

MEMORIA
GAS CORONA SAECA
2023





MEMORIA DEL DIRECTORIO DE GAS CORONA S.A.E.C.A. XLVIII EJERCICIO CERRADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

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. 51 cerrado el 31 de diciembre de 2023.

El año 2023 fue un año de normalización en cuanto a los sistemas de comercialización habiendo esto sido muy diferente en el año anterior saliendo aun de la pandemia. La empresa ha logrado re-canalizarse y abastecer la demanda. Así como seguir apoyando a los clientes en su recuperación económica pero ya exigiendo cumplimientos más cortos.

GAS LICUADO DE PETROLEO (GLP)

El mercado del GLP a nivel nacional, constituido por 22 empresas, tuvo nuevamente una caída del 2,6%, siendo el volumen comercializado de 74.000 toneladas en el 2023. GAS CORONA ha logrado una mejor participación del mismo, pasando de estar 4tos con una participación de 9,9% a estar 2dos con una participación del 11,6%.

Nuestro volumen de ventas total se vio afectado en un -7,12%, siendo la principal caída, en el segmento de GLP envasado y autogas (recarga de garrafas en estaciones).

El canal minorista (despensa, autoservicios, minimarkets) es el mas afectado considerando que el poder adquisitivo no ha mejorado en el canal y sumado al hecho que la única herramienta de competencia de las empresas en el rubro, es el precio bajo. GAS CORONA no esta dispuesta a sacrificar las fortalezas de la marca como ser cantidad real (peso exacto), seguridad y servicio para poder disminuir el precio del producto y convertirse en una “marca de precio”. Seguimos siendo la marca con el precio mas alto en el mercado en todos los canales, pudiendo sostener con esto el servicio y la seguridad a los clientes. De igual manera año tras año buscando eficiencias en la producción que nos permiten bajar los costos sin sacrificar la seguridad y soportar esta competencia muy lejos de lo razonable.

Si bien el segmento de envasado cae, es el canal de ventas “a domicilio” donde seguimos siendo lideres del mercado, y el que nos permite seguir siendo los primeros (TOM 2022 y 2023) en la mente del consumidor. Sumando dos nuevas zonas en el 2023 (Aregua y Limpio) llegando directamente al consumidor con nuestro delivery, a 16 ciudades. Esto garantiza que nuestro producto es entregado al cliente directo de fabrica asegurando así la seguridad y el peso exacto. Somos la única empresa en el rubro con servicio de entrega 100% propia asegurando el servicio al no depender de terceros.

La suma de esos canales en el segmento de ventas de envasados representan el 48,8 % del mercado, donde a pesar de nuestra caída de 1,8% versus el año anterior, aumentamos nuestra participación del 12,45% al 17,7% pasando de ser 3ros a 2dos en el mercado. El 85 % de las ventas se concentran en 10 empresas.

Con relación al segmento de venta a GRANEL, compuesto por el canal de venta autogas (recarga de garrafas en estaciones) y el canal de venta granelito (industrias y restaurantes) perdemos volumen de mano de autogas.



El canal de venta autogas viene hace muchos años desplomándose en ventas directamente proporcional a la cantidad de estaciones de servicios en el mercado y la guerra de precios existente en las mismas en todos sus productos de mano de la empresa estatal que ha utilizado su emblema como herramienta política, incluyendo en esto al GLP.

Con respecto al canal de ventas granelito, de mano de la captación de clientes entre ellos 10 importantes donde la empresa viene enfocado sus recursos llegando con el mejor servicio a industrias y restaurantes, seguimos creciendo en las ventas, un 1,5 % vs el 2022.

La recuperación de activos de la empresa sigue siendo un objetivo de prioridad y hemos recuperado activos de la empresa que estaban ociosos en clientes, 1300 envases fueron recuperados.

Pese a todos los desafíos enfrentados, la empresa se ha mantenido competitiva en el mercado de GLP, reconocemos la necesidad de adaptarnos a las cambiantes condiciones del mercado y continuamos desarrollando estrategias para impulsar el crecimiento y rentabilidad a largo plazo, mantenemos nuestro enfoque en la seguridad, la calidad del servicio y la optimización de recursos para seguir siendo líderes de la industria.

COMBUSTIBLES

El mercado de combustible tuvo una caída del 1,1% vs el año 2022. el volumen comercializado fue de 2.966.877.623 de litros. Donde tenemos una participación del 0,62%.

Sumado a que el mercado está saturado por la cantidad de estaciones de servicios y el contrabando se le sumo este año la empresa estatal quien, a través de combustible, busca la aceptación ciudadana con precios muy por debajo de lo razonable considerando que el Paraguay no es productor de combustible y los movimientos de precios en tabla son de publico conocimiento. En muchas ocasiones vendiendo dudosamente al límite del costo.

La empresa perdió un 12% de su volumen vs el 2022 de mano de la intensa competencia de precios que genero la estatal.

No obstante, renovamos contratos con 2 clientes por 17 millones de litros.

Actualmente ocupamos el puesto 14 de 21 distribuidoras con una participación de mercado del 0,70%.

Continuamos apoyando a clientes fieles a la marca, con inversiones de imagen y el mejoramiento en 6 estaciones.



PRODUCCION – MANTENIMIENTO

Durante el 2023 ejecutamos el mayor desafío desde el montaje mismo de la planta 30 años atrás ,inaugurando con la presencia de nuestros accionistas la renovación total de la línea de Producción con estándares y tecnología europea, realizando el anteproyecto, análisis, planificación y la ejecución con mano de obra y equipamientos propios, fueron 38 días de montaje continuo y para lograrlo debíamos realizar el montaje sin afectar el fraccionamiento diario de la plataforma, para ello montamos una línea paralela con recargadores, permitiendo el trabajo de ambos equipos, además con el cambio total de tecnología, las exigencias requirieron la selección e instrucción de 3 operarios cualificados para cada uno de los equipos montados, lo cual significaron 3 meses de aprendizaje diario.

El área de Mantenimiento Planta utilizo al 100% la capacidad instalada en cuanto a mano de obra, máquinas y equipos para todo el proyecto, incluido la reparación total del piso de hormigón pasando con la instalación y puesta a punto de cada equipo con el acompañamiento de los técnicos representantes del proveedor, así como también ejecuto su cronograma de mantenimiento y reparaciones estructurales a nuestra flota de móviles, fabricación de carrocerías nuevas. Además, continuamos con las mejoras en nuestro parque de maniobras de Planta y del taller Interno, construyendo accesos hormigonado y sistemas de desagües

DEPARTAMENTO TECNICO

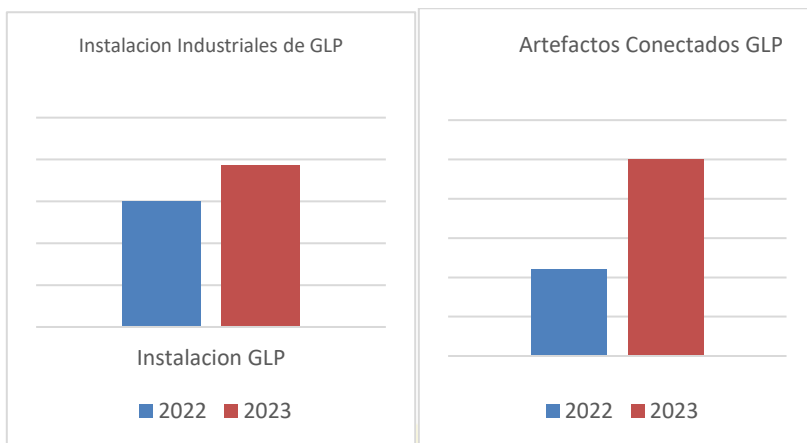
El Departamento Técnico con el objetivo de brindar un soporte técnico destacable para todos los clientes y futuros clientes, en este periodo no fue la excepción ya que quedó reflejado con todas las tareas que fueron asignados tanto en los proyectos e instalaciones de Tanques estacionarios, Garrafas de 45kg y los distintos Ductos requerido para cada caso de los diferentes sectores como Industrial, Comercial y Domiciliaria.

Además, se realizaron los mantenimientos electromecánicos en las distintas Estaciones de Servicios tanto en combustibles liquido como Auto gas y también a los quemadores industriales instalados en los clientes.

Entre los trabajos se destacan lo realizado en la Fábrica de Novex S.A. ya que se montó un tanque provisorio de 38m³, la instalación de ductos para GLP en paralelo y así alimentar su caldera esto se realizó para no afectar en ningún momento la producción de dicha empresa mientras se rehabilitaba el tanque estacionario de 50m³ instalado en el lugar. Otras de las tareas mas relevantes fueron los Proyectos, Montajes y Puesta en Marcha de la caldera, con un tanque para glp en el Frigorífico La Porcina Itabo S.A. en el Distrito de Santa Fe del Paraná y la instalación de otra caldera con su respectivo tanque para glp en la Fabrica de embutidos El Patrón Itabo S.A. de Luque.

Los montajes de ductos para GLP principalmente para locales comerciales tuvieron un aumento en comparación al año anterior, en total se realizaron trabajos para 77 nuevos clientes instalando aproximadamente 1305 metros de cañería y se conectó 140 artefactos en los

diferentes locales. En servicios técnicos en el área de GLP hemos incrementado en referencia al año anterior, en total se realizaron 370 asistencias.



Las Asistencias Técnicas realizadas para mantenimientos preventivos y correctivos de las máquinas de combustibles liquido fueron menor que el año pasado, pero en GLP van en aumento año tras año.



Seguimos fortaleciendo nuestro servicio siendo este clave para el desarrollo de uno de nuestros pilares como empresa y valor de diferenciación.

DEPARTAMENTO DE LOGISTICA

En el transcurso del año 2023, se llevó a cabo una significativa expansión de la flota internacional con la adquisición de tres nuevos tanques de 57 M³ y dos tractos camiones SCANIA año 2016, estas incorporaciones permitieron aumentar la capacidad de transporte de carga de la flota en un 19.5%, como también la posibilidad de habilitar unidades propias para la carga en Plantas de GLP en Argentina reconocidas por sus exigencias y altos estándares de seguridad como YPF y PAE. Dichas inversiones nos permitieron expandir la unidad de negocio iniciada en el segundo semestre del 2022, realizando 173 viajes de importación de GLP para terceros que nos permitió incrementar en un 519% la facturación por este servicio con relación al año anterior.

También nos permitió absorber y realizar por cuenta propia el servicio de transferencia entre sucursales (Planta SA a CDT), lo cual significó un ahorro estimado del 45% en comparación con los costos incurridos en el año anterior. Además, incorporamos dos nuevas unidades para reparto y una unidad para reclamos al canal de distribución RADIOGAS para la ampliación de nuestra cobertura a las ciudades de Limpio (marzo) y Areguá (octubre). Con lo citado, pasamos a contar con 27 zonas de cobertura y marcamos presencia en 17 de los 20 distritos que comprende la Zona Metropolitana de Asunción y Dpto. Central.

En el canal de distribución Mayorista (RUTAS), se llevó a cabo una reasignación estratégica de zonas y frecuencia de visitas para optimizar recursos, con ello se logró mantener el nivel de servicio y la frecuencia de visitas a los puntos de venta, reduciendo la cobertura zonal de 5 a 4 unidades, y por último en el segmento Distribución Granel fue incorporada una unidad Isuzu NKR con tanque de 4 M³ de capacidad, elevando así el total de equipos en este segmento a 6 y aumentando la capacidad de distribución en un 5,05 %.

RECURSOS HUMANOS

En el mundo empresarial actual, donde la competencia es cada vez más amplia, variada y la tecnología avanza en nuestro día a día a niveles inimaginables, el verdadero activo diferenciador de nuestra empresa es y siempre será nuestro capital humano. Es por ello que en esta ocasión destacaremos cómo hemos nutrido y fortalecido este activo invaluable a lo largo del ejercicio 2023.

Desde Reclutamiento y Selección hasta Desarrollo y Retención del Talento, nuestro equipo de Recursos Humanos ha trabajado incansablemente para impulsar el éxito, desarrollo y satisfacción de cada colaborador y, en consecuencia, el éxito de la empresa en su conjunto

En el ejercicio 2023 tuvimos una rotación de personal mayor a la acostumbrada lo que nos llevó a una demanda mayor en cuanto a entrevistas.

MOVIMIENTO DE COLABORADORES	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
INGRESOS	97	90	75	134	130	112	90	45	51	97	102
EGRESOS	100	79	57	98	126	117	80	43	50	94	106
TOTAL COLABORADORES AL CIERRE DEL EJERCICIO	192	195	213	249	257	253	263	270	272	276	276
INDICE DE ROTACIÓN	-1,6%	5,6%	8,5%	14,5%	1,6%	-2,0%	3,8%	0,7%	0,4%	1,1%	-1,4%

Cada vacancia generada fue cubierta en el menor tiempo posible y con las mejores opciones disponibles en el mercado.

Año	Candidatos citados a entrevista	Candidatos que se presentaron a entrevista	Ausentes a entrevista	Seleccionados
2022	488	362	126	97
2023	519	379	140	102



Seguimos implementando y mejorando año tras año los beneficios a los colaboradores como ser:

Celebramos la Familia: A través del cual otorgamos un pequeño obsequio al colaborador por nacimiento.

Te acompañamos en tu dolor: Ayudamos a nuestros colaboradores monetariamente al momento del fallecimiento de un familiar directo.

Ayuda Escolar: A través de vale de compra destinado a útiles de los hijos en edad escolar

Plan de Vacunación: Facilitamos la vacunación de los colaboradores según lo indica el MSPBS coordinando con ellos y acercando la vacunación a nuestras oficinas en horario laboral.

Salud: Realizamos en nuestras oficinas en horario laboral los controles médicos anuales de todos los colaboradores

Almuerzo: 80 personas almuerzan diariamente a cargo de la empresa en nuestra planta y quienes están cumpliendo funciones fuera tiene un viatico asignado.

Entre otros...

Sumamos el evento del Día del Niño donde participan los familiares, así como los acostumbrados festejos del Día del Trabajador y nuestra fiesta de fin de año. Con este tipo de eventos buscamos reforzar el vínculo que existe entre nuestra empresa y las familias de cada colaborador.

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

Luego de varios años de proceso hemos logrado la exitosa implementación de un nuevo sistema de Gestion reemplazado al sistema anterior que tuvo un uso de casi 20 años. Este nuevo sistema nos provee de nuevas herramientas para acceder a informaciones contables, comerciales entre otros de modo mas intuitivo para el usuario, además de contar con todos los informes requeridos para la Subsecretaria del Estado de tributación. Sumado a la versatilidad de adaptarse o linkarse a las nuevas exigencias tecnológicas del mercado.

La empresa también cerro un primer año 100% como facturador electrónico siendo este un hito importante considerando que pudimos adaptarlo a nuestro sistema nuevo y enlazarlo a la SET con todos los requisitos que esto significo.

Como todos los años, mantenemos al día las licencias de los diferentes softwares utilizados, así como también el mantenimiento preventivo propio de nuestros Hardware.

Se ha cumplido a cabalidad con el protocolo de resguardo independiente de backup diario de manera a resguardar el sistema de gestión y todos los archivos de la empresa de cualquier ataque cibernético.



RESULTADOS FINANCIEROS Y ECONÓMICOS DEL EJERCICIO

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos de la Sociedad y en concordancia con lo establecido en el Código Civil vigente, el departamento financiero, pone a consideración un resumen de la operativa durante el ejercicio 2023.

Durante el ejercicio fiscal de 2023, hemos alcanzado el objetivo primordial del Departamento de Finanzas al llevar a cabo una gestión eficaz y precisa de la información financiera diaria, así como la ejecución de los compromisos financieros documentada, con un enfoque centrado en el cumplimiento riguroso de los procesos predefinidos.

Actualmente proyectamos nuestros ingresos y egresos, así como también los nuevos compromisos de pagos que surgen de nuestra operativa diaria, y los vamos ejecutando según se vayan causando.

Nos complace manifestar, que GAS CORONA SAECA desde el equipo financiero, ha cumplido a cabalidad todos los compromisos establecidos para el ejercicio económico en análisis

Siguiendo nuestro cronograma de pagos de CAPITAL E INTERESES de BONOS, en el ejercicio 2023 pagamos en concepto de CAPITAL E INTERESES, la suma de Gs. 5.605.589.039.- llegando al 46% del cronograma total y ya preparándonos para una nueva emisión en el 2024.

A consideración nuestros **RATIOS FINANCIEROS** comparativo al cierre del año fiscal 2023.

COEFICIENTES DE ANALISIS		Dic/23	Dic/ 22
I	ANALISIS DE LA LIQUIDEZ		
1.1	Liquidez Corriente	1.76	1.93
1.2	Liquidez Seca o Acida	0.84	0.87
1.3	Liquidez Absoluta	0.12	0.17
II	ANALISIS DE LA SOLVENCIA		
2.1	Deuda / Activo "Independencia Financiera"	1.51	1.46
2.2	Patrimonio / Activo "Solvencia Patrimonial"	0.62	0.59
2.3	Garantía del Capital de Terceros a Largo Plazo	4.83	2.62
III	ANALISIS DE LA RENTABILIDAD		
3.1	Margen Neto de Utilidad	0.05	0.02
3.2	Rentabilidad del Patrimonio	0.18	0.10
3.3	Rentabilidad de la Inversión Total	0.09	0.06

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 2023, correspondiente al ejercicio social N.º 51.

El Directorio