

FAMILY GLOBAL S.A.E.

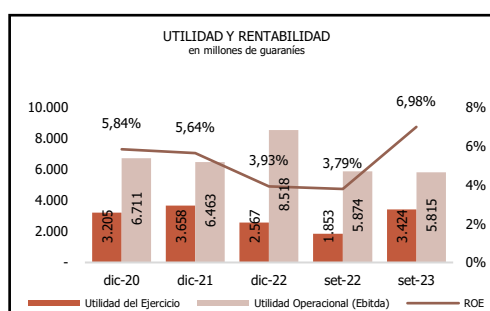
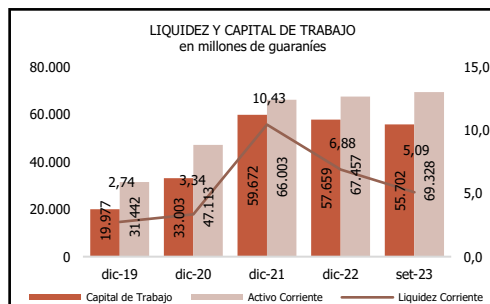
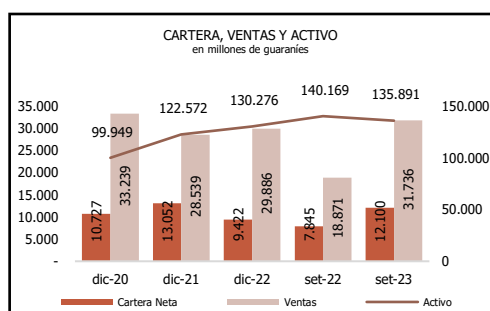
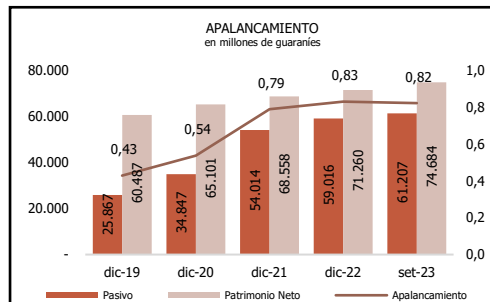
PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL: G1

MONTO MÁXIMO: Gs. 28.000.000.000

CERTIFICADO SIV N°: 004_16012024

PEG G1	SET-2023
CATEGORÍA	pyBBB-
TENDENCIA	Estable

BBB: Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una suficiente capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de debilitarse ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.



FUNDAMENTOS DE LA CALIFICACIÓN

Solventa&Riskmétrica asigna la calificación **pyBBB-** con tendencia **Estable** al Programa de Emisión Global **G1** de la empresa **Family Global S.A.E.**, con fecha de corte al 30 de Setiembre de 2023, fundamentada en los razonables niveles de solvencia patrimonial y apalancamiento, así como su elevada posición de liquidez ante sus obligaciones de corto plazo y el incremento de las ventas a partir de la explotación de diversas unidades de negocios. Por otra parte, la calificación incorpora el elevado monto de la deuda con respecto al resultado operativo, la presión de los costos de mercaderías sobre los ingresos por ventas y su exposición al riesgo crediticio, dada la alta proporción del financiamiento de sus operaciones comerciales con clientes.

Luego del incremento de las reservas por revalúo técnico en 2019, el patrimonio neto de la empresa ha crecido de forma gradual y sucesiva, y al cierre del tercer trimestre de 2023, aumentó 4,80% con respecto al cierre del ejercicio anterior hasta Gs. 74.684 millones, explicado por la retención de las utilidades generadas en el 2022. Por su parte, el pasivo de la firma, compuesto mayormente de deuda bancaria de largo plazo, creció 3,71% hasta Gs. 61.207 millones, lo que ha propiciado un indicador de Deuda/Ebitda de 7,89 en Set23, mientras que la solvencia patrimonial ha sido de 54,96%, lo que indica una razonable proporción de activos financiados con recursos propios.

El activo ha aumentado 4,31% con relación al cierre del 2022 hasta Gs. 135.891 millones en Set23, debido a los mayores recursos invertidos en obras y rodados, aunque se registró un descenso con respecto al mismo trimestre del año anterior, explicado por la importante reducción de las disponibilidades. Por su parte, la cartera neta creció 8,90% desde Gs. 9.422 millones en Dic22 hasta Gs. 12.100 millones en Set23, asociado al financiamiento de las ventas a sus clientes, acompañado además de la disminución de la morosidad desde 24,82% hasta 14,31% en el mismo periodo.

Por otra parte, el pasivo corriente creció 39,07% desde Gs. 9.798 millones en Dic22 hasta Gs. 13.626 millones en Set23 debido a sus obligaciones con proveedores locales, mientras que el activo de corto plazo aumentó a una menor tasa de 2,77%, lo que ha ocasionado la reducción de la liquidez corriente desde 6,88 a 5,09, aunque aún refleja una adecuada capacidad de cumplimiento de sus obligaciones corrientes.

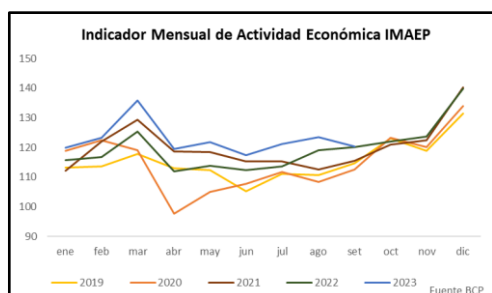
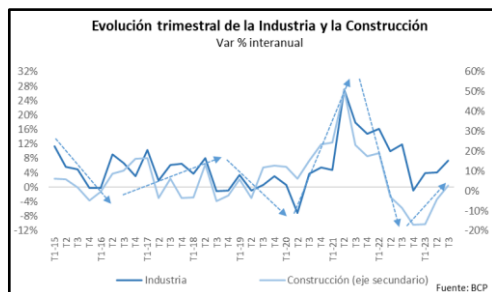
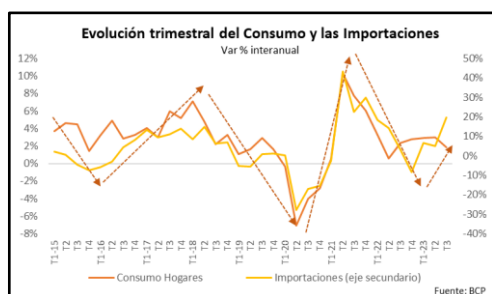
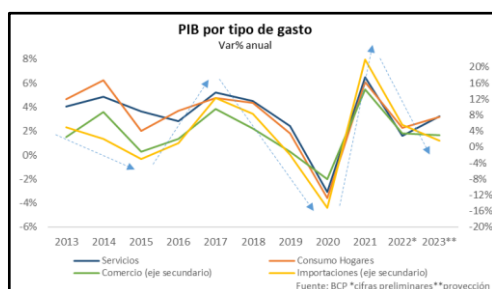
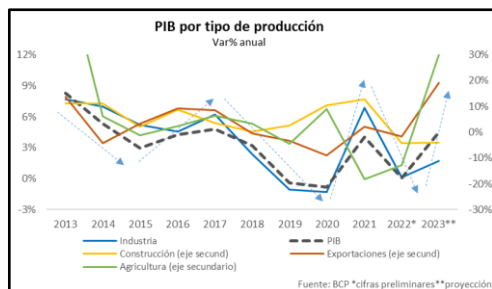
Finalmente, las ventas aumentaron 68,17% interanual desde Gs. 18.871 millones en Set22 hasta Gs. 31.736 millones en Set23. A pesar de eso, la utilidad operacional se redujo levemente 1% hasta Gs. 5.815 millones, debido al incremento de los costos de ventas; sin embargo, con el descenso de los gastos financieros, la utilidad neta se incrementó 84,78% interanual desde Gs. 1.853 en Set22 hasta Gs. 3.424 millones en Set23, lo que ha derivado igualmente en el incremento de la rentabilidad del capital (ROE) desde 3,79% hasta 6,98%.

TENDENCIA

La tendencia Estable refleja las razonables expectativas sobre la situación general de Family Global S.A.E., considerando la evolución de sus ventas y resultados, sumado a las importantes inversiones en nuevas unidades de negocio, con razonables niveles de liquidez y solvencia patrimonial, con un pasivo concentrado en el largo plazo.

FORTALEZAS	RIESGOS
- Razonables niveles de solvencia y apalancamiento, favorecido por la retención de utilidades. - Diversificación de unidades de negocios y fuentes de ingresos. - Adecuados indicadores de liquidez corriente, acompañado de deuda de largo plazo.	- Elevado volumen de deuda con respecto al resultado operativo. - Alta incidencia de los costos de ventas, acompañado de bajos niveles relativos de rentabilidad - Reducida formalización de la gestión de riesgo integral crediticio, operacional y de liquidez.

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 tasas históricas bajas 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 tasas altas 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, con una tendencia similar hacia niveles mínimos en el 2020. Los sectores del PIB por tipo de gasto han registrado tasas negativas mínimas históricas en el 2020 de -3,1% en Servicios, -3,6% en Consumo, -8,1% en Comercio 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 una nueva contracción con un bajo crecimiento del PIB de solamente 0,2%, condicionado por la situación económica del sector agroexportador, siendo que se registraron 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.

En este contexto económico de fluctuaciones cíclicas, sumado a los efectos de la pandemia del covid-19, los sectores de servicios inmobiliarios y de restaurantes y hoteles han registrado una tendencia similar, siendo este último el más afectado por la pandemia en el 2020. El sector de servicios inmobiliarios ha ido disminuyendo desde un nivel de 6,2% en el 2016 hasta 1,8% en el 2019 y 0,6% en el 2020, con una recuperación en el 2021 y 2022 subiendo hasta 2,8% y 1,7% respectivamente. El sector de los restaurantes y hoteles ha disminuido desde 8,0% en 2018 a 5,4% en 2019 y hasta un mínimo histórico de -32,0% en el 2020, registrando posteriormente una recuperación a niveles altos de 17,3% en 2021 y 16,6% en 2022.

El indicador mensual de la actividad económica del Paraguay (IMAEP) ha registrado un incremento en el año 2021, respecto a los años anteriores, reflejando una importante recuperación de la percepción económica, luego de los efectos negativos de la pandemia del covid-19. Dicho indicador ha registrado un promedio de 120 en el periodo 2021, igual al promedio del año 2022. En lo que respecta al año 2023, este indicador ha exhibido un promedio de 123 desde enero a setiembre, registrando una mayor dinámica de la actividad económica impulsada por los desempeños positivos en los servicios, la generación de energía eléctrica, la manufactura y la agricultura.

PERFIL DE NEGOCIOS

ACTIVIDAD COMERCIAL y POSICIONAMIENTO

Empresa dedicada al rubro inmobiliario y alimenticio, orientado recientemente al fraccionamiento de Gas Licuado de Petróleo (GLP), y a la comercialización de otros materiales, productos y servicios, con diferentes grados de posicionamiento en los segmentos donde opera

Family Global es una empresa constituida el 4 de abril de 2013 cuya actividad económica consiste en la realización de operaciones inmobiliarias, para lo cual dispone de inmuebles industriales en el Parque Mercosur, tanto para la construcción, la venta o el alquiler de unidades según el requerimiento de cada cliente. Dada las buenas condiciones del Parque, esta se ha convertido en la preferencia de nuevos inversionistas que llegan al país, principalmente procedentes del Brasil, aunque las instalaciones también son ofrecidas constantemente a empresas nacionales. Para la promoción de las instalaciones, cuenta con sus propios canales de difusión, aunque también trabaja con agentes inmobiliarios con el fin de tener un mayor alcance en el mercado.

Además, dispone de otros inmuebles ubicados principalmente en el centro de la Ciudad del Este, entre los que se destacan el Edificio SAX y el Edificio Nabil Center, donde se encuentran sus oficinas corporativas; asimismo, cuenta con pisos y locales en los principales centros comerciales de la ciudad, y una gran cantidad de inmuebles que todavía no cuentan con un proyecto específico para ser explotado. En el año 2022, ha adquirido un inmueble ubicado en la entrada misma de Ciudad del Este, a escasos metros del puente que une a Paraguay con Brasil.

Una de las características destacadas de Family Global es la diversificación de sus unidades de negocios a partir de la explotación de nuevos mercados, y en ese sentido cuenta con otras líneas de productos. Una importante unidad de negocio es la comercialización de mercaderías de distintos rubros como la construcción y ferretería, productos electrónicos y otros relacionados a las obras civiles y de tecnología.

Por otra parte, se encuentra el rubro de panadería con una marca denominada Santo Pan, el cual consiste en la producción y comercialización de pan árabe. Para tal efecto, cuenta con su propia fábrica, y se caracteriza por la utilización de ingredientes frescos y auténticos para cumplir con estándares de calidad. Estos productos son comercializados a través de distintos canales que se encargan de distribuirlos a distintas zonas del país. Asimismo, se han realizado colaboraciones con distintos restaurantes de comida árabe, además de que se ha invertido en la creación de una marca y en la elaboración de un empaque distintivo que permita a los clientes diferenciarlo con facilidad.

A partir del 2019 había comenzado a incursionar en el mercado de sésamo, para lo cual cuenta con una fábrica de procesamiento de semillas de sésamo para la elaboración de pastas Tahine, la cual es distribuida en el mercado local mediante varios supermercados ubicados a lo largo del territorio nacional, aunque también una parte significativa de la producción es destinada a mercados internacionales, principalmente Brasil a través de la cadena de comida rápida árabe Habib's, y otros países que incluyen a Estados Unidos, Chile y Perú. A través de esta unidad de negocio, apoya a los productores locales de este tipo de semillas de quienes adquieren la materia prima al ofrecerles un mercado donde pueden destinar su producción.

Desde el año 2022, ha comenzado a explotar una nueva unidad de negocio denominado GAS-PAR: se trata del fraccionamiento para la venta de distintos formatos de Gas Licuado de Petróleo (GLP). En este contexto, ha firmado un importante acuerdo con la empresa estatal PETROPAR, lo que le permite el uso y la explotación de la marca, para el desenvolvimiento de negocios. Para el desarrollo de esta línea, cuenta con una planta fraccionadora ubicada en Ciudad del Este, construida en una propiedad de dos hectáreas, siendo una de las más grandes de Alto Paraná, además de contar con un edificio para oficinas, área de almacenamiento y cuatro tanques con instalaciones de GLP, con una capacidad de almacenamiento de 600 litros.

Proporción de ventas por tipo de productos				
Línea	2020	2021	2022	2023*
Alquiler	8,07%	10,73%	4,43%	1,98%
Cemento	1,60%	0,21%	-	1,44%
Electrónicos	18,93%	14,61%	18,19%	1,84%
Inmuebles	6,22%	1,28%	-	-
Condominio	0,60%	1,89%	2,38%	2,70%
Servicios	21,83%	6,79%	2,05%	0,21%
Pisos	0,52%	-	0,37%	-
Varias	18,29%	48,54%	47,05%	66,57%
Panadería	3,85%	4,64%	5,83%	5,31%
Sésamo	20,09%	11,30%	19,60%	13,05%
GLP	-	-	0,10%	6,89%

Nota*: Ventas acumuladas de enero a setiembre de 2023.

La participación de cada uno de los productos comercializados por la empresa dentro de la estructura de ingresos totales ha ido variando en los últimos años a medida que ha explotado nuevos rubros dentro del mercado.

En ese sentido, durante el periodo 2018-2019, la principal fuente de ingresos era la línea de mercaderías electrónicas, con un promedio de 41,37% de las facturaciones totales en esos dos años, seguido del rubro de cementos con un promedio de 19,56%. Con la incursión en el negocio de producción y venta de pastas de sésamo a partir del año 2019, a fines del ejercicio 2020 se había convertido en una importante fuente de ingresos con el 20,09% de las ventas, junto con los servicios que representó el 21,83% de las facturaciones. Además, las ventas de productos electrónicos tuvieron una participación del 18,93% en ese mismo periodo.

En Dic21, se había registrado un descenso de 14,14% de las facturaciones, con una participación de 48,54% de la línea de las mercaderías varias, compuestos mayormente de productos para la construcción, cuyo incremento acentuado había permitido disminuir el impacto de las reducciones de las ventas en las demás líneas, en tanto que durante el ejercicio 2022, las ventas se incrementaron 4,72%, debido a la recuperación de los rubros de las mercaderías electrónicas y pastas de sésamo, además del aumento de la comercialización de mercaderías varias, con participaciones de 18,19%, 19,60% y 47,05%, respectivamente. Por su parte, la estructura de ingresos por ventas acumuladas de enero a setiembre de 2023 se compone en su mayoría de mercaderías varias con el 66,57%, seguido de la venta de sésamos con el 13,05% y de Gas Licuado Petróleo con el 6,89%.

ADMINISTRACIÓN y PROPIEDAD

Empresa de propiedad familiar, concentrada en dos accionistas, con una activa participación en la dirección, y apoyados en una reducida estructura y en una plana ejecutiva con profesionales de extensa trayectoria

Accionista	Participación	Capital
Nabil Bahjat Nasser	50%	15.000.000.000
Majidah Saffieddine	50%	15.000.000.000
Total	100%	30.000.000.000

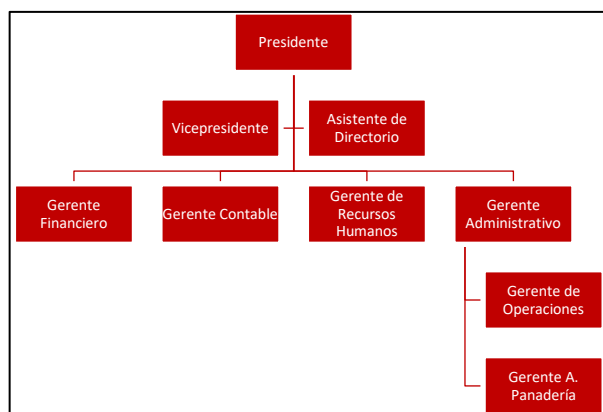
La propiedad de la empresa se encuentra bajo el control de sus dos accionistas: el Sr. Nabil Bahjat Nasser, quien a su vez se desempeña como presidente de la compañía, y la Sra. Majidah Saffieddine de Nasser, quien ocupa el cargo de vicepresidente, ambos con participaciones del 50%, respectivamente.

Año	Utilidad del Ejercicio	Destino
2018	2.808.761.677	50% distribución, 50% fondo de reserva.
2019	3.061.858.536	40% distribución, 60% fondo de reserva.
2020	3.204.875.348	100% capitalización.
2021	3.475.592.589	100% reserva.
2022	3.475.592.589	100% reserva.

Family Global no participa como persona jurídica en otra empresa, ni tampoco otras sociedades participan en el capital accionario de la firma; sin embargo, sus propietarios se encuentran vinculados a otras empresas como personas físicas. Específicamente, en la empresa Suisse Investment Corp. S.A., con participaciones accionarias del 50% cada uno, y la firma Lea Estate S.A., donde el Sr. Nabil Bahjat Nasser ocupa el cargo de presidente, además de poseer una participación accionaria equivalente al 1%, y la Sra. Majihad Saffieddine ocupa el cargo de vicepresidente.

Composición del Directorio	
Nombre y Apellido	Cargo
Nabil Bahjat Nasser	Presidente
Majidah Saffieddine	Vicepresidente
Vanessa Elizabeth Orlando Pereira	Síndico Titular

El capital social original fue de Gs. 10.000 millones, el cual fue incrementado mediante la emisión de acciones hasta Gs. 20.000 millones en el 2015 y la incorporación de una nueva accionista, manteniéndose en este nivel durante el periodo 2015-2021. Posteriormente, el capital integrado fue incrementado hasta Gs. 30.000 millones mediante la capitalización de las utilidades generadas en el 2020 y de los resultados acumulados hasta ese entonces. Cabe mencionar que en el 2018 se decidió la venta del total de las acciones de la socia que se había integrado en el 2015 a los dos accionistas actuales



En cuanto a la administración de sus utilidades, si bien no se cuenta con una política explícita de distribución de dividendos, el destino de los mismos es establecido a través de las asambleas ordinarias realizadas al principio de cada ejercicio. En ese sentido, los propietarios han evidenciado un compromiso con la solvencia patrimonial de la firma debido a la retención de las utilidades para constitución de reservas y la capitalización de resultados durante los últimos años.

La principal autoridad es el presidente, seguido del vicepresidente,

mientras que el resto de la estructura organizacional se encuentra compuesta por el gerente financiero, contable, de recursos humanos, administrativo, de operaciones y del área de Panadería, cada uno de los cuales cuenta con amplia trayectoria en el mercado y reporta directamente al presidente.

El involucramiento de los accionistas en la dirección de la empresa refleja la necesidad de implementar las prácticas de buen gobierno corporativo basados en criterios de independencia de los directores y los accionistas con posiciones controlantes. Además, no se cuenta con comités o áreas de apoyo que contribuyan con las actividades de control que permitan garantizar el buen funcionamiento de cada una de las partes de la sociedad.

Asimismo, existe un espacio de mejora mediante la elaboración de manuales de funciones y procedimientos, además de la formalización en la gestión de riesgos operacionales, de liquidez y de créditos, sumado a un plan de trabajo anual que permita establecer objetivos claros alineados con la visión de la empresa y contrastar su desempeño con relación a lo planificado.

GESTIÓN OPERATIVA DEL NEGOCIO

Moderado entorno y gestión de operaciones, con básicos controles para la mitigación de los riesgos inherentes a cada área de la empresa y a las unidades de negocio

La empresa cuenta varias unidades de negocios, con proceso distintos de operatividad. En el caso de Santo Pan, la fabricante de pan árabe cuenta, de forma automatizada, con una línea de producción que cumple con altos estándares de capacidad la cual alcanza hasta 10.000 panes por día, que luego son empaquetados y comercializados en tiendas locales, supermercados y clientes mayoristas.

En cuanto al Parque Mercosur, previo estudio de mercado y evaluación de la ubicación estratégica, las instalaciones son constantemente promocionadas mediante la participación en eventos empresariales a empresas extranjeras y nacionales dedicadas a la distribución, logística y manufactura. Entre las ventajas ofrecidas se destacan la infraestructura de almacenamiento, las comodidades, seguridad y accesibilidad, así como la conectividad vial.

Asimismo, la fábrica de pasta de Sésamo Tahine acopia y recibe semillas de sésamos y luego los procesa mediante molienda para su comercialización. Para tal efecto, cuenta con una fábrica cuya capacidad de producción máxima es de 60 toneladas por mes. Por su parte, la unidad inmobiliaria de Family Global cuenta con varias propiedades en el país, ubicadas en zonas de alta demanda, potencial de alquiler y venta. La misma realiza la adquisición de propiedades y las promociona a través de diferentes medios y canales.

Finalmente, con respecto a su reciente línea de Gas Licuado de Petróleo (GLP), el proceso de producción contempla el almacenamiento en los tanques seguros y adecuados de GLP. La empresa se encuentra afianzando el establecimiento de una red de distribución a través de camiones distribuidores tercerizados, además de la entrega a granel a empresas, contando también con camiones propios. La fábrica cumple con todas las regulaciones de seguridad y normativas para el manejo y transporte de GLP.

En los últimos años, la firma ha enfocado la comercialización de sus productos mediante un mayor financiamiento de las operaciones con sus clientes. Al respecto, si bien no se han evidenciado la formalización de prácticas crediticias, financia sus ventas con plazos que van de 30, 45, 60, 90 y hasta 180 días, previo proceso de análisis de las referencias comerciales de clientes, así como la naturaleza de los instrumentos de pago que se utilizan para la formalización de la operación. En tal sentido, mantiene una cartera de créditos de corto plazo, los cuales incluyen los cheques adelantados recibidos de parte de los clientes. Cabe señalar que la empresa no cuenta con una política de provisiones para su cartera morosa.

En cuanto al ambiente tecnológico, cuenta con una infraestructura básica donde se destaca su sistema integrado de gestión administrativa. No obstante, aún se encuentra en etapa de afianzamiento de sus controles generales, así como en procedimientos y estándares de seguridad. Con respecto al ambiente de control, no se ha evidenciado que la empresa cuente con un área de auditoría interna, aunque ha contemplado la contratación de diferentes auditores externos, en lo que se refiere a dictámenes sobre sus estados financieros y áreas específicas de funcionamiento.

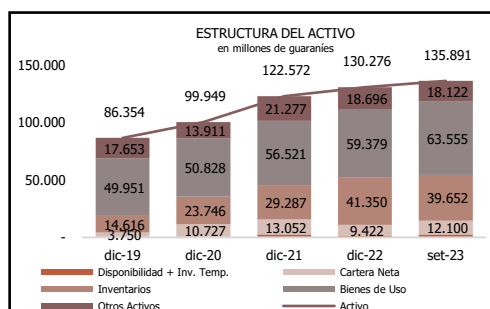
Asimismo, no posee manuales o procedimientos formalizados para la mitigación de riesgos de liquidez y operacional, aunque cuenta con prácticas básicas de control de presupuesto y el seguimiento de sus objetivos estratégicos. Al respecto, entre sus principales objetivos financieros se encuentra la renovación de líneas de créditos tomadas y descuento de documentos con el sistema financiero, así como el acceso al mercado bursátil para acompañar los planes de comercialización de gas licuado de petróleo y la reestructuración de deudas.

Family Global SA fue inscripta de oficio en el registro de sujetos obligados para actividades inmobiliarias de la Seprelad por operaciones pasadas concurrentes. A fin de desarrollar de manera activa la unidad inmobiliaria, la empresa se encuentra en la búsqueda de oficial de cumplimiento y elaboración de los respectivos manuales indicados por Seprelad.

SITUACIÓN FINANCIERA

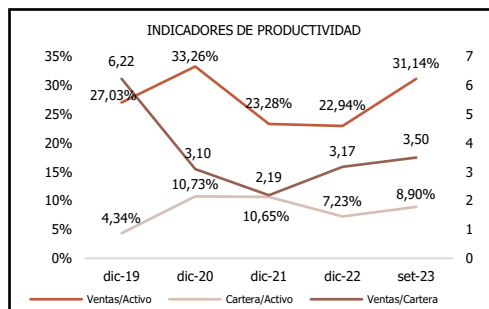
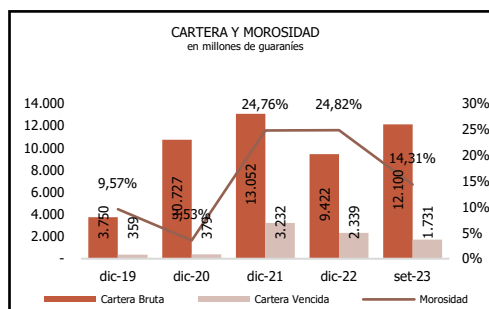
ESTRUCTURA Y CALIDAD DE ACTIVOS

Estructura del activo compuesta principalmente por los bienes de uso, debido a la naturaleza de la empresa, acompañado de un comportamiento variable de sus indicadores de productividad



Los activos de Family Global han crecido 4,31% desde Gs. 130.276 millones en Dic22 hasta Gs. 135.891 millones en Set23, continuando de esta forma con el comportamiento creciente registrado en los últimos años, en línea con la expansión de sus unidades de negocios.

Esta variación se explica principalmente por el incremento de 28,42% de la cartera neta desde Gs. 9.422 millones en Dic22 hasta Gs. 12.100 millones en Set23, lo que se debe a que al aumento del financiamiento de sus operaciones comerciales con clientes. Con esto, la participación de la cartera neta en la estructura del activo ascendió a 8,90%.



El principal componente del activo son los bienes de uso, cuya participación ascendió a 46,77%. Estos aumentaron 7,03% desde Gs. 59.379 millones en Dic22 hasta Gs. 63.555 millones en Set23, explicado por el incremento del valor de las obras en curso desde Gs. 27.690 millones a Gs. 31.981 millones en el mismo periodo.

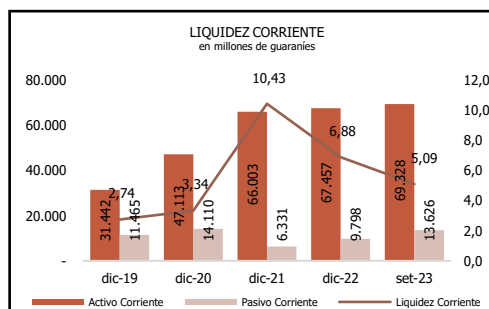
Por otra parte, los otros activos disminuyeron ligeramente 3,07% hasta Gs. 18.122 millones en Set23, y estos se componen principalmente de los anticipos por la compra de inmuebles por un valor de Gs. 11.541 millones.

Con respecto a la calidad de la cartera, los créditos vencidos con atrasos mayores a 60 días disminuyeron 25,99% desde Gs. 2.339 millones en Dic22 hasta Gs. 1.731 millones en Set23, lo que a su vez ha ocasionado que el indicador de morosidad disminuya desde 24,82% a 14,31% en ese lapso, al igual que la morosidad respecto al patrimonio se ubicó en 2,32%, siendo este un nivel adecuado para el tipo de negocio.

En cuanto a los indicadores de productividad, la relación entre las ventas y los activos ha crecido desde 22,94% en Dic22 hasta 31,14% en Set23, explicado por el crecimiento de las facturaciones, situándose por encima del promedio del mercado. De la misma forma, la relación entre las ventas y la cartera aumentó desde 3,17 a 3,50, reflejando una adecuada gestión de cobranzas de la cartera.

LIQUIDEZ Y FINANCIAMIENTO

Adecuados indicadores de liquidez, pese al descenso al corte analizado, con una estructura de fondeo compuesto mayormente de deuda bancaria de largo plazo

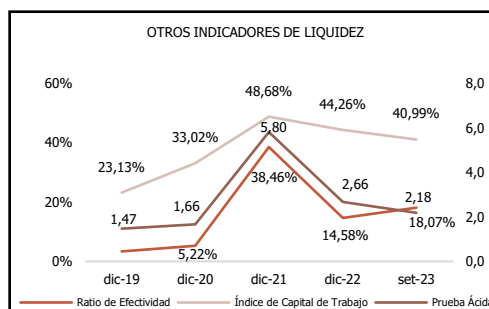


Los activos corrientes de la empresa han crecido levemente en 2,77% de Gs. 67.457 millones en Dic22 a Gs. 69.328 millones en Set23, debido a la expansión de la cartera neta y de las disponibilidades frente al descenso de los inventarios.

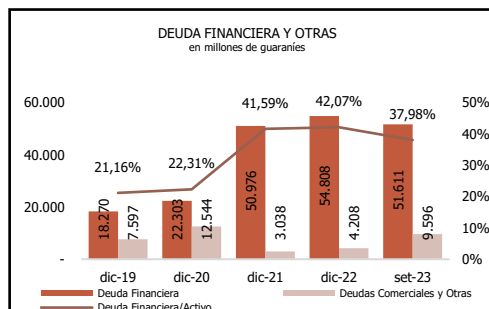
Por su parte, los pasivos de corto plazo aumentaron igualmente en 39,07% desde Gs. 9.798 millones hasta Gs. 13.626 millones, explicado por el incremento de las obligaciones comerciales con proveedores locales hasta Gs. 6.977 millones.

Debido al mayor ritmo de crecimiento de los pasivos corrientes frente al de los activos de corto plazo, el indicador de liquidez corriente disminuyó desde 6,88 en Dic22 a 5,09 en Set23. Pese a esta reducción, este indicador aún refleja una holgada capacidad de cumplimiento de sus obligaciones a vencer en el corto plazo.

De la misma forma, el indicador de prueba ácida, el cual excluye a los inventarios, ha disminuido desde 2,66 en Dic22 a 2,18 en Set23. La brecha entre este indicador y el anterior se explica por la importante participación de los inventarios en la estructura del activo corriente, aunque este aún se encuentra en un nivel adecuado debido a la concentración de las obligaciones en el largo plazo.



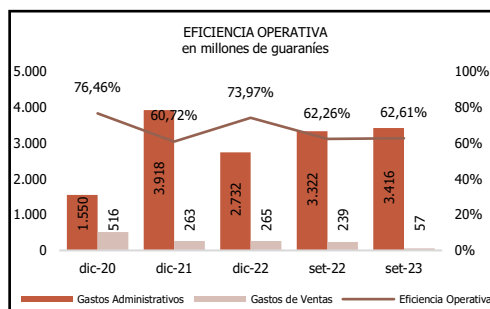
A diferencia de los dos indicadores anteriores, el ratio de efectividad ha aumentado de 14,58% a 18,07%, explicado por el incremento de las disponibilidades en 72,29% desde Gs. 1.429 millones en Dic22 hasta Gs. 2.462 millones en Set23, asociado a las cobranzas efectuadas a los clientes que permitió el incremento del flujo neto de efectivo de las actividades operativas.



Con respecto a la estructura de fondeo, la empresa financia una parte importante de sus operaciones a través de recursos de terceros, principalmente a través de la deuda financiera de largo plazo compuesta por préstamos de dos entidades bancarias locales y de una de las empresas vinculadas a través de los socios. Las obligaciones de esta naturaleza se han reducido respecto al cierre del ejercicio 2022, por lo tanto, su incidencia en los activos ha pasado de 42,07% en Dic22 a 37,98% en Set23.

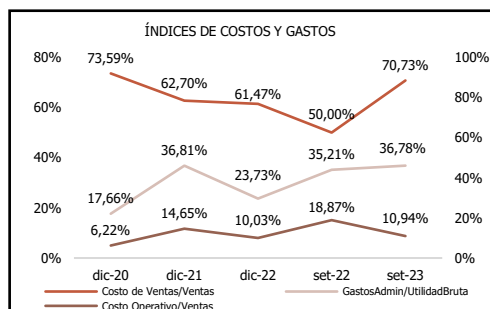
GESTIÓN y ESTRUCTURA OPERATIVA

Adecuados niveles de eficiencia operativa en función a la estructura de gastos frente a la generación de resultados brutos, acompañado de una mejora del ciclo operacional



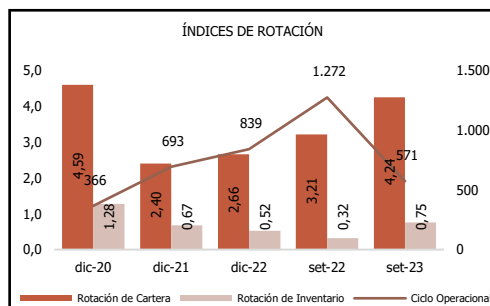
La empresa se ha caracterizado por mantener elevados niveles de eficiencia operativa durante los últimos ejercicios considerando el volumen de sus gastos operacionales frente a los niveles del margen bruto, reflejando de esa forma una adecuada estructura operativa.

Los gastos administrativos han registrado un aumento de 2,83% interanual desde Gs. 3.322 millones en Set22 hasta Gs. 3.416 millones en Set23, compuestos mayormente de las erogaciones relacionadas a las compensaciones salariales del personal y los honorarios profesionales, además de los gastos legales. En contraste, los gastos de ventas se han reducido hasta Gs. 57 millones en Set23, debido a los menores gastos de fletes.



Pese a la disminución de los gastos operacionales en su conjunto, el indicador de eficiencia operativa se ha mantenido prácticamente invariable respecto al mismo periodo del ejercicio anterior en 62,61%, debido a que el mayor incremento de los costos de las mercaderías vendidas frente al de las ventas ha ocasionado el descenso de la utilidad bruta, aunque el nivel de este indicador se encuentra en un nivel adecuado para el tipo de negocio.

Con relación a los demás índices, la presión de los gastos administrativos sobre la utilidad bruta ha crecido desde 35,21% en Set22 hasta 36,78% en Set23, mientras que la relación entre los gastos operacionales y las ventas ha disminuido de 18,87% a 10,94% en el mismo periodo, dada el incremento de las facturaciones.

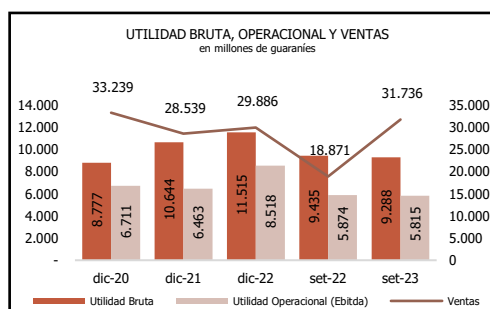


La rotación de la cartera ha registrado un aumento desde 3,21 en Set22 hasta 4,24 en Set23, explicado por el mayor ritmo de crecimiento interanual de las ventas frente al de los créditos netos de corto plazo. De la misma forma, la rotación del inventario creció desde 0,32 a 0,75 en el mismo periodo, explicado igualmente por la expansión de la comercialización de sus productos.

Con esto, el ciclo operacional se ha reducido de forma notoria desde 1.272 días en Set22 a 571 días en Set23, acompañado además de una mejora del periodo promedio de cobro, el cual ha pasado de 114 a 86 días en ese mismo lapso, situándose en una mejor posición respecto al valor de mercado.

UTILIDAD y RENTABILIDAD

Importante crecimiento interanual de las ventas en las líneas de mercaderías varias y GLP, con efectos favorables sobre la utilidad y los indicadores de rentabilidad

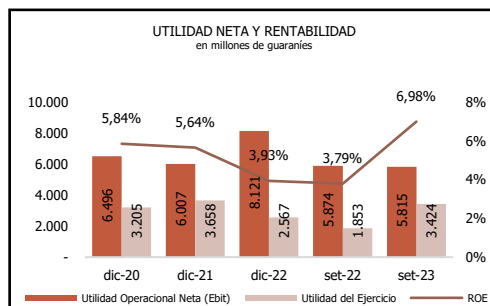


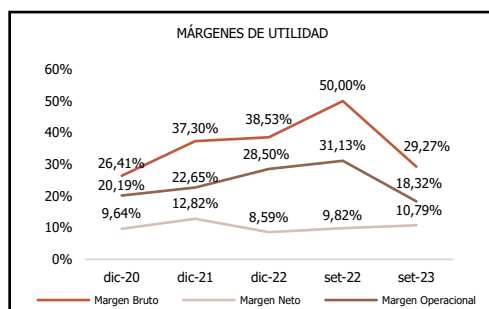
Las ventas de la firma se incrementaron 68,17% interanual desde Gs. 18.871 millones en Set22 hasta Gs. 31.736 millones en Set23, explicado por el mejor desempeño de la línea de mercaderías varias, cuyo volumen de facturación alcanzó la suma de Gs. 21.163 millones, y también de la línea de Gas Licuado de Petróleo por valor de Gs. 2.192 millones, lo que a su vez ha contrarrestado los menores ingresos a través de otras unidades tales como la de productos electrónicos y servicios.

A pesar del aumento de las ventas, la utilidad bruta se redujo levemente en 1,56% interanual hasta Gs. 9.288 millones en Set23, explicado por la mayor tasa de crecimiento de los costos de mercaderías vendidas en 137,9% desde Gs. 9.436 millones en Set22 a Gs. 22.448 millones en Set23. De la misma forma, la utilidad operacional ha disminuido ligeramente en 1% hasta Gs. 5.815 millones, pese a la reducción de los gastos de ventas.

Esta situación ha sido contrarrestada por la importante reducción de los gastos financieros en 43,745 interanual desde Gs. 4.259 millones en Set22 hasta Gs. 2.396 millones en Set23, lo que ha permitido el incremento de la utilidad ordinaria en 111,7% desde Gs. 1.615 millones hasta Gs. 3.419 millones en el mismo periodo.

La reducción de los gastos financieros, sumado al resultado no operativo positivo, ha propiciado finalmente en el incremento de 84,78% de la utilidad



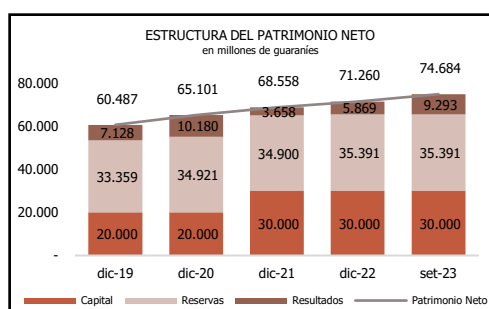


neta del ejercicio desde Gs. 1.853 millones en Set22 hasta Gs. 3.424 millones en set23. De esta forma, la rentabilidad del capital (ROE) ha crecido desde 3,79% hasta 6,98% en el mismo periodo, al igual que la rentabilidad del activo (ROA) que ha aumentado de 1,76% a 3,36%, ubicándose en niveles razonables para el tipo de negocio.

En cuanto a los márgenes de utilidad, el margen bruto se redujo de 50% en Set22 a 29,27% en Set23, debido al descenso de la utilidad bruta frente al incremento de las ventas, al igual que el margen operacional que ha disminuido desde 31,13% a 18,32%. En contraste, el margen neto ha registrado un aumento desde 9,82% a 10,79%, dado el incremento de la utilidad neta al corte analizado.

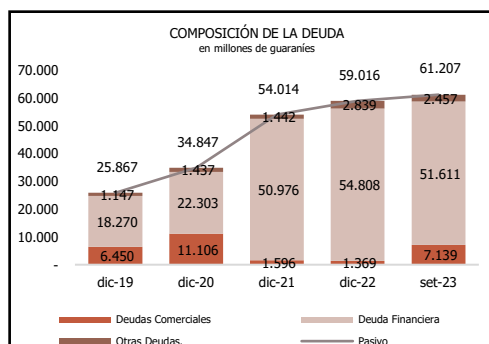
SOLVENCIA y ENDEUDAMIENTO

Razonables niveles de solvencia patrimonial y endeudamiento respecto a la estructura financiera y al volumen de las operaciones, con un descenso de sus indicadores de apalancamiento



El patrimonio neto se incrementó 4,80% desde Gs. 71.260 millones en Set22 hasta Gs. 74.684 millones en Set23, siguiendo de esa forma con el comportamiento creciente de los últimos años. La última variación se debió al incremento de los resultados en 58,34% desde Gs. 5.869 millones hasta Gs. 9.293 millones en ese lapso, luego de la decisión de los accionistas de retener las utilidades del ejercicio 2022.

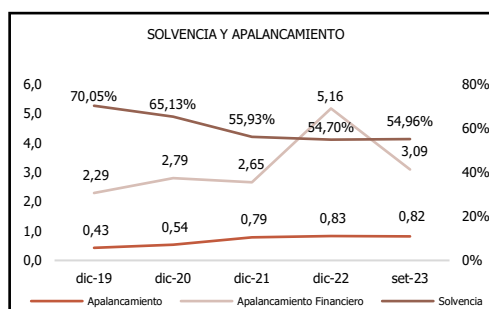
El principal componente dentro de la estructura del patrimonio son las reservas, las cuales se han mantenido invariables con respecto al cierre del 2022 en Gs. 35.391 millones, con una participación del 47,39%. Así mismo, el capital integrado no variado respecto a los últimos dos años, siendo de Gs. 30.000 millones.



En cuanto a la composición del pasivo, los recursos de terceros utilizados por empresa para el funcionamiento del negocio provienen mayormente de la deuda financiera, específicamente de dos entidades bancarias y una de las empresas vinculadas (Lea Estate). Estas deudas decrecieron 5,83% desde Gs. 54.808 millones en Dic22 a Gs. 51.611 millones en Set23, representando el 84,32% de los pasivos totales. Cabe mencionar al cierre del ejercicio 2022, la empresa poseía deudas preferenciales con el BNF por valor de Gs. 32.050 millones y para lo cual había establecido como garantía real un inmueble cuyo valor de tasación es de Gs. 12.362 millones.

Por su parte, las deudas comerciales crecieron desde Gs. 1.369 millones en Dic22 hasta Gs. 7.139 millones en Set23, y corresponden mayormente a obligaciones con proveedores locales. Las otras deudas se componen de obligaciones fiscales, laborales y cheques diferidos emitidos, y estas disminuyeron 13,46% hasta Gs. 2.457 millones en Set23. Con esto, los pasivos crecieron 3,71% desde Gs. 59.016 millones en Dic22 a Gs. 61.207 millones en Set23.

Finalmente, el indicador de solvencia patrimonial se ubicó en 54,96% en Set23, reflejando una elevada proporción de los activos financiados a través de recursos propios. Por su parte, el apalancamiento financiero ha disminuido desde 5,16 en Dic22 a 3,09 en set23, explicado por la reducción tanto de la deuda como de los gastos financieros.



FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
En millones de Guaraníes						
Ingresos y Egresos	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Ventas	47.692	54.845	60.330	66.363	74.459	80.299
Costo de ventas (pago proveedores)	-30.523	-35.101	-38.611	-42.472	-46.720	-51.391
Utilidad bruta	17.169	19.744	21.719	23.891	27.740	28.908
Gastos comerciales o de ventas	-572	-658	-724	-796	-876	-964
Gastos administrativos	-4.054	-4.662	-5.128	-5.641	-6.329	-6.825
Utilidad operacional (Ebitda)	12.543	14.424	15.867	17.453	20.535	21.119
Inversiones	-14.000	0	0	0	0	0
FLUJO OPERATIVO	-1.457	14.424	15.867	17.453	20.535	21.119
Emisión de bonos	28.000	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	28.000	0	0	0	0	0
Amortización de préstamos (capital e intereses)	-21.772	-7.261	-6.821	-6.381	-3.031	-3.031
Amortización de bonos (capital e intereses)	-3.785	-4.130	-4.130	-9.130	-14.395	-13.770
Pago de Dividendos	-900	-1.170	-1.521	-1.977	-2.570	-3.342
Egresos financieros	-26.457	-12.561	-12.472	-17.488	-19.996	-20.142
FLUJO FINANCIERO	1.543	-12.561	-12.472	-17.488	-19.996	-20.142
FLUJO DE CAJA	86	1.863	3.395	-34	539	976
Saldo Inicial	2.464	2.550	4.413	7.808	7.773	8.312
FLUJO FINAL ACUMULADO	2.550	4.413	7.808	7.773	8.312	9.288

La empresa Family Global ha realizado la proyección de su flujo de caja para los próximos años, coincidente con el periodo de vigencia de la emisión de Bonos PEG G1, exponiendo perspectivas positivas a partir del desempeño de las facturaciones durante el ejercicio 2023.

Las estimaciones con respecto a los Ingresos Operativos reflejan incrementos sostenidos en sus valores acompañando al aumento de las operaciones comerciales. Se ha planteado un escenario positivo de crecimiento de los ingresos por venta a una tasa del 15% entre el 2024 al 2025 y en un promedio del 10% por el lapso restante. En ese sentido, el porcentaje de participación de los distintos ingresos de la firma se distribuye en un 80% en ventas de mercaderías, mientras que el 20% restante corresponde a las ventas de servicios.

En esa misma línea, el crecimiento de las ventas irá acompañado del aumento de los costos de mercaderías, los cuales representarían el 80% de los ingresos operativos. El mismo comportamiento se espera de los gastos operacionales, que si bien son considerados como gastos fijos que no varían en función al volumen de las ventas, se prevén que irán creciendo paulatinamente, en línea con su comportamiento histórico. Específicamente, los gastos de ventas o de comercialización representarían el 1,50% de los ingresos por ventas de mercaderías y por su lado, los gastos de administración el 8,50% de los ingresos totales.

Además, la empresa prevé realizar una importante inversión en el 2024 de Gs. 14.000 millones en infraestructura y en la adquisición de garrafas y de GLP, así como en la compra de sésamo. De esta forma, se prevén flujos operativos positivos durante todo el periodo proyectado, únicamente con un saldo negativo en el año 2024 debido al importante monto invertido por la firma.

Por el lado del flujo financiero, se proyecta el financiamiento por medio de la colocación de bonos por Gs. 28.000 millones durante el año 2024. Cabe resaltar que durante los restantes años del periodo de proyección, no se prevén emisiones adicionales ni tampoco asumir nuevos compromisos financieros, lo que refleja una alta dependencia del flujo operativo para el cumplimiento de sus obligaciones.

Los egresos financieros por su parte estarán asignados a al calendario de amortización de bonos del PEG G1, el cual contempla una distribución de los vencimientos del capital y los intereses a lo largo de la serie, con pagos anuales ascendentes durante todos los años de análisis, desde un valor mínimo de Gs. 3.785 millones en el 2024 hasta un valor máximo de Gs. 14.395 millones en el 2028.

Así también se resalta la amortización de préstamos (capital e intereses) en concepto del costo del financiamiento a lo largo del periodo de análisis, con un valor máximo de Gs. 21.772 en el año 2024, explicado principalmente por la reestructuración de deudas bancarias de corto plazo por un valor de Gs. 14.000 millones. De la misma manera, se contempla el pago de dividendos a los accionistas que representaran el 30% de las utilidades obtenidas en cada año.

De esta forma, se generará finalmente flujos financieros negativos en el tiempo y reflejando la dependencia en su desempeño operativo para la generación de flujos de cajas que permitan el cumplimiento de sus obligaciones financieras, debido a que no se prevé recurrir a mayores préstamos o nuevas emisiones y sin dejar de considerar la variabilidad del volumen de las ventas.

En cuanto a la evolución del flujo final acumulado, se tienen saldos positivos durante todo el periodo proyectado, con un promedio de Gs. 6.691 millones y un incremento anual de 33,65%. Al respecto se resalta un flujo de caja anual negativo por valor de Gs. 34 millones en el 2027, producto de un incremento en la amortización de los bonos, aunque de igual manera el saldo final es positivo debido al importante saldo inicial proveniente de ejercicios anteriores.

CARACTERÍSTICAS DEL INSTRUMENTO

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL PEG G1	
Características	Detalle
Emisor	FAMILY FLOBAL S.A.E.
Denominación del Programa	G1
Aprobación del Directorio	Acta N° 105 del 03/Abr/23 y Acta N° 112 del 25/Oct/23
Tipo	Bonos
Moneda y monto	GS. 28.000.000.000 (Guaraníes Veintiocho mil millones)
Cortes mínimos	GS. 1.000.000 (Guaraníes Un millón)
Plazo de Vencimiento	Entre 365 días (1 año) a 3.650 días (10 años)
Destino de Fondos	Capital operativo para compra de Gas Licuado de Petróleo por Gs. 4.900 millones, Compra de 15.000 Garrafas de Gas Licuado de Petróleo por Gs. 4.100 millones, Construcción de Depósitos en Planta GLP por Gs. 2.800 millones, Capital Operativo para compra de Sésamo por Gs. 2.200 millones y Amortización de Deuda Bancaria por Gs. 14.000 millones.
Rescate Anticipado	No esté previsto el procedimiento rescate anticipado.
Garantía	Común, a sola firma
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.

De acuerdo con el Acta N° 105 de fecha 3 de abril de 2023, modificada según Acta N° 112 del 25 de Octubre de 2023, el Directorio de Family Global S.A. ha aprobado la emisión de bonos bajo el esquema de Programa de Emisión Global PEG G1 por un monto máximo de 28.000.000.000, con un plazo de vencimiento que va desde los 365 hasta 3.650 días (1 a 10 años) y una garantía común a sola firma, siendo esta su primera emisión en el mercado de valores. Los fondos serán destinados a capital operativo para la compra de gas licuado de petróleo por Gs. 4.900.000.000, compra de 15.000 garrafas de gas licuado de petróleo por Gs. 4.100.000.000, construcción de depósitos en planta GLP por Gs. 2.800.000.000, y la compra de semillas de sésamo por Gs. 2.200.000.000 millones. Además, el 50% del fondo será destinado a la amortización de la deuda bancaria por valor de 14.000.000.000 millones.

A la fecha de este informe, el Programa PEG G1 de Family Global S.A.E. ha sido aprobado por la Superintendencia de Valores (SIV), según Certificado SIV N° 004_16012024.

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

BALANCE GENERAL	dic-18	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	Var%	set-22	set-23	Var%
ACTIVO	41.674	86.354	99.949	122.572	130.276	6,29%	140.169	135.891	-3,05%
Activo Corriente	26.667	31.442	47.113	66.003	67.457	2,20%	79.516	69.328	-12,81%
Disponibilidades	2.499	384	736	2.435	1.429	-41,31%	13.482	2.462	-81,74%
Créditos Netos CP	286	3.750	10.727	13.052	9.422	-27,81%	7.845	12.100	54,24%
Inventario	12.456	14.616	23.746	29.287	41.350	41,19%	39.938	39.652	-0,72%
Otros activos corrientes	2.849	3.333	3.068	7.644	4.116	-46,15%	5.420	2.864	-47,16%
Activo no corriente	15.007	54.911	52.836	56.569	62.819	11,05%	60.653	66.563	9,74%
Bienes de uso	11.676	49.951	50.828	56.521	59.379	5,06%	58.882	63.555	7,94%
Otros activos no corrientes	3.331	4.960	2.008	48	3.440	7066,67%	1.771	3.008	69,85%
PASIVO	17.289	25.867	34.847	54.014	59.016	9,26%	69.758	61.207	-12,26%
Pasivo corriente	9.763	11.465	14.110	6.331	9.798	54,76%	22.821	13.626	-40,29%
Deuda comercial	2.583	6.450	11.106	1.596	1.369	-14,22%	3.480	7.139	105,14%
Deuda bancaria	6.362	0	0	1.061	236	-77,76%	2.096	1.160	-44,66%
Deuda con terceros	0	3.868	1.566	2.232	5.354	139,87%	14.376	2.870	-80,04%
Otras deudas	818	1.147	1.437	1.442	2.839	96,88%	2.869	2.457	-14,36%
Pasivo no corriente	7.526	14.401	20.737	47.683	49.218	3,22%	46.937	47.581	1,37%
Deuda bancaria LP	7.526	14.401	20.737	47.683	49.218	3,22%	46.937	47.581	1,37%
PATRIMONIO NETO	24.385	60.487	65.101	68.558	71.260	3,94%	70.411	74.684	6,07%
Capital	20.000	20.000	20.000	30.000	30.000	0,00%	30.000	30.000	0,00%
Reservas	319	33.359	34.921	34.900	35.391	1,41%	35.256	35.391	0,38%
Resultados Acumulados	1.257	4.066	6.975	0	3.302	n/a	3.302	5.869	77,74%
Resultado del Ejercicio	2.809	3.062	3.205	3.658	2.567	-29,83%	1.853	3.424	84,78%
ESTADO DE RESULTADOS	dic-18	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	Var%	set-22	set-23	Var%
Ventas	18.195	23.340	33.239	28.539	29.886	4,72%	18.871	31.736	68,17%
Costos	-12.056	-15.850	-24.461	-17.895	-18.371	2,66%	-9.436	-22.448	137,90%
Utilidad bruta	6.139	7.490	8.777	10.644	11.515	8,18%	9.435	9.288	-1,56%
Gastos de Ventas	-159	-187	-516	-263	-265	0,76%	-239	-57	-76,15%
Gastos Administrativos	-1.125	-1.641	-1.550	-3.918	-2.732	-30,27%	-3.322	-3.416	2,83%
Utilidad operacional (EBITDA)	4.855	5.661	6.711	6.463	8.518	31,80%	5.874	5.815	-1,00%
Previsiones	0	0	0	0	0	n/a	0	0	n/a
Depreciaciones y amortizaciones	-107	-164	-216	-456	-397	-12,94%	0	0	n/a
Utilidad operacional neta (EBIT)	4.747	5.498	6.496	6.007	8.121	35,19%	5.874	5.815	-1,00%
Gastos financieros	-966	-1.077	-1.523	-2.463	-4.509	83,07%	-4.259	-2.396	-43,74%
Utilidad ordinaria	3.782	4.421	4.973	3.544	3.612	1,92%	1.615	3.419	111,70%
Resultados no operativos	-639	-995	-1.402	503	-735	-246,12%	238	5	-97,90%
Utilidad antes de impuestos	3.142	3.426	3.571	4.047	2.877	-28,91%	1.853	3.424	84,78%
Impuesto a la renta	-334	-365	-366	-389	-310	-20,31%	0	0	n/a
Utilidad del ejercicio	2.809	3.062	3.205	3.658	2.567	-29,83%	1.853	3.424	84,78%

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA

En millones de guaraníes y veces									
INDICADOR	dic-18	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	Var%	set-22	set-23	Var%
CARTERA Y MOROSIDAD									
Cartera Bruta	286	3.750	10.727	13.052	9.422	-27,81%	7.845	12.100	54,24%
Cartera Vencida	-	359	379	3.232	2.339	-27,63%	2.063	1.731	-16,09%
Morosidad	0,00%	9,57%	3,53%	24,76%	24,82%	0,25%	26,30%	14,31%	-45,60%
Morosidad respecto al patrimonio	0,00%	0,59%	0,58%	4,71%	3,28%	-30,37%	2,93%	2,32%	-20,89%
Cartera/Activo	0,69%	4,34%	10,73%	10,65%	7,23%	-32,08%	5,60%	8,90%	59,09%
Ventas/Cartera	63,63	6,22	3,10	2,19	3,17	45,07%	3,21	3,50	9,03%
LIQUIDEZ									
Liquidez Corriente	2,73	2,74	3,34	10,43	6,88	-33,96%	3,48	5,09	46,02%
Prueba Ácida	1,46	1,47	1,66	5,80	2,66	-54,06%	1,73	2,18	25,58%
Ratio de Efectividad	25,60%	3,35%	5,22%	38,46%	14,58%	-62,08%	59,08%	18,07%	-69,42%
Índice de capital de trabajo	40,56%	23,13%	33,02%	48,68%	44,26%	-9,09%	40,45%	40,99%	1,34%
Dependencia de Inventario	56,02%	50,16%	11,14%	-31,26%	-2,55%	-91,85%	3,74%	-2,36%	-163,10%
Deuda Financiera/Activo	33,33%	21,16%	22,31%	41,59%	42,07%	1,16%	45,24%	37,98%	-16,04%
GESTIÓN									
Rotación de cartera	63,63	11,57	4,59	2,40	2,66	10,80%	3,21	4,24	32,30%
Rotación de Inventario	0,97	1,17	1,28	0,67	0,52	-22,92%	0,32	0,75	138,75%
Periodo Promedio de Cobro	6	32	79	152	137	-9,75%	114	86	-24,41%
Periodo Promedio de Pago	77	146	163	32	27	-16,45%	100	86	-13,77%
Ciclo operacional	383	343	366	693	839	21,08%	1.272	571	-55,10%
Apalancamiento Operativo	1,29	1,36	1,35	1,77	1,42	-19,98%	1,61	1,60	-0,56%
Ventas/Activo	43,66%	27,03%	33,26%	23,28%	22,94%	-1,47%	17,95%	31,14%	73,47%
ENDEUDAMIENTO									
Solvencia	58,51%	70,05%	65,13%	55,93%	54,70%	-2,21%	50,23%	54,96%	9,41%
Endeudamiento	41,49%	29,95%	34,86%	44,07%	45,30%	2,80%	49,77%	45,04%	-9,50%
Cobertura de las Obligaciones	49,73%	49,38%	47,57%	102,08%	86,94%	-14,84%	34,32%	56,90%	65,80%
Apalancamiento	0,71	0,43	0,54	0,79	0,83	5,12%	0,99	0,82	-17,28%
Apalancamiento financiero	2,58	2,29	2,79	2,65	5,16	94,46%	6,31	3,09	-51,03%
Cobertura de Gastos Financieros	5,03	5,26	4,41	2,62	1,89	-28,01%	1,38	2,43	75,97%
Deuda/EBITDA	3,56	4,57	5,19	8,36	6,93	-17,10%	8,91	7,89	-11,37%
Deuda/Ventas	0,95	1,11	1,05	1,89	1,97	4,34%	2,77	1,45	-47,83%
RENTABILIDAD									
ROA	6,74%	3,55%	3,21%	2,98%	1,97%	-33,97%	1,76%	3,36%	90,60%
ROE	13,82%	5,74%	5,84%	5,64%	3,93%	-30,35%	3,79%	6,98%	84,40%
Margen Bruto	33,74%	32,09%	26,41%	37,30%	38,53%	3,31%	50,00%	29,27%	-41,46%
Margen Neto	15,44%	13,12%	9,64%	12,82%	8,59%	-32,99%	9,82%	10,79%	9,88%
Margen Operacional	26,68%	24,26%	20,19%	22,65%	28,50%	25,86%	31,13%	18,32%	-41,13%
Eficiencia Operativa	79,08%	75,59%	76,46%	60,72%	73,97%	21,83%	62,26%	62,61%	0,56%
Costo de Mercaderías/Ventas	66,26%	67,91%	73,59%	62,70%	61,47%	-1,97%	50,00%	70,73%	41,46%
Costo Operativo/Ventas	7,06%	7,83%	6,22%	14,65%	10,03%	-31,55%	18,87%	10,94%	-42,01%
Costo Operacional/Utilidad Bruta	20,92%	24,41%	23,54%	39,28%	26,03%	-33,74%	37,74%	37,39%	-0,93%
GastosAdmin/UtilidadBruta	18,33%	21,91%	17,66%	36,81%	23,73%	-35,54%	35,21%	36,78%	4,46%

ANEXO

NOTA: El informe fue preparado con base en los estados contables anuales desde diciembre del 2018 al 2022, y en los estados contables intermedios desde setiembre 2022 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 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 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 2018 al 2022.
2. Estados financieros y contables para los periodos de setiembre del 2022 al 2023.
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. Prospecto del Programa de Emisión Global G1.

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 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 Resolución CNV CG N° 35/23.

Fecha de calificación: 22 de enero de 2024

Fecha de Publicación: 23 de enero de 2024

Corte de Calificación: 30 de setiembre de 2023

Certificado SIV N°: 004_16012024

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	pyBBB-	Estable
BBB: Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una suficiente capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de debilitarse 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 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, así como los estados financieros al 30 de Setiembre de 2023 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. Luis Espínola Analista de Riesgos lespinola@syr.com.py
---	--