



MEMORIA DEL DIRECTORIO DE GAS CORONA S.A.E.C.A. XLVI EJERCICIO CERRADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

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. 46 cerrado el 31 de diciembre de 2019.

GAS LICUADO DE PETROLEO (GLP)

El año 2019 nos recibió con una importante recesión económica que se reflejó en nuestra venta de GLP.

De igual manera la empresa ha cumplido a rajatabla con su objetivo de llevar al cliente un producto seguro y de calidad, como siempre.

El mercado no ha variado en cuanto a la competencia, quienes se han mantenido siempre con sus mismas prácticas en cuanto a inversión en envases, canje entre emblemas, y el precio de venta. La estatal ha mantenido su estrategia de precio bajo en el mercado agregando este año nuevos puntos de recargas en estaciones de servicios alrededor del país.

El volumen de venta total cayó en un 11,5% versus el año 2018 producto de una caída en casi todos nuestros segmentos.

El segmento ENVASADOS, nuestro producto estrella, perdió un -6,6% versus el año pasado, perdiendo volumen en todos nuestros canales de distribución incluyendo por primera vez en varios años una caída en nuestro canal de entrega a domicilio, Delivery, que cayó un 0,35 % versus el 2018 a pesar de haber incorporado más de 1.000 nuevos clientes. Este es el principal indicador de la recesión económica que se vivió en el 2019. Hemos ampliado nuestro servicio en este canal, ofreciendo también a los clientes la venta e instalación de mangueras y reguladores de manera a renovar las existentes y apuntando siempre a la seguridad de nuestros clientes.

El canal Minorista, como hace varios años ya, es el canal de entrega de mayor desafío. Este canal es exclusivamente un canal donde se busca precio por lo cual nos complica crecer en cantidad de clientes. Si bien hemos logrado capturar 83 clientes nuevos aumentando nuestra



cobertura de distribución, no fue suficiente para sobrellevar la caída del 8,4% del volumen en comparación al año 2018.

En cuanto a activos, este segmento es el que se lleva un importante patrimonio de la empresa, los envases. Por lo que año tras año trabajamos en la actualización de los documentos de comodatos que firman los clientes para el prestamos de envases. Este año se logro recuperar del mercado 1248 envases que estaban en clientes sin ser utilizados y logramos la actualización del 98% de los comodatos.

Nuestro otro segmento de ventas, el de GRANEL, cae un 3,5% versus el año pasado nuevamente de la mano del canal Autogas que cae un 9,3% versus el 2018. Mantenemos la misma cantidad de clientes y no apuntamos a crecer en instalaciones nuevas ya que el canal esta saturado por la cantidad de estaciones sumado al precio bajo de la empresa estatal. La empresa ya no hace inversiones de ningún tipo en este canal.

Dentro del segmento Granel esta nuestro segundo canal más importante de venta, el denominado Granelito. Son clientes de consumo propio a quienes instalamos tanques en comodato. Con la incorporación de 29 clientes nuevos y habiendo nuestros clientes que hacen 80% de nuestro volumen mantenido su consumo, logramos un 4,6% de crecimiento. Hemos arrancado negociaciones con industrias interesadas en migrar sus sistemas a GLP, creando así una oportunidad de generar un volumen interesante para el próximo año.

COMBUSTIBLES

La recesión también afectó a la demanda de combustible resultando en una caída de 6,9% versus el año pasado.

Diesel	-10,07%
Eco85	-12,17%
Super95	-12,85%
Nafta 91	11,74%
Pro	-5,08%
Total	-6,98%



No obstante, hemos cerrado negociaciones y renovaciones de contratos por un total de 35 millones de litros y una inversión de 450.000 dólares, así como 2 nuevas estaciones con contratos por 4.500.000 litros.

La empresa esta siendo muy precavida en cuanto a hacer grandes inversiones en clientes nuevos debido a las experiencias del año anterior con respecto al manejo de las políticas de precios de venta del gobierno. Cerramos el año con una situación bastante estable que nos vislumbra un terreno mas seguro para el próximo año.

Hemos cerrado el año con una participación de mercado del 1,2% ocupando el puesto numero 12 de 20 emblemas.

RECURSOS HUMANOS

Consideramos que la minimizar la *rotación del personal* es primordial para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. Para minimizar la rotación, apuntamos a generar vincular los intereses de los trabajadores con los objetivos de la empresa y así producir beneficios mutuos que garanticen la satisfacción del empleado y la empresa.

Con respecto a este índice, durante el ejercicio 2019 tuvimos un total de 90 ingresos y 77 egresos. Iniciamos las actividades en enero con 253 personas y concluimos con 263. Aumentamos nuestro payroll lo que significa que además de cumplir los puestos de las personas que egresaron, sumamos 10 nuevos puestos de trabajo. Con esto generamos ingresos directos a 40 personas, estimando que un puesto de trabajo puede colaborar con una familia promedio de 4 personas.

Tuvimos un total de 75 salidas en el año; siendo un 29% despidos y 70% de renunciaciones. Dichas salidas se generan principalmente en el departamento de producción que es el área con mayor rotación dentro de nuestra organización, debido a que los puestos allí son de gran carga operativa y física, las renunciaciones se dan por lo general durante las dos primeras semanas de trabajo, una vez pasado ese periodo las personas se quedan largo plazo en nuestra empresa.

Con respecto al reclutamiento, hemos contratado únicamente en dos ocasiones a Consultoras de RR.HH. para el reclutamiento y selección de personal, incurriendo así en un gasto de Gs. 8.500.000 en total por dos incorporaciones. Si consideramos los 90 ingresos del año 2019, hemos ahorrado un total aproximado de Gs. 190.785.510, tomando como base al sueldo mínimo legal vigente.



Como todos los años y como remisa, la empresa ha cumplido a cabalidad, con todas sus obligaciones en tiempo y forma.

DEPARTAMENTO TECNICO

El departamento técnico se dedica a la realización de todo tipo de servicios de ingeniería y construcción de instalaciones electromecánica dentro del rubro de GLP y Combustible Líquido. Incluyendo proyectos de ingeniería y diseño, gestión de aprovisionamiento y entrega de materiales y equipos, construcción de las instalaciones y servicios relacionados como la asistencia técnica, puesta en marcha de equipos y máquinas, así como entrenamientos del uso de los mismos.

Así como el año pasado, este año siguió aumentando las instalaciones y modificaciones de cañerías de glp (segmento granelito). Hemos realizado instalaciones de 219 artefactos para el consumo de glp, en 60 nuevos clientes, y para ellos se realizaron 1578 metros de cañerías.

Las instalaciones de combustibles fueron limitadas como resultado de las políticas de la empresa, utilizando un total de 946 metros de cañerías para combustibles líquidos y 235 metros de electroductos.

Como principal obra este año podemos mencionar la remodelación de nuestra estación propia ubicada en nuestro centro de distribución de Artigas. Es nuestra primera estación totalmente ecológica y fue montado cumpliendo a cabalidad las exigencias en relación a los requisitos ambientales. Esto implicó el entierro de tanques nuevos todos ecológicos, así como también su cañería. Con modulo de descarga a distancia además de electroductos APE, para el monitoreamiento a distancia de las máquinas y los tanques. El mayor logro fue que la construcción se realizo SIN tener que suspender el despacho de combustible en el lugar. Esto fue un desafío, pero gracias al equipo técnico se logró exitosamente.

Todos los trabajos son registrados a través de informes técnicos, debidamente firmados por los clientes. Cerrando el año con 636 servicios técnicos para combustibles líquidos y 309 servicios técnicos realizados para gas licuado de petróleo. A sabiendas de las exigencias de nuestros clientes, quedando ellos satisfechos y conformes por los trabajos realizados.

DEPARTAMENTO DE LOGISTICA



Durante el año 2019 importamos desde YBFB (Yacuiba, Bolivia) un total de 9.521 tn de GLP, 601 TN (toneladas) más en relación al 2018, lo cual representa un aumento del 6.3% de fletes con nuestra flota propia, además, teniendo en cuenta al 40% de aumento del año 2018, en apenas dos años hemos superado ampliamente las expectativas y se ha reducido al mínimo la utilización de camiones tercerizados, lo cual impacta en un 50% en el costo promedio histórico de fletes de importación. En la búsqueda de continuar con los logros en importación, hemos incorporado 4 tracto camiones de la marca SCANIA (año 2008 y 2009), parte de nuestro plan de renovación anual de unidades de baja productividad y altos costos operativos.

Teniendo en cuenta el aumento anual considerable de nuestra flota propia, también hemos realizado inversiones dentro del taller interno, fueron ejecutadas obras civiles para la construcción de 2 fosas adicionales, duplicando la cantidad de boxes para la atención de unidades, así como también la adquisición de equipamiento y herramientas (pluma levanta motor, levanta cajas hidráulico, renovación de compresor de aire, prensa hidráulica, adecuación de equipo soldador autógeno), con ello, hemos aumentado la productividad del taller pudiendo recibir mayor cantidad de móviles por día, disminuyendo así la tercerización de servicios mecánicos.

En nuestro segmento más productivo, Radiogas, hemos incorporado 2 unidades de 2,5 tn, con ellas contamos actualmente con 23 unidades, lo cual nos permite estar preparados para los días críticos en cuanto a demanda se refiere. También hemos incorporado un camión doble eje Scania para realizar transferencias entre sucursales, así como también para apoyar el segmento Rutas en caso de necesidad.

DEPARTAMENTO DE PRODUCCION Y MANTENIMIENTO

Como cada año, la búsqueda de la eficiencia es el mayor anhelo de ambos departamentos, durante el mismo, realizamos importantes inversiones, adquiriendo una bomba de GLP de 40 m³ renovando así en un 100% todos los equipos de la sala de máquinas en un periodo de 6 años, lo cual nos permitirá por 10 años trabajar con mayor eficiencia, sin paradas no planificadas y sin generar merma de rendimiento, además hemos construido allí una oficina totalmente equipada para que los encargados puedan generar los reportes diarios e informes digitalmente, con comodidad y seguridad, además de contar con pulsadores de paro de emergencia ante cualquier necesidad.



En cuanto al predio, hemos diseñado y construido un nuevo sistema de desagüe pluvial, mejorando los sistemas de drenajes, permitiéndonos reducir la erosión de los canales y evitando así la inundación de zonas bajas.

Otro logro importante fue la construcción de la Sala de Primeros Auxilios y Maternidad, equipada con camilla, botiquín, equipo médico de inmovilización, heladera, lavatorio, fichero de historiales clínicos y un acceso exclusivo para ambulancias, lo cual es de gran importancia para la rápida atención en casos accidentes.

En cuanto a la plataforma de producción, cabe mencionar el montaje de un sistema de extracción de pintura para el área de serigrafía logrando con ello una disminución total de partículas de pintura en suspensión, también adquirimos un nuevo compresor de aire a tornillo de última generación de la Marca ATLAS COPCO de 50hp buscando garantizar el suministro de aire comprimido a las máquinas recargadoras y los equipos de pintura.

Además, destacamos la finalización y puesta a punto del descargadero 4 con vía de retorno, lo cual nos permitió mejorar el tránsito y estacionamiento interno, aumentando la maniobrabilidad de los tractos camiones, teniendo en cuenta que semanalmente debemos recepcionar 12 equipos internacionales, sumados a los móviles que pernoctan diariamente dentro de la planta.

Por último, cabe resaltar el mejoramiento del taller interno, donde con el equipo de mantenimiento hemos construido sistemas de desagües para eliminar los charcos, corregimos la nivelación logrando tener un patio para maniobras en óptimas condiciones, así como también, construimos una portería totalmente equipada lo cual permite que el guardia realice su trabajo con mayor eficacia y seguridad.

RESULTADOS FINANCIEROS Y ECONÓMICOS DEL EJERCICIO

El desafío del 2019 fue el de mantener los márgenes de la empresa a pesar de la caída constante en los volúmenes. Los resultados están a la vista con un aumento en las utilidades y en la rentabilidad de la empresa.

Los niveles de rentabilidad sobre el capital se han situado en 51%, 36 puntos porcentuales más que en el 2018, año que se situó en el 15%.



Los niveles de endeudamiento sobre el capital de la Empresa han disminuido en términos interanuales, fruto de la política de capitalización de ganancias, el enfoque constante de reducción y minimización de gastos. Esto tiene como resultado en el año 2019, un ratio del 42% de deuda, 32 puntos porcentuales menos que en el año 2018 que fue del 74%.

Del mismo modo, el endeudamiento sobre el activo total tuvo una disminución de 12 puntos porcentuales, en comparación al periodo 2018 (30% al cierre del 2019 versus 42% al 2018).

Con referencia al margen de utilidad, el resultado neto sobre las ventas, se obtuvo un aumento del 6,2% versus el año anterior (8,6% al 2019 versus 2,4% al 2018).

En cuanto al coeficiente de liquidez, arrojó un aumento del 0,55 en relación al año 2018 que se encontraba en un nivel de 1,27; y que al final del 2019 fue de 1,82. Esto se debe principalmente por el pago de deudas a corto plazo realizado durante el ejercicio. Cabe aclarar que la Empresa mantiene los niveles necesarios para el cumplimiento de sus obligaciones a corto y largo plazo.

Otro punto importante también es la razón de los gastos financieros sobre las Ventas, con un resultado del 0,01; por debajo del nivel menor a 0,04 de referencia.

Con relación a los bonos emitidos por la empresa, cabe resaltar que durante el periodo 2019 fueron pagados capitales por Gs. 3.000.000 y USD 200.000.

Durante el 2019, la Empresa ha cumplido a cabalidad con el pago, en tiempo y forma de los impuestos por un importe de Gs. 3.134 millones de guaraníes.

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 2019, correspondiente al ejercicio social N° 47.

El Directorio