



MEMORIA DEL DIRECTORIO EJERCICIO CERRADO AL 31/12/2021

En cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos Sociales y las disposiciones legales, en este enunciado nos permitimos exponer a los Señores Accionistas de **KUROSU & CIA. S.A.** la Memoria del Directorio y poner además a consideración el Inventario, el Balance General, el Cuadro de Resultado y el Informe del Síndico, correspondientes al ejercicio cerrado al 31 de diciembre del año 2021.

En forma sintética expresamos a continuación la labor desarrollada en el transcurrir del ejercicio, respecto a lo realizado por la administración de la empresa en sus diferentes áreas, como también aspectos resaltantes acerca del comportamiento de la economía del país y más específicamente de los rubros o segmentos a los cuales se enfocan las actividades de nuestra empresa dentro de la misma. Además, resulta relevante tener en cuenta la coyuntura muy especial relativa a la salud que se había iniciado el año anterior y ha continuado afectando a la población mundial con sus consecuencias para la economía.

GENERAL:

La actividad económica cerró dentro de todo como un buen 2021, a pesar de las dificultades registradas por el ámbito sanitario y por el inicio de la sequía y bajante de los ríos. El producto interno bruto (PIB) local volvió a cerrar un año con números positivos, recordando que tanto en el 2019 como en el 2020 se reportaron sendas contracciones en términos de actividad económica.

Pese a que la agricultura no cerró un año bueno, al igual que las binacionales por la falta de agua, es decir, excluyendo a esos sectores, la economía tuvo un crecimiento robusto atendiendo al IMAEP (Indicador Mensual de la Actividad Económica Paraguaya), en diciembre se verificó un crecimiento de 4,4%, con lo que se cerró el 2021 con una variación acumulada de 4,5%. Al excluir las actividades agrícolas y las binacionales, el crecimiento fue de 7,9% en todo el año (BCP). A pesar del sector agro en específico, se ha notado un importante fortalecimiento de la economía nacional, que crece 6,2%, por encima de lo que es su pico del 2020 aun golpeado duramente por la sequía y la bajante del río gran parte del año.

La actividad económica y la demanda interna han seguido expandiéndose con relación al año anterior, en un contexto sanitario que ha permanecido favorable, posibilitando una mayor movilidad y apertura de la economía.

El PIB creció 3,8% interanual, así como lo expuesto anteriormente, impulsado por los servicios, las construcciones, las manufacturas y la ganadería, mientras que, la agricultura, electricidad y agua registraron una retracción. Por el lado del gasto, la formación bruta de capital fijo y el consumo privado explicaron gran parte ese crecimiento.

A la par del buen desempeño de la demanda interna, las importaciones han mostrado también un repunte importante. Al cierre del tercer trimestre, la variación acumulada del PIB se situó en 5,8%.

En el ámbito sanitario, si bien se ha observado un ligero aumento de casos de COVID-19, la situación permaneció contenida, favoreciendo el desempeño económico, especialmente del sector servicios.

Nuestra Misión:

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



Un hecho relevante es que la inflación total y las medidas subyacentes continuaron mostrando una trayectoria al alza, principalmente por el aumento de los precios de los alimentos y de los combustibles, los cuales han sido afectados por los altos precios de commodities y la mayor demanda externa de la carne vacuna.

Entre octubre y noviembre de 2021, la inflación interanual promedio se ubicó en 7,5%, mayor al 5,7% y también por encima del promedio del 2% observado en el cuarto trimestre del año pasado.

No obstante, es importante señalar que la tasa de inflación mensual se moderó en el mes de noviembre con relación a los meses anteriores, debido al menor aumento de los precios de los alimentos y de los combustibles, que excluye frutas y verduras, servicios tarifados y combustibles y la inflación núcleo, promediaron tasas interanuales de 6,1% y 4,7%, respectivamente.

Con respecto al IPC sin alimentos y energía (IPCSAE), su tasa interanual promedio fue 2,7% en el periodo de referencia, superior al 2,1% del tercer trimestre.

En los últimos dos meses del año, el Comité de Política Monetaria (CPM) incrementó la tasa referencial en 250 puntos básicos (pb), ubicándose actualmente en 5,25%. En el crecimiento interanual registrado puntualmente en diciembre del año 2021 incidieron los desempeños favorables de los servicios, las manufacturas y la ganadería. Sin embargo, la reducción interanual de la agricultura, la generación de energía eléctrica y la construcción, atenuaron el resultado mensual.

En los servicios, destacaron los desempeños positivos verificados en restaurantes y hoteles, servicios gubernamentales, servicios a los hogares, comercio y servicios a las empresas (con efectos estadísticos aún favorables por la menor base de comparación). Asimismo, mostraron aumentos el transporte, la intermediación financiera, las telecomunicaciones y los servicios de información.

Dentro de las manufacturas, destacaron las actividades de producción de azúcar, molinerías y panaderías, lácteos, bebidas y tabacos, productos del papel, químico-farmacéuticos, minerales no metálicos y fabricación de metales comunes. No obstante, los mencionados resultados favorables fueron atenuados por las variaciones negativas verificadas en la producción de carnes, aceites, cueros y calzados, textiles y prendas de vestir, y maquinarias y equipos.

La ganadería, en especial mostró una dinámica interanual favorable, principalmente por el mayor nivel de faenamientos de ganado bovino. En lo que refiere al resultado de la actividad agrícola, los técnicos del ente financiero matriz señalaron que con base en las últimas informaciones disponibles hubo un ajuste a la baja debido a los menores niveles de producción estimados, fundamentalmente de la soja, afectada por las condiciones climáticas adversas.

La ganadería paraguaya cerró en forma global con más de USD 2.004 millones de divisas generadas, incluyendo las carnes y los demás productos y subproductos comestibles y no comestibles.

Según datos de SENACSA indican que las exportaciones de todos los rubros de la ganadería: carne bovina y sus menudencias, carne porcina y sus menudencias, carne aviar y sus despojos; así como todos los productos y subproductos de origen animal del 2021, englobaron unas 593.156 toneladas enviadas al exterior, por un valor total de unos USD 2.004 millones.

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



La exportación de cortes de carne bovina, desde enero hasta diciembre del 2021, fue de unas 322.877 toneladas por unos USD. 1.580 millones. El mayor ingreso de dólares se dio por el aumento en el volumen exportado y también por el incremento del precio de venta en casi USD 1.000 por toneladas, gracias a la demanda internacional.

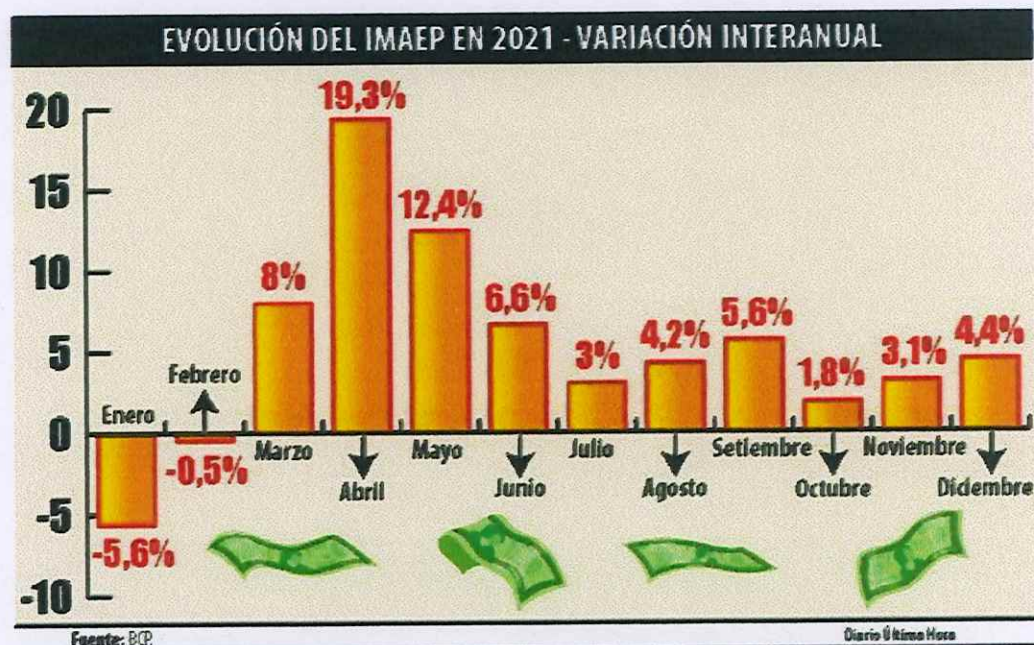
Por su parte, se repitió la contracción en la generación de energía eléctrica de las binacionales, debido a que persiste el reducido caudal hídrico del río Paraná. La actividad de la construcción también presentó una caída interanual en diciembre, reflejo de una menor demanda de los principales insumos empleados por el sector.

Con relación al IMAEP, que excluye a las binacionales y al agro, sostuvo un crecimiento interanual de 7,2% en el último mes del año pasado y, con este resultado, acumuló una variación del 7,9%.

Si bien para este año aún se espera una nueva expansión del PIB, las perspectivas son cada vez más moderadas debido a la sequía. El BCP espera los datos oficiales sobre el efecto de la misma, para revisar sus estimaciones.

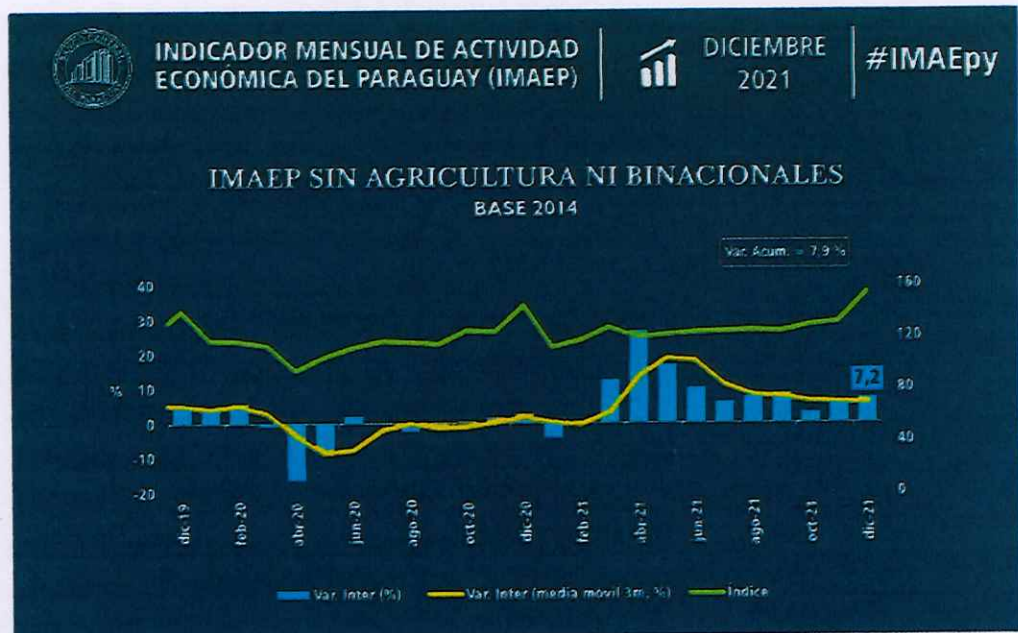
De acuerdo con los datos de diciembre del 2021 dados a conocer por el BCP, el Estimador de Cifras de Negocios (ECN) registró una variación interanual de 1,7%, con lo cual acumuló un crecimiento de 8,5% al cierre de 2021.

El resultado del indicador, según los análisis de la banca matriz, se explicó principalmente por las ventas de los sectores de manufacturas y de servicios. En las manufactureras hubo incrementos en las ventas de bebidas y tabacos, químicos, minerales no metálicos, azúcar, molinerías y panaderías, papel y metales comunes, mientras que en servicios resaltaron las actividades de servicios a los hogares, transporte, servicios a las empresas, entre otros.



[Handwritten signatures and initials in blue ink]

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 las importaciones de maquinarias y equipos, según datos de la CADAM (Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias) reportó que al cierre del 2021 se registró la importación de 2.150 maquinarias agrícolas, número que representa un aumento de 80,2% respecto al mismo periodo del año 2020. Tanto tractores, cosechadoras y pulverizadoras tuvieron variaciones positivas de 75,6%; 80%; y 109%, respectivamente.

Así también, la importación de maquinarias viales y de construcción mantiene un incremento de 70,7%, en comparación a lo registrado al cierre del 2020.

Igualmente, 47,6% aumentó el ingreso de excavadoras, al igual que montacargas (73,4%), palas cargadoras (130,9%), retroexcavadoras (72,58%), topadoras (266,67%) y compactadoras 3,19%. Por otro lado, la importación de minicargadores cayó (-20,9%) y motoniveladoras (-8,9%). Estos resultados son el reflejo de la dinámica que tuvo el sector durante todo el año, a pesar de que la producción agrícola experimentó una merma; los buenos precios en el mercado internacional dieron pie a los productores de incrementar y mejorar sus flotas tanto para la siembra como para la cosecha.

COMERCIAL:

El año 2021, segundo año con los efectos de la Pandemia en Paraguay, iniciamos con altas expectativas de mejoría con informaciones oficiales de provisión de las vacunas para la población en el primer trimestre, noticias muy alentadoras para la sociedad, y que generaba entusiasmo en los diferentes segmentos de la economía, sin embargo por dilataciones burocráticas se reciben lotes mínimos que ni cubren necesidades básicas para el personal de la salud, esto acompañado por altos niveles de contagios, internaciones, los fallecimientos diarios iban en aumento, podemos decir que el primer semestre de 2021 realmente afrontamos esos efectos y su impacto en la economía.

[Firmas manuscritas]

Nuestra Misión:

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



Sin embargo, nuestra meta estaba bien definida en base al sistema de producción, tecnología embarcada y ciclo de vida de soluciones, aspectos que nos han ayudado enormemente para aprovechar las oportunidades del mercado.

El sector agrícola demostró un alto dinamismo en los negocios y representó un fuerte crecimiento para la industria, pues los resultados de la cosecha acompañado de altos rindes y precios internacionales muy buenos hicieron que tengamos una compañía de inversión agrícola muy importante.

En el sector de la construcción, los fondos de emergencia del gobierno para afrontar las obras públicas han tenido los primeros retrasos en los desembolsos, afectando a los contratistas en el flujo de caja, y en forma moderada se fueron cumpliendo los pagos por obras con respaldo de fuentes externas. El MOPC en su afán de contener y generar dinamismo, seguía con las licitaciones de obras públicas, y con promesas de pago a los contratistas, quienes mediante instrumentos y herramientas financieras irían a fondearse mediante la venta o el traspaso de los certificados de obras a bancos privados, acciones que llevan únicamente a absorber altos costos financieros y usos al máximo de las líneas de crédito. Ante estas situaciones los contratistas se han vuelto conservadores en sus proyecciones de inversiones para afrontar las obras públicas, aunque no han parado los planes de inversión que lo realizaron en un formato diferente, reinventándose, y generando buenas oportunidades de negocios, con lo cual se ha visto apuntalado el crecimiento de la industria para algunas líneas de maquinarias como la de excavadoras y cargadoras con crecimiento al doble en relación con el 2020.

Por otra parte, el 2021 fue un año histórico en cuanto a incrementos de precios en las principales líneas de máquinas, como ser Tractores hasta 18%, cosechadoras 24% y C&F 4% a 6% de incremento. Sumado a esto, los serios inconvenientes de disponibilidad y entregas de equipos que nadie tenía previsto. Sin embargo, se ha logrado importantes resultados en todas las áreas comerciales de la compañía, los cuales mencionamos a continuación.

Cabe también destacar que con buena visión de compras realizado el año 2020 en base a un programa de PCI creado por Fabrica (Programa de Compra Inteligente) con un incentivo importante en los principales rubros hemos aceptado y acompañado muy de cerca estas oportunidades y con mucha cautela en las ventas anticipadas que al final nos dio un resultado muy importante y estratégico para el desenvolvimiento comercial del año.

Acciones de Marketing: Las acciones tácticas de mayor impacto en el 2021 han sido:

- Demostraciones de productos por segmento de mercado (46 demostraciones de equipos agrícolas y 6 de equipos viales)
- Focus Group por segmento de mercado (total 3)
- Semana de Oportunidades: Mes de mamá y mes de papá
- Promoción "Primavera Verde"

Estas acciones serán abordadas nuevamente en el 2022 por el gran impacto cuantitativo y cualitativo que han generado durante el desarrollo de las mismas. Así también fueron excluidas algunas acciones tácticas como ser el Tratour y Clientes Francotiradores, esto debido al nuevo proceso de gestión 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




mapeo de necesidades por etapas del ciclo productivo y por el seguimiento a la cobertura de ADR (Área de Responsabilidad).

Además, se han participado en 4 expos, un Foro de la Cavalpa (digital), la feria original en modalidad virtual y presencial, un remate online de usados realizado por Facebook y YouTube, 25 clínicas de servicios y 02 jornadas de valor tecnológica.

Por otro lado, durante todo el año hemos administrado la página web, obteniendo un total de más de 40.000 visitas. Así también las redes sociales (Facebook e Instagram) y el canal de YouTube nos permitieron interactuar permanentemente con clientes y seguidores.

	Objetivo seguidores 2021	Logro 2021	% Logros 2021
	25.000	22.400	90 %

	Objetivo suscriptores 2021	Logro 2021	% Logros 2021
	1.000	3.970	397 %

	Objetivo seguidores 2021	Logro 2021	% Logros 2021
	10.000	7.540	75 %

Departamento de Ventas de Equipos

Agrícola: Las ventas en unidades de los principales rubros han aumentado en poco más del 60% en promedio.

Ventas en unidades

RUBRO	AÑO 2020	AÑO 2021	% VARIACION
Tractores	287	461	+61%
Cosechadoras	48	86	+79%
Plantadoras/Sembradoras	41	50	+22%
Pulverizadoras JD/PLA Aut.	18	36	+100%

Participación del Mercado: De acuerdo con el reporte corporativo de JOHN DEERE y gracias a las diferentes acciones realizadas durante el año, se ha cerrado el FY2021 con un Market Share del 46,8% en Tractores y 49% en Cosechadoras.

Los principales competidores siguen siendo Massey Ferguson en Tractores y New Holland en Cosechadoras.

En Pulverizadoras la industria total (importaciones) ha cerrado con 365 unidades, siendo líder el competidor Jacto con 55%, mientras que John Deere-Kurosu ha alcanzado el 19%.

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 plantadoras la industria total (importaciones) ha alcanzado 591 unidades, Kurosu & Cía. tuvo un 12,35% de participación con 73 unidades importadas, superando a Planticenter con un 11,84% de participación con 70 unidades importadas.

Construcción y Forestal: Aunque hemos logrado un crecimiento del 25% pasando de 69 Unid. en el 2020 a 86 Unid. en el 2021, no fueron suficientes para afrontar el impacto del crecimiento de maquinarias de 2da. línea (chinos) de las cargadoras puntualmente y en algo de las excavadoras, aunque teníamos preparado el lanzamiento y demo en forma agresiva de la cargadora 444G para cubrir, aunque leve el segmento de cargadoras, el proyecto fue retrasado en un año, quedando para el segundo Trimestre FY2022 las primeras acciones en esta línea de maquinarias.

La industria creció y nuestra participación también ha crecido, aunque en menor porcentaje, pero sí seguimos en el liderazgo de mercado de dos líneas de productos muy importantes: retroexcavadoras con 34,8% y motoniveladoras con 39% de market share respectivamente.

Los rubros de excavadoras y cargadoras hacen que la industria total de C&F en Paraguay tenga un crecimiento del 60% pasando de 302 Unid. en el 2020 a 484 Unid. en el 2021.

Excavadoras del 2020 - 60 Unid., pasa a una industria de 125 Unid. al 2021
Cargadoras del 2020 - 109 Unid., pasa a una industria de 215 Unid. al 2021.

Otro detalle muy importante es que, a partir del 2021 para los reportes y evaluaciones de Deere, es el sinceramiento de marcas nuevas consideradas Entry Level (SEM, SDLG, Otros) que en el pasado no eran considerados competidores para la línea Premium de Deere y por ende el impacto de esta línea de maquinarias era menor frente a las marcas premium.

Market Share Total



Wirtgen Group: En el segundo año de trabajo con la representación de esta línea de productos podemos decir que el 2021 fue un año de resultados regulares a buenos, las marcas más destacadas y de mayor participación en el negocio son:

- Equipos de compactación Hamm: con 8 Unid. de equipos facturados y 9 equipos entregados en renta.

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



- Pavimentadoras Vogele: 02 Unid de Equipos, con un 23% de Market Share.
- Estabilizadoras / Fresadoras Wirtgen: con 01 Unid. entregada, con un 100% de Market Share.
- Ciber / Kleemann /Streumaster: con estas marcas no logramos generar ventas, aunque el sector vial, ha adquirido equipos.

Renta de equipos: Esta línea de negocios fue muy dinámica en el 2021, logrando resultados muy importantes en segmentos claves para las proyecciones de la compañía a mediano y largo plazo.

Se han logrado contratos de flota muy atractivos con cuentas claves como ser:

- TOCSA para las obras de la Industria de Celulosa PARACEL.
- Benito Roggio e Hijos, para las obras de Ruta 9 y Ruta de la Leche.
- Clientes agrícolas para el desarrollo de campos de cultivo en soja y arroz.

Otro desarrollo muy importante para esta línea de negocios es el formato de renta para contratistas para plantaciones de PARACEL, iniciando con Topadoras para acompañamiento de laborero del campo.

Se ha finalizado el año con un inventario de 45 equipos:

- 28 equipos de C&F
- 08 equipos AG
- 09 equipos WG

Con este inventario nuestra empresa ha cerrado con un 93% de utilización de flota en el periodo de 12 meses.

Usados: En este rubro, se ha mejorado aproximadamente en un 10% la facturación total en dólares en relación con el año anterior.

En cuanto al stock de usados se ha reducido en casi el 70% en comparación con el 2020, esto se ha logrado mediante la realización de diversas acciones tácticas y estratégicas con foco en el inventario antiguo, mayor a 365 días. Así también la utilización de recursos de PCI fue fundamental para que lleguemos a cerrar el año 2021 con uno de los mejores Stocks de los últimos 5 años, considerando un inventario saludable y sobre todo con buenas posibilidades de venta.

Posventa

Departamento de Repuestos: En el 2021 la facturación de repuestos y lubricantes ha sido superior en el orden del 32% comparativamente con el año anterior. Nuevamente el Departamento de Servicios ha contribuido con una facturación de repuestos instalados en poco más del 27% sobre la facturación total.

Entre las líneas de productos, se destacan a las baterías, con un incremento en las ventas de más del 50% con respecto al 2020. Para el periodo que nos ocupa se ha negociado la mayor parte las baterías activadas de origen Brasil.

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



El inventario ha disminuido en un 2,9% y la rotación ha tenido un incremento del 0,21% con respecto al año anterior. Esta situación se debió al aumento en la facturación y un mejor control en las compras a través de JDPrims.

Por más que la fábrica ha tenido serias dificultades en los despachos de piezas, por los cambios en su sistema de gestión, hemos podido mantener una buena disponibilidad. Es importante mencionar que durante esta transición se han estado colocando pedidos en MD para cumplir con las necesidades del mercado. Se ha logrado mantener el soporte al cliente en la mayor parte durante estas fechas ya que disponíamos de un stock elevado de piezas claves para cosechadoras, que habían sido recibidas ya al cierre de la campaña pasada (zafra 2020/2021)

Departamento de Servicios: En cuanto a los ingresos por Servicios de Asistencia Técnica también se ha tenido un importante incremento de aproximadamente 23% comparativamente con el año anterior.

Se ha registrado un repunte importante en cuanto a facturación a clientes finales, esto debido a las acciones realizadas con la lista de inspección direccionada a clientes que en los últimos años venían siendo inactivos en cuanto a requerimiento de servicios especializados.

CSC – Centro de Soluciones Conectadas:

Hectareas conectadas: En el año 2021 se ha logrado sumar 352.654 hectáreas conectadas representando un incremento de 6% en relación al año 2020.

Flota conectada: También en el año se ha tenido un repunte en cuanto al porcentaje de máquinas C&F conectadas, llegando al 91% sobre el total de la flota y habiendo representado el mismo un incremento del 26% con respecto al año anterior. Y en AG se cuenta con 435 equipos conectados, que representa un 94% del total.

Otros

Experiencia del Cliente: Se ha cerrado el año con resultados muy positivos, gracias al involucramiento de todos los funcionarios de la compañía, quienes han trabajado intensamente para generar soluciones rápidas y eficientes para cada necesidad de nuestros clientes y obteniendo de esa manera resultados históricos para Kurosu & Cía. y toda la red de distribuidores de Deere.

John Deere ha realizado 196 encuestas a corto plazo y 103 a largo plazo con un resultado de 89,3% y 81,6% de experiencia con Kurosu & Cía. respectivamente.

John Deere Financial: En el FY2021 para JDFinancial en comparación con el 2020 no fue de lo mejor, pues como indicamos, los clientes han sido muy prudentes para invertir y tomar nuevas deudas por la coyuntura generada por el MOPC en el retraso de los pagos y con pocas alternativas de reingeniería en los productos para ofertar al mercado y cliente final.

En los clientes agrícolas también se notó un bajón fuerte. El dinamismo de los bancos locales y la agresividad entregada al sector, con tasas mínimas tanto en dólares como en guaraníes, desviaron la

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



atención a tomar créditos de bancos locales para inversión y a plazos que llegan hasta los 6 años en algunos casos.

Aunque los valores desembolsados fueron al 50% del promedio desembolsado en el 2020, los desembolsos de JDFinancial en el FY2021 está en promedio similar a los años anteriores, con una mezcla de negocios muy variados, clientes contratistas con negocios de John Deere y maquinas Wirtgen Group, y también clientes del Sector Agro.

Galardones recibidos de JOHN DEERE:

- “Concesionaria Clase Mundial 2021” - División Agrícola por décimo primera vez.
- Integrante del selecto grupo “Leaders Club” – por sexta vez.

FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA:

Cartera de crédito: El año que ha fenecido se caracterizó por las buenas ventas y el impulso que el sector financiero aplicó al segmento agropecuario, pues las ventas han crecido exponencialmente en relación con el año anterior, sin embargo, la cartera de crédito ha disminuido en relación con el cierre del 2020. Si bien, porcentualmente es poca la diferencia, al comparar con el incremento de las ventas se refleja como muy considerable pues los financiamientos otorgados por la firma han sido solo por aproximadamente el 20% de las ventas.

Nuestro saldo de cuentas por cobrar clientes sigue manteniendo los promedios de años anteriores y está constituido por un 88% documentado en dólares americanos y el restante 12% en moneda local guaraníes.

La composición de la cartera está reflejada por un 76% del financiamiento que corresponde a Máquinas y Equipos y el restante 24% a servicios de posventa y repuestos.

Las prorrogas concedidas en el año por reestructuraciones de deudas de clientes o refinanciamientos, especialmente por ventas de equipos usados, ha sido del 3% sobre el total de la cartera al cierre del ejercicio.

Líneas de crédito bancarias: El sistema financiero local ha venido disponiendo de una elevada liquidez, abundando por consecuencia las ofertas de financiamientos, tanto para nuestra firma en forma corporativa, como para nuestros clientes.

Se han aprovechado por lo tanto esa buena disponibilidad de las instituciones financieras en otorgar créditos a nuestros clientes para sus compras de equipos, lo cual nos ha favorecido para disminuir todas las obligaciones bancarias que teníamos a corto plazo.

Al finalizar el ejercicio solo han quedado las obligaciones que habíamos tomado a largo plazo, y los financiamientos por el sistema BNDES a largo plazos, utilizado exclusivamente para la compra 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



maquinarias y equipos. El financiamiento BNDES representa el 60% de las obligaciones bancarias al cierre del ejercicio.

Los saldos al final del ejercicio son totalmente en dólares americanos.

El aprovechamiento del buen flujo de disponibilidades ha beneficiado también en una muy importante disminución de los intereses pagados, que se ha visto reducido en un 37% comparativamente con el ejercicio anterior.

Fondos Mutuos: La coyuntura especial de elevada liquidez en el sistema financiero local, que ha posibilitado que las ventas sean también en su mayor parte de contado o con financiamientos momentáneos de tiempos muy cortos, hasta que se formalicen los desembolsos y, por otra parte, la falta de provisiones oportunas por parte de la fábrica de las máquinas, equipos y repuestos negociados ha tenido el efecto de acumulación de fondos en el rubro de Disponibilidades en nuestros estados financieros.

A fin de que estos fondos no estén simplemente parados a la espera de que lleguen los vencimientos para pagos y que los mismos produzcan rendimientos, se ha optado por realizar inversiones en Fondos Mutuos Disponibles tanto en dólares como en moneda local.

Las inversiones en Fondos Mutuos Disponibles también se han decidido realizarlo en varias Casas de Bolsas de renombre que actúan en el mercado local, con el propósito de diversificar de la manera más conveniente, confiable y segura posible.

Política de reinversión de excedentes: La posición de solvencia patrimonial también se sigue sosteniendo por medio de la retención anual de más del 50% de utilidades de cada ejercicio para su reinversión en capital operativo y apoyar el ritmo de crecimiento de la empresa. Es así como, de forma similar a anteriores ejercicios, los accionistas habían nuevamente decidido en la Asamblea General Ordinaria del 2021, destinar a ese efecto alrededor del 70% de las utilidades líquidas y realizadas, por cuyo monto ha sido formalizado la emisión de las acciones pasando a formar parte del Capital Social. Cabe destacar igualmente que en la mencionada formalización se han cumplido en su totalidad con las normativas actualmente vigentes al respecto.

De esta manera y de forma análoga a lo acontecido en los últimos ejercicios, la modalidad adoptada continúa siendo cumplida a cabalidad, lo cual es posible visualizar claramente en los estados financieros, formando parte del Patrimonio Neto.

Bonos emitidos dentro de los Programas de Emisión Global vigentes: Al cierre de ejercicio se encuentran vigentes las emisiones de bonos registradas según las 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 de fecha 19/02/18, N° 1756/18 de fecha 06/07/18, N° 1815/18 y 1816/18 de fecha 10/12/18, y Certificados de Registro N° 32_12122019 y 33_12122019 de fecha 12/12/2019 de la CNV y las resoluciones N° 1981/19 y 1982/19 de fecha 17/12/2019 y 2192/21 y 2193/21 de fecha 02/03/2021 de la Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A.

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



Inicialmente ya se habían efectuado emisiones por el Sistema Tradicional, totalizando en dólares americanos USD. 6.500.000,00 y en moneda local Gs. 14.000.000.000.- Luego de la implementación del Sistema Electrónico de Negociación, el detalle de emisiones realizadas por KUROSU & CIA. S.A. se puede apreciar en el siguiente cuadro:

SISTEMA ELECTRÓNICO DE NEGOCIACIÓN										
Resolución de Emisión		Fecha	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	04/07/2013	PEG USD1	2	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	Pagado	
55 E/12	1226/13	06/12/2013	PEG G1	3	G.	5.000.000.000	5.000.000.000	5.000.000.000	Pagado	
54 E/12	1227/13	06/12/2013	PEG USD1	3	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	Pagado	
60E/14	1313/14	31/10/2014	PEG2	1	G.	8.000.000.000	8.000.000.000	8.000.000.000	Pagado	
61E/14	1314/14	31/10/2014	PEG USD2	1	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	Pagado	
60E/14	1470/15	15/12/2015	PEG2	2	G.	7.000.000.000	7.000.000.000	7.000.000.000	Pagado	
61E/14	1471/15	15/12/2015	PEG USD2	2	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	Pagado	
9 E/18	1717/18	19/02/2018	PEG G3	1	G.	15.000.000.000	15.000.000.000	0	Vigente	
10 E/18	1718/18	19/02/2018	PEG USD3	1	USD.	1.000.000,00	1.000.000,00	0	Vigente	
10 E/18	1756/18	06/07/2018	PEG USD3	2	USD.	2.000.000,00	2.000.000,00	0	Vigente	
9 E/18	1815/18	10/12/2018	PEG G3	2	G.	5.000.000.000	5.000.000.000	0	Vigente	
10 E/18	1816/18	10/12/2018	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	
32_12122019	2192/21	02/03/2021	PEG G4	2	G.	10.000.000.000	10.000.000.000	0	Vigente	
33_12122019	2193/21	02/03/2021	PEG USD4	2	USD.	3.000.000,00	3.000.000,00	0	Vigente	
TOTALES EMISIONES EN USD.						20.000.000,00	20.000.000,00	9.000.000,00	Pagado	
TOTALES EMISIONES EN GUARANÍES						75.000.000.000	75.000.000.000	35.000.000.000	Pagado	

Handwritten signature

Handwritten signature

Handwritten signatures

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 pagos de los intereses generados por las colocaciones vigentes se ha cumplido también al cien por ciento en los respectivos vencimientos, con lo cual la empresa se encuentra al día con los cumplimientos correspondientes a este medio de financiamiento.

Calificación de Solvencia: De forma similar a los últimos ejercicios anteriores 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 su informe de calificación de Kurosu & Cía. S.A. El resultado de la calificación otorgada se resume en el siguiente cuadro:

Corte de calificación:	31 de Diciembre de 2020
Fecha de calificación:	10 de Junio de 2021
Fecha de publicación:	10 de Junio de 2021
Calificadora:	RISKMÉTRICA S.A. Calificadora de Riesgos Bernardino Caballero 1.099 entre Sucre y Tte. Duarte – Asunción Tel: 021-328-4005 Cel 0981-414481 Email: info@riskmetrica.com.py

KUROSU & CIA S.A.	CALIFICACIÓN LOCAL	
	CATEGORÍA	TENDENCIA
Programas de Emisión Global PEG G4 y PEG 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.		

"La calificación de riesgo no constituye una sugerencia o recomendación para comprar, vender, mantener un determinado valor o realizar una inversión, ni un aval o garantía de una inversión, emisión o su emisor."

Mayor información sobre esta calificación en:
www.riskmetrica.com.py

Inversiones: Durante el ejercicio prácticamente las inversiones en el activo fijo han sido mínimas destinadas a cumplir con los requerimientos básicos del momento.

En cuanto a la flota de vehículos en uso, de similar manera que el ejercicio anterior y con el fin de reducir la distracción de capital en tener que cargar con la propiedad y amortización de estos bienes; y que, además han continuado las interesantes ofertas del mercado en la modalidad de renta con plazos determinados y costos razonables, por lo que nuevamente nuestra empresa ha decidido seguir utilizando la misma, con lo que se ha evitado realizar nuevas compras de vehículos. La práctica de estos últimos años nos está demostrando que esta modalidad permite un mayor control de los costos operativos, sin la necesidad de inmovilizar capital.

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



Para los equipos informáticos también se ha comenzado a optar por la modalidad de leasing, debido a que otorga la posibilidad de sustitución inmediata por parte del proveedor cuando se tiene algún equipo que presenta inconvenientes en su funcionamiento o que el mismo haya sufrido algún daño.

Existencias: Durante el año el volumen de inventario ha ido disminuyendo debido a mayores ventas, realizaciones más rápidas y también producto de los atrasos en el cumplimiento de los embarques oportunos por parte de fábrica. Al finalizar el año se ha llegado con una disminución de poco más del 20% en relación con el ejercicio anterior.

La variación se ha registrado fundamentalmente en cuanto a maquinarias y equipos tanto nuevos como usados. Sin embargo, en lo referente a Repuestos, Lubricantes y Accesorios prácticamente se ha mantenido en los estados financieros con cifras similares, con muy poca variación.

Conforme a lo ya muy bien explicado por el Área Comercial al tratar el tema de los equipos usados recibidos como parte de pago de unidades nuevas, el enfoque diferenciado que se ha dado también ha permitido reducir considerablemente el inventario, tanto en unidades como en volumen.

Rentabilidad y eficiencia operativa: Conforme se exponen en los Estados Financieros y sus anexos, es posible apreciar que los niveles de facturación registrados en el 2021 han sido superiores al ejercicio anterior, en aproximadamente un 48%. Sin embargo, en cuanto a los márgenes de rentabilidad en las ventas la variación ha estado por debajo del año anterior, en un 0,27%, porcentaje este que aparenta no ser significativo, sin embargo, aplicado al volumen total de ventas tiene su incidencia.

En cuanto al comportamiento de los gastos podemos significar que los financieros se han reducido bastante, producto de lo explicado previamente al hablar de los pocos créditos utilizados y por lo tanto el menor volumen de intereses pagados. Los gastos administrativos han sido levemente superiores al año anterior en alrededor del 5%. Los gastos de ventas comparativamente con el año anterior son mayores en un 23% aproximadamente y es producto del significativo crecimiento en las cifras de ventas.

Principales indicadores de liquidez, rentabilidad y márgenes: Realizando una evaluación de los indicadores de liquidez, denota que los mismos han mantenido una tendencia relativamente estable durante los últimos años y en este ejercicio inclusive ha mejorado notoriamente, ya que se ha cerrado con un índice de 2,99. Esto también ha permitido seguir manteniendo un adecuado calce del flujo corriente de recursos para hacer frente a los compromisos, principalmente los de corto plazo e inclusive ha permitido efectuar inversiones temporarias en Fondos Mutuos Disponibles.

Principalmente el importante incremento en el volumen de ventas acompañado del mejoramiento en el control de los gastos en general y en especial los financieros han sido factores determinantes para que la rentabilidad neta de este ejercicio haya resultado superior en más del 100% a la registrada el año anterior.

El desempeño del margen de rentabilidad de los tres últimos ejercicios, aunque sigue disminuyendo año tras año, la variación ha resultado poco significativa, habiendo arrojado los siguientes indicadores: del 22,05% en el 2019, del 21,58% en el 2020 y del 21,31% en el 2021.

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



Cumplimiento en materia impositiva, laboral y otros: De la manera ya acostumbrada, y aún ante las restricciones sanitarias no se ha dejado de cumplir en lo más mínimo con los compromisos; y nuevamente es de destacar que la Sociedad ha respondido fiel y disciplinadamente con todo lo referente al pago y/o provisión adecuada y oportuna con sus obligaciones impositivas, laborales, cargas sociales, tal como lo establecen las normativas vigentes.

También resulta oportuno enfatizar que en tiempo y forma se ha cumplido con las presentaciones de las informaciones requeridas por los organismos de control, como es el caso de la ABOGACÍA DEL TESORO, CNV, SET, IPS, MTESS y otras instituciones públicas.

Mención especial para las más recientes obligaciones que fueran establecidas por la SEPRELAD y a lo que la empresa nuestra como Sujeto Obligado está abocada a cumplir. A ese respecto, y teniendo en cuenta que la gestión del Sistema de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (LA/FT) es un trabajo de equipo integral de la compañía, ha sido conformado y oficializado el Comité de Cumplimiento.

Este Comité es el responsable de aplicar las políticas y los procedimientos de prevención de LA/FT en coordinación con el Oficial de Cumplimiento buscando aumentar la eficacia y la eficiencia del programa de prevención establecido.

Finalizando el ejercicio podemos concluir que nuestra metodología de control de vinculación de clientes con nuevas operaciones está afianzada dentro de la estructura y procesos de todas las sucursales. Con esto se entiende que existen menos riesgos para la empresa en materia de PLD (Prevención de Lavado de Dinero) y sus relaciones comerciales con los clientes.

RECURSOS HUMANOS:

El año 2021 ha sido aún más desafiante que el anterior de manera a poder sobrellevar la situación sanitaria.

Desde el área de RRHH se ha continuado impartiendo las directivas necesarias, orientando, instruyendo y cuidando a que sean respetadas fielmente las normativas dispuestas por los organismos correspondientes del gobierno para el cuidado de la salud.

A pesar de los cuidados aplicados, un importante porcentaje del equipo de colaboradores ha sido afectado por el contagio del COVID-19. Por fortuna no se han registrado pérdidas humanas dentro del plantel, pero si en algunos entornos familiares de miembros cercanos lamentablemente.

Capacitación y Desarrollo: En capacitación se ha realizado nuevamente una muy importante inversión, y el total de horas invertidas principalmente para los departamentos de Ventas y de Servicios han sido de relevancia. Se han realizado también varias actualizaciones en cuanto a innovaciones especialmente para el departamento de ventas.

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



John Deere ha lanzado cursos de la modalidad WBT (Web Based Training), efectuándose así de forma diferente los modelos de capacitación a distancia y dando pie al desarrollo del adiestramiento en forma virtual, puesto que los viajes seguían restringidos por causa de la pandemia.

La Gerencia y funcionarios del Departamento Administrativo-Financiero y Contable han tenido capacitaciones tanto internas como participaciones en cursos dictados por instituciones especializadas externas, con el propósito de estar actualizados ante las nuevas y variadas disposiciones que fueron incorporándose de los diferentes organismos gubernamentales.

Los integrantes del Departamento de IT también han realizado importantes capacitaciones, asistiendo a cursos dictados en la capital del país, tanto de forma presencial como virtual e inclusive a nivel internacional. Los más importantes entre ellos han sido los cursos relativos a seguridad informática.

Componentes del Departamento de Marketing han participado en un Curso Intensivo en Google ADS y Facebook ADS desde cero.

Tanto el Oficial de Cumplimiento, como el Responsable de PLD han realizado Diplomados y cursos de Posgrado en Formación en Prevención de Lavado de Activos y talleres de Aplicación Práctica de las Disposiciones de la SEPRELAD, entre otros.

Un tema sumamente importante considerado para destacar en este punto es la dedicación efectuada por el Comité PLD de la firma para las capacitaciones programadas, dirigidas y concretadas durante todo el año a todas las sucursales y prácticamente a todo el plantel de funcionarios de la empresa en cuanto a las normativas existentes y necesidad de cumplimiento en la Prevención de Lavado de Dinero.

Programa de Certificación Kurosu: Durante el año se ha vuelto a reactivar el compromiso de seguir realizando el programa, pese a las restricciones relativas a la salud que seguía afectando a la ciudadanía. De todas maneras, se ha podido avanzar con las certificaciones para Servicios, Repuestos y Ventas. La metodología de trabajo realizado llevó una inversión de tiempo en viajes un poco más focalizados e implementando modalidades como ser a través de la utilización de la tecnología realizando varias certificaciones en forma virtual, y otras en áreas ventiladas donde el espacio físico requerido por protocolo para realizar las prácticas era bien aireado. El desafío especial para interactuar con varios grupos de trabajo, habiéndose logrado avanzar gracias a lo expuesto en cuanto a los cuidados sanitarios.

Se realizaron entrevistas, pruebas prácticas, pruebas de conocimiento, verificación de procesos, etc. En síntesis, todo lo que abarca el programa de Certificación.

Encuesta de Satisfacción de Empleados: El resultado obtenido en la Encuesta de Cultura Centrada en el Cliente 2021 realizada por JD, el porcentaje de participación del total de funcionarios ha sido del 92,4%, el cual fue levemente inferior al del año anterior.

Se ha reflejado un repunte de un año a otro en lo referente a los temas Inspirar y Actuar, siendo a su vez el más resaltante la Categoría "Actuar" pasando de 77,1% a 83,9%

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



RSC Responsabilidad Social Corporativa: Como todos los últimos años, y en especial en el 2021 tanto la empresa como sus componentes han dedicado más que nunca tiempo, esfuerzo y aportes monetarios en ayuda a la comunidad en cuanto a acción social direccionados a Salud, Educación, Medio Ambiente, Cuerpo de Bomberos Voluntarios, etc.

RESULTADO ECONÓMICO:

Con base firme en la dedicación y confianza en las propias fuerzas y capacidad del equipo humano, del patrimonio invertido y pese al escenario económico con dificultades, se han logrado cifras records en el volumen de ventas, y por consiguiente obtenido también un mayor volumen de ganancias netas con relación a los últimos años.

La utilidad neta resultante ha sido una vez más el producto del trabajo realizado y se corresponde con un crecimiento en el nivel de ventas acompañado de un eficiente control de los gastos.

Es significativo 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 11,48%; porcentaje superior a los obtenidos en anteriores ejercicios, y que también tiene sus razonables motivos ya adecuadamente explicados.

De forma similar a lo propuesto en los últimos ejercicios en lo referente a la utilidad líquida conseguida, en esta oportunidad también nos permitimos plantear 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, tal como se venía aprobando y realizando en las anteriores ocasiones.

Somos conscientes de que se presenta nuevamente muy desafiante el año 2022, y por ello estamos marcando la ruta de nuestros objetivos. Seguiremos apostando por la innovación, la creatividad, el crecimiento, focalizados en la atención y satisfacción de nuestros clientes y manteniendo la capacitación permanente del capital humano.

A ustedes, estimados accionistas, proveedores y fundamentalmente a los clientes de **KUROSU & CIA. S.A.**, nuestros agradecimientos por el apoyo constante y la confianza depositada en este equipo.

Finalmente, los miembros del Directorio, deseamos manifestar nuestros agradecimientos especiales a todo el plantel de colaboradores de nuestra empresa, quienes han demostrado en todo momento gran sentido de responsabilidad, desempeñándose en sus respectivos cargos con un nivel óptimo, y haciendo posible los resultados obtenidos en este ejercicio.

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