

FAMILY GLOBAL S.A.E.

PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL: G1

MONTO MÁXIMO: GS. 28.000.000.000

RESOLUCIÓN CNV N°: 004_16012024

PEG G1	SET-2023	SET-2024
CATEGORÍA	pyBBB-	pyBB+
TENDENCIA	Estable	Sensible(-)

BB: Corresponde a aquellos instrumentos con significativo riesgo crediticio que cuentan con capacidad para el pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es variable y susceptible de deteriorarse ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía, pudiendo incurrirse en retraso en el pago de intereses y del capital.

FUNDAMENTOS DE LA CALIFICACIÓN

Solventa&Riskmétrica baja la calificación a **pyBB+** con tendencia **Sensible (-)** para el Programa de Emisión Global **PEG G1** de la empresa **Family Global S.A.E.**, con fecha de corte al 30 de Setiembre de 2024, fundamentada en los reducidos niveles de recursos líquidos con ajustados flujos de caja operativos, frente al aumento de la deuda financiera y las obligaciones de corto plazo. Asimismo, el endeudamiento respecto al margen operativo (Ebitda) aumentó a niveles altos, con disminución de la cobertura de las obligaciones, reflejando una menor capacidad para generar el flujo de caja necesario, para cubrir tanto el capital operativo como los compromisos más inmediatos.

Esta situación se deriva principalmente, del mayor endeudamiento para financiar nuevas inversiones en infraestructura y bienes de uso, con el fin de ampliar la capacidad productiva y generar mayores ventas, mediante nuevas unidades de negocio, aunque aún no se ha traducido en mayor flujo de caja operativo, lo que ha resultado en flujos de caja deficitarios en relación con las obligaciones contraídas. Al respecto, la empresa había proyectado inicialmente el destino de los fondos del PEG G1, cuya emisión fue autorizada por Gs. 28.000 millones, para utilizar el 50% en el canje de deuda financiera de corto plazo, aunque a la fecha de corte solo se había colocado Gs. 5.585 millones, destinado para capital operativo, persistiendo la presión sobre el flujo de caja.

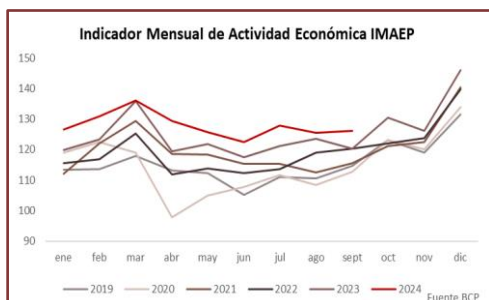
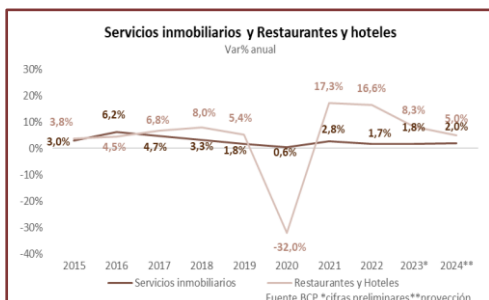
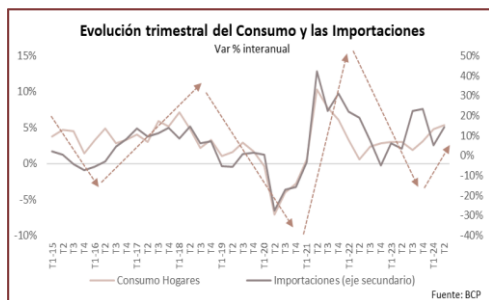
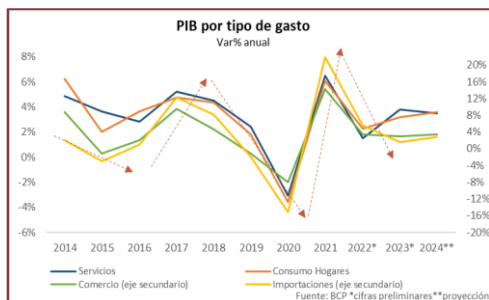
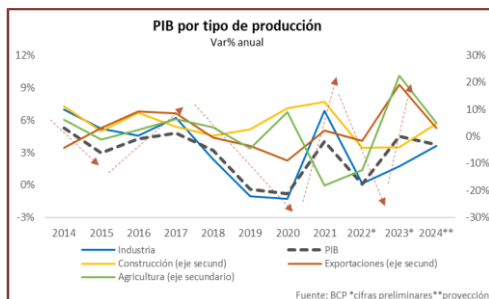
Otro factor de riesgo que se considera en la calificación, consiste en la alta participación de los costos de mercaderías sobre las ventas, así como la mayor exposición al riesgo crediticio de sus operaciones, dada la alta proporción de ventas a crédito con sus clientes, a través de su actividad comercial de venta de productos electrónicos y mercaderías en general. De esta forma, por un lado, los costos de venta han aumentado en el 2024 absorbiendo el incremento de las ventas, lo que ha derivado en menores márgenes de utilidad, y por otro lado, las facturaciones y los inventarios no se han transformado en flujos operativos de caja, debido a las ventas a crédito y a la menor recuperación de la cobranza de la cartera de créditos.

Con todo, la empresa ha podido realizar sus inversiones previstas, derivando en el aumento interanual de 2,03% del activo total hasta Gs. 138.656 millones en Set24, lo que estuvo explicado por el crecimiento de 184,24% de la cartera crediticia hasta Gs. 34.393 millones en Set24. Sin embargo, la mayor parte de los activos fijos y bienes de uso no poseen libre disponibilidad para la empresa, ya que fueron constituidos como garantía real o fiduciaria de los préstamos bancarios. Estas inversiones han derivado en mayores ventas, aumentando 26,41% interanual hasta Gs. 40.118 millones, aunque dicho incremento fue absorbido por el aumento de 46,07% del costo de ventas hasta Gs. 32.790 millones, derivando en la disminución de 21,10% de la utilidad bruta hasta Gs. 7.328 millones en Set24.

Finalmente, la utilidad operacional (Ebitda) disminuyó 17,85% hasta Gs. 4.777 millones, a pesar de la reducción de 29,98% de los gastos administrativos, lo que generó la disminución de 15,27% de la utilidad neta hasta Gs. 2.901 millones en Set24. En consecuencia, la rentabilidad del patrimonio (ROE) bajó desde 6,41% a 5,20%, siendo un nivel relativamente bajo para el volumen de las operaciones, así como también la rentabilidad del activo se mantuvo en un nivel bajo de 2,79% en Set24. Asimismo, en cuanto a la variación interanual de la utilidad respecto a las ventas, el margen bruto disminuyó desde 29,27% a 18,27%, mientras que el margen operacional se redujo desde 18,32% a 11,91% y el margen neto bajó desde 10,79% a 7,23%, siendo estos niveles relativamente bajos para el tipo de negocio.

TENDENCIA	FORTALEZAS	RIESGOS
La tendencia Sensible (-) refleja las menores expectativas sobre la situación general de la empresa Family Global SAE, considerando sus ajustados flujos de caja frente a su mayor endeudamiento y sus obligaciones de corto plazo, registrando bajos niveles de liquidez y de recursos disponibles al corte analizado.	- Adecuados niveles de solvencia y apalancamiento respecto al patrimonio, favorecido por la retención de utilidades. - Diversificación de unidades de negocios y fuentes de ingresos, con mayor inversión en infraestructura y bienes de uso. - Aumento de las ventas y las facturaciones en el 2024.	- Elevado endeudamiento respecto al resultado operativo (Ebitda). - Alta incidencia de los costos de ventas con tendencia creciente. - Bajos niveles de liquidez con ajustados flujos de caja operativos. - Baja generación de resultados netos con reducidos indicadores de rentabilidad.

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, que alcanzaron 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, que registró 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 segundo trimestre del 2024, el consumo privado ascendió 5,34% interanual debido al desempeño de los servicios, el mayor consumo de electricidad y agua, y servicios a los hogares. A su vez, las importaciones crecieron 14,1% interanual, explicado el incremento en las importaciones de combustibles, productos químicos y maquinaria de uso interno. Además, la manufactura creció 5,8% interanual, principalmente por el aumento en la producción de carnes. No obstante, se registraron descensos en la producción de aceite, azúcar y papel y sus derivados. En contraste, la construcción presentó un repunte del 4,7% interanual, producto de la mayor ejecución de obras privadas y públicas, lo cual generó una mayor demanda de insumos empleados por el sector. De esta manera, el PIB trimestral aumentó 4,8%, y el PIB acumuló un aumento del 4,6% en el primer semestre del 2024.

En el actual contexto económico de fluctuaciones cíclicas, el sector inmobiliario ha mantenido la tendencia creciente de los dos últimos años, desde un cifra de 1,7% en el 2022, pasó a 1,8 en el 2023 y nuevamente a 2,0% en Set2024, lo que genera expectativas razonables sobre la evolución económica para el resto del año 2024.

Por su parte, el Indicador Mensual de la Actividad Económica del Paraguay (IMAEP) también ha registrado un incremento, hasta un promedio de 126 a Set24, superior al promedio del año 2023 que fue de 123, explicado por el desempeño positivo de los servicios, las manufacturas y, en menor medida, la agricultura.

PERFIL DE NEGOCIOS

ACTIVIDAD COMERCIAL Y POSICIONAMIENTO

Empresa multisectorial, orientada a los rubros inmobiliario, comercial, alimenticio, de servicios y de aprovisionamiento de gas, con una participación moderada en los mercados en los que se desenvuelve

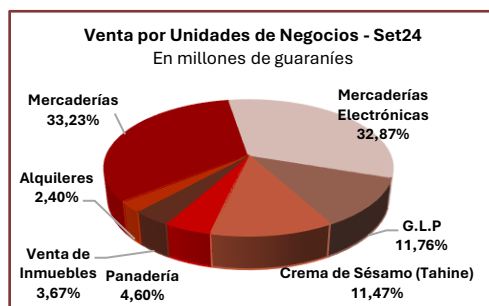
La sociedad fue constituida en abril de 2013 como una empresa dedicada principalmente a la realización de operaciones inmobiliarias, ya sea por cuenta propia, por terceros y/o por mandato, abarcando actividades como la construcción, venta o alquiler de unidades adaptadas a las necesidades de cada cliente. Para ello, cuenta con inmuebles industriales en el Parque Mercosur, así como propiedades ubicadas principalmente en el centro de Ciudad del Este, entre las que se destacan el Edificio SAX y el Edificio Nabil Center, donde se encuentran sus oficinas corporativas. También posee pisos y locales en los principales centros comerciales de la ciudad, además de una considerable cantidad de inmuebles.

Una de las características más destacadas de Family Global es su capacidad de diversificar sus unidades de negocio mediante la incursión en nuevos mercados, lo que le ha permitido ampliar significativamente su oferta de productos. Una de sus unidades más importantes es la comercialización de mercaderías de diferentes rubros, como construcción y ferretería, productos electrónicos, y otros relacionados con obras civiles y tecnología.

Asimismo, la empresa incursiona en otros rubros, como la producción y comercialización de pan árabe, en colaboración con restaurantes de comida árabe, invirtiendo en una marca propia y en un empaque distintivo. Desde 2019, también participa en el mercado de procesamiento de semillas de sésamo para la elaboración de pastas Tahine, distribuidas tanto en el mercado local como en los mercados internacionales, principalmente Brasil, Estados Unidos, Chile y Perú.

Desde 2022, inició operaciones en su unidad de negocio denominada GAS-PAR, dedicada al fraccionamiento y comercialización de Gas Licuado de Petróleo (GLP). En este contexto, la empresa firmó un importante acuerdo con la empresa estatal PETROPAR, lo que le permite explotar la marca para desarrollar sus actividades. La unidad cuenta con una planta fraccionadora ubicada en Ciudad del Este, construida sobre un inmueble de su propiedad de dos hectáreas, una de las más grandes de Alto Paraná. Esta instalación incluye un edificio de oficinas, un área de almacenamiento y cuatro tanques de GLP con capacidad para 600.000 litros.

Con casi 12 años de experiencia en el mercado, Family Global se posiciona como una empresa consolidada de tamaño mediano en los sectores en los que participa, los cuales cuentan con una fuerte competencia de empresas especializadas. Actualmente, concentra todas sus operaciones en el Departamento de Alto Paraná, sin sucursales en el interior ni en la Asunción, y no proyecta ampliar su cobertura geográfica mediante nuevos centros de atención.



En cuanto a las ventas por tipo de producto, la principal línea de negocio de la firma y su mayor fuente de ingresos es la venta de mercaderías de diversos rubros, especialmente en tecnología, construcción y ferretería, que representaron el 33,23% en las facturaciones totales, con un volumen de ventas de Gs. 13.204 millones al cierre de Set24. En segundo lugar, se encuentra la venta de mercaderías de productos electrónicos, que aportó el 32,87% en las facturaciones totales, con un volumen de Gs. 13.060 millones.

Por su parte, la nueva unidad de negocios GAS-PAR, dedicada a la comercialización de diferentes formatos de Gas Licuado de Petróleo (GLP), alcanzó una participación del 11,76% con un valor de Gs. 4.671 millones. Asimismo, el negocio de producción y venta de pastas de sésamo contribuyó

con Gs. 4.556 millones, equivalente al 11,47% de las facturaciones. Las demás unidades de negocio han registrado participaciones menores, como la sección de Panadería (Pan Árabe) que representó el 4,60% (Gs. 1.826 millones), la venta de inmuebles que aportó el 3,67% (Gs. 1.460 millones) y los alquileres que contribuyeron con el 2,40% (Gs. 955 millones).

En términos de modalidad de venta, el 65,83% de las facturaciones correspondió a ventas a crédito, que alcanzaron Gs. 28.513 millones en Set24. Las ventas al contado totalizaron Gs. 10.414 millones, que representaron el 24,04% del total, mientras que las exportaciones de bienes sumaron Gs. 4.380 millones, equivalentes al 10,11% de las facturaciones totales.

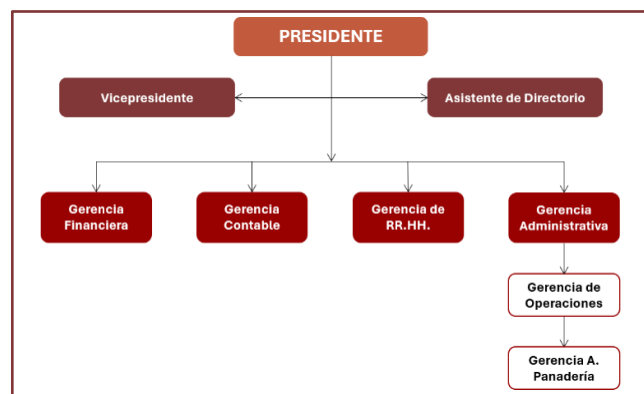
ADMINISTRACIÓN Y PROPIEDAD

Propiedad controlada por sus dos accionistas, quienes tienen una activa participación en la administración de la empresa, acompañado por un equipo ejecutivo con una significativa trayectoria en el rubro

La estructura de propiedad de la sociedad se distribuyó equitativamente entre sus dos accionistas al cierre de Set24, con el 100% del paquete accionario dividido entre el Sr. Nabil Bahjat Nasser y la Sra. Majidah Safieddine de Nasser. Cada accionista posee una participación del 50% del capital integrado, que asciende a Gs. 30.000 millones, representado por un total de 3.000 acciones. Durante el periodo evaluado, la base accionaria se mantuvo estable, al igual que su capital integrado, que no experimentó variaciones. Ambos accionistas forman parte del Directorio titular, lo que implica un alto grado de participación en la administración de la sociedad.

PLANA ACCIONARIA				
Nº	Accionista	Cant. de acciones	Monto	% de partic.
1	Nabil Bahjat Nasser	1.500	15.000.000.000	50,00%
2	Majidah de Nasser	1.500	15.000.000.000	50,00%
Total Capital Integrado		3.000	30.000.000.000	100%

DIRECTORIO	
Cargo	Nombre y Apellido
Presidente	Nabil Bahjat Nasser
Directora Titular	Majidah de Nasser
Síndico Titular	Vanessa Elizabeth Orlando Pereira



El Directorio, conformado por un presidente, una directora titular y un síndico, fue designado en la última Asamblea de Accionistas, celebrada del 2 de abril de 2024 e integrado por el Sr. Nabil Nasser, quien ocupa el cargo de Presidente, la Sra. Majidah de Nasser, como Directora Titular y la Sra. Vanesa Elizabeth Orlando, como Síndico Titular.

La empresa no posee una política formalizada sobre capitalización y distribución de dividendos, quedando a disposición de la Asamblea anual de Accionistas, el destino de las utilidades de cada año, las que generalmente son reinvertidas. En este sentido, los resultados del ejercicio 2023 fueron íntegramente retenidos, para su capitalización y la constitución de reservas.

Dentro de la estructura actual, el Directorio supervisa las cuatro principales gerencias de la empresa: la Gerencia Financiera, la Gerencia Contable, la Gerencia de Recursos Humanos y la Gerencia Administrativa. Esta última se divide en dos departamentos o áreas específicas: la Gerencia de Operaciones y la Gerencia de Panadería.

La estructura funcional actual ha permitido un adecuado desempeño en las actividades comerciales, con una gestión directiva estratégica y una activa participación del personal en todas las áreas. En cuanto a las políticas de buen gobierno corporativo, persiste la necesidad de ampliar estas políticas e implementar un manual propio, dado que las decisiones estratégicas están altamente concentradas en el Directorio y vinculadas directamente a sus principales accionistas.

Además, la ausencia de comités o áreas de apoyo que fortalezcan el control interno es un aspecto para mejorar. A la fecha de corte, sigue pendiente la elaboración de manuales de funciones y procedimientos, para formalizar la gestión de riesgos operacionales, de liquidez y de créditos, y establecer un plan de trabajo anual alineado con los objetivos estratégicos de la empresa.

Family Global no participa como persona jurídica en otras empresas, ni otras sociedades participan en su capital accionario. Sin embargo, sus propietarios tienen vínculos con otras empresas como personas físicas. Específicamente, ambos accionistas poseen una participación del 50% cada uno en la empresa Suisse Investment Corp. S.A., y en la firma Lea Estate S.A., donde el Sr. Nabil Bahjat Nasser ocupa el cargo de presidente, mientras que la Sra. Majidah Safieddine ejerce como vicepresidenta.

GESTIÓN OPERATIVA DEL NEGOCIO

La empresa no cuenta con manuales de políticas o procedimientos para los distintos riesgos a los que se expone, aunque se prevé una mayor formalización a medida que aumenten sus actividades comerciales

La empresa cuenta con diversas unidades de negocio, cada una con procesos operativos específicos. En el caso de la fábrica de pan árabe, dispone de una línea de producción automatizada que cumple con altos estándares de operación y que logra una capacidad de hasta 10.000 panes diarios. Por su parte, la fábrica de pasta de sésamo procesa semillas mediante un sistema de molienda, con una capacidad de producción máxima de 60 toneladas al mes.

En la unidad de Gas Licuado de Petróleo (GLP), el proceso incluye el almacenamiento en tanques diseñados específicamente para GLP, que garantizan condiciones seguras y adecuadas. La empresa está fortaleciendo su red de distribución a través de camiones distribuidores tercerizados y la entrega a granel a clientes empresariales. Asimismo, la fábrica cumple estrictamente con las normativas de seguridad y regulaciones vigentes para el manejo y transporte de GLP.

Desde el ámbito comercial, la empresa combina estrategias que garantizan un funcionamiento eficiente, tales como la segmentación de clientes y la definición de canales de ventas diversificados. Para la promoción de sus instalaciones inmobiliarias, utiliza tanto canales propios de difusión como la colaboración con agentes inmobiliarios para ampliar su alcance. Además, participa regularmente en eventos empresariales dirigidos a empresas nacionales y extranjeras vinculadas a los sectores de distribución, logística y manufactura.

En cuanto a las prácticas crediticias, la empresa financia sus ventas con plazos que van de 30 a 180 días, previa evaluación de las referencias comerciales de los clientes y los instrumentos de pago utilizados. Aunque no dispone de manuales formalizados para estas operaciones, mantiene una cartera de créditos a corto plazo que incluye cheques adelantados de clientes. También carece de una política específica para gestionar la morosidad.

En términos de políticas de financiamiento, la empresa ha implementado estrategias como el acceso a créditos de entidades bancarias nacionales, la emisión de programas en el mercado de valores, y el respaldo operativo de sus actividades comerciales. No obstante, estas estrategias tampoco están respaldadas por manuales formales. Con respecto al control interno, la empresa cuenta con un sistema de auditoría externa realizado anualmente por firmas tercerizadas.

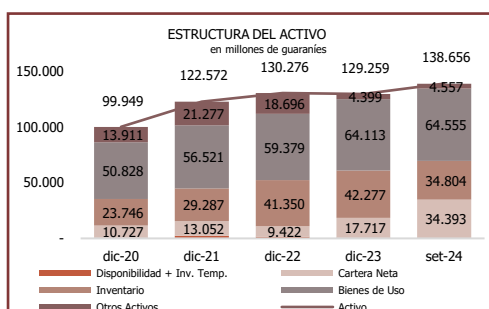
En el área tecnológica, la empresa dispone de un sistema integrado de gestión administrativa, aunque aún trabaja en el fortalecimiento de controles generales y la implementación de estándares de seguridad informática. No obstante, enfrenta riesgos relativos asociados al mantenimiento de sistemas, como incumplimiento de los requisitos del usuario o generación de funcionalidades no deseadas, además del riesgo de manipulación de datos sin la debida documentación. Por ello, se considera esencial elaborar manuales de usuario para las TIC.

La empresa no cuenta con procedimientos formalizados para la mitigación de riesgos de liquidez y operacionales, aunque aplica prácticas básicas como el control presupuestario y el monitoreo de objetivos estratégicos. Entre sus principales metas financieras se encuentran la renovación de líneas de crédito, el descuento de documentos en el sistema financiero y el acceso al mercado bursátil, con el objetivo de respaldar la comercialización de GLP y reestructurar sus deudas.

SITUACIÓN FINANCIERA

ESTRUCTURA Y CALIDAD DE ACTIVOS

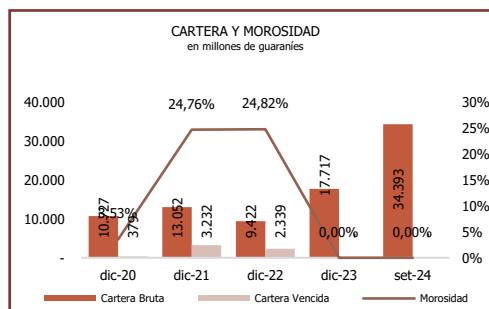
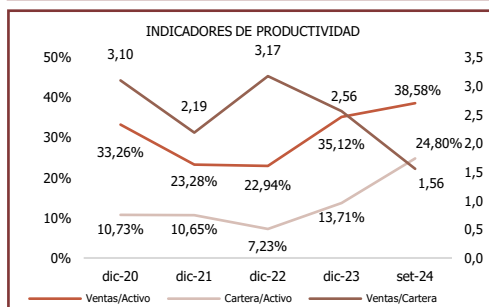
Estructura de activos con una alta participación de bienes de uso e inventarios, registrando un importante aumento de la cartera de créditos en el 2024



Los activos totales de la empresa crecieron 7,27% desde Gs. 129.259 millones en Dic23 hasta Gs. 138.656 millones en Set24, impulsado principalmente por el incremento de la cartera de neta de créditos, que en el 2024 experimentó un importante aumento de 94,12% desde Gs. 17.717 millones en Dic23 hasta Gs. 34.393 millones en Set24, explicado principalmente por la mayor venta a crédito, mientras que los inventarios disminuyeron 17,68% desde Gs. 42.277 millones en Dic23 hasta Gs. 34.804 millones en Set24, debido al aumento de las facturaciones.

En cuanto a los bienes de uso, continuaron con una tendencia creciente con respecto a los últimos años, aumentando hasta Gs. 64.555 millones en Set24, atribuido principalmente a las inversiones realizadas, y a las obras en curso y las mejoras en inmuebles propios, lo que responde a su modelo de negocio diversificado, en especial para la actividad de fraccionamiento de gas licuado, así como para el procesamiento de semillas de sésamo.

Con respecto a la productividad, el indicador de ventas en relación con la cartera de créditos disminuyó de 2,56 en Dic23 a 1,56 en Set24, explicado por el crecimiento de la cartera de créditos durante el periodo. En contraste, el indicador que relaciona las ventas con los activos, creció levemente desde 35,12% en Dic23 a 38,58% en Set24, que también mostró un aumento comparado con en el periodo interanual de 31,14% en Set23.

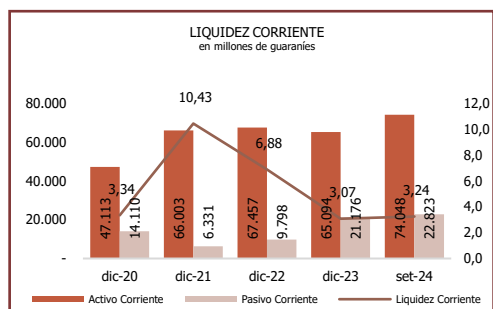


disminución de 26% de las cobranzas, comparado con el mismo periodo del año anterior, lo que también ha repercutido sobre el flujo de caja de la empresa. Sin embargo, la empresa no registra cartera vencida a la fecha de corte.

LIQUIDEZ Y FINANCIAMIENTO

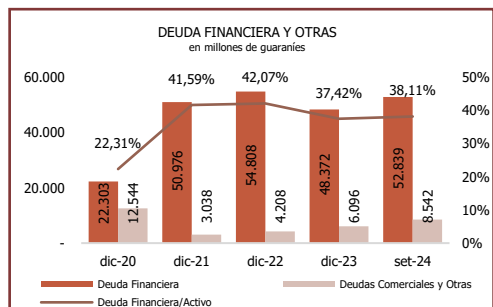
Relativos bajos niveles de liquidez con reducidos niveles de recursos disponibles y ajustados flujos de caja operativos, frente al aumento de la deuda financiera y las obligaciones de corto plazo

Al corte analizado, los activos corrientes aumentaron 13,76% desde Gs. 65.094 millones en Dic23 hasta Gs. 74.048 millones en Set24, representando el 53,40% de los activos totales de la empresa, lo que permitió cubrir 3,24 veces el valor de las deudas de corto plazo, con una prueba ácida de 1,72 excluyendo la ponderación de los inventarios, lo cual resulta relativamente bajo en relación con el volumen de las operaciones y el giro del negocio. El incremento del activo corriente se debió principalmente al aumento significativo de la cartera neta de créditos, que subió hasta Gs. 34.393 millones en Set24, en comparación con los niveles anteriores de Gs. 12.100 millones en Set23 y Gs. 17.717 millones en Dic23.



El pasivo corriente por su parte aumentó 7,78% en el 2024 desde Gs. 21.176 millones en Dic23 hasta Gs. 22.823 millones en Set24, aunque su crecimiento interanual fue de 67,50% comparado con Gs. 13.626 millones en Set23. Esta variación interanual estuvo explicada principalmente por el incremento de la deuda bancaria de corto plazo hasta Gs. 12.890 millones, representando el 56,48% del pasivo corriente.

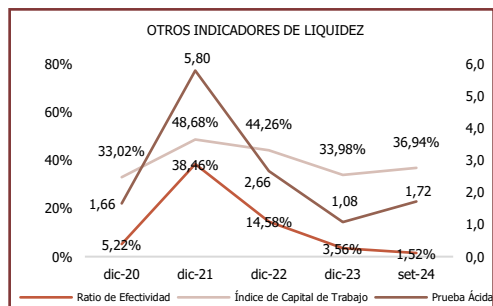
En cuanto a su estructura de fondeo, la empresa mantiene una parte importante de sus operaciones financiada mediante deuda financiera, la cual representó el 83,82% del pasivo total y el 38,11% del total de activos en Set24. La deuda bancaria redujo su participación del 94,44% en Set23 a 81,93% en Set24, mientras que la deuda bursátil registró una participación del 15,44% en Set24, debido a la reciente colocación de bonos del PEG G1 a través del mercado de valores.



Sin embargo, la deuda financiera total, incluyendo la bancaria, bursátil y con terceros, registró un leve aumento interanual de solo 2,38% desde Gs. 51.611 millones en Set23 hasta Gs. 52.839 millones en Set24, con un incremento de 9,23% comparado con el cierre del 2023 de Gs. 48.372 millones. Asimismo, las deudas comerciales con proveedores registraron un leve aumento interanual de 1,06% hasta Gs. 7.215 millones, con un importante incremento de 86,87% comparado con el cierre del 2023 de Gs. 3.861 millones.

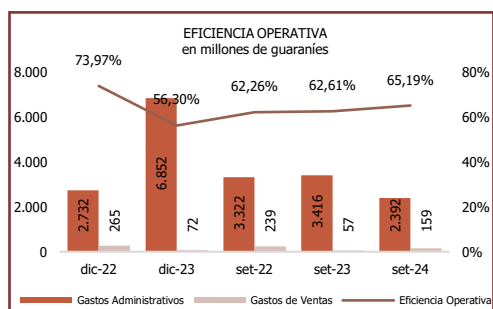
Con respecto a los demás indicadores de liquidez, registraron niveles relativamente bajos, en relación con el volumen de las obligaciones de corto plazo. El índice de capital de trabajo aumentó levemente desde 33,98% en Dic23 a 36,94% en Set24, mientras que el ratio de efectividad que mide los recursos disponibles, se redujo desde 3,56% en Dic23 a 1,52% en Set24, siendo un nivel muy bajo para el tipo de negocio.

Las disponibilidades registraron una reducción de 53,92% desde Gs. 753 millones en Dic23 a Gs. 347 millones en Set24; y del 85,91% en términos interanuales comparado con Gs. 2.462 millones en Set23. Esto también se vio reflejado en el flujo de caja operativo, registrando un nivel deficitario al corte analizado.



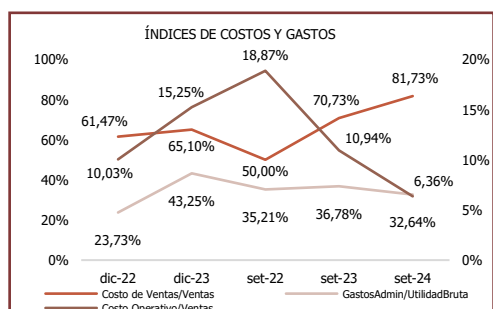
GESTIÓN Y ESTRUCTURA OPERATIVA

Mejora en la eficiencia operativa debido a una reducción en la estructura de gastos operacionales, aunque los costos de ventas se han incrementado con efecto sobre los márgenes de utilidad



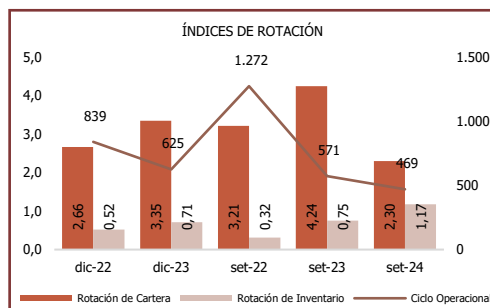
Con respecto a la estructura de costos operacionales, la mayor parte estuvo conformada por los gastos administrativos, los cuales en términos interanuales, disminuyeron 29,98% desde Gs. 3.416 millones en Set23 hasta Gs. 2.392 millones en Set24. Esta reducción se explicó principalmente por una disminución conjunta del 99,79% en los gastos legales y el IVA.

Por otro lado, los gastos de ventas mostraron un leve incremento hasta Gs. 159 millones en Set24, impulsados por mayores erogaciones en exportaciones, fletes, uniformes y gastos de representación. Como resultado, el indicador de eficiencia operativa mantuvo su tendencia creciente, subiendo desde 62,61% en Set23 a 65,19% en Set24, cifra por encima del promedio histórico interanual que fue de 64,07%.



Sin embargo, los costos de ventas aumentaron 46,07% desde Gs. 22.448 millones en Set23 hasta Gs. 32.790 millones en Set24, lo que absorbió el crecimiento de las ventas, afectando la utilidad bruta, al corte analizado. Este incremento de los gastos de ventas estuvo explicado mayormente por las inversiones en las nuevas unidades de negocio y las compras de nuevas maquinarias e insumos, lo que a su vez requirió mayor uso del capital operativo.

En cuanto a los índices relacionados con costos y gastos, el indicador de costos operativos respecto a las ventas disminuyó desde 10,94% en Set23 a 6,36% en Set24, debido a la reducción en los costos operacionales respecto a las ventas realizadas. La reducción de los gastos administrativos alivió la presión sobre la utilidad bruta, cuyo indicador pasó de 36,78% en Set23 a 32,64% en Set24. No obstante, el indicador que mide la relación entre los costos de ventas y las ventas totales, aumentó de 70,73% en Set23 a 81,73% en Set24, explicado por el incremento en los costos de ventas.

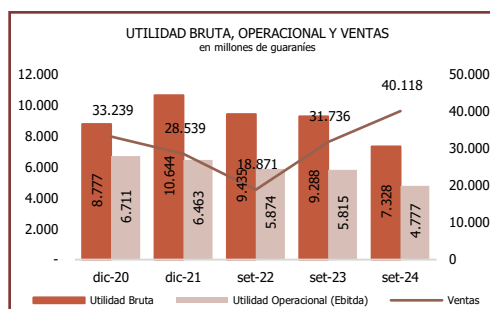


En lo referente al ciclo operacional, la rotación de cartera disminuyó de 4,24 en Set23 a 2,30 en Set24, debido a un mayor volumen de facturaciones, aunque mayormente compuesto por ventas a crédito a clientes deudores locales. En contraste, la rotación de inventario aumentó de 0,75 en Set23 a 1,17 en Set24, como consecuencia de la reducción en los niveles de inventario por las mayores ventas.

Como resultado, el ciclo operacional disminuyó de 571 días en Set23 a 469 días en Set24, impulsado principalmente por una mejora en la rotación de inventarios. Adicionalmente, el periodo promedio de pago se redujo de 86 días en Set23 a 59 días en Set24, mientras que el periodo promedio de cobro aumentó de 86 días a 159 días durante el mismo periodo, que significó un mayor rezago en la recuperación de los créditos.

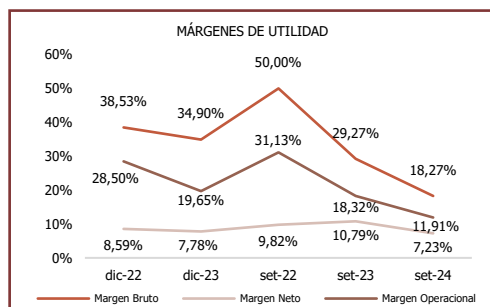
UTILIDAD Y RENTABILIDAD

Reducción de los niveles de utilidad y rentabilidad, como resultado de menores márgenes obtenidos, derivados de un mayor incremento de los costos de ventas en comparación con las facturaciones



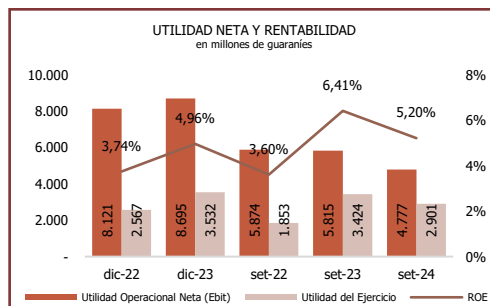
Las ventas de la compañía han mantenido una trayectoria ascendente desde el 2022, registrando un incremento del 26,41% en el periodo evaluado. Estas pasaron de Gs. 31.736 millones en Set23 a Gs. 40.118 millones en Set24, aumento que estuvo acompañado por un crecimiento proporcionalmente mayor en los costos de ventas, los cuales se incrementaron 46,07% desde Gs. 22.448 millones hasta Gs. 32.790 millones en el mismo periodo.

Como resultado, la utilidad bruta disminuyó en 21,10%, reduciéndose de Gs. 9.288 millones en Set23 a Gs. 7.328 millones en Set24, debido al significativo incremento de los costos de ventas en comparación con los ingresos, lo que provocó una contracción en el margen bruto, que descendió de 29,27% a 18,27%.



A pesar de una reducción en la estructura de gastos operativos, la utilidad operacional (EBITDA) también se redujo en 17,85%, al pasar de Gs. 5.815 millones en Set23 hasta Gs. 4.777 millones en Set24. Este resultado refleja el impacto del aumento en los costos de ventas frente a los ingresos generados, lo que impulsó la caída del margen operacional, que disminuyó de 18,32% a 11,91%.

Durante el periodo evaluado, no se registraron movimientos en las cuentas de depreciaciones y amortizaciones, por el que el EBIT (Utilidad Operativa Neta) coincidió con el EBITDA, manteniéndose en Gs. 4.777 millones.

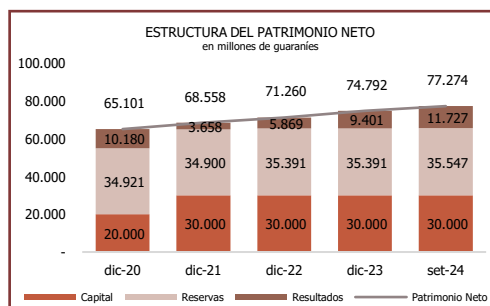


En relación con otros componentes que afectan a la utilidad, no hubo movimientos en los resultados no operativos. En tanto, que los gastos financieros disminuyeron 17,24% de Gs. 2.396 millones en Set 23 a Gs. 1.983 millones en Set24. A pesar de esta reducción, la utilidad neta del ejercicio disminuyó 15,27% desde Gs. 3.424 millones hasta Gs. 2.901 millones, descenso que también impactó en el margen neto, que se contrajo de 10,79% a 7,23%.

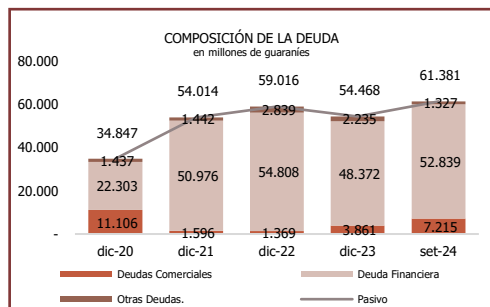
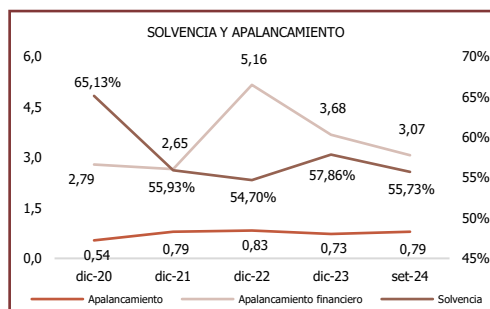
En cuanto a los indicadores de rentabilidad, se observó un comportamiento variable, como la rentabilidad del capital (ROE), que aumentó de 3,60% en Set22 a 6,41% en Set23, pero posteriormente descendió a 5,20% en Set24. Por su parte, la rentabilidad del activo (ROA) mostró una disminución, pasando de 3,36 en Set23 a 2,79% en Set24.

SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO

Moderados niveles de solvencia patrimonial, acompañados de incrementos en el apalancamiento y en el endeudamiento debido a compromisos financieros



Durante el periodo 2020-2024, el patrimonio neto de la empresa mostró una trayectoria creciente y en el periodo evaluado aumentó 3,32% desde Gs. 71.792 millones en Dic23 hasta Gs. 77.274 millones en Set24. Este incremento se atribuyó principalmente al aumento de los resultados, que crecieron 24,74% de Gs. 9.401 millones a Gs. 11.727 millones en el mismo periodo. Además, las reservas de la empresa crecieron hasta Gs. 35.547 millones a Set24, luego de que los propietarios decidieran no distribuir las utilidades correspondientes al ejercicio de 2023, según el Acta de Asamblea N° 16 de fecha 02/04/2024.



En contraste, los demás componentes del patrimonio neto, como el capital, permanecieron sin variaciones, manteniéndose en Gs. 30.000 millones. Para los primeros nueve meses del 2024, la estructura del patrimonio neto se distribuyó de la siguiente manera: el capital representó el 38,82%, las reservas el 46,00%, y los resultados el 15,18%.

Aunque el patrimonio neto registró un incremento, el indicador de solvencia patrimonial disminuyó de 57,86% en Dic23 a 55,73% en Set24, explicado por un aumento proporcionalmente mayor del activo respecto al patrimonio neto. Sin embargo, este nivel sigue siendo superior al promedio histórico de 53,64%.

En cuanto a los pasivos de la empresa, estos aumentaron 12,69%, desde Gs. 54.468 millones en Dic23 hasta Gs. 61.381 millones en Set24 y estuvieron compuestos principalmente por deudas financieras, que crecieron 9,23%, de Gs. 48.372 millones a Gs. 52.839 millones, con el 72,97% concentrado en el largo plazo y el 16,85% restante en el corto plazo. No obstante, al apalancamiento financiero disminuyó levemente de 3,68 a 3,07.

Por otro lado, las deudas comerciales aumentaron 86,87% de Gs. 3.861 millones hasta Gs. 7.215 millones, debido al incremento en las obligaciones con proveedores locales. En contraste, las otras deudas, como las obligaciones fiscales, cargas sociales y cheques diferidos emitidos disminuyeron hasta Gs. 1.327 millones.

El indicador de apalancamiento, medido por la relación entre el pasivo y el patrimonio neto, aumentó de 0,73 en Dic23 a 0,79 en Set24, así como el nivel de endeudamiento pasó de 42,14% a 44,27% en el mismo periodo. La relación entre la deuda total y el resultado operativo subió de 6,11 en Dic23 a 9,64 en Set24, mientras que la cobertura de gastos financieros aumentó de 1,94 a 2,41 en el mismo periodo. Por último, la relación deuda/ventas registró un valor de 1,15 en Set24.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA PROYECTADO									
En millones de Guaraníes									
Ingresos y Egresos	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Ventas	40.118	44.130	48.543	53.397	58.737	64.610	69.133	73.972	79.151
Costo de ventas (pago proveedores)	-26.317	-28.949	-31.844	-35.028	-38.531	-42.384	-45.351	-48.526	-51.923
Utilidad bruta	13.801	15.181	16.699	18.369	20.205	22.226	23.782	25.447	27.228
Gastos comerciales o de ventas	-562	-618	-680	-748	-822	-905	-968	-1.036	-1.108
Gastos administrativos	-3.611	-3.972	-4.369	-4.806	-5.286	-5.815	-6.222	-6.658	-7.124
Utilidad operacional (Ebitda)	9.628	10.591	11.650	12.815	14.097	15.507	16.592	17.753	18.996
Capital operativo	-5.585	-2.929	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO OPERATIVO	4.043	7.662	11.650	12.815	14.097	15.507	16.592	17.753	18.996
Emisión de bonos	5.585	8.415	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	5.585	8.415	0	0	0	0	0	0	0
Amortización de bonos (capital)	0	0	0	-1.401	-113	-3.500	-3.500	0	0
Amortización de bonos (intereses)	-421	-1.135	-1.139	-959	-926	-414	0	0	0
Amortización de préstamos bancarios	0	-8.433	-7.364	-6.380	-3.057	-2.842	-2.642	-2.435	-2.229
Pago de Dividendos	0	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000
Egresos financieros	-421	-10.568	-9.503	-9.740	-5.096	-7.756	-7.142	-3.435	-3.229
FLUJO FINANCIERO	5.164	-2.153	-9.503	-9.740	-5.096	-7.756	-7.142	-3.435	-3.229
FLUJO DE CAJA	9.207	5.509	2.147	3.075	9.001	7.751	9.450	14.318	15.767
Saldo Inicial	347	9.554	15.063	17.211	20.286	29.287	37.037	46.487	60.805
FLUJO FINAL ACUMULADO	9.554	15.063	17.211	20.286	29.287	37.037	46.487	60.805	76.573

Family Global S.A.E. ha realizado la proyección de su flujo de caja para los próximos años, exponiendo perspectivas positivas a partir del desempeño de las facturaciones durante el ejercicio 2024. Las estimaciones respecto a los ingresos operativos reflejan incrementos sostenidos, acompañando al aumento de las operaciones comerciales, planteándose un escenario optimista con un crecimiento de las ventas del 15% entre el 2024-2025 y un promedio del 10% anual en los años siguientes. En este sentido, el 80% de los ingresos provendrá de la venta de mercaderías, mientras que el 20% restante corresponderá a servicios.

En cuanto al flujo financiero, se proyecta la emisión de bonos por Gs. 8.415 millones en el 2025 dentro del PEG G1, mientras que no se prevé asumir nuevos compromisos financieros ni realizar emisiones adicionales en los años posteriores, lo que refleja una alta dependencia del flujo operativo para cumplir con las obligaciones financieras.

Los egresos financieros estarán asignados a la amortización de los bonos del PEG G1 y de la deuda bancaria, por lo que se proyectan flujos financieros negativos en todo el periodo proyectado, lo que refleja la dependencia del desempeño operativo para generar flujos de caja suficientes para el cumplimiento de las obligaciones financieras, ya que no se planea recurrir a nuevos préstamos o emisiones adicionales.

Finalmente, en cuanto a la evolución del flujo final de caja, se proyectan saldos positivos durante todo el periodo, con importantes saldos acumulados. Sin embargo, este flujo proyectado no se corresponde con la situación financiera de la empresa de los últimos años.

CARACTERÍSTICAS DEL INSTRUMENTO

PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL G1	
CARACTERÍSTICAS	DETALLES
Emisor	FAMILY GLOBAL S.A.E.
Denominación del Programa	G1
Acta de Aprobación	Actas de Directorio N° 105 de fecha 03/04/2023 y N° 112 de fecha 25/10/2023.
Moneda y monto del Programa	Gs. 28.000.000.000 (Guaraníes Veintiocho mil millones).
Monto Colocado	Gs. 5.619.000.000.000 (Guaraníes Cinco mil seiscientos diez y nueve millones).
Plazo máximo de la Emisión	De 365 días (1 año) a 3650 días (10 años), dependiendo de cada serie emitida.
Tasa de interés	A ser definida en cada serie emitida dentro del marco del presente programa.
Pago de Capital e Intereses	A ser definida en cada serie emitida dentro del marco del presente programa.
Destino de Fondos	Los fondos obtenidos serán destinados a: I) Capital operativo para compra de Gas Licuado de Petróleo por Gs. 4.900 millones; II) Compra de 15.000 Garrafas de Gas Licuado de Petróleo por Gs. 4.100 millones; III) Construcción de Depósitos en Planta GLP por Gs. 2.800 millones; IV) Capital operativo para compra de Sésamo por Gs. 2.200 millones; y V) Amortización de Deuda Bancaria por Gs. 14.000 millones.
Garantía	Común, a sola firma.
Rescate Anticipado	No se prevé el procedimiento rescate anticipado.
Agente Organizador	National Consultant S.A.
Agente Colocador	Todas las Casas de Bolsa debidamente habilitadas por la CNV y en la BVPASA.
Representante de Obligacionistas	FAIS Casa de Bolsa S.A.

FAMILY GLOBAL S.A.E. aprobó la emisión y colocación de bonos en el mercado de valores, conforme al Acta N° 105 de fecha 3 de abril de 2023, modificada por el Acta N° 112 del 25 de Octubre de 2023, bajo el esquema del Programa de Emisión Global G1, por un monto máximo de Gs. 28.000 millones. Actualmente, esta emisión se ha desglosado en 4 series de bonos, con un monto total colocado de Gs. 5.619 millones.

Los vencimientos de las respectivas series han sido calendarizados de la siguiente manera: Ene27 (Serie 1), Ene28 (Serie 2), Ene29 (Serie 3) y Ago31 (Serie 4), con la amortización de intereses realizada de forma mensual, conforme lo especificado en los prospectos complementarios de cada serie.

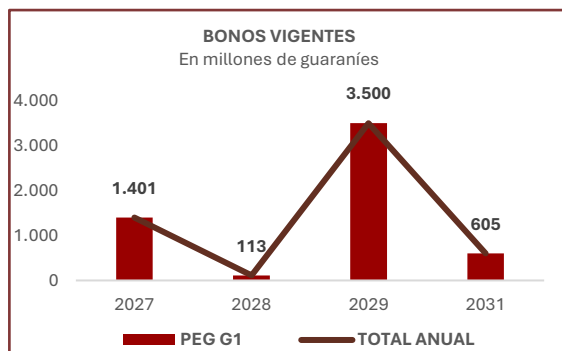
De acuerdo con las condiciones generales establecidas, el programa contempla una garantía común de la emisora. National Consultant S.A. actúa como agente organizador y FAIS Casa de Bolsa S.A. como representante de los obligacionistas. Los recursos obtenidos de la emisión de bonos bajo este programa se destinarán a: I) Capital operativo para la compra de Gas Licuado de Petróleo por Gs. 4.900 millones; II) Compra de 15.000 Garrafas de Gas Licuado de Petróleo por Gs. 4.100 millones; III) Construcción de Depósitos en Planta GLP por Gs. 2.800 millones; IV) Capital Operativo para la compra de Sésamo por Gs. 2.200 millones y V) Amortización de deuda bancaria por Gs. 14.000 millones.

Considerando los principales indicadores financieros de liquidez, solvencia, apalancamiento y rentabilidad, así como el flujo de caja proyectado, al momento de la calificación se evaluó el impacto de este Programa de Bonos sobre el endeudamiento total, la generación de utilidades y la sostenibilidad del negocio. Se concluyó que FAMILY GLOBAL cuenta con una razonable capacidad de apalancamiento, teniendo en cuenta el volumen de sus actividades operativas, su solvencia y su posición de liquidez.

Programa de Emisión Global PEG G1: Monto autorizado Gs. 28.000.000.000.-								
Registrado según Certificado de Registro de la SIV N° 004 de fecha 16/01/2024.								
Registrado según Resolución del BVPASA N° 2.895/24 de fecha 25/01/2024.								
Fecha	Serie	Emitido Gs.	Colocado Gs.	Pagado Gs.	Tasa anual	Fecha Vto.	Plazo Años	Vigente Gs.
29-ene-24	1	3.500.000.000	1.401.000.000	0	14,00%	28-ene-27	3,0	1.401.000.000
29-ene-24	2	3.500.000.000	113.000.000	0	15,00%	28-ene-28	4,0	113.000.000
29-ene-24	3	3.500.000.000	3.500.000.000	0	16,00%	26-ene-29	5,0	3.500.000.000
28-ago-24	4	3.500.000.000	605.000.000	0	14,00%	27-ago-31	7,0	605.000.000
		14.000.000.000	5.619.000.000	0				5.619.000.000

ANTECEDENTES DE EMISIONES ANTERIORES

PROGRAMAS DE EMISIÓN GLOBAL EMITIDOS					
Año de Emisión	Programa	Monto Emitido	Monto Colocado	Pagado	Saldo Vigente
2.024	PEG G1	14.000.000.000	5.619.000.000	0	5.619.000.000
TOTAL DEUDA		14.000.000.000	5.619.000.000	0	5.619.000.000



El PEG G1 fue autorizado según el Registro de la SIV N° 004 de fecha 16/01/2024 y la Resolución del BVPASA N° 2.895 de fecha 25/01/2024, por un monto máximo de Gs. 28.000 millones. Hasta la fecha, se ha emitido un total de Gs. 14.000 millones, de los cuales se han colocado Gs. 5.619 millones. Específicamente, la Serie 1 fue emitida por un monto de Gs. 3.500 millones, con una tasa de interés anual del 14%, y con vencimiento establecido para el 28 de enero de 2027. De esta emisión, se colocaron Gs. 1.401 millones, mientras que el saldo de Gs. 2.099 millones fue anulado.

La Serie 2 también fue emitida por Gs. 3.500 millones, con una tasa de interés anual del 15%, y la devolución del capital está programada para el 28 de enero de 2028. Esta serie fue colocada por Gs. 131 millones, mientras que el saldo de Gs. 3.387 millones también fue anulado.

La Serie 3 fue emitida y colocada por un valor de Gs. 3.500 millones, con una tasa de interés anual del 16%, y vencimiento establecido para el 26 de enero de 2029. Finalmente, la Serie 4 fue emitida por Gs. 3.500 millones, con un monto colocado de Gs. 605 millones, y con un saldo de Gs. 2.895 millones, con una tasa de interés anual del 14% y un vencimiento previsto para el 27 de agosto de 2031.

CUADRO COMPARATIVO DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS

En millones de guaraníes									
BALANCE GENERAL	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	Var%	set-22	set-23	set-24	Var%
ACTIVO	99.949	122.572	130.276	129.259	-0,78%	140.169	135.891	138.656	2,03%
Activo Corriente	47.113	66.003	67.457	65.094	-3,50%	79.516	69.328	74.048	6,81%
Disponibilidades	736	2.435	1.429	753	-47,31%	13.482	2.462	347	-85,91%
Créditos Netos CP	10.727	13.052	9.422	17.717	88,04%	7.845	12.100	34.393	184,24%
Inventario	23.746	29.287	41.350	42.277	2,24%	39.938	39.652	34.804	-12,23%
Otros activos corrientes	11.903	21.229	15.256	4.347	-71,51%	18.251	15.114	4.504	-70,20%
Activo no corriente	52.836	56.569	62.819	64.165	2,14%	60.653	66.563	64.608	-2,94%
Bienes de uso	50.828	56.521	59.379	64.113	7,97%	58.882	63.555	64.555	1,57%
Otros activos no corrientes	2.008	48	3.440	52	-98,49%	1.771	3.008	53	-98,24%
PASIVO	34.847	54.014	59.016	54.468	-7,71%	69.758	61.207	61.381	0,28%
Pasivo corriente	14.110	6.331	9.798	21.176	116,13%	22.821	13.626	22.823	67,50%
Deuda comercial	11.106	1.596	1.369	3.861	182,03%	3.480	7.139	7.215	1,06%
Deuda bancaria	0	1.061	236	12.890	5361,86%	2.096	1.160	12.890	1011,21%
Deuda con terceros	1.566	2.232	5.354	2.190	-59,10%	14.376	2.870	1.391	-51,53%
Otras deudas	1.437	1.442	2.839	2.235	-21,28%	2.869	2.457	1.327	-45,99%
Pasivo no corriente	20.737	47.683	49.218	33.292	-32,36%	46.937	47.581	38.558	-18,96%
Deuda bancaria LP	20.737	47.683	49.218	33.292	-32,36%	46.937	47.581	30.401	-36,11%
PATRIMONIO NETO	65.101	68.558	71.260	74.792	4,96%	70.411	74.684	77.274	3,47%
Capital	20.000	30.000	30.000	30.000	0,00%	30.000	30.000	30.000	0,00%
Reservas	34.921	34.900	35.391	35.391	0,00%	35.256	35.391	35.547	0,44%
Resultados Acumulados	6.975	0	3.302	5.869	77,74%	3.302	5.869	8.826	50,38%
Resultado del Ejercicio	3.205	3.658	2.567	3.532	37,59%	1.853	3.424	2.901	-15,27%
ESTADO DE RESULTADOS	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	Var%	set-22	set-23	set-24	Var%
Ventas	33.239	28.539	29.886	45.399	51,91%	18.871	31.736	40.118	26,41%
Costos	-24.461	-17.895	-18.371	-29.555	60,88%	-9.436	-22.448	-32.790	46,07%
Utilidad bruta	8.777	10.644	11.515	15.844	37,59%	9.435	9.288	7.328	-21,10%
Gastos de Ventas	-516	-263	-265	-72	-72,83%	-239	-57	-159	178,95%
Gastos Administrativos	-1.550	-3.918	-2.732	-6.852	150,81%	-3.322	-3.416	-2.392	-29,98%
Utilidad operacional (EBITDA)	6.711	6.463	8.518	8.920	4,72%	5.874	5.815	4.777	-17,85%
Depreciaciones y amortizaciones	-216	-456	-397	-225	-43,32%	0	0	0	n/a
Utilidad operacional neta (EBIT)	6.496	6.007	8.121	8.695	7,07%	5.874	5.815	4.777	-17,85%
Gastos financieros	-1.523	-2.463	-4.509	-4.597	1,95%	-4.259	-2.396	-1.983	-17,24%
Utilidad ordinaria	4.973	3.544	3.612	4.098	13,46%	1.615	3.419	2.794	-18%
Resultados no operativos	-1.402	503	-735	-14	-98,10%	238	5	0	-100,00%
Utilidad antes de impuestos	3.571	4.047	2.877	4.084	41,95%	1.853	3.424	2.794	-18,40%
Impuesto a la renta	-366	-389	-310	-552	78,06%	0	0	107	n/a
Utilidad del ejercicio	3.205	3.658	2.567	3.532	37,59%	1.853	3.424	2.901	-15,27%

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA

En millones de guaraníes y veces									
INDICADOR	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	Var%	set-22	set-23	set-24	Var%
CARTERA Y MOROSIDAD									
Cartera Bruta	10.727	13.052	9.422	17.717	88,04%	7.845	12.100	34.393	184,24%
Cartera Vencida	379	3.232	2.339	0	-100,00%	2.063	1.731	0	-100,00%
Morosidad	3,53%	24,76%	24,82%	0,00%	-100,00%	26,30%	14,31%	0,00%	-100,00%
Morosidad respecto al patrimonio	0,58%	4,71%	3,28%	0,00%	-100,00%	2,93%	2,32%	0,00%	-100,00%
Cartera/Activo	10,73%	10,65%	7,23%	13,71%	89,52%	5,60%	8,90%	24,80%	178,57%
Ventas/Cartera	3,10	2,19	3,17	2,56	-19,21%	3,21	3,50	1,56	-55,53%
LIQUIDEZ									
Liquidez Corriente	3,34	10,43	6,88	3,07	-55,35%	3,48	5,09	3,24	-36,23%
Prueba Ácida	1,66	5,80	2,66	1,08	-59,56%	1,73	2,18	1,72	-21,05%
Ratio de Efectividad	5,22%	38,46%	14,58%	3,56%	-75,62%	59,08%	18,07%	1,52%	-91,59%
Índice de capital de trabajo	33,02%	48,68%	44,26%	33,98%	-23,23%	40,45%	40,99%	36,94%	-9,87%
Dependencia de Inventario	11,14%	-31,26%	-2,55%	6,40%	-351,35%	3,74%	-2,36%	-34,24%	1350,53%
Deuda Financiera/Activo	22,31%	41,59%	42,07%	37,42%	-11,05%	45,24%	37,98%	38,11%	0,34%
GESTIÓN									
Rotación de cartera	4,59	2,40	2,66	3,35	25,80%	3,21	4,24	2,30	-45,77%
Rotación de Inventario	1,28	0,67	0,52	0,71	35,89%	0,32	0,75	1,17	56,14%
Periodo Promedio de Cobro	79	152	137	109	-20,51%	114	86	159	84,40%
Periodo Promedio de Pago	163	32	27	47	75,31%	100	86	59	-30,81%
Ciclo operacional	366	693	839	625	-25,44%	1.272	571	469	-17,83%
Apalancamiento Operativo	1,35	1,77	1,42	1,82	28,51%	1,61	1,60	1,53	-3,96%
Ventas/Activo	33,26%	23,28%	22,94%	35,12%	53,10%	17,95%	31,14%	38,58%	23,89%
ENDEUDAMIENTO									
Solvencia	65,13%	55,93%	54,70%	57,86%	5,78%	50,23%	54,96%	55,73%	1,40%
Endeudamiento	34,86%	44,07%	45,30%	42,14%	-6,98%	49,77%	45,04%	44,27%	-1,72%
Cobertura de las Obligaciones	47,57%	102,08%	86,94%	42,12%	-51,55%	34,32%	56,90%	27,91%	-50,95%
Apalancamiento	0,54	0,79	0,83	0,73	-12,06%	0,99	0,82	0,79	-3,08%
Apalancamiento financiero	2,79	2,65	5,16	3,68	-28,70%	6,31	3,09	3,07	-0,72%
Cobertura de Gastos Financieros	4,41	2,62	1,89	1,94	2,71%	1,38	2,43	2,41	-0,74%
Deuda/EBITDA	5,19	8,36	6,93	6,11	-11,87%	8,91	7,89	9,64	22,08%
Deuda/Ventas	1,05	1,89	1,97	1,20	-39,24%	2,77	1,45	1,15	-20,67%
RENTABILIDAD									
ROA	3,21%	2,98%	1,97%	2,73%	38,68%	1,76%	3,36%	2,79%	-16,96%
ROE	5,18%	5,64%	3,74%	4,96%	32,64%	3,60%	6,41%	5,20%	-18,82%
Margen Bruto	26,41%	37,30%	38,53%	34,90%	-9,42%	50,00%	29,27%	18,27%	-37,59%
Margen Operacional	20,19%	22,65%	28,50%	19,65%	-31,06%	31,13%	18,32%	11,91%	-35,01%
Margen Neto	9,64%	12,82%	8,59%	7,78%	-9,42%	9,82%	10,79%	7,23%	-32,98%
Eficiencia Operativa	76,46%	60,72%	73,97%	56,30%	-23,89%	62,26%	62,61%	65,19%	4,12%
Costo de Mercaderías/Ventas	73,59%	62,70%	61,47%	65,10%	5,91%	50,00%	70,73%	81,73%	15,55%
Costo Operativo/Ventas	6,22%	14,65%	10,03%	15,25%	52,09%	18,87%	10,94%	6,36%	-41,89%
Costo Operacional/Utilidad Bruta	23,54%	39,28%	26,03%	43,70%	67,91%	37,74%	37,39%	34,81%	-6,90%
Gastos Admin/Utilidad Bruta	17,66%	36,81%	23,73%	43,25%	82,28%	35,21%	36,78%	32,64%	-11,25%

ANEXO

NOTA: El informe fue preparado con base en los estados contables anuales desde diciembre del 2019 al 2023, así como los estados contables de setiembre del 2022 al 2024 y 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 G1 de **FAMILY GLOBAL 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 Superintendencia 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.
2. Estados financieros y contables para los periodos de setiembre del 2022 al 2024.
3. Composición y plazos de vencimiento de la cartera de créditos.
4. Política comercial y esquema de financiamiento a clientes.
5. Políticas y procedimientos de créditos y cobranzas.
6. Detalles de composición y evolución de inventarios.
7. Estructura de financiamiento, detalles de sus pasivos.
8. Composición y participación accionaria de la emisora, vinculación con otras empresas.
9. Composición de Directorio y análisis de la propiedad.
10. Antecedentes de la empresa e informaciones generales de las operaciones.
11. Flujo de caja proyectado, con sus respectivos escenarios y supuestos.
12. Prospectos del Programa de Emisión Global G1 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 G1.

La emisión de la calificación del Programa de Emisión Global G1 de **FAMILY GLOBAL S.A.E.** se realiza conforme a lo dispuesto en la Ley N° 3.899/09 y la Resolución CNV CG N° 35/23.

Fecha de Calificación: 5 de Febrero de 2025

Fecha de Publicación: 6 de Febrero de 2025

Corte de Calificación: 30 de Setiembre 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

FAMILY GLOBAL S.A.E.	CALIFICACIÓN LOCAL	
	CATEGORÍA	TENDENCIA
PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL G1	pyBB+	Sensible (-)

BB: Corresponde a aquellos instrumentos con significativo riesgo crediticio que cuentan con capacidad para el pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es variable y susceptible de deteriorarse ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía, pudiendo incurrirse en retraso en el pago de intereses y del capital.

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 Superintendencia 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 **FAMILY GLOBAL 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 PCG Auditores Consultores y los Estados Financieros al 30 de Setiembre 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. Fernando Morínigo Analista de Riesgos fmorinigo@syr.com.py
---	--