar capacidades concretas de depósito, almacenamiento, control de inventarios, planificación de importaciones en tránsito y administración de mercaderías realizables. El Directorio acompañó este proceso con una asignación prioritaria de recursos, entendiendo que el depósito de mercaderías dejó de ser una función meramente táctica para convertirse en un componente financiero clave de la estrategia, por su incidencia directa en disponibilidad comercial, rotación, cobertura de demanda y resguardo del margen.

Al cierre del período, el proyecto de importación presentaba inventario realizable por aproximadamente Gs. 59.000 millones y una inversión acumulada vinculada a importaciones en tránsito y mercaderías de aproximadamente USD 9 millones. En la evaluación del Directorio, estos niveles deben interpretarse como parte de un proceso deliberado de fortalecimiento del activo y de construcción de una plataforma de crecimiento. La mercadería de marca propia depositada y administrada estratégicamente representa una reserva comercial y financiera que soporta ventas futuras, estabilidad de oferta y mejora de márgenes.

## Desempeño Comercial y Recomposición de Canales

Durante 2025 se profundizó una agenda de ordenamiento comercial basada en monitoreo diario de resultados, controles de calidad, administración de bases de datos, segmentación geográfica y fortalecimiento de la gestión por canal. Se trabajó simultáneamente sobre call center, call externo, venta en calle, salón y el soporte de Administración de Ventas a sucursales, buscando elevar la productividad, detectar desvíos a tiempo y adoptar decisiones con mayor soporte analítico.

### Canal Mayorista

La Administración destaca especialmente la evolución del canal mayorista dentro del esquema comercial del ejercicio. Parte del crecimiento del negocio y de la mayor capacidad de colocación de productos de marca propia se explicó por la expansión de este canal, cuya incidencia aproximada sobre los niveles de venta alcanzó el 20%. Más allá de su aporte cuantitativo, el canal mayorista cumplió un rol estratégico en la aceleración del despliegue comercial de HD PLAY, en la ampliación de cobertura territorial y en la monetización del inventario importado con una velocidad superior a la que hubiera sido posible mediante canales minoristas exclusivamente.

El fortalecimiento de este canal permitió además diversificar la base de ingresos, mejorar la absorción de la estructura logística y dar mayor profundidad al modelo de distribución. Desde la óptica financiera, ello contribuyó a la eficiencia del ciclo comercial, a la rotación de inventarios y a la consolidación del proyecto de marca propia como unidad económica cada vez más relevante dentro del portafolio corporativo.

### Otros Canales Comerciales

En call center se implementó una incubadora para nuevos ingresos y para vendedores con desempeño inferior al esperado, complementada con seguimiento intensivo y controles de calidad. En call externo se amplió la capacidad de retorno con promociones estratégicas de productos de alta rotación y mayor ticket. En salón y calle se utilizaron bases segmentadas y apoyos específicos para maximizar la conversión comercial. Todo ello conformó un esquema más profesional, medible y alineado con criterios de eficiencia operativa.

## Gestión Financiera, Liquidez y Fortalecimiento Patrimonial

La lectura financiera del ejercicio confirma que el fortalecimiento estratégico tuvo correlato directo en los estados contables. La utilidad bruta se ubicó en Gs.117.782.797.166, por encima de los Gs. 86.725.035.350 en 2024. Esta evolución evidencia una mejora en la calidad del resultado operativo, asociada a una combinación más favorable entre margen, estructura y gestión.

El balance preliminar al 31 de diciembre de 2025 muestra activos corrientes por Gs. 414.105.023.715 y pasivos corrientes por Gs. 155.360.256.293. Esta posición ratifica una base de liquidez operativa que, si bien continúa demandando una administración prudente del capital de trabajo, resultó compatible con la expansión del proyecto de importación, el sostenimiento del inventario estratégico y la continuidad de las operaciones. El Directorio valora especialmente la capacidad de la organización para ejecutar inversión y, simultáneamente, preservar el equilibrio financiero.

También resulta relevante destacar que el activo fue fortalecido en relación con la base histórica como consecuencia de capitalizaciones, inversiones y decisiones patrimoniales que apoyaron el flujo de caja y permitieron desarrollar el proyecto de importación. En esta etapa de transformación, el Directorio actuó con criterio de prudencia financiera: invertir donde la captura de valor esperado justificaba la inmovilización relativa de recursos, pero manteniendo trazabilidad, monitoreo y disciplina en la administración del riesgo de liquidez.

## Créditos, Cobranzas y Calidad de Cartera

En el negocio financiero y comercial de la Sociedad, otro vector relevante del fortalecimiento fue la gestión de créditos y cobranzas. La cartera fue administrada con estrategias diferenciadas por tramo de mora, comportamiento de pago y canal de contacto, incorporando herramientas de gestión masiva, autogestión de promesas, recordatorios personalizados y soporte territorial en más de 34 sucursales. El geoposicionamiento integral de la cartera y la utilización de métricas de comportamiento mejoraron la eficiencia de la gestión temprana y tardía.

De igual forma, se avanzó en ajustes al motor de decisión y en el monitoreo de cosechas, con foco en el cumplimiento de primera cuota, el desempeño de las primeras cuatro cuotas, la relación entre score y comportamiento de pago, y el vínculo entre montos prestables y riesgo observado. Estos

ajustes contribuyeron a una mejora en recuperación y rentabilidad del crédito, y complementaron el esfuerzo comercial con una política más disciplinada de colocación y seguimiento.

Cuando las alternativas extrajudiciales no resultaron suficientes, la compañía mantuvo un esquema de ejecución de pagarés con cinco estudios jurídicos dentro de su red de cobertura, iniciando el proceso a partir de tramos definidos de mora. La visión del Directorio fue sostener una política equilibrada: preservar la relación con el cliente cuando existe capacidad de regularización, pero actuar con firmeza institucional cuando la protección del activo y la disciplina de cobro así lo requieren.

## Gobierno Corporativo y Mercado de Valores

---

En mi doble carácter de Presidente del Directorio y principal accionista, considero que el ejercicio 2025 deja una señal clara: Electroban SAECA no solamente mejoró sus indicadores contables, sino que fortaleció su modelo de negocio, su plataforma de crecimiento y su capacidad de dialogar con el mercado en términos de transparencia, consistencia estratégica y generación de valor. Para una compañía vinculada al ecosistema del mercado de valores del país, la credibilidad de la información y la trazabilidad de las decisiones son tan importantes como el resultado económico en sí mismo.

Por ello, la Administración entiende que el resultado del ejercicio debe presentarse también como un hito institucional. El nivel de utilidad neta alcanzado, la mejora del resultado operativo, la consolidación de HD PLAY, el desarrollo del inventario estratégico y la expansión del canal mayorista configuran, en conjunto, una transformación sustantiva de la compañía. No se trata únicamente de un buen cierre anual, sino de la evidencia de que el plan de fortalecimiento produjo resultados concretos, medibles y patrimonialmente significativos.

Deseo dejar expresa constancia de que este proceso requirió compromiso accionario, conducción directa, visión de largo plazo y una disposición permanente a reinvertir, ordenar y profesionalizar. Asumí personalmente el liderazgo del proyecto de fortalecimiento porque entendí que la compañía se encontraba ante una oportunidad infrecuente: pasar de un esquema centrado principalmente en colocación y comercialización tradicional a un modelo más robusto, integrado y con mayor densidad de margen, apoyado en marca propia, logística, depósitos, cobertura mayorista y disciplina financiera.

## Perspectivas y Prioridades para 2026

---

De cara al futuro, el Directorio mantendrá como prioridades estratégicas la consolidación de HD PLAY, la optimización de la rotación del inventario depositado, la profundización del canal mayorista, el fortalecimiento del capital de trabajo, la mejora continua de los modelos de riesgo y la preservación de estándares de información acordes con las expectativas del mercado. Nuestra convicción es que 2025 ha sido un punto de inflexión y que los resultados obtenidos constituyen una base sólida para la siguiente etapa de expansión con rentabilidad y control.

## Cierre

---

En nombre del Directorio, agradezco a nuestros colaboradores, equipos operativos, gerencias, asesores, clientes, por el acompañamiento brindado durante este ejercicio. Los avances alcanzados

son el resultado de una labor conjunta, pero también de una decisión firme de transformar a Electroban SAECA en una compañía más fuerte, más integrada y financieramente mejor preparada para enfrentar los desafíos del mercado.

Atentamente,

---

**HAMZA DAMANI**

Presidente del Directorio | Principal Accionista

**Electroban SAECA**

Asunción, Paraguay · Ejercicio 2025