

MEMORIA
GAS CORONA SAECA
2024





MEMORIA DEL DIRECTORIO DE GAS CORONA S.A.E.C.A. XLVIII EJERCICIO CERRADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024

Señores Accionistas:

En nombre del Directorio de GAS CORONA SAECA presentamos la Memoria y Estados Financieros del Ejercicio No. 52 cerrado el 31 de diciembre de 2024, que contiene un resumen contiene las principales acciones, logros y resultados del año 2024 renovando nuestro compromiso con cada cliente y con el desarrollo sostenible de nuestra empresa.

Durante este año nos vimos enfrentados a diversos desafíos, en el cual nuestra empresa se mantuvo firme en su compromiso en asegurar la provisión, seguridad, continuidad operacional y la calidad del servicio a nuestros clientes.

GAS LICUADO DE PETROLEO (GLP)

El Gas Licuado de Petróleo es una pieza relevante en la matriz energética del Paraguay ya que proporciona energía confiable a hogares, industrias y comercios. Es un recurso indispensable para áreas urbanas y en desarrollo en áreas rurales siendo una alternativa moderna y limpia frente a combustibles tradicionales como la leña y el carbón.

En Paraguay el volumen total de ventas de GLP a nivel nacional alcanzó en el 2023 las 78.706 toneladas, en un mercado que creció un 2%, dentro del cual GAS CORONA mantiene una participación del 10,7% siendo la 2da en el market share.

Dentro de dicha participación, nuestro volumen de ventas total se vio afectado en un -5%, siendo la principal caída, en el segmento de GLP envasado y autogas (recarga de garrafas en estaciones).

Manejamos dos segmentos de ventas, *envasados* y *granel*.

Segmento envasado (garrafas): Representa el 50% del mercado, donde contamos con una participación del 15%, ocupando el segundo lugar en ventas, a pesar de una caída del 4% en comparación con 2023.

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

Es el canal MINORISTA el más afectado, debido a la preferencia de los clientes por marcas más económicas en un contexto donde la seguridad se sacrifica en beneficio de precios bajos. Bajo el lema “seguridad en la que podés confiar” y haciendo honor a los 53 años de trayectoria de la marca, GAS CORONA sigue apostando a mantener sus valores, misión y visión. Como empresa no estamos dispuestos a sacrificar estas en virtud de bajar precios para participar de la guerra de precios bajos. Esto nos obliga a mantener costos diferentes a la competencia, y por ende valores de venta mas alto. Así también nos obliga a seguir buscando eficiencias de costos y nuevos rubros de consumo de GLP para mantener la marca vigente.



Así también en el canal Minorista hemos consolidado este 2024 la distribución de la marca a nivel nacional a través de nuestras empresas relacionadas como distribuidores. Una en la zona de sur (San Ignacio) y otra en la zona del norte (Cnel Oviedo) llegando así al consumidor con marca GAS CORONA a todo el país.

Si bien nuestra participación en el segmento de envasado cae, es el canal de ventas “DELIVERY” que sigue creciendo y donde seguimos siendo líderes del mercado, y el que nos permite seguir siendo los primeros en la mente del consumidor. Este 2024 cubriendo así con entrega a domicilio directa en 17 ciudades, todas atendidas desde Asunción o San Antonio. Desde la fábrica a tu hogar y/o negocio garantizando 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) perdemos volumen de mano de autogas. Registramos una caída del 15% respecto a 2023.

Esta caída principalmente se da de la mano del canal de distribución autogas que pesa un 36% del mercado. Pero como mencionamos año tras año, el canal viene desplomándose en ventas directamente proporcional al aumento de la cantidad de estaciones de servicios en el mercado y donde rige una guerra de precios irracional impulsado principalmente por la empresa estatal, quien utiliza esta herramienta con una política.

Con respecto al canal de ventas denominado granelito, este representa un 14% del mercado. Y en el cual hemos trabajado en ampliar nuestra zona de influencia cubriendo primero las ciudades mas importante de la zona norte visitando negocios que utilizan GLP en su día a día, asesorándoles y realizando instalaciones de tanques en las mismas pasándolos de consumir GLP envasado en garrafas a GLP a granel con tanques. Logramos entrar a clientes nuevos de alto consumo de diferentes industrias logrando un crecimiento del 10% versus 2023. Así también incorporamos un sistema de evaluación anual de las condiciones de los actuales clientes con visitas de relevamiento, mejorando y actualizándolas en materia de seguridad e imagen.

Como parte de nuestras actividades de captación, participamos como único expositor del rubro en la Expo Gastronómica 2023, 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 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.

Mejorar la experiencia de los consumidores es un pilar dentro de la empresa y durante este ejercicio continuó evolucionando para la creación de valor a sus consumidores

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



COMBUSTIBLE LIQUIDO

Durante el período, registramos una caída del 11,6% en el volumen de ventas, impactados por la intensa competencia de precios en el mercado. La estrategia agresiva de algunos competidores, enfocada en aumentar volumen a costa de márgenes, ha afectado nuestra participación, en clientes B2B de alto consumo, donde perdimos clientes debido a esta guerra de precios. Y también afectó el volumen en estaciones de servicios.

A pesar de este contexto desafiante, hemos mantenido nuestro compromiso con clientes fieles a la marca, reforzando nuestra propuesta de valor a través de inversiones en imagen y mejoras en dos estaciones de servicio, además de la apertura de una nueva estación.

Actualmente, ocupamos el puesto 19 entre las 23 distribuidoras habilitadas, lo que resalta la necesidad de continuar fortaleciendo nuestras estrategias comerciales para recuperar participación y mejorar nuestra competitividad en el mercado

DEPARTAMENTO TECNICO

El 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.

Gracias a nuestra trayectoria como empresa, manteniendo nuestros valores de marca y el trabajo comercial y de marketing, hemos captado clientes aumentando notablemente las instalaciones industriales y comerciales, especialmente en pequeñas y medianas empresas que confían en el GLP por su eficiencia energética.

Durante este periodo, hemos completado varios proyectos importantes, entre los cuales se destacan los siguientes:

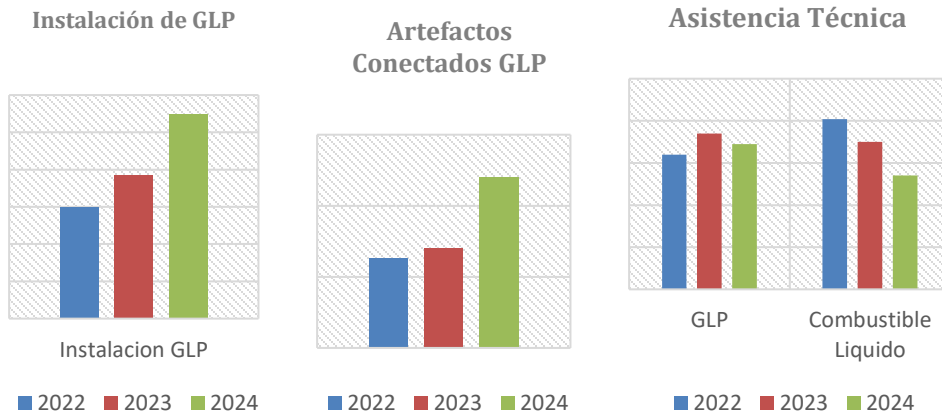
-El proyecto y ejecución para quemadores de semillas en la ciudad de Filadelfia. Contemplo la instalación de dos tanques para GLP modelo 10 m³ y más de 190 metros de cañerías, junto con la puesta en marcha de cinco quemadores industriales de origen turco, destinados al secado y procesamiento de semillas de algodón. Un desafío importante contemplando las diferentes nacionalidad de los que participaron del proyecto y con quienes nuestro equipo logro mantener comunicación para la implementación y estar al nivel técnico necesario.

-Proyecto y ejecución para alimentación de planta de secado de granos: realizamos la instalación de dos tanques para GLP con capacidad de 10 m³ y ductos para alimentar la planta de secado de granos, incluyendo la instalación y puesta en marcha de los quemadores en el silo TGL.

-Proyecto y ejecución en Shopping: Otro de nuestros proyectos de gran desafío fue el montaje de 280 metros de cañerías en el Shopping Lago en Ciudad del Este, con sus respectivos medidores de GLP para cada local gastronómico.

En 2024, en comparación con el año anterior, experimentamos un incremento significativo en el número de nuevos clientes en el sector de consumo de GLP, con 110 instalaciones en nuevos locales, sumando un total de 2.090 metros de cañerías y alimentando 240 artefactos en diversos establecimientos. Además, se brindaron un total de 345 servicios de asistencia técnica en el sector de GLP.

Por otro lado, el servicio en el sector de combustible líquido experimentó una disminución en comparación con el año anterior, con 270 servicios técnicos realizados durante este periodo. En total, se instalaron 97 metros de cañerías en estaciones de servicio.



De manera a seguir fortaleciendo nuestro servicio y en búsqueda de nuevos desarrollos hemos participado del 37 Congreso de la AIGLP realizado en la ciudad de Rio de Janeiro donde estuvieron presentes expositores proveedores de insumos para GLP con lo más actualizado y las últimas innovaciones tecnológicas del rubro. De esta manera manteniendo a la empresa siempre presente y a la vanguardia en cuanto a lo existente en la región. Buscando siempre la diferenciación a través del servicio.

PRODUCCION Y MANTENIMIENTO

En cuanto a los subdepartamentos de Producción y Mantenimiento, el objetivo principal del año fue la identificación y ejecución de mejoras para optimizar el desempeño de nuestros equipos adquiridos el año pasado, con un enfoque en productividad, implementamos diversas acciones con el objetivo de maximizar la eficiencia y el ahorro.

Además, incorporamos nuevos procesos de control de fugas en las válvulas y envases reparados, con el objetivo de minimizar las pérdidas de producto, logrando reducir mensualmente la salida de envases con fugas al mercado, para la fabricación del equipo reutilizamos re cargadores fuera de servicio provenientes de nuestro carrusel desmontado en 2023, optimizando recursos y reduciendo costos.

TALLER

En el taller Interno, logramos las mejoras planificadas en el parque primario de maniobras del taller, construyendo 480 m² de hormigón. Esta infraestructura nos permite operar más móviles en la zona de maniobras garantizando una superficie firme y segura. En cuanto a planta se refiere, ampliamos nuestra dársena para garantizar un estacionamiento adecuado para nuestros equipos internacionales atendiendo el continuo crecimiento del segmento.

Así mismo se realizaron inversiones en equipamiento especializado para apuntalar la gestión de nuestra flota, fueron incorporados un equipo Scanner para diagnóstico y un montador de cubiertas automático, lo que nos permitió mejorar la eficiencia operativa y reducir tiempos de reparación, reasignando un móvil 4x2 equipado para realizar auxilios en ruta, compra de repuestos y traslados del personal, permitiendo así mejorar nuestra respuesta a las necesidades de la flota.



Por otro lado, ante la significativa baja en el nivel del río Paraguay, nos vimos en la necesidad de construir una balsa para nuestra bomba de río, asegurando así el suministro continuo de agua para nuestra Planta, paralelamente, ejecutamos diversos trabajos en distintas zonas con el objetivo de maximizar la reutilización de materiales, logrando importantes ahorros y cumpliendo con todas las necesidades de nuestro Centro de Distribución Trinidad, nuestras Estaciones de servicios y otros dptos.

LOGISTICA

De manera a acompañar nuestro incremento en la demandad el servicio de flete internacional de GLP que fue del 21.5%, hemos incorporado a la flota 2 unidades de Tracto camiones de la marca SCANIA, de última generación, sumando 20 móviles de estas características utilizados en el segmento Logistica Internacional.

Además, con el objetivo de beneficiar al índice de disponibilidad, incorporamos dos móviles de 2.5 Tn, al segmento Delivery el cual tiene el régimen de trabajo más riguroso de la flota operando los 7 días de las semana. Pasando así a contar con 32 unidades destinadas al servicio a domicilio.

También adquirimos una camioneta cabina simple, 4x2 para el Dpto. Técnico, continuando las renovaciones de unidades del segmento que cuentan con mucho kilometraje y asegurando así que nuestro servicio técnico este siempre en marcha para asistir a nuestros clientes.

Actualmente tenemos 27 zonas de cobertura y marcamos presencia en 17 de los 20 distritos que comprende la Zona Metropolitana de Asunción y Dpto. Central de forma directa 100%.

RECURSOS HUMANOS

La gestión del talento humano juega un rol fundamental en el éxito y la sostenibilidad de cualquier organización. Su importancia radica en la capacidad de las empresas para identificar, atraer y retener a individuos altamente calificados que puedan contribuir significativamente a la consecución de los objetivos empresariales.

En este sentido es que durante el ejercicio 2024 nos hemos enfocado en mejorar nuestros procesos de Reclutamiento y Selección realizando mejoras y ampliaciones en el equipo de trabajo del plantel de Recursos Humanos, incorporando a nuestro equipo profesionales altamente calificados en materia de psicología laboral. De este modo logramos disminuir los tiempos de llenado o "time to fill", dando así una mayor satisfacción a nuestros clientes internos y a la gerencia.

Hemos logrado entrevistar un poco más de 100 personas respecto al año 2023, mediante nuestras nuevas incorporaciones al departamento.

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
2024	771	474	297	120



Esto principalmente como resultado del aumento en la rotación especialmente en las áreas de Operaciones donde la exigencia física es mayor.

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	AÑO 2024
INGRESOS	97	90	75	134	130	112	90	45	51	97	102	120
EGRESOS	100	79	57	98	126	117	80	43	50	94	106	126
TOTAL COLABORADORES AL CIERRE DEL EJERCICIO	192	195	213	249	257	253	263	270	272	276	276	268
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%	-2,2%

Mantenemos nuestros valores en cuanto a Cultura del Aprecio, Recompensas y beneficios y Celebraciones y Reconocimientos personalizados a través de nuestras diferentes reconocimientos, ayudas y actividades como son: Nacimiento de hijos, ayuda monetaria en caso perdida de familiares, ayuda escolar monetaria, festejo por el día del niño, campaña de vacunación y evaluaciones medicas en nuestras subsidiarias en horario laboral, reconocimientos en días especiales, festejos día del trabajador y fin de año. Sumando este año con dos nuevas campañas relacionadas a la salud.

Durante el ejercicio 2024 hemos lanzado una campaña de prevención contra los cánceres que acogen a las mujeres, incentivando y motivándolas a realizarse sus estudios médicos anuales, aquellas que se hacían sus estudios médicos y los presentaban a RR.HH. eran premiadas con una tasa térmica personalizada, dicho detalle fue muy bien aceptado y motivo a nuestro plantel femenino.

En el mes noviembre, mes que se fomenta la prevención del Cáncer de próstata realizamos en la Planta de San Antonio una charla médica con un profesional Doctor especialista en la materia del Instituto de Prevención Social, la charla duró aproximadamente 3 horas y tuvo una récord de asistencia de casi el 100% de nuestros colaboradores masculinos de Planta San Antonio. Allí muchos aprovecharon para evacuar dudas respecto a este tema y todo lo concerniente a la vía urinaria masculina. IPS nos dio esta charla sin costo alguno, es un servicio que proveen a las empresas aportantes.

En cuanto a nuestras obligaciones tributarias con los diferentes organismos a los cuales debemos presentar informes cabe destacar que hemos presentado todo en tiempo y forma, sin generar mora ni interés alguno.

El capital humano es el verdadero activo diferenciador y clave del éxito de nuestra empresa.

INFORMATICA

El departamento sigue con la premisa de mantener la empresa siempre en la vanguardia a nivel tecnológico dentro de nuestro rubro y cumplir con los standard que aplican.

La implementación del programa de gestión, si bien se logro ya el año pasado, los ajustes diarios personalizando los reportes y procesos siguen diariamente.

Manteniendo a la ves las licencias actualizadas y los backups al día según plan de IT.

En cuanto a Hardware, se renuevan los equipos en virtud al funcionamiento y necesidad de la empresa de rendimiento así como se cumple con el programa de mantenimiento activo.



TI es el departamento pilar que mantiene, unifica y controla todos los procesos que integran a los diferentes departamentos, siendo este uno de los pilares mas importante en el día a día.

RESULTADOS FINANCIEROS Y ECONÓMICOS DEL EJERCICIO

En 2024, como todos los años anteriores se focalizo en coordinar los recursos necesarios para hacer frente a todos los compromisos de la empresa, asegurando una gestión eficiente de los ingresos y egresos.

El objetivo principal fue lograr una exitosa calificación con miras a una tercera emisión de bonos.

Para lograr este objetivo, la empresa decidió en esta emisión someterse a una calificadora internacional de renombre, de manera a elevar el estándar y poder identificar las áreas a mejorar. La calificadora internacional elegida fue FELLER RATTE. El intercambio de información y análisis con la misma nos permitió obtener una calificación de riesgo más precisa y confiable, así como también tuvimos oportunidad de mostrar a los calificadores todo lo que implica nuestras operaciones y nuestros recursos.

Como resultado, obtuvimos una calificación A-py además de comentarios muy positivos con relación al óptimo nivel en cuanto a tecnología, organización y ejecución en comparación al nivel regional.

Feller.Rate	
Sept. 2024	
Solvencia	A-py
Tendencia	Estable
<small>* Detalle de calificaciones en Anexo</small>	

Con este nuevo informe de calificación, inscribimos el Programa de Emisión de Bonos G 4 por Gs 20.000.000, y emisión por valor de Gs. 15.000.000.000 cerrando la colocación de los mismos en su totalidad el mismo día de su emisión. Hecho que demuestra la confianza y el respaldo que representa nuestra marca dentro del grupo de inversores del país.

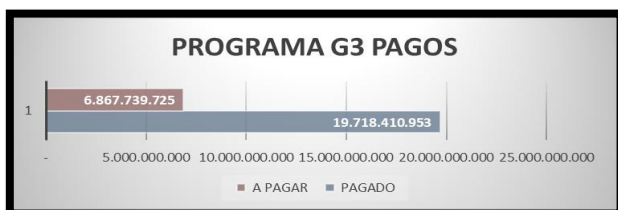
La emisión de bonos nos proporciona acceso a financiamiento a largo plazo e inmediato para ser utilizados únicamente como capital de trabajo para aprovechar momentos de compras de materia prima que justifique un desembolso importante a cambio de ventajas en precio.

A nuestro criterio, en el ejercicio fiscal de 2024, hemos alcanzado satisfactoriamente nuestros objetivos, estamos sólidamente organizados, proyectamos nuestros ingresos, así como también nuestros pagos.

Exponemos un breve resumen de nuestra actividad anual, destacamos la importancia de la previsión y la información oportuna para la toma de decisiones.

BONOS CAPITAL E INTERES

Apegados a nuestro cronograma de pagos de CAPITAL E INTERESES de BONOS, en el ejercicio 2024 pagamos en concepto de CAPITAL E INTERESES, la suma de Gs. 7.572.054.792.- llegando al 74 % del PROGRAMA G 3.



TOTAL PAGADO EJERCICIO 2024			
ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
2.224.383.562	127.773.972	-	172.027.397
MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
2.627.773.972		2.172.027.397	65.445.205
SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	117.178.082	65.445.205	
TOTAL CAPITAL PAGADO		6.500.000.000	
TOTAL INTERES PAGADO		1.072.054.792	
TOTAL PAGADO 2024		7.572.054.792	

COMPROMISOS DE PAGO

Hemos cumplido con nuestros compromisos financieros bancarios, así como proveedores sin atraso alguno.

CARTERA DE CLIENTES Y COBRANZA

Es propicio aludir que, las cobranzas se mantuvieron con una antigüedad máxima de 45 días en niveles similares al año anterior y estable mensualmente permitiendo un flujo semanal.



Nuestra apuesta por el desarrollo y cumplimiento de nuestro cronograma financiero refleja nuestro compromiso con la excelencia y la innovación en todos los aspectos de nuestras operaciones. Esto nos impulsa a continuar y alcanzar mayores metas.

RATIOS FINANCIEROS 2024

COEFICIENTES DE ANALISIS		Ideal	Real Dic/24	Real Dic/23
I	ANALISIS DE LA LIQUIDEZ			
1.1	Liquidez Corriente	1,50 / 2,50	1,67	1,76
1.2	Liquidez Seca o Acida	1,00 / 1,30	0,95	0,84
1.3	Liquidez Absoluta	0,10 / 0,20	0,33	0,12
II	ANALISIS DE LA SOLVENCIA			
2.1	Deuda / Activo "Independencia Financiera"	0,30 / 0,49	1,24	1,51
2.2	Patrimonio / Activo "Solvencia Patrimonial"	0,51 / 0,70	0,51	0,62
2.3	Garantía del Capital de Terceros a Largo Plazo	2,00 / 3,50	2,70	4,83
III	ANALISIS DE LA RENTABILIDAD			
3.1	Margen Neto de Utilidad	0,18 / 0,30	0,02	0,05
3.2	Rentabilidad del Patrimonio	0,18 / 0,40	0,05	0,15
3.3	Rentabilidad de la Inversión Total	0,15 / 0,30	0,02	0,09

Si bien no ha sido un año de mejora de utilidad, debido a factores fuera de nuestro alcance como ser costo de materia prima y precios del mercado, hemos cumplido con todas las obligaciones legales y con nuestros colaboradores sin afectar nuestra cantidad de payroll ni el servicio a nuestros clientes, a quienes nos debemos.

Como tercera generación, estamos orgullosos de la actividad empresarial que desarrollamos desde hace 53 años y agradecidos del compromiso y esfuerzo de todos quienes trabajan en GAS CORONA SAECA.

Continuaremos enfrentando los nuevos desafíos con optimismo, aportando nuestra experiencia y entregando las mejores soluciones a nuestros clientes para garantizar la seguridad en sus hogares y comercios.

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 2024, correspondiente al ejercicio social N.º 52.

El Directorio