



MEMORIA DEL DIRECTORIO DE ELECTROBAN S.A.E.C.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO COMERCIAL CERRADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

Si bien el año 2019 fue bastante desafiador con una recesión en el primer semestre del año, debido a varios factores entre los que estuvo una guerra comercial entre EEUU y China, afectando precios de la soja, condiciones climáticas adversas, falta de ejecución presupuestaria en el gobierno, entre otras. En el segundo semestre se fue recuperando la producción agrícola mediante un clima favorable. El país logró frenar la desaceleración económica, pero aun así se ha llegado a un PIB de 0,2%. Cabe destacar que el país de igual manera cuenta con un sólido marco macroeconómico, un régimen cambiario flexible y metas de inflación, además de un historial en la última década de una política macroeconómica prudente, reservas de divisas adecuadas y otros factores que hacen que el mercado se mantenga firme y con confianza a nivel internacional.

La empresa por su lado ha invertido en seguir creciendo con la implementación del plan estratégico elaborado a partir de un trabajo profesional que tuvo en cuenta las oportunidades y la coyuntura del mercado, que, sumado a las fortalezas de la compañía, han logrado ejecutar las acciones estratégicas y se pudo llegar a buenos resultados al igual que otros años. Estamos muy satisfechos de la profesionalidad y compromiso del equipo humano de gerencias y de jefaturas que tenemos en la empresa.

En el año 2019 el Patrimonio neto se ha incrementado en un 17% comparado con el año anterior, alcanzando un valor de 102.984.000.000 de Gs. Con una cartera de clientes se ha incrementado en un 23%. El Pasivo solamente se incrementó en 6,6%.

La empresa ha fortalecido su capacidad de fondeo con la emisión exitosa de bonos por más 30.000 millones, también mediante la captación de Acciones Preferidas desmaterializadas que se convierte en un instrumento más, para seguir dando instrumentos modernos en el mercado de valores del Paraguay. No es un dato menor, también hemos mejorado la Calificación de Riesgo de py BBB con tendencia Fuerte (+).

Consolidamos como empresa la formación de BICSA, que es el primer Bureau de Crédito del país, consolidando información a tiempo real de la situación crediticia de más de 1.200.000 clientes. Dentro de nuestra gestión hemos logrado motivar e insertar dentro de BICSA a las principales empresas del rubro, apuntando a mejorar en el corto plazo la calidad de la cartera y con ello la cobranza.

En este proceso de crecimiento contamos con un asesoramiento internacional London Consulting que concluyó exitosamente por medio del proyecto "Kakua'a" donde se trabajó en la optimización de procesos y rentabilización de la empresa, insertando metodologías nuevas en áreas sensibles como Riesgos, Cobranzas, Ventas, Compras y Logística. Esta iniciativa significó una inversión de más de 500.000 US\$, cuyos principales resultados fueron; En el área de riesgos se optimizó el cupo de valor cuota aumentando del 37% al 55%, en cobranzas aumentó la eficiencia en la gestión a través de la segmentación de la cartera, mejorando la productividad en un 45%, en compras se logró una mejora integral de la correcta cadena de abastecimiento para tener un inventario adecuado al modelo de negocio, logrando un ahorro de alrededor de 150mil dólares por año, siempre priorizando la satisfacción de los más de 100.000 clientes.

Ejecutamos el plan de expansión en diversas zonas del país, al mismo tiempo que nos encontramos en un proceso gradual de renovación de las tiendas, con la reconstrucción de imagen en una gran cantidad de sucursales como; Villarrica, Capiibary, Santaní, Fernando de la Mora, Asunción, entre otras. Hemos desembarcado en la ciudad de Encarnación, donde estamos llegando a alrededor de 1.000 clientes activos en la zona. Preparamos una mega sucursal con diversos servicios que serán proporcionados en conjunto por grandes aliados estratégicos, como lo son Chacomer y la Financiera el Comercio.




Incorporamos una nueva línea de negocios, lo que llamamos la Línea Verde, atendiendo a 15.000 Clientes excelentes y recurrentes de la empresa, y formando una cartera de más de 21.000 MM al cierre del 2019, fidelizando a éstos, por medio de este nuevo producto, muy necesario para estos sectores que no son atendidos por las entidades financieras.

Implementamos la figura de corresponsal no bancario, mediante una alianza con la Financiera el comercio, en las ciudades de Carapeguá, Natalio, en proceso San Lorenzo y Luque. Como resultado de esto se ha logrado la optimización de recursos, la diversificación del negocio, ampliando nuestra capacidad de alcance, pero principalmente llegar a un mejor segmento.

El arranque del año 2020, y aunque ya nos encontrábamos como economía en proceso de recuperación, ésta fue sorprendida por la llegada del COVID-19 afectando al país y al mundo entero. Este será un capítulo aún abierto que nos ha obligado a tomar varias decisiones importantes y de gran impacto en el negocio, tales como: a) flexibilizar refinanciaciones a los buenos clientes que no han podido pagar por el cierre obligatorio de las empresas durante 50 días y condonación de los intereses moratorios b) hacer importantes ajustes en los gastos de la empresa, que han alcanzado el orden de los 15% sin afectar la máquina productiva; c) la fuerza comercial se ha reinventado realizando íntegramente la comercialización por medio de la aplicación móvil desarrollada por la compañía. Esto por citar solamente algunas entre las más importantes.

Este problema totalmente imprevisible dentro de nuestros escenarios nacionales, no solo nos obliga a tomar decisiones estratégicas rápidas e inteligentes, sino también requieren mucho coraje. Estamos trabajando intensamente con el gobierno, con los gremios empresariales, con nuestros proveedores tanto de productos como de servicios financieros, y creemos que todos juntos vamos a salir adelante. La realidad es que se está viendo que esta emergencia de carácter mundial ha sacado un ciclo completo del negocio fuera, y debemos ahora trabajar por sostener a nuestros clientes y a nuestros proveedores. Es un momento en que debemos ser muy realistas desde dentro de las empresas y hablar sin sonrojarnos diciendo que esto va a pedirnos algunos sacrificios, pero juntos podremos lograr sostener e ir adelante.

Muchas gracias


ING. JORGE ACHON FORNELLS
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO