

## MEMORIA DEL DIRECTORIO

### EJERCICIO 2019

Señores Accionistas, el Directorio de SUPERSPUMA DEL PARAGUAY SAECA en cumplimiento a las disposiciones legales, vigentes y estatutarias presenta a los señores accionistas de la sociedad, la memoria anual al 31 de diciembre del 2019.

#### CONTENIDO

1. Evolución de la Economía Paraguaya
2. Gestión Comercial / Investigación y Desarrollo
3. Recursos Humanos
4. Gestión Financiera 2018/2019
5. Desafíos y Proyectos 2019

A continuación presentamos un resumen a fin de comprender en que contexto se han tomado las decisiones en este ejercicio.

#### 1. EVOLUCION DE LA ECONOMIA PARAGUAYA

La economía paraguaya creció en torno a un promedio anual de 4,5% anual durante los últimos periodos, según datos del Banco Mundial, lo que se traduce en un 53% de incremento durante la última década.

Empero, este 2019 no ha sido el mejor de los años en materia económica.

El sector industrial en general tuvo un año bastante movido, conforme informe del Ministerio de Industria y Comercio (MIC) Se destaca los acuerdos con los países vecinos que benefician a varios sectores.

Se registra que la industria paraguaya exporta marca país; en el Sector COLCHONES, llegando a otros países no solo exportando productos, sino abriendo sucursales.

En el área industrial, los textiles se retrajeron, mientras que las materias plásticas y los hilos anotaron subas.

El Banco Central del Paraguay, a través de su Comité de Política Monetaria (CPM), decidió -por unanimidad- mantener la tasa de interés de la política monetaria en el 4,00% anual. El actual perfil aún es compatible con el cumplimiento de la meta inflacionaria a mediano plazo, consideran; igualmente se informó que en el contexto nacional, el indicador de actividad económica mostró un dinamismo favorable al cierre del 2019. Las variaciones interanuales de dicho indicador se han mostrado positivas durante el segundo semestre del año pasado, por lo que se prevé continuar por la senda de recuperación en el primer semestre del 2020.

Paraguay realizó una serie de mejoras contra el lavado de dinero, que se implementó en el sistema financiero, por lo que se adecuó a las exigencias y recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), entidad intergubernamental para la lucha internacional de prevención de blanqueo de capitales..



## 2. GESTION COMERCIAL / INVESTIGACION Y DESARROLLO

Productos de Primer Precio: En la categoría de productos de primer precio competimos con la línea Savión, Pop y el Esencial. Se hicieron modificaciones en los diseños de las cabeceras, se ajustaron los precios de las bases, se corrigieron las especificaciones técnicas de los colchones tomando lo mejor de cada línea. Nos quedamos con dos productos el Pop 140 que pasó a llamarse Pop Plus y el Esencial que evolucionó al Esencial Top.

Espuma de poliuretano en plancha: Conforme estudio de precios de la competencia y aprovechando la baja en los costos de la materia prima; se fijaron los precios a la baja. Se estableció un esquema de pricing claro que establece un listado diferenciado para el canal mayorista, canal minorista, hasta para el canal proveedor (Create).

Se ordenó el portafolio de productos de espumas cancelando algunas densidades y habilitando otras. En la coordinación del trabajo participaron las áreas de investigación y desarrollo, producción y costos.

Se suprimió la línea Reposo del portafolio de productos. A los productos Lunasoft y a las cigüeñitas cambia la especificación técnica de D18 a D20

Crearon nuevas líneas de almohadones

### INVESTIGACION Y DESARROLLO:

- Superspuma Paraguay FILIAL ARGENTINA activó la producción de espuma con poliolflex (poliol con cloruro) en densidades D9, D16, D25, D30 paralelepípedos y D16 cilíndrico.
- Se mejoró la presentación y los productos Bella, Deluxe y Supremo
- Test de uso de la silicona 8123
- Desarrollo de la espuma de PU flexible D28 Soft Mueblera
- Desarrollo de la espuma de PU flexible D24 cilíndrica para el cliente DRESS TEXT. -
- Almohadones outdoor D27 40x40x7 y 40x40x5cm. Almohadones para sillones, de alta calidad con cuerinas estampadas en diseños modernos y atractivos para usos en el exterior o interior de los espacios de relax de una vivienda.
- Cubre colchón removible Cool y Fresh; con el plus de aportar una sensación de frescura en la temporada de verano.
- Lanzamiento del producto premium, el Excellent.
- Se resolvió lanzar al mercado los productos con D20 (lunasoft y espumas para tapicería), quedando desplazado D18.
- Los productos de base, el Esencial pasó a ser Esencial Top y el POP 140 pasó a ser POP plus, con modificaciones básicas internas y la categoría, con cambios en: los diseños, en la combinación de tejidos y en las cabeceras.
- Los productos POP teens, con modificaciones en su vestimenta.
- Un desafiante proyecto, productos pensados para los deportistas y profesionales alta-exigencia; basado en la fórmula de 16 cristales insertados en la espuma; para el efecto se contactó con la empresa líder BC Tech de Croacia, que ofrece apoyo de marketing conforme lotes específicos de compra.
- Se realizaron pruebas con TDI 65/35 para obtener las espumas de Dresstext, y conseguir mayor firmeza.



- En el sector espumación se probó el producto Thermoplast de fibrasca, usando el PET micronizado.
- Se probaron nuevas cabeceras con Create y también un banco baúl para acompañar al conjunto de colchón + base + cabecera.

### 3. RECURSOS HUMANOS

Población de colaboradores de Superspuma del Paraguay al cierre del 2019

- Población total : 257 (Masculino 200 / Femeninos 54), con un promedio de rotación del 5% .-
- Con contrato laboral/ aportando a IPS: 254
- Con contrato modalidad profesional Independiente: 3

Inversión en SALARIOS anual: Gs. 10.872.243.034

Aporte Patronal / Seguro IPS anual: Gs. 1.793.920.101

#### ACTIVIDADES EJECUTADAS EN EL AÑO 2019

**JUBILADA:** La señora Juana Cuenca fue agasajada con un brindis, por acogerse a la JUBILACION tras 27 años en forma ininterrumpida en sus funciones; el homenaje incluyó un brindis en compañía de compañeros de trabajo y sus familiares y la tradicional entrega de la PLACA de reconocimiento.

**ACTIVIDADES DEPORTIVAS:** Torneo Interno entre funcionarios de la Planta Industrial; organizado en las instalaciones deportivas y acompañado de una merienda para todos los participantes.-

#### ACTIVIDADES SOCIALES:

- Festejo del Día del Trabajador: organizado en la Planta Industrial Villeta, que reunió a todos los funcionarios, torneo deportivo; acompañado de un almuerzo (asado/ ensaladas / mandioca) y el tradicional sorteos.-
- Festejo del Día de la Madre: organizado en el Salón Auditorio de la fábrica, que reunió a las madres; que recibieron obsequios y acompañado de una merienda.
- Festejo del Día del Padre: organizado en el Salón Auditorio de la fábrica, que reunió a los padres; que recibieron obsequios y acompañado de una merienda.
- Competencias de CREATIVOS por Navidad:, los invitados a participar la GRAN FAMILIA de SUPERSPUMA DEL PARAGUAY, con la participación del 100% de los diferentes sectores quienes expusieron sus creaciones con los materiales que usan ; el mes de diciembre la FABRICA se vistió de NAVIDAD; el resultado de la competencia arrojó tres primeros puestos por equipo: Producción / Servicios Generales / Créditos y Cobranzas e Informática. Los premiados disfrutaron de un almuerzo en los jardines de la empresa.
- Todos los funcionarios recibieron como obsequio de fin de año GENEROSA BOLSAS CANASTAS



**ACTIVIDADES SALUD PREVENTIVA:** Se organizaron talleres informativos / formativos, bajo la modalidad presenciales con participación activa ; dirigidos por Profesionales / Especialista / Técnicos, tales como:

- Taller de Prevención de Cáncer de Mamas.
- Taller de Prevención de Cáncer de Próstatas.
- Taller de la Importancia de Donar Sangre.

**JORNADA DE DONACION:** 45 funcionarios de la Planta Industrial DONARON sangre en los meses de Abril y Noviembre.-

**JORNADA DE VACUNACION:** 120 funcionarios de la Planta Industrial - Villeta, accedieron a la vacunación contra la influenza y Tétanos.

**PROVICION DE UNIFORMES:** Funcionarios del Sector Producción / Logística / Servicios Generales recibieron su Kits de uniformes: 2 pantalones / 2 remeras / 2 chombas.

**DESVINCULADOS:** 34 funcionarios se acogieron al derecho de desvinculación por renuncia ; no se registra al cierre del año demanda laboral.

**GUARDERIA:** Población total de niños que soporta la guardería es de 8 niños entre 3 meses a 2 año (4 niñas y 4 niños); supervisado por dos ( 2) Enfermeras.

La guardería se doto de mas equipo: Practicunas / sabanas / colchoncos.

#### 4. GESTION FINANCIERA 2018/2019

##### Resultado del Ejercicio

##### Comparativo de Utilidades:

	2,018	2,019	Diferencia	Var %
RESULTADO DEL EJERCICIO	-2,573,121,795	11,894,287,168	9,321,165,373	362.3%

El resultado obtenido, responde a la resolución de absorber las pérdidas registradas en la Filial Argentina y la Sociedad en Brasil.

##### Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

Aumento de activo total en 10.6% y Disminución del Pasivo Total en 24,9% lo que se ve reflejado en un aumento del Patrimonio en 13.9%.

	2018	2019	
ACTIVO	107,137,901,070	118,652,779,190	10.6%
PASIVO	8,597,032,941	6,454,989,125	-24.9%
Patrimonio Neto	98,540,868,129	112,197,790,065	13.9%

##### Ingresos y Egresos

Se observa disminución de los ingresos totales 21.8% con respecto al año anterior, pero también los egresos han disminuido en un 33.8% es decir los gastos han disminuido en mayor proporción



que los ingresos, también favoreciendo al resultado positivo en este periodo. La disminución de los ingresos también se vió afectada por la recesión económica del periodo.

Ingresos y Egresos	2018	2019	Dif	%
<b>I N G R E S O S</b>	<b>113,776,109,108</b>	<b>88,937,045,956</b>	<b>-24,839,063,152</b>	<b>-21.8%</b>
<b>E G R E S O S</b>	<b>116,349,230,903</b>	<b>77,042,758,788</b>	<b>-39,306,472,115</b>	<b>-33.8%</b>
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>-2,573,121,795</b>	<b>11,894,287,168</b>		

La diferencia entre ingresos y gastos está dada principalmente por la disminución de gastos gracias al control periódico de los mismos.

#### **Ventas y Costo de Ventas.**

	2018	2019	Dif	%
<b>V E N T A S</b>	<b>109,636,272,097</b>	<b>82,198,690,649</b>	<b>-27,437,581,448</b>	<b>-25.0%</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>70,348,918,482</b>	<b>43,631,182,869</b>	<b>-26,717,735,613</b>	<b>-38.0%</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>39,287,353,615</b>	<b>38,567,507,780</b>	<b>-719,845,835</b>	
<b>%</b>	<b>36%</b>	<b>47%</b>	<b>11%</b>	

Se observa mayor eficiencia en las ventas ya que la diferencia entre la Ventas y el costo (Margen Bruto) ha aumentado en 11%. Como se expone en el cuadro se puede ver que aunque hubo disminución en los valores de ventas totales, el costo de ventas también se redujo pero en una mayor proporción. El costo de ventas disminuyó en gran medida por las negociaciones realizadas con los proveedores internacionales.

Este aumento del margen también fue un factor que favoreció al resultado del ejercicio.

#### **Principales Rubros con variaciones**

##### **Disponibilidades**

En las disponibilidades se observa disminución, sin embargo, existe aumento en mayor proporción en la cuenta **Inversiones temporales** compuesto en su mayor parte por un certificado de depósito de Ahorro de Gs. 8.000.000.000. Se realizó esta maniobra de modo a generar intereses a favor de la empresa con el capital ocioso.

##### **Inversiones**

Siguiendo el proyecto a largo plazo para la Filial Resistencia Argentina, se realizó inversiones de Gs. 1.883.000.000 en este periodo, para dar un empuje a la gestión de esta filial teniendo en cuenta los antecedentes de la gestión anterior en esta filial.

##### **Existencias**

Mínima variación de un periodo a otro 0.7%, representando aproximadamente 9% del total del activo.

##### **Pasivo Corriente**



Disminución de 24.9% principalmente afectado por disminución de deuda con proveedores locales 60,1% con respecto al año anterior, y un leve aumento con proveedores del Exterior (33%).

### Cuentas a Pagar

Las cuentas a Pagar se han reducido considerablemente 60,1% con respecto al año anterior. Esta disminución impacta directamente en el pasivo, y se debe en un alto porcentaje a la cancelación de deudas con proveedores locales y/o compras al contado.

	2018	2019	Dif.	
Proveedores Locales	5,063,041,340	2,021,111,481	3,041,929,859	<b>-60.1%</b>

### Cobranzas

Las recaudaciones por cobranzas y ventas al contado han sido menores, sin embargo, se observan resultados positivos, lo que indica mayor eficiencia en la aplicación de las recaudaciones. Las cobranzas igualmente como las ventas se vieron afectadas por la situación económica del periodo.

Cobranzas	2018	2019	Dif	%
USS	2,310,556.30	771,904.01	-1,538,652.29	-66.6%
Guaraníes	113,027,746,552	91,468,431,775	-21,559,314,777	-19.1%

### Créditos

La cuenta Créditos presenta un leve aumento (6.6%).

Si bien se existe disminución de los documentos a cobrar, la cual esta relacionada directamente con las Ventas las que han sufrido disminución en este periodo, el aumento de la Cuenta Créditos ha aumentado principalmente por la disminución de previsión por deudores incobrables la cual está dada una mejor calidad de las cuentas a cobrar. También para dar impulso a la Filial Resistencia se le ha otorgado prestamos, aportando al aumento de esta cuenta.

	2018	2019	dif	%
CREDITOS	28,602,009,752	30,495,099,008	1,893,089,256	6.6%

El resultado obtenido, se debe principalmente al aumento de la eficiencia en cuanto a Ventas y sus costos y reducción en varios rubros de gastos operativos y de administración. Si bien hubo aumento de gasto en algunos rubros este tuvo un impacto considerable debido al control general de los mismos.



EL aumento del activo, reducción del pasivo, inversiones realizadas, control de gastos; en conjunto se ven reflejados en el resultado del Ejercicio.

### Distribución de Utilidades y Reserva Legal

Según acta de asamblea General Ordinaria de fecha 01 de mayo 2020, los accionistas han decidido realizar la distribución del 10% de las utilidades líquidas obtenidas en el periodo 2019, menos la pérdida acumulada del periodo anterior, sin aplicar ninguna deducción; y el saldo se destinará a reservas.

Utilidad obtenida ejercicio 2019	11,894,287,168
Perdida acumulada ejercicio 2019	- 2,573,121,795
Utilidad líquida	<b>9,321,165,373</b>
10% a distribuir	<b>932,116,537</b>
Diferencia (a Reservas)	<b>8,389,048,836</b>

## DESAFIOS / PROYECTOS 2020

- Ecommerce: La Emergencia Sanitaria COVI 19 que impacta a nivel mundial activó en forma acelerada las ventas en el canal virtual y la necesidad de investigar las propuestas disponibles en el mercado con respecto al marketing digital y luego al comercio digital propiamente dicho. La transparencia en el precio, que son característicos de estos esquemas digitales, traerá aparejada muchos beneficios que impactarán en el canal minorista de Superspuma del Paraguay.
- Almohadas y accesorios: Sostener los productos que responden a una compra de impulso, que responden a la fórmula compro porque lo veo y por darme el gusto; que abarcan a los productos ubicados en la categoría de: almohadas, almohadones, protector de colchón, cubre colchón, colchonetas. Los clientes que compran somier puede tardar 5, 10 o más años en tener la necesidad de contactarnos. Estos productos son el nexo con nuestros clientes hasta que llegue el momento de decidir comprar un colchón nuevo y cuando llegue el momento la marca y la calidad estará presente en la mente del consumidor.- Este tipo de productos ABRE la posibilidad explorar nuevos canales, las tiendas de grandes superficies (Nueva Americana, Unicentro, Mall Plaza, etc), además de generar ingresos nos permitirá contactar a clientes potenciales. Por tanto, estos productos no serán solamente una fuente de ingresos sino también una fuente de marketing de la marca.
- Búsqueda de diseños diferenciados con tendencias a los productos de aceptación mundial, para su aplicación se requiere invertir en nuevos equipos tales como: colocadores de zippers, etiquetas o bordados, agarraderas, colocadoras de cintas decorativas, máquina tapa por tapa, diseños de fajas diferenciados e incluso una empaquetadora o embolsadora de colchones que resulte atractivo.
- Búsqueda de equipos que nos ayuden a aprovechar mejor los cortes, mediante sistemas multicortes y pantógrafos.



- La producción de almohadas activar un sistema de carga volumétrica, para evitar la manualidad y un sistema de embolsado por túnel, con eso se obtiene podemos reducir considerablemente los tiempos para fabricación no solo de almohadas rellenas, sino también del empaquetado general de almohadas.
- La informatización de los datos para la confección de los libros laborales e informes varios, como ausentismo, reposo, permisos, fundamental para la toma de decisiones. Para el efecto se debe: desarrolla una app para que todos los colaboradores puedan acceder a los datos referentes a sus haberes, asistencia, carga horaria; . Implementar firma digital para recibo de salarios; La elaboración de manuales de cargos y salarios y la habilitación de una ventana en la oficina de RRHH.

## CONSIDERACIONES FINALES

SUPERSPUMA DEL PARAGUAY SAECA, se consolida como marca regional, pues lograron adecuarse a los estándares internacionales, ofreciendo productos y servicios de excelente calidad que contemplan las gamas de los colchones, sommiers y accesorios, además de contar con UNA planta fabriles propia; en la ciudad de Villeta.

La empresa tiene un alto compromiso con los diferentes actores de la sociedad, contando con planes de responsabilidad social empresarial para con los proveedores, clientes, colaboradores, el medio ambiente y la comunidad, buscando generar más impacto.

El directorio considera que SUPERSPUMA DEL PARAGUAY SAECA es una empresa que logra sus metas, para alcanzar el Liderazgo Empresarial se requiere que se proyecte como un INDUSTRIA con imagen positiva con gran impacto social, apoyada en una buena organización y estructura sólida.-

El directorio tiene como enfoque claro que SUPERSPUMA DEL PARAGUAY conquiste el LIDERAZGO del mercado.

La FAMILIA SUPERSPUMA DEL PARAGUAY SAECA propone:

- Activar la política de gestión empresarial, orientada a mejorar la productividad, enfatizando estrategias de especialización de líneas de productos, de marcas y calidad.
- Aplicar una la gestión comercial para consolidar y ampliar la participación en los mercados locales e internacionales sobre bases de alianzas y estrategias de producción y comercialización.
- Buscar una permanente conquista de nuevas áreas de negocio sobre la base de las capacidades existentes, las experiencias adquiridas y la calidad.

SUPERSPUMA DEL PARAGUAY en el año 2019 despidió al DOCTOR HERIBERTO RAMON CAMPUZANO; Gratitude eterna al socio FUNDADOR que hoy está en los brazos de JESUS y MARIA.

EL AÑO 2019 Y LOS PROYECTOS 2020 ESTAN Y ESTARAN EN MANOS DE JESUS Y DE MARIA

