

ATLANTIC S.A.E.

PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL: G3

MONTO MÁXIMO: Gs. 17.500.000.000

REGISTRO CNV N°: 85_14102020

PEG G3	JUN-2023	JUN-2024
CATEGORÍA	pyAA-	pyAA-
TENDENCIA	Estable	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.

FUNDAMENTOS DE LA CALIFICACIÓN

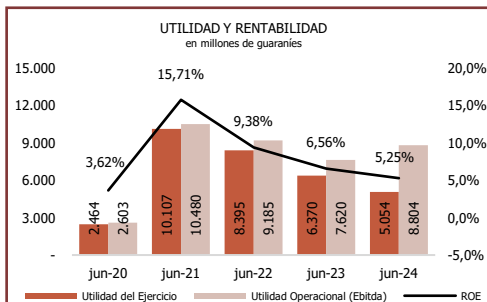
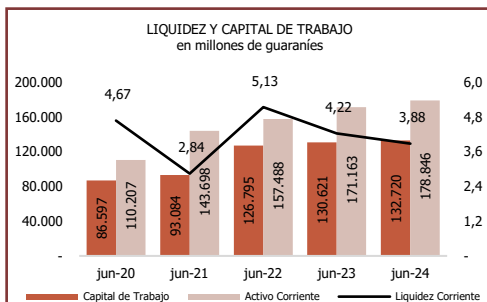
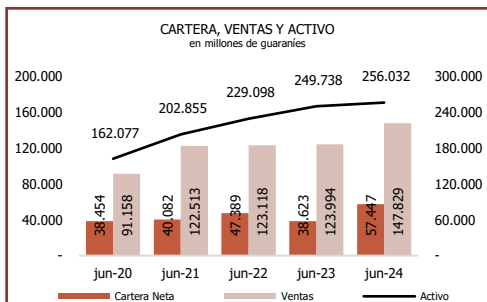
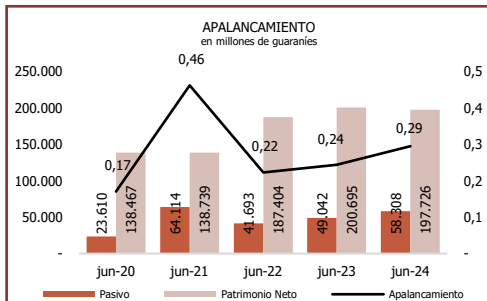
Solventa&Riskmétrica mantiene la calificación de **pyAA-** con tendencia **Estable** para el Programa de Emisión **PEG G3** de la empresa Atlantic S.A.E. con fecha de corte al 30 de Junio de 2024, fundamentada en su elevada solvencia patrimonial y bajos niveles de endeudamiento, con el continuo crecimiento del negocio mediante el aumento de los activos y las ventas, así como una favorable posición de liquidez y una adecuada calidad de la cartera de créditos. En contrapartida, la calificación incorpora los relativos bajos márgenes de utilidad y de rentabilidad, con elevada estructura de costos operativos en relación con la utilidad bruta, aunque esto responde a su modelo de negocio.

El indicador de apalancamiento ha ido aumentando levemente desde 0,22 en Jun22 a 0,24 en Jun23 y 0,29 en Jun24, con un índice de apalancamiento financiero de 1,54 y ratio de Deuda/Ebitda de 3,31, siendo estos niveles relativamente bajos para el tipo de negocio. Asimismo, las coberturas de obligaciones y de gastos financieros se mantuvieron en niveles adecuados de 38,17% y 7,86, respectivamente en Jun24. Por su parte, el indicador de solvencia patrimonial disminuyó levemente desde 80,36% a 77,23%, debido al aumento de 18,89% del pasivo hasta Gs. 58.308 millones en Jun24, mientras que el patrimonio neto disminuyó 1,48% hasta Gs. 197.726 millones, por la menor reserva y utilidad del ejercicio.

Los activos de la empresa aumentaron 2,52% hasta Gs.256.032 millones en Jun24, principalmente por el incremento de 48,74% de la cartera de créditos hasta Gs. 57.447 millones, con una participación de 15,47% respecto al activo total, acompañado de una reducción de la morosidad hasta 0,95%, reflejando una adecuada calidad de los activos crediticios. Asimismo, las ventas crecieron 19,22% hasta Gs. 147.829 millones en Jun24, representando el 115,48% de los activos y 5,15 veces el volumen de la cartera, siendo adecuados niveles de productividad, acompañado de una mayor rotación de inventario y de cartera hasta 2,29 y 6,03 respectivamente en Jun23.

Con respecto a los indicadores de liquidez, se han mantenido en niveles adecuados respecto al volumen de las operaciones, aunque han disminuido en comparación al año anterior, debido a la disminución de los recursos disponibles y al aumento de las obligaciones de corto plazo. De esta forma, la liquidez corriente disminuyó desde 4,22 en Jun23 a 3,88 en Jun24, así como el ratio de efectividad (tesorería) se redujo desde 52,13% a 26,57%, mientras que el índice de capital de trabajo se mantuvo en 51,84%. Cabe señalar que el activo corriente y el capital de trabajo aumentaron 4,49% y 1,61% respectivamente, hasta Gs. 178.846 millones y Gs. 132.720 millones, a pesar de que la empresa mantiene una alta concentración de sus deudas de 79,11% en el corto plazo.

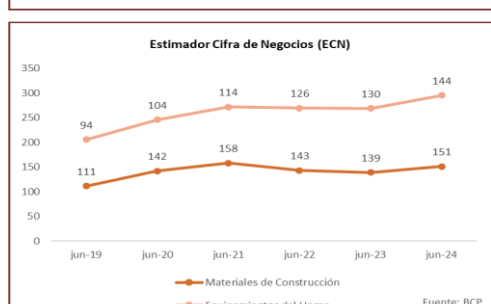
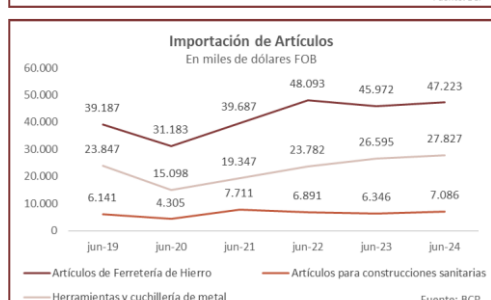
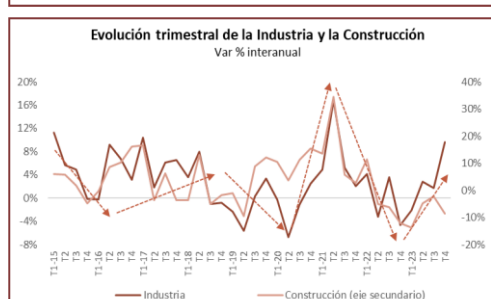
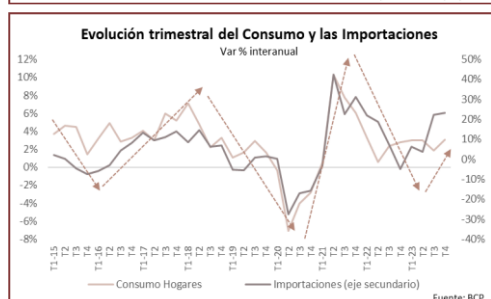
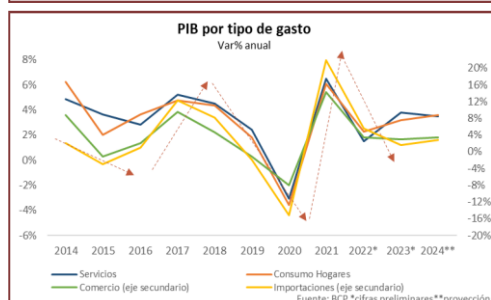
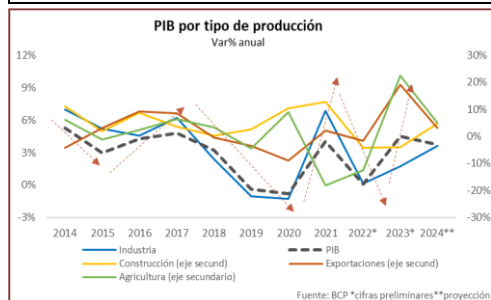
En cuanto al desempeño operativo y financiero, los márgenes de utilidad aumentaron en el periodo 2023-2024, explicado mayormente por el crecimiento de las ventas. La utilidad bruta aumentó 11,53% hasta Gs. 29.199 millones, así como la utilidad operacional (Ebitda) se incrementó 15,54% hasta Gs. 8.804 millones. Sin embargo, la utilidad neta disminuyó 20,66% hasta Gs. 5.054 millones, debido al mayor gasto financiero y al menor resultado no operativo con respecto al año anterior. Por consiguiente, la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) disminuyó desde 6,56% en Jun23 a 5,25% en Jun24. Estos resultados han derivado en relativos bajos márgenes de utilidad operacional y neta, de 5,96% y 3,42% respectivamente, debido a la elevada participación de los costos operativos y de las mercaderías, con respecto al volumen de ventas, lo que responde a su modelo de negocio.



de las ventas. La utilidad bruta aumentó 11,53% hasta Gs. 29.199 millones, así como la utilidad operacional (Ebitda) se incrementó 15,54% hasta Gs. 8.804 millones. Sin embargo, la utilidad neta disminuyó 20,66% hasta Gs. 5.054 millones, debido al mayor gasto financiero y al menor resultado no operativo con respecto al año anterior. Por consiguiente, la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) disminuyó desde 6,56% en Jun23 a 5,25% en Jun24. Estos resultados han derivado en relativos bajos márgenes de utilidad operacional y neta, de 5,96% y 3,42% respectivamente, debido a la elevada participación de los costos operativos y de las mercaderías, con respecto al volumen de ventas, lo que responde a su modelo de negocio.

TENDENCIA	FORTALEZAS	RIESGOS
La tendencia Estable refleja las adecuadas expectativas sobre la situación general de Atlantic S.A.E., considerando el crecimiento del negocio con mayores ventas, manteniendo adecuados niveles de solvencia y liquidez.	- Elevado nivel de solvencia y bajo endeudamiento. - Continua evolución de negocios y sólido posicionamiento en su sector. - Importantes niveles de venta con adecuada liquidez.	- Continuo aumento de los costos, presionan sobre los márgenes. - Importantes recursos destinados al incremento de sus activos fijos. - Disminución de los indicadores de rentabilidad en los últimos años.

ECONOMÍA E INDUSTRIA



La economía del país se ha comportado de manera muy variable durante los últimos 10 años. El periodo 2013-2015 fue de un ciclo económico descendente, seguido por otro con una tendencia positiva en el periodo 2016-2017. Sin embargo, en el periodo 2018-2020, la economía ha experimentado una marcada desaceleración, reflejada en una tendencia negativa que se agudizó en el año 2020 por la pandemia del COVID-19, con registro de bajas tasas históricas de crecimiento en todos los sectores de la economía.

En el 2020, los sectores de las exportaciones y de la industria han registrado mínimos de -9,0% y -1,3%, respectivamente, lo que ha influido en la disminución del PIB a un mínimo histórico de -0,8%. Como excepción, la agricultura y el sector de la construcción tuvieron comportamientos positivos, alcanzando altas tasas de crecimiento de 9,0% y 10,5%, respectivamente. La contracción del periodo 2018-2020, ha generado también una reducción de los sectores que gastan en la economía. Los sectores del PIB por tipo de gasto han registrado tasas negativas mínimas en el 2020 de -3,6% en Consumo, 4,7% en la Formación Bruta de Capital y -15,2% en Importaciones.

Sin embargo, en el 2021 la economía ha registrado una importante recuperación, luego de la recesión económica del año 2019 y la pandemia del COVID-19 del año 2020. Los sectores del comercio, servicio, importaciones y construcción alcanzaron tasas históricas de crecimiento altas en el 2021 de 14,3%, 6,5%, 21,8% y 12,8% respectivamente, lo que ha generado un crecimiento del PIB de 4,0%. El sector agroexportador registró una contracción en el 2021, con una tasa negativa del sector agrícola de -18,2% y una baja tasa del sector exportador de solamente 2,1%. La agricultura registró disminuciones en todos los trimestres del año 2021, como resultado de la fuerte sequía que impactó severamente a la producción de soja y sus derivados, con pérdidas del 50%.

Las cifras preliminares del año 2022 reflejan un bajo crecimiento del PIB de solamente 0,2%, condicionado por la situación económica del sector agroexportador, con tasas negativas de -12,7% y -1,6% para la agricultura y las exportaciones, respectivamente. Este menor desempeño de la economía en el 2022 ha repercutido sobre la industria, las importaciones y el consumo, registrando tasas bajas de 0,1%, 5,6% y 2,2% respectivamente.

Esta situación se ha visto agravada por la inflación acumulada de 6,8% al cierre del 2021 y de 8,1% al cierre del 2022, explicada por el aumento de los precios de los alimentos y de la energía, a causa, entre otros, de los efectos del prolongado conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, así como por las disrupciones en las cadenas globales de suministros de productos manufactureros, a causa de la falta de microchips y semiconductores por el efecto del confinamiento obligatorio en China, para detener la expansión de contagios de COVID-19.

Al cuarto trimestre del 2023, el consumo privado ascendió 3,1% interanual debido al desempeño de los servicios, los bienes durables y no durables. A su vez, las importaciones crecieron 23,2% interanual, explicado por aumentos en maquinarias y equipos, productos químicos, y farmacéuticos. Además, la manufactura creció 9,6% interanual, generado por la producción de aceites y carnes. No obstante, se registraron descensos en la producción de azúcar, y papel y sus derivados. En contraste, la construcción descendió 8,5% interanual, producto de la menor ejecución de obras privadas y públicas, lo cual generó la menor demanda de insumos (cemento y asfalto). De esta manera, el PIB trimestral aumentó 4,9%, y el PIB acumulado creció 4,7% en el 2023.

En este contexto económico de fluctuaciones cíclicas, la importación de artículos de ferretería y hierro aumentó levemente en 2,72%, desde US\$ 45,97 millones en Jun23 hasta US\$ 47,22 millones en Jun24, monto por debajo de lo registrado en Jun22 con US\$ 48,09 millones, de igual manera la importación de artículos para la construcción sanitaria subió ligeramente hasta US\$ 7,08 millones, por debajo de lo registrado en Jun21 con US\$ 7,71 millones. Por el contrario, la importación de herramientas y cuchillería de hierro aumentó 4,63%, desde US\$ 26,59 millones en Jun23 hasta US\$ 27,82 millones en Jun24, comportamiento que se ha visto reflejado en la mejora del Estimador de Cifras de Negocios para la sección de Equipos del Hogar y Materiales de Construcción, los cuales subieron hasta 151 y 144 respectivamente.

PERFIL DE NEGOCIOS

ACTIVIDAD COMERCIAL Y POSICIONAMIENTO

Representación y comercialización de una amplia variedad de artículos y marcas para el hogar, ferretería, construcción, herramientas, maquinarias varias y bazar con sólida trayectoria y posicionamiento en el mercado

La empresa Atlantic S.A.E. fue fundada en 1973 por los señores Kornelius Walde, Anita Walde, Ernst Helmuth Siemens y Margarita Siemens. La firma en sus inicios fue constituida como S.R.L., luego pasar a ser S.A. y S.A.E.C.A., para finalmente constituirse en una S.A.E., denominación con la cual se mantiene hasta la fecha. La empresa es una de las pioneras en el ramo de las ferreterías, al habilitar uno de los primeros puestos de comercialización de bulones. Actualmente, Atlantic S.A.E. cuenta 50 años de experiencia en el mercado y sólido posicionamiento en clientes distribuidores.

Al presente se enfoca a la importación, venta y distribución de una enorme gama de productos de categorías como Ferretería, Jardinería, Construcción, Pintura y Hierro Fundido. Además, su línea de productos se extiende al rubro Impermeabilizantes, productos para el Agro e Industria y cuchillería para el hogar, con un producto estrella de alto prestigio internacional, TRAMONTINA.

La empresa cuenta con proveedores nacionales e internacionales, entre los que se destaca compañías como Makita Corporation (Japón), Tramontina S.A y Cutelaria Otto Baumgart S.A. (Brasil). También ha llegado a establecer acuerdos comerciales con proveedores internacionales, lo que ha posibilitado lograr la representación de otras importantes marcas de productos como Yale y Bellota que complementan su stock de productos.

Se enfoca principalmente al sector mayorista como empresas, grandes ferreterías y supermercados, donde las ventas se realizan directamente en el salón y con los vendedores externos. Del mismo, Atlantic S.A.E. ha ampliado su segmento de clientes y operan también con el sector minorista, cuyas operaciones son realizadas exclusivamente en las sucursales.

Los niveles de ventas son registrados por líneas de productos, destacándose para Jun24 por su nivel de participación los artículos de ferretería con 27%, los artículos de construcción con 24% y los artículos para el hogar con 22%. Así mismo, en la lista resalta la línea de herramientas, con una contribución del 18%.

El portafolio de artículos y productos sería de aproximadamente 18.000 artículos, que se distribuyen en las siguientes categorías de segmentos:

- **Bulonería:** Arandelas, bulón, chaveta, espiga, llaves.
- **Construcción:** Acquilla, aislantes térmicos, alma doble, aluminizada.
- **Pintura:** Acrílica, antióxido, barniz, brocha.
- **Herrajes:** Bisagra, brazo hidráulico, caja fuerte, candados, cerraduras.
- **Sanitarios:** Asientos, bañeras, botiquín, canillas, conexiones.
- **Lijas y Discos:** Afiladores, cintas, discos, lijas.
- **Herramientas eléctricas:** Amoladora, caja de herramientas, bordeadora, cepilladora.
- **Herramientas manuales:** Aceitera, acople, adaptadores, aparejo.
- **Caza, pesca y hogar:** Anzuelos, balines, banqueta, anillo de silicona para olla a presión.
- **Ferretería:** Abrazadera, abridor de botella, acople para manguera.

Por el tipo de negocio en que se constituye Atlantic S.A.E. con un alto nivel de rotación y una considerable variedad de clientes, la composición de su inventario esta fortalecido por un importante stock de productos. La lista de inventarios está compuesta con participaciones del 34% en productos de ferretería, 29% en productos del hogar, 16% en bienes herramientas, por productos de la construcción con 10% y por artículos al aire libre con 6%, los artículos de pintura con un 4%, y 2% artículos varios, cerrando de esta manera la composición del inventario total.

Su estructura edilicia es considerable, ya que esta adecuada a satisfacer todas las necesidades administrativas, de ventas y de logística que necesita la firma para la consecución de los objetivos. La empresa Atlantic S.A.E. cuenta con varios locales, una casa matriz en Asunción, en la cual también fue re inaugurada la unidad Casa Tramontina en el mes de marzo del 2024, cuenta con cinco sucursales situadas en las ciudades de Luque, Mariano Roque Alonso, San Lorenzo, Fernando de la Mora y Ñemby. Además, dispone de un moderno Centro de Distribución, localizado también en la ciudad de Luque e inaugurado en el año 2022, que tiene una superficie de aproximadamente 10.000 m2, construido en un predio de 15 ha., con posibilidades de crecimiento.

Debido a la ubicación de las tiendas en puntos estratégicos donde existen una gran concurrencia de personas y vehículos, ha posibilitado a la empresa a contar con excelentes condiciones en temas de logística, que han significado ahorro en personal y en maquinarias, además de posibilitar las entregas de las mercaderías en el menor tiempo posible. Para llegar a los comercios de cada rincón del territorio nacional, cuenta con una flota de vehículos propios y una flota tercerizada.

Atlantic S.A.E. mantiene una posición de liderazgo dentro de su nicho de mercado, debido a sus políticas comerciales además de la importación, venta y distribución artículos de ferretería y herramientas. Asimismo, se destaca su política

financiera conservadora con recursos propios, las inversiones edilicias realizadas, recurriendo al mercado de valores para la captación de fondos para la compra de mercaderías y financiamiento de clientes distribuidores.

La elevada competitividad en el rubro que opera eleva el número de participantes en el mercado. Sus principales competidores dentro del rubro son Lincoln S.A., Pacific Import S.A., Alas S.A., vinculada a sus accionistas, Porter S.A., entre otros.

Otro aspecto de su actividad comercial es que se tiene la opción de hacer la adquisición de los productos en los locales de ventas, igualmente a través de vendedores con visitas personalizadas a sus clientes o por medio del sitio web de la empresa en el cual se presenta el catálogo general de los artículos disponibles. Se puede mencionar que la venta de sus productos se realiza al por mayor y como también para sectores minoristas.

ADMINISTRACIÓN Y PROPIEDAD

Propiedad controlada por dos grupos de accionistas, con una activa participación en la dirección de la empresa, y apoyada en un plantel de profesionales con amplia experiencia y conocimiento en el negocio

La base accionaria de Atlantic S.A.E. está formada por dos grupos de accionistas (Grupo A y B). El Grupo A, se encuentra conformado por miembros de la familia Siemens, y están representados en el directorio por Nordahl Siemens, en su calidad de Vicepresidente, y por Eldon Unruh, como director titular. Por otra parte, el Grupo B, está constituido por los miembros de la familia Walde, representados por Carlos Walde, como Presidente, y por Thomas Walde, como director titular.

En cuanto a los accionistas, se destaca que cada grupo controla un porcentaje de las acciones. El Grupo A, conformado por la familia Siemens suma el control del 50% de las acciones de la empresa. El Grupo B, integrado por miembros de la familia Walde, controlan los restantes 50% de las acciones.

La empresa ha mantenido su Plana Directiva conformada por 4 miembros titulares para el año 2024, quienes han sido electos por Asamblea de Accionistas en el año 2024 a fin de encargarse de la administración general de la empresa. Con una participación vigente de 2 años, en el año 2026 habrá nueva elección de autoridades, por lo que serán factibles de ser reelectos en sus funciones por tiempo indefinido según lo establecido en los estatutos.

Conforme al nivel de sus operaciones, la estructura organizacional de la empresa presenta una adecuada distribución de funciones, lo que ha permitido un buen desenvolvimiento en sus actividades, la correcta gestión de los directivos y la participación del personal de todas las áreas. Actualmente, la plana ejecutiva gerencial cuenta con 2 directores y 4 gerentes, asignados a cada área significativa de la firma. El organigrama detalla con dos direcciones específicas, la Comercial y la Administrativa Financiera, cada una con diversas áreas de trabajo.

Bajo la Dirección Comercial, se encuentran la Gerencia Comercial, encargada del manejo de toda el área de ventas (televentas, de salón y externas), así como la Gerencia de Sucursales y de la División Tramontina, que gestiona de la administración operativa de todas las sucursales de la empresa. Asimismo, bajo la Dirección Administrativa, Financiera y de Operaciones, se localizan la Gerencia Administrativa, que se encarga de áreas como Contabilidad, Tesorería, Facturación, Inventario, Cuentas corrientes, Servicios generales, etc., y la Gerencia de Logística, encargada del área del resguardo, traslado y protección de los productos.

Además, dependen de esta Dirección, departamentos importantes para el gestionamiento de la empresa, como el área de Informática, de Talento Humano, de Organización y Métodos, Reclamos, así como el Auditoría y Control de Gestión.

Dentro de la organización, se evidencia un cercano acompañamiento de los directores/accionistas a la plana ejecutiva, tanto en la dirección comercial como administrativa de la empresa. Con los años la base accionaria se ha mantenido, pero ha tenido incrementos en su capital social mediante cambios en los estatutos, como la del Acta de Asamblea Extraordinaria N° 47 de fecha 20/04/2022, en que la empresa ha autorizado el aumento del capital social de G. 100.000 millones a G. 200.000 millones, cuyo proceso de inscripción en los registros públicos ya se encuentra finalizado. En cuanto al capital integrado de la empresa a Jun24 se mantiene en Gs. 159.829 millones.

En cuanto a los niveles de vinculación a otras empresas, Atlantic no posee acciones en otras empresas, pero si varios de sus accionistas, principalmente miembros de la familia Walde, cuentan con participaciones accionarias y cargos directivos en empresas como, Chacomer S.A.E., Comagro S.A.E., Girona S. A. (empresa de transporte fluvial) y Alas S.A.

La empresa cuenta hoy con un plantel de 214 funcionarios altamente calificados, distribuidos en 117 personas operativas y 97 personas en la administración y ventas, con una flota de 12 camiones propios para reparto más un promedio de 17 vehículos tercerizados. Además, el personal de la empresa se cuenta con más de 2.500 distribuidores activos para la cobertura a nivel nacional y su cartera de clientes está conformada por más de 2.000 clientes.

GESTIÓN OPERATIVA DEL NEGOCIO

Modelo operativo coherente con los segmentos de negocios donde opera, con prácticas y procedimientos básicos para el desarrollo de sus negocios

La empresa mantiene una modalidad de ventas y cobranzas, donde una parte de las operaciones se realiza al contado, mientras que la mayor parte de las operaciones son a crédito, financiadas a muy corto plazo, hasta 60 días de vencimiento

desde la facturación y en algunos casos específicos, se extiende a 90 días. Por el lado de los proveedores, las compras son a crédito, también en plazos cortos de 30 a 60 días, y la amortización de las deudas son efectuadas en los tiempos correspondientes.

Existe un área de Cuentas corrientes, gestión de créditos y prejudiciales que se encarga de analizar las solicitudes de créditos de los clientes, seguimiento a las cobranzas, monitorear y velar por un grado razonable de morosidad de la cartera. La firma mantiene prácticas básicas y continuas de control presupuestario y de caja, sobre todo considerando su conservadora política de financiamiento mayormente con recursos propios.

Asimismo, cuenta con el respaldo de los accionistas ante el advenimiento de una necesidad, además de disponer de líneas de créditos a sola firma en importantes bancos de plaza del país. Actualmente, no tiene con ningún préstamo vigente. En cuanto a los riesgos crediticios, la empresa dispone de planes de previsión en caso de impago de un porcentaje establecido sobre la cartera.

Cuenta además con un plan de contingencia, en colaboración con la empresa Chacomer S.A.E., para el manejo de los riesgos operacionales y con pólizas de seguros tanto para su parque automotor como la parte edilicia con La Consolidada S.A. y La Paraguaya S.A., ambas compañías de seguros del mercado paraguayo.

En cuanto el control interno, Atlantic S.A.E. cuenta con un departamento de Auditoría Interna y Control de Gestión, que depende directamente de la Dirección Administrativa, Financiera y de Operaciones, y que trabaja en conjunto con otras áreas operativas, como los de Contabilidad y de Tesorería, para gestionar el control interno de la empresa y mitigar riesgos.

Asimismo, en el año 2023 se ha creado el departamento de Controlling, cuya función principal es monitorear la información contable y financiera de la compañía, además de verificar el cumplimiento de todos los procesos internos como las registraciones en el sistema y las registraciones correctas a cada centro de costos.

En lo que respecta al ambiente tecnológico, se ha contratado para el nuevo Centro de Distribución, un sistema para organización y preparación de pedidos llamado ADAIA, software de gestión de almacenes líder en países de habla hispana, que se encuentra actualmente totalmente operativo. Adicionalmente se encuentra en proceso de implementación, un sistema de gestión logística para previsión de abastecimiento y reposición llamado Focus. Además, se han adquirido equipos como escáneres de preparación y distribución de pedidos, para fortalecer la estructura de tecnológica de la empresa y mejorar la atención. En cuanto a seguridad, contingencia y alta disponibilidad de conexiones.

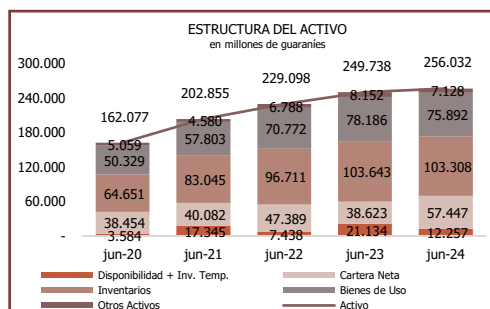
La distribución de utilidades se lleva a consideración en las asambleas ordinarias de accionistas, donde deciden si la utilidad es capitalizada o distribuida. Según la última acta de asamblea, la utilidad obtenida en el año 2023 fue objeto de capitalización luego de descontar lo correspondiente a reserva legal, integrando como parte del capital el importe de Gs. 8.880.000.000.-

En lo que refiere a políticas de buen gobierno la empresa cuenta con un Manual de gobierno corporativo elaborado recientemente. La empresa ha decidido introducir gradualmente algunas prácticas, como en la composición de la plana ejecutiva, pero al tratarse de una empresa familiar, sigue formada en un 70% por los accionistas, así como descendientes hasta la tercera generación. También se ha enfocado en la creación de áreas de trabajo, que se encargan de una mejor de gestión de calidad y establecer procedimientos comunicacionales para la gestión de sugerencias, reclamos y consultas de los clientes.

SITUACIÓN FINANCIERA

ESTRUCTURA Y CALIDAD DE ACTIVOS

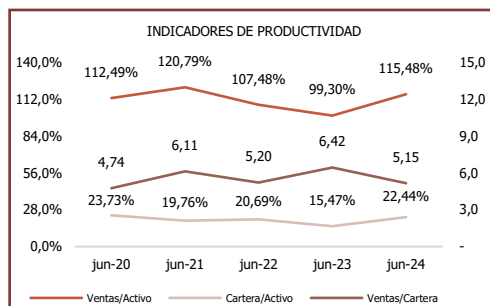
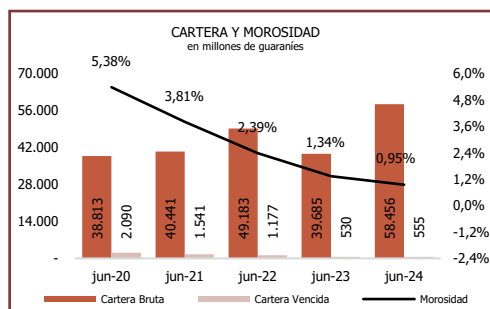
Estructura de Activo con una elevada participación de inventarios, acompañado de un aumento en la cartera de créditos de muy corto plazo, con bajos niveles de morosidad



En términos interanuales, el activo de Atlantic aumentó levemente en 2,52%, desde Gs. 249.738 millones en Jun23 a Gs. 256.032 millones en Jun24, debido al crecimiento de la cartera neta de créditos de corto plazo en 48,74%, desde Gs. 38.623 millones en Jun23 hasta Gs. 57.447 millones en Jun24, con lo cual la participación de dichos créditos con respecto al total de recursos aumentó de 15,47% a 22,44%.

En cuanto a la estructura del activo, los principales componentes han sido los inventarios con una participación de 40,35% del total, equivalente a Gs. 103.308 millones en Jun24, los bienes de uso con 26,64% y un importe de Gs. 75.892 millones, seguido de la cartera de créditos con 22,44%.

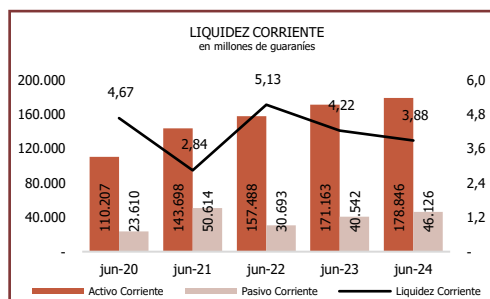
En menor medida, se encontraron las inversiones temporales, las disponibilidades y los otros activos, representando 7,57% del activo, cuya suma alcanzó Gs. 19.385 millones. Cabe señalar que los bienes de uso estuvieron conformados principalmente por edificios y terrenos con 53,77% y 27,49%, respectivamente, y equivalentes a Gs. 46.859 millones y Gs. 23.954 millones en Jun24. Respecto al inventario de mercaderías, se concentra principalmente en artículos de ferretería,



en respuesta a la reducción en la cartera vencida, la cobertura de provisiones ha sobrepasado la totalidad de los créditos vencidos, alcanzando un valor de 181,80% en Jun24. Con respecto a la productividad, el indicador que relaciona las ventas con respecto al activo se incrementó desde 99,30% en Jun23 hasta 115,48% en Jun24 a partir de las mayores ventas registradas, mientras que la razón entre las ventas y la cartera disminuyó desde 6,42 en Jun23 hasta 5,15 en Jun24, esto ante el mayor crecimiento de la cartera, ubicándose por debajo del nivel registrado en Jun22.

LIQUIDEZ Y FINANCIAMIENTO

Mantenimiento de elevados niveles de liquidez, con un esquema de financiamiento basado principalmente en deudas con proveedores del exterior, y en menor medida por deudas bursátiles y con accionistas



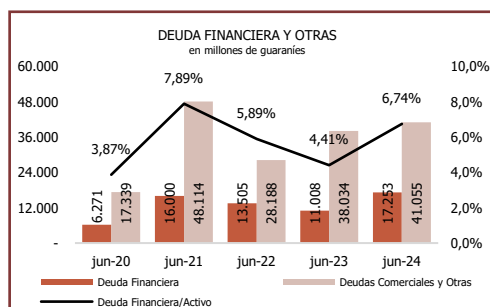
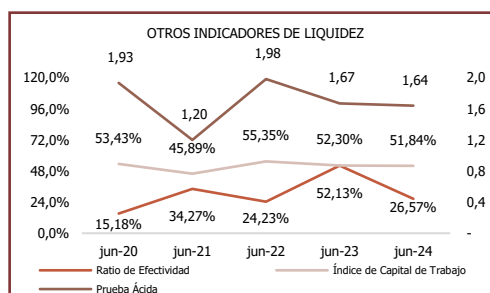
El activo corriente aumentó 4,49%, desde Gs. 171.163 millones en Jun23 hasta Gs. 178.846 millones en Jun24, generado por el crecimiento en los créditos, mientras que el pasivo corriente creció 13,77%, desde Gs. 40.542 millones en Jun23 hasta Gs. 46.126 millones en Jun24, derivados por un lado del aumento de las operaciones crediticias con partes relacionadas y el aumento de préstamos de accionistas en Gs. 2.558 millones, sumado al crecimiento en las deudas comerciales en 3,81%, hasta Gs. 36.404 millones en Jun24.

En línea con lo mencionado, el indicador de liquidez se redujo desde 4,22 en Jun23 hasta 3,88 en Jun24, así como también la prueba ácida bajó ligeramente desde 1,67 en Jun23 hasta 1,64 en Jun24 y el índice de capital de trabajo de 52,30% a 51,84%. No obstante, dichos indicadores se han mantenido en niveles elevados, y favorablemente respecto a empresas similares.

En cuanto a las disponibilidades, se incrementaron 21,88%, desde Gs. 4.159 millones en Jun23 hasta Gs. 5.069 millones en Jun24, derivados del mayor flujo operativo de caja, que aumentó 12,35%, desde Gs. 7.618 millones en Jun23 a Gs. 8.559 millones en Jun24, producto a su vez de las mayores cobranzas a clientes, las cuales aumentaron 12,86%, hasta Gs. 138.440 millones.

Asimismo, cabe señalar que durante varios periodos la empresa ha mantenido inversiones temporales en fondos mutuos, tanto en moneda local como en moneda extranjera, de manera a mejorar el manejo de los recursos líquidos y generar rendimientos sobre los mismos.

Al respecto, las inversiones temporales bajaron 57,66%, desde Gs. 16.975 millones en Jun23 hasta Gs. 7.188 millones en Jun24., al igual que el ratio de efectividad, indicador que mide la liquidez inmediata a través de las disponibilidades e inversiones temporales, bajó desde 52,13% en Jun23 hasta 26,57% en Jun24. Atlantic S.A.E. caracteriza su operativa por contar con mayor financiamiento propio, aunque acompañado de un importante nivel de compromisos asumidos con proveedores, y en menor medida con entidades

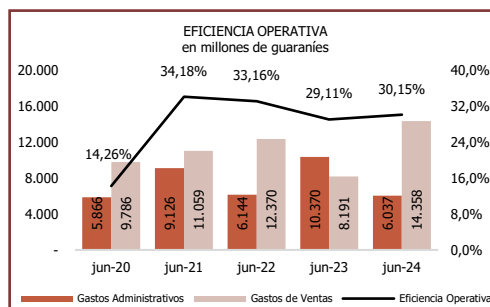


financieras y con terceros. En esa línea, las deudas comerciales 3,81%, desde Gs. 35.068 millones en Jun23 hasta Gs. 36.404 millones en Jun24, equivalente a una participación de 62,43% de los pasivos, ante las mayores deudas con proveedores del exterior.

Asimismo, las deudas financieras, que incluyen las obligaciones bursátiles y deudas con accionistas, se han incrementado 56,73%, desde Gs. 11.008 millones en Jun23 hasta Gs. 17.253 millones en Jun24, producto de los mayores compromisos asumidos con accionistas, los cuales ascendieron hasta Gs. 8.740 millones en Jun24. Con esto, el indicador que relaciona las deudas financieras con respecto al activo se ha incrementado desde 4,41% hasta 6,74%.

GESTIÓN Y ESTRUCTURA OPERATIVA

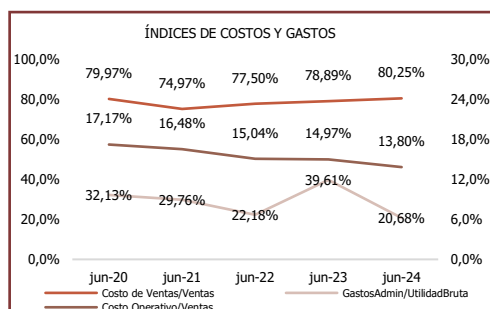
Aumento en el nivel de gastos operacionales con el crecimiento en las ventas, aunque con una leve mejora de la eficiencia operativa y menor ciclo operacional



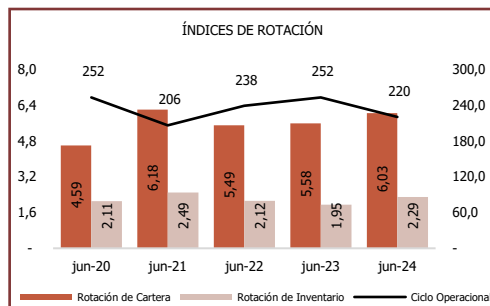
Los costos de ventas han crecido 21,28% interanual, desde Gs. 97.813 millones en Jun23 hasta Gs. 118.630 millones en Jun24, en línea con las mayores ventas registradas. De esta manera, la presión de los costos sobre las ventas aumentó desde 78,89% en Jun23 hasta 80,25 en Jun24.

Por el lado de los egresos, los gastos administrativos descendieron 41,78%, de Gs. 10.370 millones en Jun23 a Gs. 6.037 millones en Jun24, a partir de la disminución de los egresos en términos de regalías y horarios por servicio técnico en 84%, desde Gs. 1.665 millones en Jun23 hasta Gs. 266 millones en Jun24.

En esa línea, dichos gastos se han conformado, en mayor medida, por salarios y remuneraciones a administradores con el 40,79% del total de gastos administrativos y con Gs. 2.806 millones en su conjunto, y por los gastos de alquiler con el 10% y Gs. 688 millones.



En contrapartida, los gastos de ventas han tenido un importante incremento de 75,29%, desde Gs. 8.191 millones en Jun23 hasta Gs. 14.358 millones en Jun24, producto del aumento en las comisiones, servicios de flete y otros beneficios al personal hasta Gs. 5.836 millones en su conjunto. A pesar de que los gastos operacionales se han incrementado, el indicador de eficiencia operativa, que relaciona la utilidad operacional (EBITDA) con respecto a la utilidad bruta, aumentó levemente desde 29,11% en Jun23 hasta 30,15% en Jun24, producto de las mayores ventas registradas, aunque se mantiene relativamente en bajos niveles.



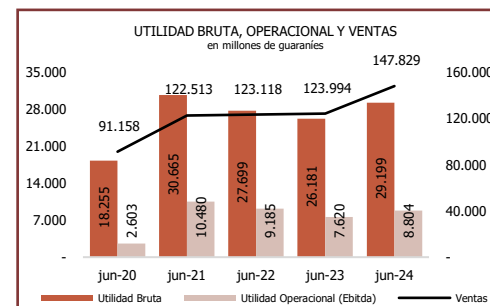
Asimismo, la razón entre los costos operativos y las ventas bajó desde 14,97% en Jun23 hasta 13,80% Jun24 y ha continuado con una tendencia a la baja, así como también la relación entre los gastos administrativos y la utilidad bruta se redujo hasta 20,68% en Jun24.

Con respecto a los indicadores de gestión, la rotación de cartera aumentó desde 5,58 en Jun23 hasta 6,03 en Jun24, ante el aumento más que proporcional de las ventas en comparación al incremento de la cartera. También, la rotación de inventario se incrementó desde 1,95 en Jun23 hasta 2,29 en Jun24.

Con esto, el indicador de ciclo operacional bajó desde 252 días en promedio hasta 220 días en promedio, así como también el periodo promedio de cobro se redujo de 65 días en promedio en Jun23 a 61 días en promedio en Jun24, mientras que el periodo promedio de pago bajó desde 65 días en promedio en Jun23 hasta 55 días en promedio en Jun24.

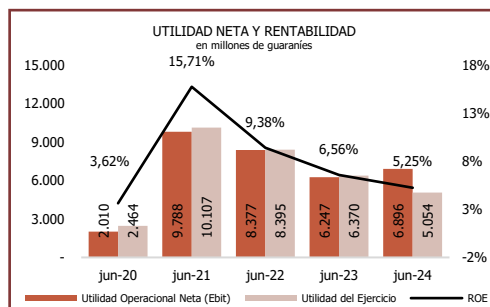
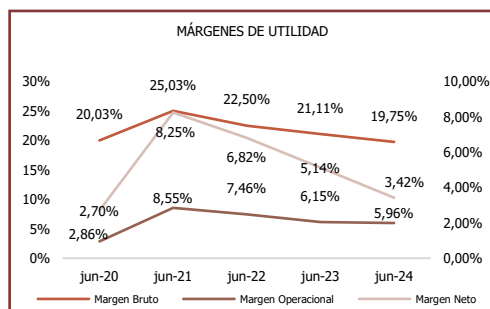
UTILIDAD Y RENTABILIDAD

Aumento de las ventas y de la utilidad bruta, aunque acompañado de menores márgenes y una reducción en la utilidad neta del ejercicio



Las ventas de Atlantic SAE han presentado una tendencia creciente durante los últimos años, siendo de 19,22% al cierre del primer semestre de 2024, desde Gs. 123.994 millones en Jun23 a Gs. 147.829 millones en Jun24, debido principalmente al crecimiento en las ventas de herramientas, artículos para el hogar, productos para la construcción y ferretería, seguidos.

Ante el incremento en los ingresos y de los costos de ventas, la utilidad bruta creció 11,53%, desde Gs. 26.181 millones en Jun23 hasta Gs.29.199 millones en Jun24. Asimismo, la utilidad operacional (EBITDA) aumentó 15,54%, de Gs. 7.620 millones en Jun23 a Gs. 8.804 millones en Jun24, como efecto de las mayores



ventas, aunque absorbidos en parte por el incremento en los gastos operacionales.

Cabe destacar que, si bien las ventas han evidenciado una tendencia creciente en periodos de análisis, con efecto favorable sobre la utilidad operacional (EBITDA), la empresa ha registrado sucesivos descensos en los indicadores de márgenes brutos, operacionales y netos, incluso con una tendencia decreciente más acentuada de los márgenes netos.

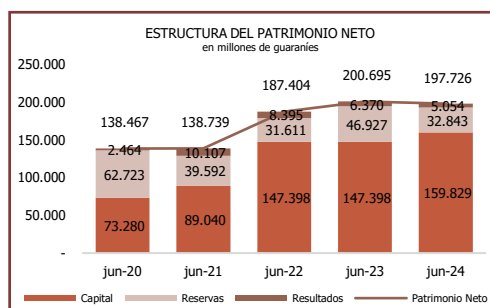
Al cierre del primer semestre de 2024, dichos indicadores han continuado con tal tendencia y han alcanzado valores de 19,75%, 5,96% y 3,42%, respectivamente.

Igualmente, la utilidad operacional neta (EBIT) aumentó 10,39%, desde Gs. 6.247 millones en Jun23 hasta Gs. 6.896 millones en Jun24, aunque la utilidad del ejercicio bajó 20,66%, desde Gs. 6.370 millones en Jun23 hasta Gs. 5.054 millones en Jun24 ante los mayores gastos financieros los cuales aumentaron en 43,41%, hasta Gs. 1.120 millones, derivado, a su vez, del aumento en las deudas financieras.

De esta manera, el indicador de rentabilidad con respecto al patrimonio (ROE) bajó desde 6,56% en Jun23 hasta 5,25% en Jun24, mientras que el ratio de rentabilidad con respecto al patrimonio se redujo desde 6,36% en Jun23 hasta 3,78% en Jun24.

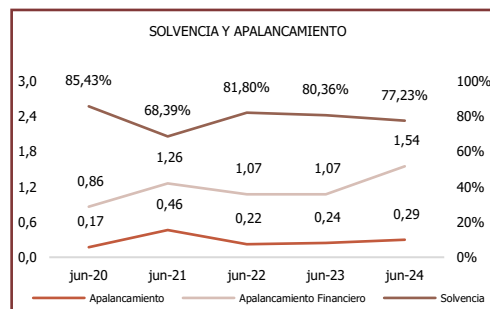
SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO

Mantenimiento de adecuado nivel de solvencia patrimonial y de endeudamiento, con un aumento de la cobertura de obligaciones ante mayores resultados operativos



Con respecto a los recursos propios, el patrimonio neto se redujo levemente en 1,48%, desde Gs. 200.695 millones en Jun23 hasta Gs. 197.726 millones en Jun24, a partir de descenso en las reservas en 30,01%, de Gs. 46.927 millones a Gs. 32.843 millones, producto de la distribución de dividendos mediante las reservas facultativas, sumado a los menores resultados registrados en el comparativo interanual.

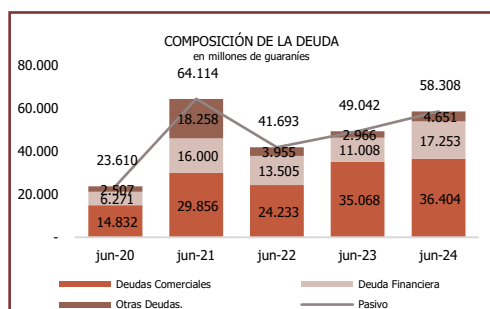
Sin embargo, el capital creció 8,43%, desde Gs. 147.398 millones en Jun23 hasta Gs. 159.829 millones, debido a la capitalización de Gs. 8.880 millones provenientes de los resultados del ejercicio 2023. De esta manera, el patrimonio se ha conformado por el capital con 79,64% de participación, por las reservas con 16,36%, y por los resultados con 2,52% en Jun24.



Con respecto a las deudas, el pasivo total aumentó 18,89%, desde Gs. 49.042 millones en Jun23 hasta Gs. 58.308 millones en Jun24, derivado del incremento de las deudas de corto plazo y del crecimiento en los pasivos no corrientes en 43,32%, hasta Gs. 12.182 millones en Jun24, explicado por las mayores deudas con accionistas.

En ese sentido, el endeudamiento se ha concentrado en el corto plazo con el 79,11% del total, mientras que, el largo plazo ha sido de 20,89%, lo que deriva de del modelo de operaciones y del grado de independencia financiera de la empresa, que al corte analizado, no contemplaba deudas bancarias.

Además, en el corto plazo, la principal deuda ha sido la comercial con el 78,92% del pasivo corriente y con el 62,4% del pasivo total.



La solvencia de Atlantic se mantuvo en un nivel elevado para el tipo de negocio, a pesar de que haya bajado desde 80,36% en Jun23 hasta 77,23% en Jun24, en respuesta al aumento interanual de las deudas, derivados de préstamos de accionistas.

Asimismo, debido al crecimiento en los resultados operativos, la cobertura de obligaciones, indicador que relaciona las deudas de corto plazo con la utilidad operacional, aumentó desde 37,59% hasta 38,17%, y si bien la cobertura de gastos financieros bajó desde 9,76 en Jun23 hasta 7,86 en Jun24, se mantuvo en

niveles elevados. Finalmente, aunque el endeudamiento aumento desde 19,64% en Jun23 hasta 22,77% en Jun24, y la relación entre Deuda con respecto al EBITDA de 3,22 a 3,31 en el mismo periodo, además de que el apalancamiento subió levemente desde 0,24 hasta 0,29 en Ju24, mientras que el apalancamiento financiero se incrementó desde 1,07 hasta 1,54, dichos indicadores se mantuvieron en niveles adecuados.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA PROYECTADO En millones de guaraníes				
Ingresos y Egresos	2024	2025	2026	2027
Ventas y Cobranzas	288.177	316.995	348.694	383.564
Costo de ventas (Importaciones y Proveedores Nacionales)	-231.087	-254.196	-279.615	-307.577
Utilidad bruta	57.090	62.799	69.079	75.987
Gastos administrativos y comerciales	-49.633	-54.353	-59.533	-65.218
Utilidad operacional (Ebitda)	7.457	8.446	9.546	10.769
Inversiones	-	-	-	-
FLUJO OPERATIVO	7.457	8.446	9.546	10.769
Préstamos bancarios	-	-	-	-
Emisión de bonos	-	-	-	-
Aporte de capital	-	-	-	-
Otros ingresos financieros	-	-	-	-
Ingresos financieros	-	-	-	-
Amortización de préstamos bursátiles (intereses)	-1.179	-858	-509	-160
Amortización de préstamos bancarios (capital)	-	-	-	-
Amortización de préstamos bursátiles (capital)	-2.500	-2.500	-2.500	-2.500
Pago de dividendos	-	-	-	-
Otros gastos	-	-	-	-
Egresos financieros	-3.679	-3.358	-3.009	-2.660
FLUJO FINANCIERO	-3.679	-3.358	-3.009	-2.660
FLUJO DE CAJA	3.779	5.088	6.537	8.109
Saldo Inicial	7.900	11.679	16.767	23.304
FLUJO FINAL ACUMULADO	11.679	16.767	23.304	31.413

Atlantic S.A.E. ha presentado la actualización de su flujo de caja proyectado para el periodo 2024 – 2027. El mismo contempla el continuo crecimiento de las ventas, con una tasa de crecimiento promedio del 10,7% para los periodos proyectados, superior a lo registrado en los últimos ejercicios con una tasa del 4,8%. Además, en línea con el crecimiento en los ingresos, proyecta sucesivos aumentos en los costos de ventas y en los gastos operacionales. Respecto a las inversiones, no planea la realización de desembolsos adicionales en infraestructura, ni equipos, ni maquinarias, situación contraria a la observada durante el 2019 – 2023. De esta manera, proyecta generar continuos superávits operativos para todos los periodos, situación similar al comportamiento histórico registrado por la empresa.

Con relación al flujo financiero, la firma no proyecta realizar nuevos préstamos de entidades financieras y ni emisiones adicionales de títulos de deuda, ni aportes adicionales de capital para los siguientes periodos. Mientras que, por el lado de los egresos, prevé realizar continuos pagos para la cancelación del Programa de Emisión Global G3. Así, prevé sucesivos déficits en el flujo por actividades financieras. Con todo, Atlantic S.A.E. pronostica cubrir los sucesivos déficits del flujo financiero principalmente con los superávits del flujo por actividades operativas, y generar continuos incrementos en el flujo final, llegando a montos cercanos a los registrado de flujo final acumulado en periodos anteriores.

CARACTERÍSTICAS DEL INSTRUMENTO

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL	
Características	Detalle
Emisor	Atlantic S.A.E.
Denominación del Programa	PEG G3
Aprobación	Acta de Directorio N° 292 de fecha 19/08/2020
Autorización de la CNV	Certificado Registro N° 85_14102020 de fecha 14/10/2020.
Tipo	Bonos.
Cortes Mínimos	Gs. 1.000.000 (guaraníes un millón).
Moneda y monto	Gs. 17.500.000.000 (guaraníes diecisiete mil quinientos millones).
Plazo de Vencimiento	Desde 365 días hasta 2.600 días.
Garantía	Común.
Pago de Intereses y Capital	A ser definida en cada serie a ser emitida en el marco del presente programa.
Tasa de Interés	A ser definida en cada serie a ser emitida en el marco del presente programa.
Destino de Fondos	Capital operativo para compra de mercaderías y financiamiento de clientes distribuidores.
Rescate Anticipado	Conforme al Art. 58 de la Ley N° 5810/17 y en la Res. BVPASA N° 1013/11.
Representante de Obligacionista	Investor Casa de Bolsa S.A.
Agente Organizador, Intermediario, Colocador	Investor Casa de Bolsa S.A.

El Programa de Emisión Global G3 de Atlantic S.A.E. fue aprobado según Acta de Directorio N° 292 de fecha 19/08/2020, y autorizado por Certificado Registro CNV N° 85_14102020 de fecha 14/10/2020 y por la Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A. según Resolución BVPASA N° 2136/20 de fecha 20/10/2020. El monto máximo establecido del referido programa es de Gs. 17.500 millones, con cortes mínimos de Gs. 1 millón y con plazos de vencimiento que van desde 365 días hasta 2.600 días.

Asimismo, cuenta con garantía común a sola firma, mientras que los pagos de capital e intereses son definidos en los prospectos complementarios de cada serie. Se estableció que los bonos cuentan con la posibilidad de rescate anticipado, según lo establecido en la Ley N° 5810/17 y en la Res. BVPASA N° 1013/11. Como agente organizador, intermediario, colocador y representante del obligacionista fue designado Inversor Casa de Bolsa S.A Cabe señalar que los fondos del programa podrán destinarse a capital operativo para la compra de mercaderías y el financiamiento a clientes distribuidores.

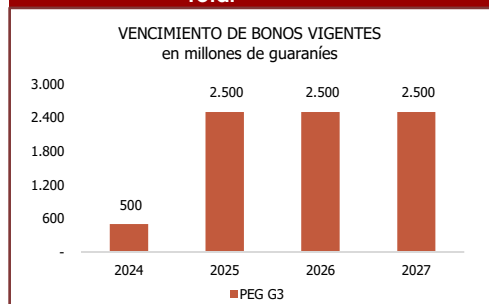
Programa de Emisión Global PEG G3: Monto autorizado Gs.17.500.000.000.- Registro CNV N° 85_14102020 de fecha 14/10/2020								
Fecha	Serie	Emitido Gs.	Colocado Gs.	Vencido Gs.	Tasa anual	Fecha Vto.	Plazo Años	Vigente Gs.
29-oct-20	1	5.000.000.000	5.000.000.000	5.000.000.000	9,50%	28-oct-22	2,0	0
29-oct-20	2	5.000.000.000	5.000.000.000	4.500.000.000	11,50%	25-oct-24	4,0	500.000.000
29-oct-20	3	7.500.000.000	7.500.000.000	-	14,00%	22-oct-27	7,0	7.500.000.000
		17.500.000.000	17.500.000.000	9.500.000.000				8.000.000.000

El Programa fue emitido y colocado en su totalidad, a través de 3 series, la primera y la segunda por Gs. 5.000 millones y la tercera por Gs. 7.500 millones, con tasas de interés desde 9,5% hasta 14%, con fechas de vencimiento desde 2 hasta 7 años. Al corte, la entidad ha amortizado Gs. 9.500 millones y cuenta con un saldo vigente de Gs. 8.000 millones.

ANTECEDENTES DE EMISIONES ANTERIORES

Atlantic S.A.E ha sido inscripto como sociedad emisora en el año 1995, según Resolución de la CNV N° 176/95 y en la Bolsa de Valores de Asunción S.A según Resolución BVPASA N° 85/95. Desde entonces, ha sido un activo participante en el mercado de capitales, con la emisión de cuatro series de bonos bajo el sistema tradicional entre el 2005 y 2010. Además, bajo el sistema electrónico de negociación emitió y colocó los Programas de Emisión Global G1 y G2 con montos máximos de Gs. 11.000 millones cada programa, y en el año 2020 emitió y colocó el PEG G3 por Gs. 17.500 millones en tres series. Cabe destacar que los bonos emitidos bajo el sistema tradicional y los programas G1 y G2 bajo el sistema electrónico de negociación (SEN) ya han sido cancelados en su totalidad.

Programa	Año de Emisión	Monto Emitido y Colocado	Pagado	Saldo Vigente
PEG G1	2013	11.000.000.000	11.000.000.000	-
PEG G2	2015	11.000.000.000	11.000.000.000	-
PEG G3	2020	17.500.000.000	9.500.000.000	8.000.000.000
Total		39.500.000.000	31.500.000.000	8.000.000.000



El PEG G3 ha contado con 3 series, cuyos prospectos adicionales han especificado que los pagos del capital serán realizados de forma variable, debido a que la empresa distribuyó la amortización del capital a lo largo de la vigencia de cada serie.

En ese sentido, a Jun24, cuenta con un saldo a pagar de Gs. 500 millones para la cancelación de la serie 2 del PEG G3; mientras que, para la serie 3, la firma prevé iniciar las amortizaciones en el siguiente periodo, y, de esta manera, desembolsar Gs. 2.500 millones desde el 2025 hasta el 2027 para la cancelación del presente programa.

CUADRO COMPARATIVO DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS
En millones de guaraníes

BALANCE GENERAL	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	Var%	jun-22	jun-23	jun-24	Var%
ACTIVO	171.252	188.921	229.147	240.989	247.217	2,58%	229.098	249.738	256.032	2,52%
Activo Corriente	119.152	136.790	174.508	163.201	169.091	3,61%	157.488	171.163	178.846	4,49%
Disponibilidades	2.687	4.316	3.141	3.846	3.497	-9,07%	3.898	4.159	5.069	21,88%
Inversiones temporales	-	11.124	14.575	12.962	4.404	-66,02%	3.540	16.975	7.188	-57,66%
Créditos Netos CP	40.979	39.696	56.503	38.638	47.801	23,71%	47.389	38.623	57.447	48,74%
Inventario	72.263	77.294	96.889	99.521	108.502	9,02%	96.711	103.643	103.308	-0,32%
Otros activos corrientes	3.223	4.360	3.400	8.234	4.887	-40,65%	5.950	7.763	5.834	-24,85%
Activo no corriente	52.100	52.131	54.639	77.788	78.126	0,43%	71.610	78.575	77.186	-1,77%
Bienes de uso	50.721	50.569	53.830	77.281	76.682	-0,78%	70.772	78.186	75.892	-2,93%
Otros activos no corrientes	1.379	1.562	809	507	1.444	184,81%	838	389	1.294	232,65%
PASIVO	35.249	60.289	50.139	46.664	54.545	16,89%	41.693	49.042	58.308	18,89%
Pasivo corriente	35.249	45.289	37.639	36.664	39.509	7,76%	30.693	40.542	46.126	13,77%
Deuda comercial	22.153	27.232	28.542	28.148	30.853	9,61%	24.233	35.068	36.404	3,81%
Deuda bancaria	1.540	1.704	-	-	-	n/a	-	-	-	n/a
Deuda bursátil	-	2.506	2.510	2.513	2.514	0,04%	2.505	2.508	2.513	0,20%
Deuda con terceros	10.000	-	-	-	2.584	n/a	-	-	2.558	n/a
Otras deudas	1.556	13.847	6.587	6.003	3.558	-40,73%	3.955	2.966	4.651	56,81%
Pasivo no corriente	-	15.000	12.500	10.000	15.036	50,36%	11.000	8.500	12.182	43,32%
Deuda bursátil LP	-	15.000	12.500	10.000	7.500	-25,00%	11.000	8.500	6.000	-29,41%
Deuda con terceros LP	-	-	-	-	7.536	n/a	-	-	6.182	n/a
PATRIMONIO NETO	136.003	128.632	179.009	194.325	192.672	-0,85%	187.404	200.695	197.726	-1,48%
Capital	73.280	89.040	89.040	147.398	150.949	2,41%	147.398	147.398	159.829	8,43%
Reservas	54.955	28.542	39.592	31.611	32.376	2,42%	31.611	46.927	32.843	-30,01%
Resultado del Ejercicio	7.768	11.050	50.377	15.316	9.347	-38,97%	8.395	6.370	5.054	-20,66%
ESTADO DE RESULTADOS	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	Var%	jun-22	jun-23	jun-24	Var%
Ventas	208.879	221.427	251.416	253.128	265.941	5,06%	123.118	123.994	147.829	19,22%
Costos	-166.713	-173.618	-193.937	-193.641	-210.951	8,94%	-95.419	-97.813	-118.630	21,28%
Utilidad bruta	42.166	47.809	57.479	59.487	54.990	-7,56%	27.699	26.181	29.199	11,53%
Gastos de Ventas	-21.918	-22.864	-25.554	-25.555	-23.917	-6,41%	-12.370	-8.191	-14.358	75,29%
Gastos Administrativos	-11.717	-12.919	-16.688	-14.451	-15.905	10,06%	-6.144	-10.370	-6.037	-41,78%
Utilidad operacional (EBITDA)	8.531	12.026	15.237	19.481	15.168	-22,14%	9.185	7.620	8.804	15,54%
Previsiones	-	-	-1.482	-78	-	-100,00%	-3	-48	-26	-45,83%
Depreciaciones y amortizaciones	-1.469	-1.157	-	-2.053	-3.130	52,46%	-805	-1.325	-1.882	42,04%
Utilidad operacional neta (EBIT)	7.062	10.869	13.755	17.350	12.038	-30,62%	8.377	6.247	6.896	10,39%
Gastos financieros	-600	-657	-1.988	-1.761	-1.602	-9,03%	-909	-781	-1.120	43,41%
Utilidad ordinaria	6.462	10.212	11.767	15.589	10.436	-33,06%	7.468	5.466	5.776	6%
Resultados no operativos	2.194	2.410	42.665	1.959	528	-73,05%	2.112	1.793	6	-99,67%
Utilidad antes de impuestos	8.656	12.622	54.432	17.548	10.964	-37,52%	9.580	7.259	5.782	-20,35%
Impuesto a la renta	-888	-1.572	-4.055	-2.232	-1.617	-27,55%	-1.185	-889	-728	-18,11%
Utilidad del ejercicio	7.768	11.050	50.377	15.316	9.347	-38,97%	8.395	6.370	5.054	-20,66%

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA

En millones de guaraníes y veces

INDICADOR	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	Var%	jun-22	jun-23	jun-24	Var%
CARTERA Y MOROSIDAD										
Cartera Bruta	41.338	40.055	58.294	39.659	48.784	23,01%	49.183	39.685	58.456	47,30%
Cartera Vencida	1.418	1.743	1.227	594	602	1,35%	1.177	530	555	4,72%
Previsión de Cartera	359	359	1.791	1.021	983	-3,72%	1.794	1.062	1.009	-4,99%
Cobertura de provisiones	25,32%	20,60%	145,97%	171,89%	163,29%	-5,00%	152,42%	200,38%	181,80%	-9,27%
Morosidad	3,43%	4,35%	2,10%	1,50%	1,23%	-17,61%	2,39%	1,34%	0,95%	-28,91%
Morosidad respecto al patrimonio	1,04%	1,36%	0,69%	0,31%	0,31%	2,22%	0,63%	0,26%	0,28%	6,29%
Cartera/Activo	23,93%	21,01%	24,66%	16,03%	19,34%	20,60%	20,69%	15,47%	22,44%	45,08%
Ventas/Cartera	5,10	5,58	4,45	6,55	5,56	-15,08%	5,20	6,42	5,15	-19,84%
LIQUIDEZ										
Liquidez Corriente	3,38	3,02	4,64	4,45	4,28	-3,85%	5,13	4,22	3,88	-8,16%
Prueba Ácida	1,33	1,31	2,06	1,74	1,53	-11,71%	1,98	1,67	1,64	-1,67%
Ratio de Efectividad	7,62%	34,09%	47,07%	45,84%	20,00%	-56,38%	24,23%	52,13%	26,57%	-49,02%
Índice de capital de trabajo	48,99%	48,43%	59,73%	52,51%	52,42%	-0,17%	55,35%	52,30%	51,84%	-0,89%
Dependencia de Inventario	-11,65%	-12,74%	-37,75%	-18,87%	-14,92%	-20,92%	-24,95%	-18,54%	-22,82%	23,10%
Deuda Financiera/Activo	6,74%	10,17%	6,55%	5,19%	8,14%	56,85%	5,89%	4,41%	6,74%	52,88%
GESTIÓN										
Rotación de cartera	5,03	5,44	5,11	5,17	6,01	16,36%	5,49	5,58	6,03	7,96%
Rotación de Inventario	2,41	2,32	2,23	1,97	2,03	2,86%	2,12	1,95	2,29	17,42%
Periodo Promedio de Cobro	73	67	71	71	61	-14,06%	66	65	61	-7,37%
Periodo Promedio de Pago	48	56	53	52	53	0,62%	46	65	55	-14,41%
Ciclo operacional	224	224	235	256	241	-5,89%	238	252	220	-12,90%
Apalancamiento Operativo	5,97	4,40	4,18	3,43	4,57	33,23%	3,31	4,19	4,23	1,03%
Ventas/Activo	121,97%	117,21%	109,72%	105,04%	107,57%	2,42%	107,48%	99,30%	115,48%	16,29%
ENDEUDAMIENTO										
Solvencia	79,42%	68,09%	78,12%	80,64%	77,94%	-3,35%	81,80%	80,36%	77,23%	-3,90%
Endeudamiento	20,58%	31,91%	21,88%	19,36%	22,06%	13,94%	18,20%	19,64%	22,77%	15,97%
Cobertura de las Obligaciones	24,20%	26,55%	40,48%	53,13%	38,39%	-27,75%	59,85%	37,59%	38,17%	1,55%
Apalancamiento	0,26	0,47	0,28	0,24	0,28	17,89%	0,22	0,24	0,29	20,68%
Apalancamiento financiero	1,03	1,26	0,32	1,23	1,41	14,90%	1,07	1,07	1,54	44,21%
Cobertura de Gastos Financieros	14,22	18,30	7,66	11,06	9,47	-14,41%	10,10	9,76	7,86	-19,43%
Deuda/EBITDA	4,13	5,01	3,29	2,40	3,60	50,13%	2,27	3,22	3,31	2,90%
Deuda/Ventas	0,17	0,27	0,20	0,18	0,21	11,26%	0,17	0,20	0,20	-0,28%
RENTABILIDAD										
ROA	4,54%	5,85%	21,98%	6,36%	3,78%	-40,51%	7,33%	5,10%	3,95%	-22,61%
ROE	6,06%	9,40%	39,16%	8,56%	5,10%	-40,41%	9,38%	6,56%	5,25%	-19,98%
Margen Bruto	20,19%	21,59%	22,86%	23,50%	20,68%	-12,01%	22,50%	21,11%	19,75%	-6,45%
Margen Operacional	4,08%	5,43%	6,06%	7,70%	5,70%	-25,89%	7,46%	6,15%	5,96%	-3,09%
Margen Neto	3,72%	4,99%	20,04%	6,05%	3,51%	-41,91%	6,82%	5,14%	3,42%	-33,45%
Eficiencia Operativa	20,23%	25,15%	26,51%	32,75%	27,58%	-15,77%	33,16%	29,11%	30,15%	3,60%
Costo de Mercaderías/Ventas	79,81%	78,41%	77,14%	76,50%	79,32%	3,69%	77,50%	78,89%	80,25%	1,73%
Costo Operativo/Ventas	16,10%	16,16%	16,80%	15,80%	14,97%	-5,26%	15,04%	14,97%	13,80%	-7,84%
Costo Operacional/Utilidad Bruta	79,77%	74,85%	73,49%	67,25%	72,42%	7,68%	66,84%	70,89%	69,85%	-1,48%
Gastos Admin/Utilidad Bruta	27,79%	27,02%	29,03%	24,29%	28,92%	19,06%	22,18%	39,61%	20,68%	-47,80%

ANEXO

NOTA: El informe fue preparado con base en los estados contables anuales desde diciembre del 2019 al 2023, así como el flujo de caja proyectado actualizado por la compañía para los siguientes años. Estas informaciones han permitido el análisis de la trayectoria de los indicadores cuantitativos, sumado a la evaluación de los antecedentes e informaciones complementarias relacionadas a la gestión de la firma, las cuales han sido consideradas como representativas y suficientes dentro del proceso de calificación.

La calificación del Programa de Emisión Global G3 de ATLANTIC S.A.E. se ha sometido al proceso de calificación en cumplimiento a los requisitos del marco normativo, y en virtud de lo que establece la Ley N.º 3.899/09 y de la Resolución CNV CG N° 35/23 de la Comisión Nacional de Valores, así como a los procedimientos normales de calificación.

INFORMACIÓN RESUMIDA EMPLEADA EN EL PROCESO DE CALIFICACIÓN:

1. Estados financieros y contables para los periodos anuales del 2019 al 2023, y de los cortes de Junio 22/23/24.
2. Composición y plazos de vencimiento de la cartera de créditos.
3. Política comercial y esquema de financiamiento a clientes.
4. Políticas y procedimientos de créditos y cobranzas.
5. Detalles de composición y evolución de inventarios.
6. Estructura de financiamiento, detalles de sus pasivos.
7. Composición y participación accionaria de la emisora, vinculación con otras empresas.
8. Composición de Directorio y análisis de la propiedad.
9. Antecedentes de la empresa e informaciones generales de las operaciones.
10. Flujo de caja proyectado, con sus respectivos escenarios y supuestos.
11. Prospectos del Programa de Emisión Global G3 y complementarios de las series emitidas.

LOS PROCEDIMIENTOS SE REFIEREN AL ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE:

1. Los estados contables y financieros históricos con el propósito de evaluar la capacidad de pago de la emisora de sus compromisos en tiempo y forma.
2. La cartera de créditos y calidad de activos para medir la gestión crediticia (morosidad y siniestralidad de cartera).
3. Estructura del pasivo, para determinar la situación de los compromisos y características de fondeo.
4. Gestión administrativa y aspectos cualitativos que reflejen la idoneidad de su desempeño, así como de la proyección de sus planes de negocios.
5. Flujo de caja proyectado coincidente con el tiempo de emisión, a fin de evaluar la calidad de los supuestos y el escenario previsto para los próximos años.
6. Desempeño histórico de la emisora respecto a temas comerciales, financieros y bursátiles.
7. Entorno económico y del segmento de mercado.
8. Características y estructuración de la emisión de bonos bajo el PEG G3.

La emisión de la calificación del Programa de Emisión Global G3 de **ATLANTIC S.A.E.** se realiza conforme a lo dispuesto en la Ley N° 3.899/09 y Resolución CNV CG N° 35/23.

Fecha de calificación: 3 de Setiembre de 2024

Fecha de Publicación: 4 de Setiembre de 2024

Corte de Calificación: 30 de junio de 2024

Calificadora: **Solventa&Riskmétrica S.A. Calificadora de Riesgos**

Edificio Atrium 3er. Piso | Dr. Francisco Morra esq. Guido Spano |

Tel.: (+595 21) 660 439 (+595 21) 661 209 | E-mail: info@syr.com.py

ATLANTIC S.A.E.	CALIFICACIÓN LOCAL	
	CATEGORÍA	TENDENCIA
PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL G3	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		

NOTA: “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 y su emisor”.

Las categorías y sus significados se encuentran en concordancia con lo establecido en la Resolución CNV CG N° 35/23 de la Comisión Nacional de Valores, disponibles en nuestra página web en internet.

La metodología y los procedimientos de calificación de riesgo se encuentran establecidos en los manuales de Solventa&Riskmétrica S.A. Calificadora de Riesgos, disponibles en nuestra página web.

Esta calificación de riesgos no es una medida exacta sobre la probabilidad de incumplimiento de deudas, ya que no se garantiza la calidad crediticia del deudor.

Solventa&Riskmétrica S.A. incorpora en sus procedimientos el uso de signos (+/-), entre las escalas de calificación AA y B. El fundamento para la asignación del signo a la calificación final de la Solvencia está incorporado en el análisis global del riesgo, advirtiéndose una posición relativa de menor (+) o mayor (-) riesgo dentro de cada categoría, en virtud de su exposición a los distintos factores y de conformidad con metodologías de calificación de riesgo.

La calificación no constituye una auditoría externa, ni un proceso de debida diligencia, y se basó exclusivamente en información pública y en la provisión de datos por parte de ATLANTIC S.A.E. por lo cual SOLVENTA&RISKMÉTRICA no garantiza la veracidad de dichos datos ni se hace responsable por errores u omisiones que los mismos pudieran contener. Asimismo, está basada en los Estados Económicos, Patrimoniales y Financieros auditados al 31 de diciembre de 2023 por la firma CYCE Consultores y Contadores de Empresas y del corte de Junio de 2024 proveídos por la empresa.

Más información sobre esta calificación en:

www.syr.com.py

Calificación aprobada por: Comité de Calificación Solventa & Riskmétrica S.A.	Informe elaborado por: Econ. Luís Espínola Analista de Riesgos lespinola@syr.com.py
---	---