



MEMORIA DEL DIRECTORIO EJERCICIO CERRADO AL 31/12/2019

Acorde a lo establecido en los Estatutos Sociales y las disposiciones legales vigentes, el Directorio de KUROSU & CIA. S.A. cumple en poner a consideración de los Señores Accionistas, la Memoria correspondiente al ejercicio cerrado el 31 de diciembre del año 2019, juntamente con el Inventario, el Balance General, el Cuadro de Resultado y el Informe del Síndico.

A continuación, de forma concisa se pasa a expresar los aspectos más relevantes de la labor desarrollada en el transcurso del ejercicio con relación a la conducción de la empresa, la administración de la misma en sus distintas áreas, además de algunas cuestiones resaltantes sobre el comportamiento de la economía nacional, y que guardan relación con los sectores a los cuales la empresa enfoca sus actividades.

GENERAL:

La economía paraguaya en el 2019 finalmente concluyó con una estimación de crecimiento de su producto interno bruto (PIB) del 0,2%, la cifra más baja desde 2012, cuando el PIB del país cayó un 0,5%.

En cuanto al Índice de Precios al Consumidor (IPC) conforme a los datos del Banco Central del Paraguay (BCP) la inflación cierra el año con un acumulado de 2,8% alcanzando su nivel más bajo en los últimos diez años, ya que en el 2009 había cerrado en 1,9%. La baja inflación del 2019 se vio condicionada por la baja actividad económica registrada

Se destaca que los productos con mayores reducciones de precio fueron las cervezas (-8,5%), menudencias vacunas (-7,8%), carne fresca de pescado (-4,9%), combustible para el hogar (-3,8%) y los servicios de internet (-1,6%).

Según el informe de comercio exterior del BCP, el pasado año se registraron exportaciones totales por valor de USD. 12.386 millones siendo un 9,8% menos que el año anterior. Por su parte, las exportaciones registradas disminuyeron 15,4% pero las reexportaciones crecieron 10,3%.

La participación del complejo sojero en el 2019 fue la más baja de los últimos cuatro años, según el informe de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (CAPPRO). A lo largo del año los ingresos del complejo soja llegaron a los USD. 2.660,61 millones, lo que ha representado cerca de USD. 972 millones menos de lo ingresado en el 2018, el peor resultado desde el 2012. Con esto, la participación de la soja en el total del valor monetario de las exportaciones se ubica en el 35%, su nivel más bajo desde el 2015.

A la caída de la producción primaria debido a factores climáticos se sumó la reducción de la caída de los precios internacionales, para terminar explicando la situación en cuanto a divisas generadas. El total de exportaciones cayó más en términos absolutos, de lo que se redujo el ingreso del complejo soja, por lo que el desempeño general de las exportaciones fue negativo.

Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



Entre enero y diciembre del 2019 se exportaron 7,90 millones de toneladas de rubros del complejo soja, que representa una reducción del 16% en comparación con el año anterior. Incidieron una menor exportación de granos en estado natural y el bajo nivel de procesamiento.

En medio de un contexto ya complejo por la menor cosecha y la caída de precios ya mencionados, se sumaron complicaciones en la logística de exportación, debido a las condiciones de navegación en la hidrovía Paraguay-Paraná.

En la tabla general de los principales productos exportados, de acuerdo con la banca matriz, la soja fue el producto de mayor retracción, tuvo una incidencia de menos 7%. El informe también indica que tanto el aceite de soja, como la harina de soja, en los 12 meses del año pasado tuvieron una caída del 17% y 27%, respectivamente, comparado con el 2018.

Por su parte, la carne también tuvo una reducción del 7% con respecto al 2018; se exportó por valor de USD. 1.093 millones. El cuero fue otro producto con una merma importante ya que se retrajo en 30%, mientras que la venta de energía eléctrica en el exterior se frenó considerablemente por la bajada del Río Paraná y bajó en 25%. Se detalla que los productos más dinámicos de diciembre fueron la carne bovina, el alcohol etílico.

No obstante, y a pesar de que fue un año difícil prácticamente para todos los segmentos económicos, el reporte señala que puntualmente en el mes de diciembre se observó un crecimiento 3,8% respecto al mismo mes del año anterior.

El crecimiento interanual del mes ha incidido principalmente en los desempeños registrados en los servicios, la agricultura, la construcción y algunas ramas de la industria. En los servicios se ha destacado la dinámica favorable de las telecomunicaciones, servicios a los hogares, los servicios gubernamentales, restaurantes y hoteles, transportes, comercio y la intermediación financiera.

Cabe destacar que la actividad de la construcción ha registrado nuevamente un crecimiento interanual importante, por el mayor dinamismo en la ejecución de las obras tanto privadas como públicas.

Con respecto a la industria manufacturera, las actividades que incidieron positivamente fueron la producción de químicos, productos de papel, lácteos, metales comunes, bebidas y tabaco, fabricación de productos metálicos y carne. No obstante, estos comportamientos favorables fueron atenuados por las variaciones negativas observadas en la producción de textiles y prendas de vestir, minerales no metálicos, aceites, molinería y panadería.

A su vez, la generación de energía eléctrica de las binacionales continuó mostrando resultados adversos significativos como consecuencia del menor caudal hídrico del río Paraná, que de hecho, en los resultados del informe sobre Comercio Exterior que se publicó más adelante ya se observa una recuperación en el valor de los ingresos por cesión de energía.

Finalmente, el IMAEP que excluye a la agricultura y a las binacionales ha registrado un crecimiento interanual de 4,2%, acumulando un crecimiento de 1,4% en el 2019. Para este año, la banca matriz estima que la economía paraguaya volverá a la senda positiva con un producto interno bruto expandiéndose a un 4,1%.

Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



En cuanto a los datos de importación de equipos y maquinarias en el 2019, ha tenido en general un descenso del 33,7%. Definitivamente el 2019 fue un año difícil para el sector de ventas de maquinarias, especialmente las agrícolas que han tenido un descenso pronunciado a raíz del mal año que tuvo la cosecha de la soja así como la inestabilidad generada por el dólar.

De enero a diciembre ingresaron 2.556 maquinarias nuevas, 33,7% menos respecto al 2018. Las unidades agrícolas se redujeron en un 39,7%, en tractores 35,2%, cosechadoras 55% y pulverizadoras 53,6%, respectivamente.

En cuanto a maquinarias viales y de construcción en un 19,5%. Con una pequeña mejora en el último semestre debido a que el Gobierno realizó varias licitaciones que dieron oportunidad a que las empresas adjudicadas pudieran realizar inversiones en la adquisición de maquinarias viales. Podemos mencionar al respecto que en algunos segmentos o categorías que registraron aumentos en sus volúmenes fueron: Compactadora (255,2%), motoniveladora (106%), topadora (100%), excavadora (5%) y minicargadora (2,6%). Por otro lado también hay que mencionar que las maquinarias viales y de construcción que presentaron bajas son, pala cargadora (30,2%) y retroexcavadora (4,1%).

COMERCIAL:

Desde inicios del año comercial, el mercado agrícola demostró una actitud conservadora en cuanto a inversiones, lo cual impactó directamente en una caída de compras de equipos, debido especialmente a la baja rentabilidad en las últimas cosechas, así como las deudas contraídas por los clientes en instituciones financieras, proveedores de insumos, etc.

En el sector de la construcción, el 2019 se ha caracterizado por los numerosos e importantes proyectos de infraestructura vial, impulsados por el MOPC – Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones. La mayor cantidad de proyectos fueron adjudicados a empresas constructoras paraguayas que están asumiendo y ejecutando las obras más importantes y que ha generado una reactivación de necesidades de inversión en equipos nuevos.

Aunque el primer semestre no mostraba ningún índice de crecimiento, tanto por la apatía del Gobierno Central en promover las Obras Públicas y el sector agrícola retraído por una campaña sojera no muy satisfactoria. El punto muy importante de arranque para todos los que participamos en el negocio de la Construcción fue en el segundo semestre, específicamente a finales del mes de julio, donde el Gobierno ha adjudicado 54 contratos de obras viales, conocidos como contratos CREMA, y otros más por un valor de 500 millones de dólares aproximadamente, y que ha sido considerado como el arranque fuerte de este proceso de obras, con las características que todos son de ejecución inmediata y sin reparos. Esto reactivó totalmente los negocios generando hasta inconvenientes de disponibilidades y entregas pues nadie lo tenía previsto en su totalidad.

Nuestra Misión:

A acompañar a la mecanización del agro
G arantizando los mejores servicios
R espetando al individuo y al medio ambiente
O freciendo solución para una mayor productividad



Acciones de Marketing

Durante el año hemos ejecutado una serie de acciones que influyeron fuertemente en el logro de los resultados comerciales en los diferentes departamentos de la compañía, con una inversión de más de 250.000 USD., y de los cuales se destacan las siguientes:

- 15 Expos y ferias en todo el país
- 50 Demostraciones de equipos agrícolas y forraje
- 01 Hay Day (día de heno) realizado en Nueva Durango - Canindeyú
- 01 Feria Original en Nueva Esperanza – Canindeyú
- 08 TraTour en diferentes localidades
- 04 Ferias de usados en las sucursales de M.R.A, Minga Guazú, Sta. Rita y Ma. Auxiliadora
- 26 Clínicas de servicios

Además, se destacan las siguientes capacitaciones muy importantes realizadas tanto para funcionarios como clientes:

- 02 “Jornadas de Valor de Cosechadoras Serie S”, en las localidades de Pirapó y Cedrales
- 01 RTP “Entrenamiento Avanzado en Cosecha” en Cedrales, dirigido a 16 clientes y 7 operadores participantes
- 01 RTP “Entrenamiento Avanzado en Cosecha” en Pirapó dirigido a 16 clientes de la región

Como todos los años la compañía ha realizado inversiones en Caravanas de Clientes, las cuales han contribuido a mejorar la experiencia John Deere-Kurosu de los clientes participantes:

- Visita a las fábricas de John Deere Construcción & Forestal y Deere Hitachi, en Indaiatuba, y el Centro de Distribución de Piezas de John Deere, situado en la ciudad de Campinas - São Paulo, Brasil.
- Visita a las fábricas de equipos John Deere en Estados Unidos en Davenport y Dubuque.
- Visita a la fábrica John Deere en Horizontina – RS - Brasil
- Visita a la Fábrica de Tractores John Deere, ubicada en la ciudad de Montenegro – Brasil, tour por la ciudad de Porto Alegre y visita a la Expo Inter.
- Visita a las fábricas de equipos John Deere en Brasil, del 14 al 17 de octubre, con 15 clientes y 1 colaborador, como resultado de la promoción especial de Pulverizadores serie M dirigido a los primeros compradores.

Por otro lado, durante todo el año hemos administrado la página web, obteniendo un total de más de 12.500 visitas. Así también las redes sociales, Facebook e Instagram, nos permitieron interactuar permanentemente con clientes y seguidores, obteniendo más de 12.500 visitas y más de 1.000 seguidores respectivamente.

Departamento de Ventas de Equipos

Agrícola: En los principales rubros se experimentaron disminuciones en las ventas, siendo de aproximadamente el 35% en el rubro de tractores y más del 40% en el rubro de cosechadoras en promedio, a consecuencia de una campaña sojera poco favorable con una producción de 20% menor en relación al año anterior y la caída de los precios también en ese porcentaje.

Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



En el rubro de usados, se ha mejorado en un 5% la facturación total en relación al 2018, disminuyendo en algo nuestro stock; sin embargo para este rubro aún se requiere realizar acciones mucho más agresivas y puntuales con el fin de reducir el elevado inventario disponible.

Participación del Mercado: En cuanto a nuestra participación del mercado de Tractores se ha cerrado con un 43,5%, que representa una muy importante mejora en relación al FY18. De igual manera en Cosechadoras, habiendo cerrado con el 45,2%, que representa también una mejora sustancial en relación al FY18.

Sin embargo, se puede notar una interesante diferencia en el MS de fábrica y la de CADAM, esto es por el elevado stock inicial en el mercado de máquinas y la poca importación realizada en el año, debido a la baja demanda de los mismos.

En el rubro de cosechadoras Clase 3 y 4 seguimos con una experiencia negativa con el rendimiento de la serie S400, aspecto que ha sido muy bien aprovechado por los principales competidores del rubro.

En el año 2019 la industria total (importaciones) de pulverizadores ha cerrado en 169 unidades, siendo líder el competidor Jacto con 54% de las importaciones, mientras que John Deere – Kurosu ha alcanzado el 15%.

En el rubro de plantadoras la industria total (importaciones) ha alcanzado 350 unidades en el 2019 y Kurosu & Cía. tuvo un 12,2% de participación. El líder ha sido Planticenter con un 21,7% de participación.

Acciones Puntuales:

Meta: Lograr incrementar facturaciones con Clientes Estratégicos.

Gestión de cuentas claves: En el año 2019 se ha nombrado a una persona para gestionar la información del mercado agrícola, así como definir acciones que garanticen el logro de los objetivos de ventas, garantizar la mejor experiencia del cliente y lograr el mejor posicionamiento de la compañía en el mercado. Se han seleccionado 9 clientes claves en las diferentes regiones del país.

Clientes francotiradores: Se ha puesto en marcha la “estrategia francotirador” que busca identificar los clientes referentes, de la competencia, para convertirlos en clientes John Deere. Enfocado a grandes clientes para hacer parte del día a día de sus operaciones con nuestras soluciones de equipos, agricultura de precisión y posventa. Se han seleccionado 9 clientes francotiradores con un objetivo de ventas específico con cada uno.

Construcción y Forestal: La industria total ha crecido solamente un 3,81% en relación al año 2018, aspecto que junto a John Deere con el total apoyo, respaldo, y el esfuerzo conjunto con Kurosu & Cía., se han generado negocios muy interesantes con clientes claves nuevos y también los tradicionales, especialmente con el apoyo permanente del Gerente de Territorio de Ventas y de los programas de

Nuestra Misión:

A acompañar a la mecanización del agro
G arantizando los mejores servicios
R espetando al individuo y al medio ambiente
O freciendo solución para una mayor productividad



PPF y DRM, mediante los cuales Kurosu & Cía. ha logrado posicionarse en frente de los principales competidores, como CAT y Komatsu.

Nuestra participación de mercado fue excepcional en relación al año 2018, hemos cerrado con una participación histórica del 23,10%, crecimos 10 puntos porcentuales por encima de la meta marcada para el año para la línea de máquinas de construcción, y para la línea de minicargadoras o equipos compactos aunque la industria prácticamente no aumentó, nosotros hemos mejorado nuestra participación en 3 puntos porcentuales.

Los rubros con mayor incidencia y que marcaron un crecimiento importante fueron motoniveladoras con 27,90% y excavadoras con 17%, mientras que en el rubro de cargadoras hemos caído 19%, afectado especialmente por el estancamiento del mercado agrícola. Para la línea de retroexcavadoras según reportes de Deere, en Paraguay con Kurosu & Cia. se tiene la mejor participación a nivel regional 36,8% de penetración de mercado.

Renta de Equipos: Los ingresos por renta de equipos viales ha sido 27% superior al año 2018 y con una utilización de flota por encima del 75%. El dinamismo que ha generado el gobierno en el sector de contratistas de la construcción ha influido positivamente en el crecimiento en este rubro, así también percibimos, que a este ritmo de obras el gobierno central irá adjudicando y que los contratistas tienen como una opción muy válida la renta de maquinarias para aplicación vial.

Por el contrario, en cuanto a renta de equipos agrícolas se ha decrecido en un 18% en promedio

Post Venta

Departamento de Repuestos: En el 2019, la facturación de repuestos y lubricantes ha resultado inferior en aproximadamente un 2% en comparación con el año anterior, mientras que el Departamento de Servicios nuevamente ha contribuido con una facturación de repuestos instalados del 29% sobre la facturación total.

Stock y rotación: El inventario ha cerrado con 3% menos que el año anterior y con una rotación de 1,36 veces (0,17 veces mejor que el año 2018).

Los aspectos más relevantes que incidieron en este resultado son el seguimiento a las sugerencias de compra según DPM, el proceso de devolución de piezas a fábrica en tiempo y forma, así como el aprovechamiento máximo de las ventanas de descuentos lanzadas por fábrica para realizar una buena compra en las diferentes familias (ejemplos: lubricantes, baterías, refrigerantes).

Departamento de Servicios: También en este rubro se ha registrado una leve disminución de alrededor del 4% comparando con lo facturado el año precedente.

Soluciones integradas: Continuó siendo una modalidad muy interesante, con significativo crecimiento, representando un incremento del 130% en relación a lo facturado el año anterior. En esta modalidad se puede destacar la importante participación del Departamento de Ventas de Equipos.

Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



Centro de Soporte de Operaciones: Se ha implementado el Centro de Soporte de Operaciones John Deere – Kurosu & Cia., enfocado a brindar una solución proactiva al cliente integrando PERSONAS - MAQUINAS - TECNOLOGIA – INTELIGENCIA. Cuenta con tres colaboradores, quienes se encargan de monitorear las máquinas para evitar o reducir en gran medida la inactividad del equipo, utilizando las herramientas claves que son Service ADVISOR Remote, Alertas de Expertos y Tablero de JDLINK.

Además, con el soporte y acompañamiento de los integrantes del departamento de Soluciones Integradas en el 2019 se ha logrado sumar 136.000 hectáreas conectadas superando el objetivo propuesto que había sido de 120.000 hectáreas.

Otros

Experiencia del Cliente: Con el lema “*somos generadores de soluciones*” durante todos los días del año 2019 se ha trabajado con las estrategias establecidas por departamento para mejorar la experiencia de nuestros clientes. John Deere ha realizado 215 encuestas con un resultado fantástico de 82,80% de experiencia con Kurosu & Cía., posicionando de esta manera a la compañía como una de las mejores de toda la región de Latinoamérica.

John Deere Financial: Con esta herramienta financiera hemos aplicado y generado negocios muy importantes en el correr del año 2019, consiguiendo incrementar en el promedio de los desembolsos con clientes con líneas ya habilitadas, como así también con clientes 100% nuevos para la compañía, entre ellos, uno de los cuales adquiriendo un lote de 57 equipos todos para aplicación vial.

Logros y reconocimientos recibidos en la “Reunión Anual de Distribuidores de John Deere”, llevada a cabo en diciembre 2019 en el The Diplomat Beach Resort Hollywood, Florida, USA.

- Mejor Desempeño en el Proceso de Ventas de Servicios 2019.
- Mejor Desempeño en el Proceso de Ventas de Agricultura de Precisión 2019.
- Concesionaria Clase Mundial 2019 – División Agrícola.
- Concesionaria Clase Mundial 2019 – División Construcción y Forestal.
- Concesionaria integrante del selecto grupo denominado Leaders Club John Deere, por quinta vez en forma consecutiva.

Visitas y Eventos muy importantes para la compañía

- 1- Visita de los líderes mundiales de posventa de John Deere: 15 de enero en CLK-Centro Logístico Kurosu.
- 2- Entrega de las primeras unidades de Motores Industriales John Deere Power Systems a la empresa Astillero RASI S.R.L. en la ciudad de Asunción el 19 de junio.
- 3- KUROSU & CIA., John Deere y la Cooperativa de Producción Agropecuaria Pindo Ltda. realizaron la entrega oficial de un Tractor Agrícola Modelo 6110D a la Fundación Santa Cecilia, el 24 de agosto durante la conmemoración del 38° aniversario de la Cooperativa de Producción Agropecuaria Pindo Ltda.

Nuestra Misión:

A acompañar a la mecanización del agro
G arantizando los mejores servicios
R espetando al individuo y al medio ambiente
O freciendo solución para una mayor productividad



- 4- Visita por primera vez al Paraguay del Sr. Adilson Butzke - Director de Ventas de John Deere Construcción y Forestal para Latinoamérica, y su comitiva, los días 18 y 19 de setiembre
- 5- Wirtgen Group: Con inmensa felicidad y satisfacción en julio del 2019 hemos recibido la grata noticia, consistente en la confirmación como distribuidores en Paraguay de Wirtgen Group, grupo empresarial alemán que engloba las tradicionales marcas de productos Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleemann, Ciber y Benninghoven. Con esto Kurosu & Cía. accedió a la solución completa para el sector de la construcción: movimientos de tierra, construcción de carreteras y procesamientos de materiales.

FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA:

Cartera de crédito: El comportamiento de la misma en el ejercicio que nos ocupa ha sido diferente a la anterior, pues con menores ventas se ha tenido un incremento del 12% comparando con los saldos registrados a finales del 2018, en gran medida ocasionada por la retracción de las entidades financieras en conceder créditos al sector productivo.

Los saldos de cuentas por cobrar a clientes se mantienen en los mismos parámetros del año anterior, pues está constituida por un 86% documentada en dólares americanos y el restante 14% en moneda local guaraníes. Con la inclusión del Grupo Wirtgen también se ha comenzado a financiar en euros, pero en valores todavía mínimos.

Podemos significar además, que el 87% del total de los saldos a cobrar corresponde a las ventas de equipos y el 13% representa el financiamiento de servicios de posventa y repuestos.

Por otra parte, en el 2019 la estructura de la cartera renegociada se ha modificado también ligeramente, habiéndose realizado refinanciamientos en el orden del 7,8% del total de la cartera, a los clientes que han presentado sus propuestas y que una vez analizadas las mismas habían sido consideradas viables.

Líneas de crédito bancarias: En el transcurrir del 2019 hemos aumentado la utilización de nuestras líneas de crédito disponibles en las diferentes instituciones financieras con las que la empresa opera, cambiando radicalmente la política aplicada el año anterior, y con el propósito de acompañar los requerimientos de nuestro mercado a la vez de aprovechar las bajas tasas de financiamiento, habiendo obtenido préstamos a un promedio de 4% a.a. en dólares americanos y de 6,20% a.a. en guaraníes.

La contrapartida también se ve reflejada en el crecimiento del nivel de inventario, nuevas inversiones en Activo Fijo; y los pagos de forma anticipada por mercaderías a ser despachadas o en tránsito.

Política de reinversión de excedentes: De forma similar a lo efectuado en los últimos ejercicios, ha continuado en la decisión de los accionistas la política que se había adoptado en su oportunidad, la cual había sido destinar la mayor parte de las utilidades de ejercicios anteriores a reinversión en la propia empresa. En esa postura, se ha resuelto en la anterior asamblea la retención del 62,5% de la utilidad líquida del ejercicio 2018.

Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



Por lo tanto, lo mencionado precedentemente se puede apreciar con claridad en los estados financieros, específicamente en el Patrimonio Neto

Bonos emitidos dentro de los Programas de Emisión Global vigentes: Continúan vigentes las emisiones de bonos registradas según las resoluciones de la Comisión Nacional de Valores 60E/14 y 61E/14 de fecha 21/10/2014 y de la Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A. según resoluciones N° 1470/15 y 1471/15.

Resoluciones de la Comisión Nacional de Valores N° 9E/18 y 10E/18 de fecha 07/02/2018 y de la Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A. según resoluciones N° 1717/18, 1718/18, 1756/18, 1815/18 y 1816/18.

También han sido estructurados en el 2019 los PEG G4 y USD4, y que habían sido registrados en la Comisión Nacional de Valores según Certificados de Registros N° 32_12122019 y 33_12122019 de fecha 12/12/2019 y emitidas la Serie N° 1 para ambos programas respectivamente, y que fueran registradas en la Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A. según resoluciones N° 1981/19 y 1982/19 de fecha 17/12/2019.

En los cuadros que a continuación se exponen se puede apreciar el detalle completo de las emisiones realizadas por KUROSU & CIA. S.A.:

SISTEMA TRADICIONAL

Resolución de Emisión	Fecha	Serie	Moneda	Monto Emitido	Monto Colocado	Monto Vencido y Pagado	Saldo a Vencer	Situación	Destino de la Emisión
1063/07	18/10/07	A	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	0	Pagado	Financiamiento de maquinarias del sector agropecuario
1063/07	18/10/07	B	G.	5.000.000.000	5.000.000.000	5.000.000.000	0	Pagado	
814/08	11/11/08	C	USD.	500.000,00	500.000,00	500.000,00	0	Pagado	
814/08	11/11/08	D	G.	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	0	Pagado	
1223/09	22/09/09	E	G.	8.000.000.000	8.000.000.000	8.000.000.000	0	Pagado	
1223/09	22/09/09	F	USD.	4.000.000,00	4.000.000,00	4.000.000,00	0	Pagado	
TOTALES EMISIONES EN USD.				6.500.000,00	6.500.000,00	6.500.000,00	0		
TOTALES EMISIONES EN GUARANÍES				14.000.000.000	14.000.000.000	14.000.000.000	0		

Nuestra Misión:

A acompañar a la mecanización del agro
G arantizando los mejores servicios
R espetando al individuo y al medio ambiente
O freciendo solución para una mayor productividad



SISTEMA ELECTRÓNICO DE NEGOCIACIÓN										
Resolución de Emisión		Fecha de emisión	Programa	Serie	Moneda	Monto Emitido	Monto Colocado	Monto Vencido	Situación	Destino de la Emisión
CNV	BVPAS A									
54 E/12	1113/12	19/11/2012	PEG USD1	1	USD.	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	Pagado	Entre 40% y 60% para sustitución de deuda de corto plazo y entre 40% y 60% para capital operativo, como ser compra de mercaderías y financiamiento de ventas a crédito
55 E/12	1114/12	19/11/2012	PEG G1	1	G.	10.000.000.000	10.000.000.000	10.000.000.000	Pagado	
55 E/12	1114/12	19/11/2012	PEG G1	2	G.	5.000.000.000	5.000.000.000	5.000.000.000	Pagado	
54 E/12	1171/13	4/7/2013	PEG USD1	2	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	Pagado	
55 E/12	1226/13	6/12/2013	PEG G1	3	G.	5.000.000.000	5.000.000.000	5.000.000.000	Pagado	
54 E/12	1227/13	6/12/2013	PEG USD1	3	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	Pagado	
60E/14	1313/14	31/10/2014	PEG G2	1	G.	8.000.000.000	8.000.000.000	8.000.000.000	Pagado	
60E/14	1470/15	15/12/2015	PEG G2	2	G.	7.000.000.000	7.000.000.000	0	Vigente	
61E/14	1314/14	31/10/2014	PEG USD2	1	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	Pagado	
61E/14	1471/15	15/12/2015	PEG USD2	2	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	0	Vigente	
9E/18	1717/18	22/02/2018	PEG G3	1	G.	15.000.000.000	15.000.000.000	0	Vigente	
9E/18	1815/18	13/12/2018	PEG G3	2	G.	5.000.000.000	5.000.000.000	0	Vigente	
10E/18	1718/18	22/02/2018	PEG USD3	1	USD.	1.000.000,00	1.000.000,00	0	Vigente	
10E/18	1756/18	12/07/2018	PEG USD3	2	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	0	Vigente	
10E/18	1816/18	13/12/2018	PEG USD3	3	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	0	Vigente	
32_12122019	1981/19	17/12/2019	PEG G4	1	G.	10.000.000.000	10.000.000.000	0	Vigente	
33_12122019	1982/19	17/12/2019	PEG USD4	1	USD	3.000.000,00	3.000.000,00	0	Vigente	
TOTALES EMISIONES EN USD.						17.000.000,00	17.000.000,00	7.000.000,00	Pagado	
TOTALES EMISIONES EN GUARANÍES						65.000.000.000	65.000.000.000	28.000.000.000	Pagado	

Cabe destacar igualmente, que ha sido cumplido a cabalidad en los respectivos vencimientos con los pagos de los intereses generados por las colocaciones vigentes. Además fueron abonados en su totalidad los montos correspondientes a Capital de la Serie N° 1 del PEG USD2 y de la Serie N° 1 del PEG G2, con lo cual la empresa se encuentra al día con los cumplimientos correspondientes a este medio de financiamiento.

De forma similar a las anteriores emisiones, y en cumplimiento con las disposiciones vigentes en la materia para las emisiones a través del Sistema Electrónico de Negociaciones de la Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A., la empresa RISKMÉTRICA S.A. Calificadora de Riesgos ha emitido la calificación, cuyo resultado se resume en el cuadro siguiente:

Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



Corte de calificación:	30 de Setiembre de 2019
Fecha de calificación:	04 de Diciembre de 2019
Fecha de autorización:	12 de Diciembre de 2019
Fecha de publicación:	18 de Diciembre de 2019
Calificadora:	RISKMÉTRICA S.A. Calificadora de Riesgos Herrera 1.341 casi Paí Perez – Asunción Tel: (021) 201-321 Cel: 0981-414481 Email: info@riskmetrica.com.py

KUROSU & CIA S.A.	CALIFICACIÓN LOCAL	
	CATEGORÍA	TENDENCIA
Programas de Emisión Global G4 y USD4	pyAA-	Estable
AA: Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una muy alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.		

Inversiones: Se ha concluido con la construcción y puesta en funcionamiento del Edificio Corporativo de la nueva sede de la Sucursal ubicada en Minga Guazú – Alto Paraná.

También se ha iniciado la construcción del Edificio Corporativo, que será la nueva sede de la Sucursal Katuete, en el Depto. de Canindeyú, en un predio de mayor amplitud de espacio y comodidad acorde con los requerimientos actuales, y que con la adecuación correspondiente de infraestructura y equipamiento, está demandando una muy importante inversión.

En lo relativo a los medios de movilidad (vehículos), con el fin de reducir la distracción de capital en tener que cargar con la propiedad y amortización de estos bienes; las interesantes ofertas del mercado en la modalidad de renta con plazos determinados y costos razonables, han incentivado a continuar utilizando la misma, con lo que se ha evitado realizar nuevas compras de vehículos al igual que algunos equipos montacargas. Actualmente ya se tiene comprobado que esta modalidad permite un mayor control de los costos operativos, sin la necesidad de inmovilizar capital.

Por otra parte, y coincidentemente con la reactivación económica impulsada por el gobierno nacional, por medio de las adjudicaciones de obras y el incremento de las inversiones en infraestructuras viales; a partir del segundo semestre del 2019 se ha otorgado a KUROSU & CIA. S.A. la distribución exclusiva para el Paraguay de las máquinas de WIRTGEN GROUP destinadas a pavimentación y minería. Las marcas y los productos de este grupo que en los últimos años también han pasado a constituir propiedad de JOHN DEERE, son entre otros los siguientes:

- **Vögele:** Pavimentadoras y Esparcidoras de Asfalto y material para base granular.

Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



- **Hamm:** Compactadoras para suelo y asfalto.
- **Wirtgen:** Estabilizadoras, Recicladoras, Fresadoras.
- **Streusmaster:** Esparcidores de Ligantes.
- **Ciber:** Planta Asfáltica.
- **Klemann:** Trituradoras para cantera de piedra.

Esta circunstancia, que sin dudas es considerada relevante, por las expectativas de crecimiento en el rubro, tanto para la compañía como para el mejor y más completo servicio a sus clientes, empresas constructoras en su mayoría; hecho que también está encaminando a que KUROSU & CÍA. S.A. realice importantes inversiones, en la adquisición de inmueble y adecuación de la infraestructura edilicia de la Sucursal de Mariano R. Alonso entre otras.

Existencias: El volumen de inventario también se ha visto afectado al bajar los niveles de rotación, principalmente en lo referente a equipos de gran porte como el caso de las cosechadoras y pulverizadores, cuyos valores son considerables y son los que más inciden en las cifras de este rubro.

También los equipos usados recibidos como parte de pago de unidades nuevas se han visto afectadas en un sustancial incremento, por lo cual la empresa ha decidido incrementar las provisiones para cubrir posibles obsolescencias que pudieran ir generándose en este componente del inventario, con salida relativamente más lenta.

Rentabilidad y eficiencia operativa: La estructura y la gestión operacional de la empresa, se han mantenido con altos niveles de eficiencia durante los últimos años, aunque en el 2019 se han reducido los niveles de rotación de inventario y de cartera, así como también se han incrementado los índices de costos fijos y variables, debido principalmente a la disminución de las ventas.

Conforme se exponen en los Estados Financieros y sus anexos, es posible apreciar que los niveles de facturación registrados en el 2019 han sido inferiores al ejercicio anterior, en aproximadamente un 11%. Sin embargo, en cuanto a los márgenes de rentabilidad en las ventas la variación ha estado por debajo del 1%.

Continúa igualmente la fuerte competencia evidenciada entre marcas y empresas importadoras de equipos para el agro y las construcciones viales, en gran medida también apoyadas y acompañadas con tentadoras estrategias de financiamientos por sus respectivos proveedores. Todo ello sigue poniendo a prueba al plantel humano de nuestra empresa, muy especialmente en seguir fomentando la mejor experiencia del cliente con la marca, cada vez con mayor entusiasmo y dedicación, con la misión de mantener en constante evolución y por generaciones.

En cuanto al comportamiento de los gastos podemos significar que los financieros se han incrementado, producto de lo explicado previamente al hablar de cartera de crédito y utilización de las líneas de crédito disponibles en las instituciones financieras. Los gastos de ventas fueron mayores al año anterior incidiendo fundamentalmente las comisiones pagadas por financiamientos de ventas; y los administrativos también se han incrementado principalmente por la incidencia de las provisiones por obsolescencia de mercaderías, para cuentas de dudoso cobro, indemnizaciones y otros, y también por los gastos generados en la implementación del sistema CRM.

Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad



Se cuenta actualmente con cuatro Instructores Kurosu Certificados, quienes han podido abarcar una mayor variedad de productos en este periodo anual. Esto ha permitido que el departamento de Servicios de Asistencia Técnica se haya beneficiado con mayor disponibilidad de tiempo durante el año.

Programa de Certificación Kurosu: Este es el tercer año que se está llevando a cabo el programa. El mismo engloba varias áreas que son claves para la aplicación, permitiendo identificar el nivel del grupo humano con que se cuenta. Con cada programa de Certificación se va adquiriendo mayor experiencia y calidad que permite ir mejorando el staff de profesionales.

Encuesta de Clima Laboral: El resultado obtenido en el 2019 en cuanto al índice de satisfacción general del Clima Interno ha sido del 90,06%, manteniendo por lo tanto la categoría Platinum según el standard de la empresa que realiza la Encuesta de Clima Laboral. Los factores con mayor puntaje y relevancia arrojados por la encuesta han sido los siguientes: **Sentido de Pertenencia (95,62%), Ambiente de Trabajo (92,30%) y Comunicación (91,24%)**

RESULTADO ECONÓMICO:

Un análisis pormenorizado acerca de todo lo previamente explicado por las diferentes áreas, y ante un contexto económico general menos favorable que el del ejercicio anterior, nos hace concluir con que los guarismos obtenidos a través del volumen de ventas y demás ingresos generados, con la administración realizada han arrojado ganancias netas acordes con los parámetros considerados normales para el rubro a que se dedica la empresa.

Podemos destacar que el margen de beneficio o rentabilidad sobre las ventas, antes del Impuesto a la Renta y de la deducción destinada a la Reserva Legal, ha arrojado como resultado un 6,65%, porcentaje inferior al obtenido en los últimos ejercicios, y que también tienen sus razonables motivos ya adecuadamente explicados.

En cuanto a la utilidad líquida conseguida, nos permitimos proponer una vez más a los señores accionistas, que una parte importante de la misma sea reinvertida en la empresa y distribuir la otra parte en carácter de dividendos, de manera similar a como se venía aprobando y realizando en los ejercicios precedentes.

Por lo expuesto, los miembros del Directorio deseamos agradecer a los señores accionistas el permanente apoyo brindado durante el año y al mismo tiempo a todas las personas e instituciones que han colaborado para que podamos cumplir con las funciones que nos han designado.

Nuestra Misión:

- A acompañar a la mecanización del agro
- G arantizando los mejores servicios
- R espetando al individuo y al medio ambiente
- O freciendo solución para una mayor productividad