

FAMILY GLOBAL S.A.E.

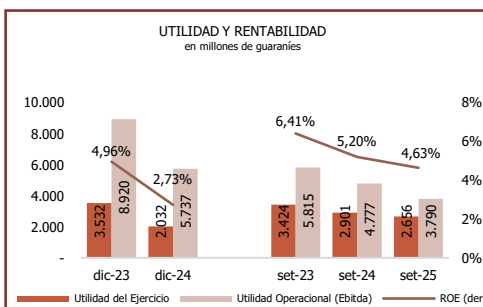
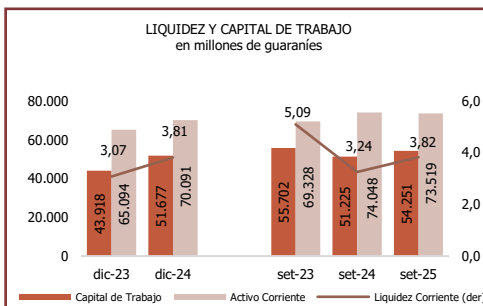
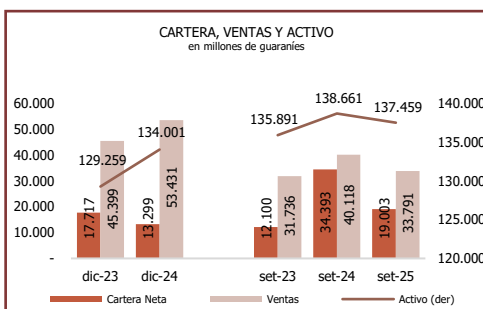
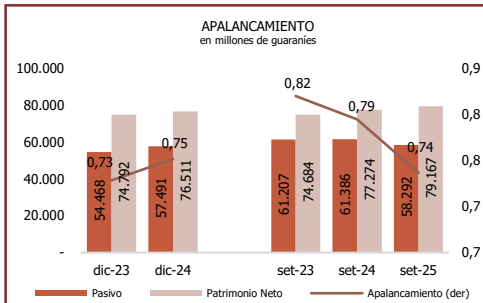
PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL: G1

MONTO MÁXIMO: GS. 28.000.000.000

RESOLUCIÓN CNV N°: 004_16012024

PEG G1	SET-2024	SET-2025
CATEGORÍA	pyBB+	pyBB
TENDENCIA	Sensible (-)	Estable

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 **Estable** para el Programa de Emisión Global **PEG G1** de **Family Global S.A.E.** con fecha de corte al 30 de Setiembre de 2025 fundamentada en los menores niveles de liquidez inmediata y de ventas, así como en los mayores recursos destinados en inmuebles y galpones para alquileres. Esto sumado a la disminución de la cartera de créditos y el aumento de los gastos operativos, han generado el incremento del ciclo operacional, la reducción de los resultados operativos con respecto a la deuda financiera y el mantenimiento de bajos indicadores de rentabilidad.

En contrapartida, la calificación considera el adecuado nivel de solvencia y la disminución de los niveles de endeudamiento y apalancamiento financiero respecto al sector, dentro de un contexto de una reorientación de sus planes estratégicos con una estructura diversificada de ingresos y la implementación de un proceso de reordenamiento operativa y financiero.

El pasivo total disminuyó 5,04% interanual desde Gs. 61.386 millones en Set24 a Gs. 58.292 millones en Set25, debido principalmente a las menores deudas comerciales, mientras que el patrimonio neto aumentó 2,45% ha Gs. 79.167 millones en Set25, ante los mayores resultados acumulados, aunque manteniendo un bajo nivel de capitalización en los últimos años.

Con esto, el nivel de solvencia subió de 55,73% en Set24 a 57,59% en Set25, mientras que los ratios de pasivo/patrimonio neto y apalancamiento financiero bajaron a 0,74 y 2,14, respectivamente, dentro de un proceso de redefinición de estrategia de financiamiento. Sin embargo, el ratio de deuda/ ebitda se incrementó interanualmente, pasando de 9,64 en Set24 a 11,54 en Set25

Las ventas de la empresa disminuyeron 15,77% interanual hasta Gs. 33.791 millones en Set25, ante la menor comercialización de mercaderías varias y electrónicas y la concentración de sus ingresos en la planta fraccionadora de GLP, panadería, el negocio inmobiliario y la explotación de inmuebles mediante alquileres, así como la exportación de Tahine, con una menor participación de 32,78% sobre el activo, que a su vez decreció 0,87% hasta Gs. 137.459 millones.

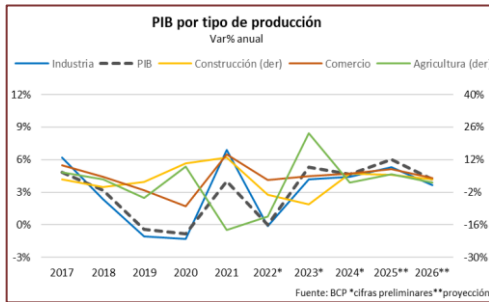
Esto estuvo acompañado por un menor dinamismo en la gestión y ciclo operacional, reflejado en el aumento interanual de 44,86% del inventario de mercaderías hasta Gs. 50.286 millones en Set25, derivado principalmente por incremento del saldo de inmuebles y galpones, y en la disminución de 44,75% de la cartera de créditos a Gs. 19.003 millones. Además, con la reducción de las disponibilidades hasta Gs. 57 millones en Set25, el ratio de efectividad bajó a 0,30% con un nivel de dependencia de inventario de 0,41%, reflejando una menor posición de liquidez respecto al sector.

En cuanto al desempeño operativo, la empresa registró mayores niveles de gastos operativos con relación a los ingresos generados, lo que derivó en la disminución de 20,66% de la utilidad operacional hasta Gs. 3.790 millones.

Finalmente, con la reducción de los gastos financieros, la utilidad del ejercicio disminuyó 8,45% interanual, hasta Gs. 2.656 millones, así como el ratio de rentabilidad sobre patrimonio (ROE) a 4,63%, pero siendo relativamente bajo al sector.

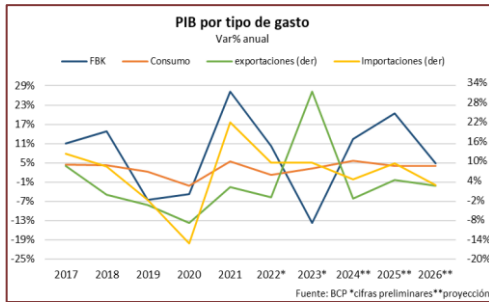
TENDENCIA	FORTALEZAS	RIESGOS
La tendencia Estable refleja la razonable expectativa sobre la situación general de Family Global considerando la moderada evolución de sus operaciones y ventas, basada en una estructura diversificada de ingresos, y el proceso en curso de reordenamiento operativo y financiero, aunque con bajos niveles de liquidez inmediata.	<ul style="list-style-type: none"> 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 inmuebles y galpones. Adecuada calidad de calidad de cartera de créditos y continuas inversiones en activos inmobiliarios. 	<ul style="list-style-type: none"> Elevado endeudamiento respecto al resultado operativo (Ebitda). Mayores gastos operativos, con tendencia creciente. Baja liquidez inmediata con ajustados flujos de caja operativos. Menor generación de resultados operativo y netos con reducidos indicadores de rentabilidad.

ECONOMÍA E INDUSTRIA



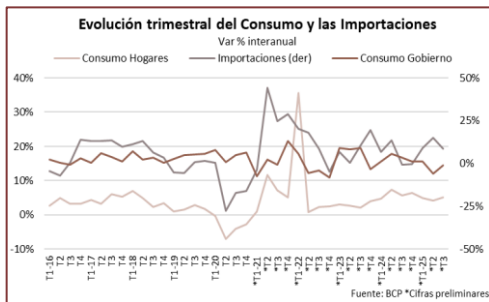
La economía del país mostró un comportamiento altamente variable durante la última década. El PIB pasó por una desaceleración entre 2018 y 2019, seguida de una contracción más profunda en 2020 debido a la pandemia de COVID, explicada, principalmente, por la caída en la industria y el comercio, mientras que la agricultura presentó una elevada volatilidad.

En 2021 se registró un fuerte rebote impulsado por el efecto postpandemia, la recuperación industrial y la reactivación comercial, lo que permitió una corrección parcial del PIB. Para 2022, el crecimiento fue moderado, marcado por una contracción relevante del sector agrícola y un desempeño más contenido de los sectores no primarios.

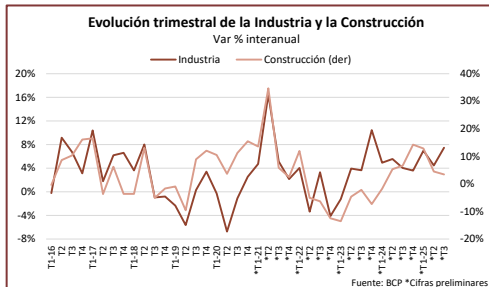


Hacia el período 2025–2026, el PIB tendió a una tasa cercana al 4%, sustentado por una industria con expansiones en torno al 6% y una agricultura que, tras el crecimiento excepcional del 23,4% en 2023, se normalizó hacia tasas cercanas al 3,7%. La construcción y el comercio acompañaron este escenario con una recuperación moderada, dejando atrás las tasas negativas, lo que coincidió hacia un crecimiento más equilibrado al cierre de 2025.

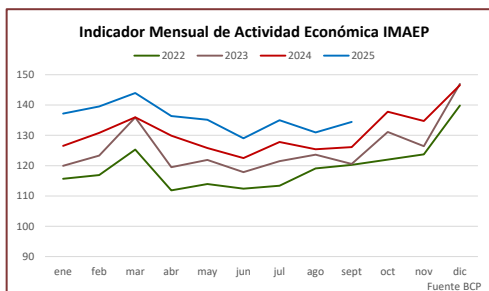
Desde el enfoque del gasto, se observó una transición desde la volatilidad hacia una fase de solidez en la inversión. En ese sentido, la Formación Bruta de Capital alcanzó un crecimiento cercano al 20% en 2025, tras la contracción de -13,9% en 2023, acompañado por las importaciones, con picos superiores al 30% en los años postpandemia. Por su parte, el consumo de los hogares se mantuvo como el componente más estable de la demanda, con un crecimiento sostenido en torno al 4,5% interanual, actuando como un pilar del crecimiento interno.



En el análisis trimestral, entre finales de 2021 y mediados de 2022, las importaciones registraron picos del 49,1% y 35,5% interanual como efecto de la reapertura económica. En tanto, el consumo de los hogares mantuvo una trayectoria estable entre el 4% y el 5%, sirviendo de contrapunto a la irregularidad del consumo público, que experimentó contracciones de hasta el -5,6% en el segundo trimestre de 2022. Hacia el cierre de 2024 y durante 2025, las cifras preliminares sugirieron una mayor sostenibilidad, con una moderación de las importaciones y la consolidación del consumo privado.

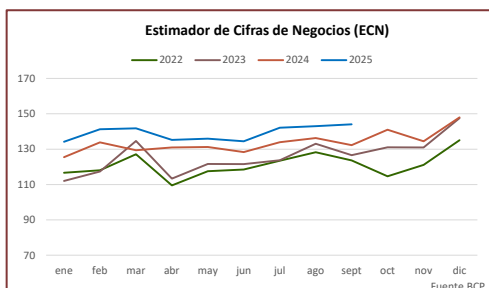


Paralelamente, la industria y la construcción, que alcanzaron techos históricos en el segundo trimestre de 2021 del 16,5% y 34,67%, respectivamente, que superaron las fases de contracción de 2022 y 2023, provocadas por el endurecimiento de políticas monetarias y el fin del auge de obras públicas. Al cierre de 2025, la tendencia indicó una recuperación equilibrada, con la industria en niveles del 7,4%, mientras que la construcción mantuvo variaciones positivas como del 3,4% hacia el tercer trimestre del año.



De esta manera, según datos preliminares, la proyección del PIB para 2025 se ajustó al alza, pasando de 4,7% a 6,0%, impulsado por el sector terciario, que subió de 5,3% a 6,1%, gracias al comercio (8,0%) y otros servicios (6,1%). El sector secundario también creció más de lo previsto (6,2%), apoyado por la manufactura (5,3%) y el rubro de electricidad y agua (9,4%), mientras que el sector primario se ajustó levemente al 5,3%. Por el lado del gasto, las exportaciones (4,2%) e importaciones (9,2%) superaron las expectativas, lo que contrastó con la caída del consumo público (-1,0%) y una inversión fija menor a la proyectada (14,5%). Con esto, el PIB se ubicó en 6,1%.

En este contexto, el indicador mensual de la actividad económica del Paraguay (IMAEP) llegó a 134,9 al tercer trimestre de 2025, acumulando un crecimiento de 5,8% durante todo el año. El crecimiento interanual registrado se explica a partir de los desempeños favorables de los servicios, las manufacturas y la agricultura. Sin embargo, estos fueron atenuados por el menor nivel de producción de soja, el faenamiento de bovinos, la producción de manera y de la construcción.



Por su parte, el Estimador de Cifras de Negocio (ECN) registró un aumento interanual de 8,4% en Set25, con lo cual la variación acumulada se ubicó en 5,9%, con un promedio móvil de los últimos tres meses de 6,4%. La variación interanual se explicó principalmente a partir de las dinámicas favorables en las ventas de los servicios, las manufacturas y la actividad comercial.

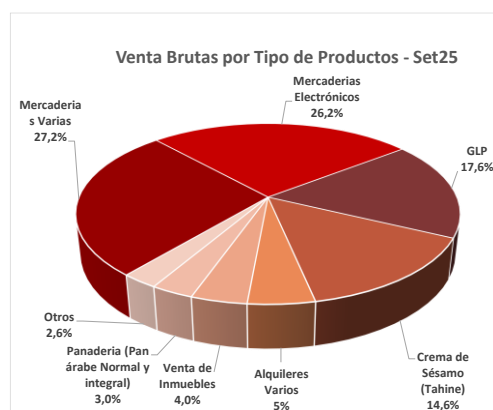
PERFIL DE NEGOCIOS

ACTIVIDAD COMERCIAL Y POSICIONAMIENTO

Empresa con diferentes unidades de negocios, centrando sus operaciones en actividades comerciales, inmobiliarias, industriales y de servicios, con foco en el mercado local y en menor medida en el exterior

La sociedad fue constituida en abril de 2013 como una empresa dedicada principalmente a la importación, exportación y reexportación de productos diversos, aunque también está habilitada para participar en actividades inmobiliarias, de representación, comerciales, industriales, de capitalización y de franquicia. Una de las características más destacadas de Family Global es la diversificación de sus operaciones en diferentes unidades de negocios lo cual le ha permitido contar con una estructura de ingresos diversificados y una presencia tanto en el mercado local como regional.

Con trece años de trayectoria, Family Global S.A.E. se ha posicionado como una mediana compañía en los segmentos de mercado donde opera, los cuales se caracterizan por una alta competitividad de firmas especializadas. La sociedad centraliza sus operaciones en Ciudad del Este, sin presencia en el resto del país y planes de expansión en términos de cobertura geográfica en el país.



Al cierre de septiembre de 2025, la base de ingresos de la empresa ha mostrado un comportamiento mixto entre sus diferentes líneas de productos, donde la estructura de ingresos de la compañía se encuentra explicada principalmente por la venta de artículos electrónicos y mercaderías varias, aunque ambas han registrado una disminución de sus volúmenes de ventas y participaciones en Set25 con respecto a otras líneas de productos.

La participación de las mercaderías varias fue de 27,2%, constituyéndose como la principal unidad de negocio, seguido de las mercaderías electrónicas con el 26,2% del total. Por su parte, la unidad de GLP ha alcanzado el 17,6% de los ingresos y la comercialización de crema de sésamo (Tahine) aumentó a 14,6%, que mostraron un aumento hasta 17,6% y 14,6% del total. Asimismo, las ventas han estado compuestas por los ingresos por alquileres con el 5% de participación, seguido de las ventas de inmuebles con 4% y la panadería con el 3,0%.

En cuanto al rubro inmobiliario, se destaca el desarrollo del Parque Mercosur, consistente en un condominio industrial que alberga a más de 200 empresas paraguayas y brasileñas. Asimismo, la firma posee activos estratégicos en todo el país, con especial énfasis en el microcentro de Ciudad del Este, donde se sitúan los edificios SAX y Nabil Center (este último sede de sus oficinas corporativas).

Con relación a la planta fraccionadora de Gas Licuado de Petróleo (GLP), opera bajo la marca GAS-PAR y dicha unidad se encuentra a metros de la ruta internacional de Ciudad del Este, asentada sobre un predio propio de dos hectáreas, y equipada con un edificio corporativo, área de almacenamiento y cuatro tanques con una capacidad total de 600.000 litros.

ADMINISTRACIÓN Y PROPIEDAD

Propiedad y administración bajo el control de sus dos únicos accionistas con una activa gestión ejecutiva directa y equipo directivo experimentado

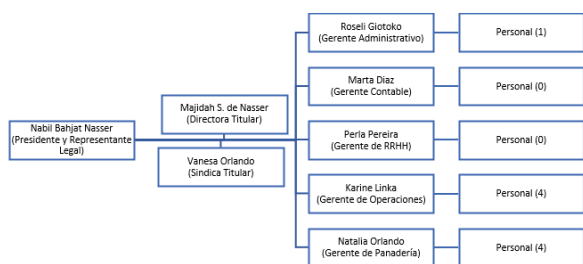
Composición accionaria			
Accionista	Cantidad	% Part. Ord.	% Part. Votos
Nabil Bahjat Nasser	1.500	50,00%	50,00%
Majidah Safieddine de Nasser	1.500	50,00%	50,00%
Acciones Ordinarias Voto Simple	3.000	100,00%	50,00%
Acciones Ordinarias Voto Múltiple	0	0,00%	0,00%
Total Acciones Ordinarias	3.000	100,00%	50,00%
Total	3.000	-	-

El capital integrado de la compañía asciende a Gs. 30.000.000.000, representado por un total de 3.000 acciones ordinarias, el cual se ha mantenido invariable en los últimos años, aún con el aumento de las reservas constituidas y los resultados acumulados.

La propiedad de la sociedad se encuentra distribuida de manera igualitaria entre dos accionistas: el Sr. Nabil Bahjat Nasser y la Sra. Majidah Safieddine de Nasser, quienes poseen una participación del 50% cada uno.

El Directorio fue designado en la última Asamblea Ordinaria de Accionistas, celebrada el 24 de marzo de 2025. El mismo se encuentra integrado por el Sr. Nabil

Nasser en el cargo de Presidente, la Sra. Majidah Safieddine de Nasser como Director y la Sra. Vanesa Elizabeth Orlando como Síndico Titular. De esta manera, ambos accionistas principales forman parte de la plana directiva, lo que asegura un alto grado de involucramiento y participación directa en la gestión administrativa de la sociedad.



La sociedad no cuenta con una política formalizada de capitalización y distribución de dividendos; por tanto, el destino de las utilidades netas de cada ejercicio queda sujeto a la decisión de la Asamblea Ordinaria de Accionistas. Al respecto, la empresa ha acumulado resultados en los últimos años y ha mantenido invariable el nivel de capital. Los resultados correspondientes al ejercicio 2024 fueron retenidos en su totalidad y destinados a la constitución de reservas para futuras inversiones.

La estructura organizativa cuenta con 5 gerencias supervisadas por el Directorio: las gerencias Administrativa, Contable, de Recursos Humanos, de Operaciones y de Panadería. Respecto a Set24, se

observa la supresión de la Gerencia Financiera, que fue integrada con la Gerencia Administrativa a fin de centralizar funciones y mejorar la eficiencia en la gestión interna. En términos de capital humano, la nómina total se redujo de 22 a 17 integrantes en el comparativo interanual, ajuste concentrado en las áreas administrativa y operativa como parte de un proceso de reorganización interna y racionalización de recursos.

El modelo operativo vigente ha permitido un desempeño razonable de las actividades comerciales, respaldado por una gestión directiva de presidente y el compromiso operativo del personal. No obstante, en materia de buen gobierno corporativo, se identifica la necesidad de formalizar políticas mediante manuales propios que mitigue la elevada concentración de decisiones en el Directorio.

La institución presenta oportunidades de mejora en su estructura de gobernanza, específicamente ante la ausencia de comités o áreas de apoyo dedicadas a fortalecer el control interno. Si bien se ejecutan procesos de seguimiento a través de mecanismos de control operativo y auditoría externa, a la fecha de corte no se dispone de una auditoría interna formal e independiente de gestión y procesos, aunque el sistema de control interno ha sido evaluado por una auditoría externa con un cumplimiento del 79%, en términos de información financiera, intervención directa de la gerencia y el uso del sistema integrado SIGA corporativo.

Family Global S.A.E. no posee participaciones accionarias en otras personas jurídicas, así como tampoco existen otras sociedades que formen parte de su composición de capital social. No obstante, sus accionistas mantienen vínculos corporativos externos a título personal. En particular, ambos propietarios poseen una participación del 50% en Suisse Investment Corp. S.A., donde el Sr. Nabil Bahjat Nasser se desempeña como Presidente y la Sra. Majidah Safieddine de Nasser como Vicepresidente. Asimismo, el Sr. Nabil Bahjat Nasser ejerce la presidencia en la firma Lea Estate S.A. con una participación accionaria del 1%, mientras que la Sra. Majidah Safieddine de Nasser ocupa el cargo de Directora Titular en dicha entidad.

GESTIÓN OPERATIVA DEL NEGOCIO

Gestión operativa ajustada a la estructura de negocios diversificada, aunque limitada por la falta de formalización en procesos críticos

Las diversas unidades de negocio de la empresa operan bajo procesos operativos específicos y diferenciados. En 2025, la empresa ha contemplado una reorientación de su plan estratégico en función al contexto financiero y de mercado, definiendo un proceso de reorganización financiera que actualmente están ejecutando y cuyos resultados esperan que se traduzcan en 2026. Además, esto implicó llevar adelante un proceso de reordenamiento financiero y operativo para mejorar la estructura de pasivos, optimizar el uso de activos y fortalecer la generación de flujos.

En cuanto a la gestión operativa del negocio, en el caso de la producción de pan árabe, la compañía dispone de una línea automatizada importada del Líbano con una capacidad nominal de 10.000 unidades diarias. Complementariamente, la planta de pasta de sésamo integra modernas instalaciones y maquinaria de procedencia del Medio Oriente, permitiendo una capacidad de procesamiento máxima de 60 toneladas mensuales.

Por su parte, la unidad de Gas Licuado de Petróleo (GLP) centraliza su operativa en una planta industrial emplazada en un predio de 2 hectáreas. Esta infraestructura abarca edificios administrativos, áreas de almacenamiento estratégico y una batería de cuatro tanques con una capacidad estática de 600.000 litros, además de sistemas de abastecimiento de agua para contingencias. Actualmente, la planta posee una capacidad instalada para el despacho de 40.000 garrafas mensuales.

La gestión comercial de la compañía se fundamenta en una matriz de ingresos diversificada que abarca los sectores comercial, inmobiliario, industrial y de servicios, lo que permite paliar el riesgo de liquidez. Este modelo operativo combina canales de venta directos e indirectos para atender tanto el mercado doméstico como el internacional, ofreciendo flexibilidad en las modalidades de pago (contado y crédito). Esta estructura permite la consolidación de una cartera de clientes heterogénea, con operaciones en moneda local y extranjera,

En cuanto al proceso de cobranza, este se centraliza en el área administrativa-contable mediante sistemas integrados que facilitan el monitoreo en tiempo real de las cuentas c. Estas herramientas permiten un seguimiento permanente de los vencimientos y la supervisión directa de la gerencia sobre la evolución de los activos.

La gestión del riesgo de crédito se articula mediante un enfoque estructurado que prioriza la solidez en la admisión y el seguimiento de la cartera. Este proceso se fundamenta, en primera instancia, en un análisis del comportamiento histórico de los clientes y en una evaluación integral de su información financiera para la aprobación de operaciones. Complementariamente, la estructura de control se fortalece con el acompañamiento de un equipo jurídico externo e independiente especializados en recuperación y prevención de incobrabilidad de créditos. En cuanto a la gestión de mora, la entidad mantiene un control activo sobre la cartera vencida, incorporando procesos de regularización dentro del circuito operativo para garantizar la recuperación de activos y la salud financiera de la operación.

En cuanto a la gestión de riesgo de liquidez, se administra a partir de la generación de flujos operativos recurrentes provenientes principalmente de la planta fraccionadora de gas licuado de petróleo (GLP) y de la unidad de panadería, negocios que generan ingresos diarios. Estos flujos son centralizados y administrados de forma planificada, permitiendo la constitución de reservas para el cumplimiento de obligaciones. Adicionalmente, operamos con un esquema de planificación financiera con pagos programados en periodos de 15 días, en función de la proyección de ingresos, lo que permite ordenar el flujo de caja y reducir el riesgo de descalce financiero.

En materia de políticas de financiamiento, la compañía ha diversificado sus fuentes de fondeo mediante el acceso a líneas de crédito en entidades bancarias locales y la participación en el mercado de valores, complementando esta estructura con el flujo operativo generado por sus actividades comerciales. Adicionalmente, la firma implementa un esquema de planificación financiera con ciclos de pagos programados cada quince días, alineados estrictamente a la proyección de ingresos para optimizar el flujo de caja y mitigar el riesgo de descalce financiero.

No obstante, es importante señalar que la empresa carece de manuales formales que normen los procesos descritos anteriormente. Esta ausencia de documentación técnica limita la estandarización de los criterios de evaluación en la admisión, así como la uniformidad y trazabilidad en el tratamiento de la cartera vencida y las acciones de cobranza.

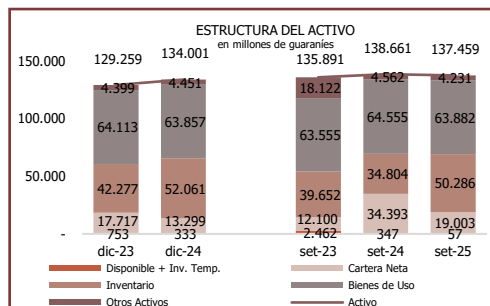
Con respecto al control interno, la empresa cuenta con un sistema de auditoría externa realizado anualmente por firmas tercerizadas. Las debilidades detectadas en este ámbito se centran en la falta de formalización y evidencia documental en procesos críticos, lo cual eleva la exposición a riesgos operativos y financieros. Específicamente, la ausencia de registros sobre la ejecución presupuestaria en las Actas del Directorio impide un seguimiento eficaz de las desviaciones, mientras que las deficiencias en la documentación de los procesos de contratación de recursos humanos comprometen la idoneidad del personal seleccionado. Finalmente, la práctica de efectuar pagos con recaudaciones o fondos en efectivo, eludiendo el uso exclusivo de cheques, debilita la trazabilidad del gasto y permite la ejecución de desembolsos al margen de los canales de aprobación institucionales.

En el ámbito tecnológico, la compañía dispone de una infraestructura tecnológica robusta diseñada para garantizar la integridad y continuidad de sus operaciones. El núcleo de la gestión administrativa, contable y comercial se encuentra centralizado en el sistema SIGA Corporativo (Starsoft), cuya versión actualizada permite una trazabilidad integral de los procesos. El núcleo de la gestión administrativa, contable y comercial se encuentra centralizado en el sistema SIGA Corporativo (Starsoft), cuya versión actualizada permite una trazabilidad integral de los procesos. Asimismo, la arquitectura física cuenta con servidores propios y redundancia en la nube, asegurando la capacidad de recuperación ante contingencias.

SITUACIÓN FINANCIERA

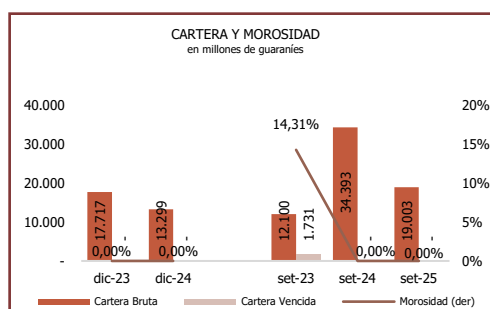
ESTRUCTURA Y CALIDAD DE ACTIVOS

Reducción de las disponibilidades y la cartera de créditos, aunque con incremento del inventario a partir de los mayores recursos destinados a inmuebles y galpones



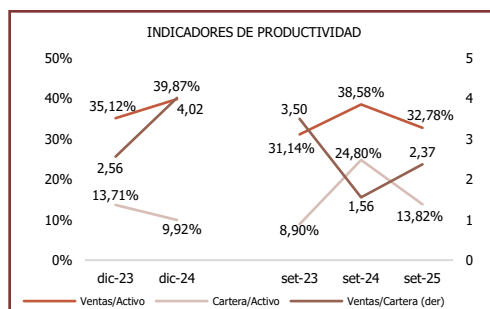
Al cierre de Set25, los activos totales de la compañía registraron una leve disminución del 0,87%, situándose en Gs. 137.459 millones frente a los Gs. 138.661 millones en el mismo periodo del año 2024. Este comportamiento responde a una menor dinámica de las operaciones en 2025, reflejados en distintas variaciones de sus principales rubros.

Los cartera de créditos netos experimentó una contracción del 44,75%, descendiendo desde Gs. 34.393 millones en Set24 a Gs. 19.003 millones en Set25, comportamiento que se explica principalmente por la parcial recuperación de saldos pendientes del principal cliente de la empresa y un menor nivel de ventas en 2025. En paralelo, las disponibilidades registraron una disminución del 83,57%, cerrando en Gs. 57 millones en Set25 frente a los Gs. 347 millones en Set24.



Estas reducciones fueron acompañadas por un incremento del 44,48% del inventario, que ascendieron de Gs. 36.804 millones en Set24 a Gs. 53.176 millones en Set25, lo cual permitió equilibrar la estructura de activos corrientes de la firma. Sin embargo, cabe señalar que dentro del inventario se encuentran contabilizados los inmuebles y galpones para la venta, cuyos aumentos han explicado el aumento del inventario.

Estas variaciones se encuentran vinculadas a una disminución en los niveles de ventas y las mayores inversiones inmobiliarias. Por su parte, el rubro de bienes de uso se mantuvo estable al cierre del periodo, con un valor de Gs. 63.882 millones frente a los Gs. 64.555 millones del ejercicio anterior.

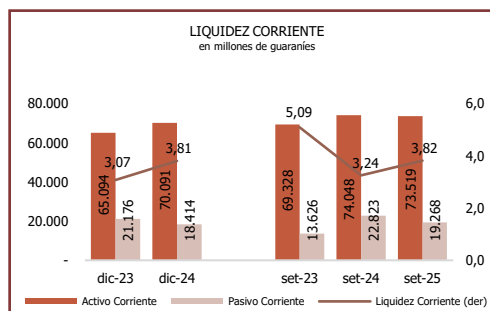


Al respecto, cabe señalar que la empresa cuenta con bienes inmuebles fideicomitidos e hipotecarios como garantía de deudas bancarias, los cuales forman parte de acuerdos y proceso de negociación con entidades financieras.

En cuanto a los indicadores de productividad, la disminución de las ventas y del saldo de los créditos netos generaron un incremento en el ratio de Ventas/Cartera, el cual pasó de 1,56 a 2,37, además un descenso en la relación Cartera/Activo, que se situó en un 13,82% frente al 24,8% del periodo anterior; y finalmente una baja del indicador de Ventas sobre Activo, desde 38,58% a 32,78%.

LIQUIDEZ Y FINANCIAMIENTO

Bajos niveles de recursos líquidos inmediatos y del ratio de efectividad, aun con la reducción de los niveles de deuda total, y con efecto en los menores niveles de liquidez

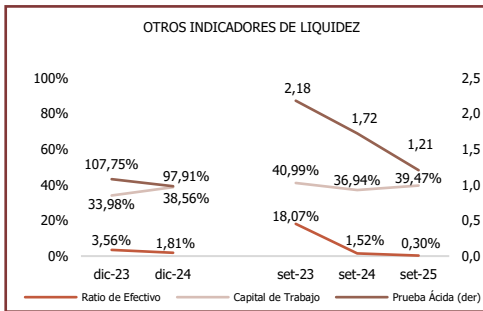


Al cierre de Set25, el activo corriente se situó en Gs. 73.519 millones frente a los Gs. 74.048 millones de Set24, comportamiento explicado por las variaciones mixtas entre las disponibilidades y los créditos con respecto al inventario.

A pesar de haber generado un flujo operativo positivo de Gs. 450 millones a septiembre de 2025, el efectivo de la entidad registro una disminución debido a la incidencia de flujos netos negativos en las actividades de inversión (Gs. 24 millones) y de financiamiento (Gs. 219 millones).

Entre los factores que derivaron en esta contracción fueron las mayores inversiones en inventario y el impacto de las diferencias de cambio.

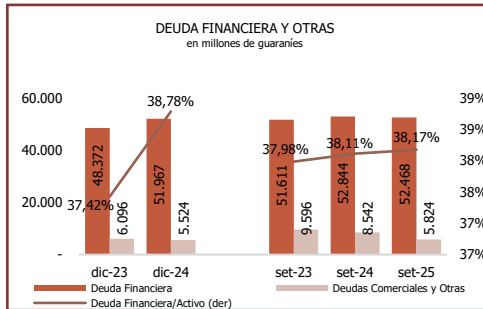
Por su parte, el pasivo corriente registró una disminución de 15,6%, desde Gs. 22.823 millones hasta Gs. 19.268 millones en el comparativo interanual. Esta variación se originó principalmente por la disminución del 29,36% en la deuda comercial corriente, la cual se redujo de Gs. 7.215 millones a Gs. 5.097 millones.



En contraste, la deuda bancaria de corto plazo registró un incremento del 4,3%, ascendiendo de Gs. 12.890 millones a Gs. 13.444 millones.

Como resultado del aumento del inventario y la disminución del pasivo corriente, el indicador de liquidez corriente aumentó a 3,82, en comparación con el nivel de 3,24 a Set24. En la misma línea, el índice de capital de trabajo se incrementó del 36,94% al 39,47%.

Sin embargo, el indicador de prueba ácida se situó en 1,21 tras la exclusión de los inventarios del activo corriente, mientras que el ratio de efectividad bajo de 1,52% a 0,30%, siendo un valor mínimo de recursos de inmediata liquidez para hacer frente al pasivo corriente.

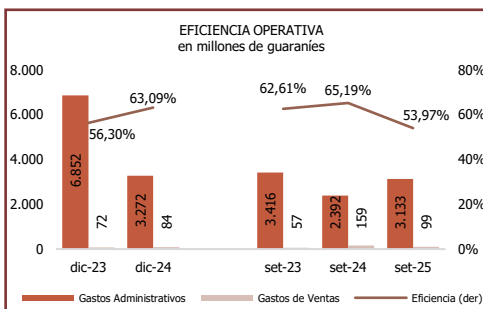


Por su parte, la deuda financiera experimentó una leve subida interanual del 2%, finalizando el periodo en Gs. 52.468 millones. Este incremento se atribuye a un incremento de Gs. 554 millones en la deuda bancaria de corto plazo, así como a una colocación adicional de Gs. 461 millones de la serie 4 del Programa de emisión Global G1.

A Set25, este rubro constituye el 90% del pasivo total y el 38,17% del activo. Por su parte, la deuda comercial experimentó una reducción interanual, situándose en Gs. 5.824 millones frente a los Gs. 8.542 millones del año anterior, lo que representa una caída del 31,82%.

GESTIÓN Y ESTRUCTURA OPERATIVA

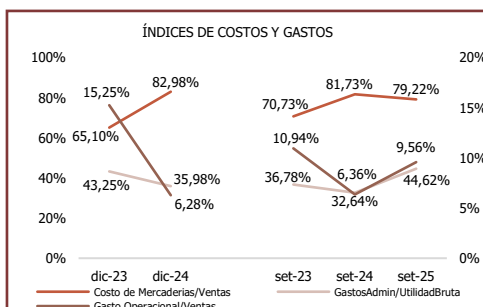
Menor gestión operativa con mayores gastos operacionales con relación con las ventas, con efecto en la menor rotación del inventario y un mayor ciclo operacional



La estructura de costos operativos de la sociedad presenta una mayor concentración en los gastos administrativos, los cuales registraron un incremento interanual del 30,98%, ascendiendo de Gs. 2.392 millones a Gs. 3.133 millones.

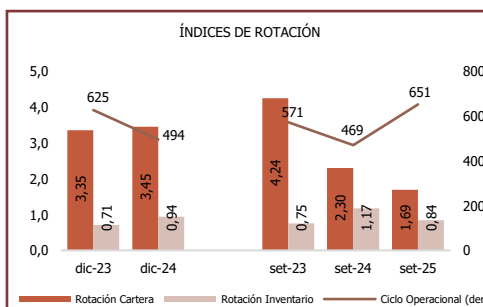
Este aumento se debió fundamentalmente a un aumento en los gastos en combustibles, lubricantes y honorarios profesionales. En contraste, los gastos de ventas experimentaron una contracción del 37,74%, situándose en Gs. 99 millones frente a los Gs. 159 millones del ejercicio anterior.

Por otro lado, los costos de ventas se redujeron un 18,36% (de Gs. 32.790 millones a Gs. 26.769 millones), descenso impulsado por una menor adquisición de bienes y servicios durante el ejercicio. No obstante, esta disminución fue insuficiente para compensar la caída en los ingresos.



Como consecuencia, la utilidad bruta se vio afectada y la eficiencia operativa sufrió un retroceso significativo, descendiendo del 65,19% al 53,97%. La disminución en los costos de ventas se debe principalmente a la menor compra de bienes y servicios en el periodo analizado.

Este escenario, caracterizado por la presión de los costos fijos ante una menor facturación, derivó en un deterioro de los indicadores de gestión: la relación de gastos operacionales sobre ventas subió de 6,36% al 9,56%, mientras que la razón de gastos administrativos sobre utilidad bruta creció de 32,64% a 44,62% en el comparativo interanual.



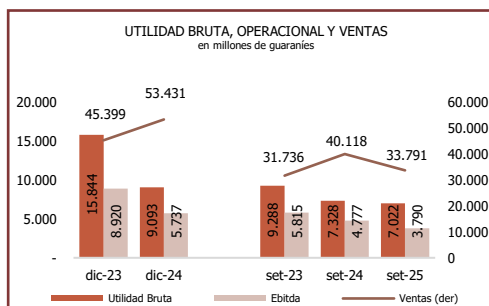
En lo que respecta al ciclo operacional, la reducción en las ventas derivó en el menor volumen de cuentas a cobrar, provocando que la rotación de cartera disminuya de 2,30 a 1,69 veces entre Set24 y Set25.

En la misma línea, el mayor nivel de inventario frente a los menores costos de mercaderías derivó en un descenso de la rotación de inventario desde 1,17 a 0,40 veces.

Como consecuencia, el ciclo operacional aumentó de 469 a 651 días. Con respecto al periodo promedio de cobro, subió de 159 a 261 días. Paralelamente, el periodo promedio de pago bajó de 59 a 51 días en el mismo periodo comparativo.

UTILIDAD Y RENTABILIDAD

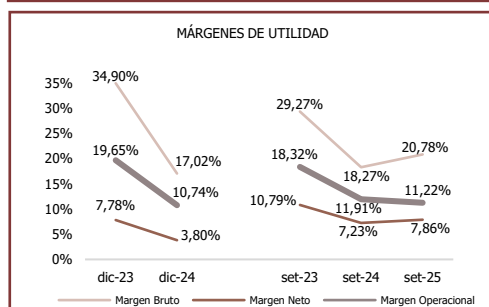
Menores niveles de utilidad y rentabilidad como consecuencia de la disminución de las ventas y los mayores niveles de gastos operativos



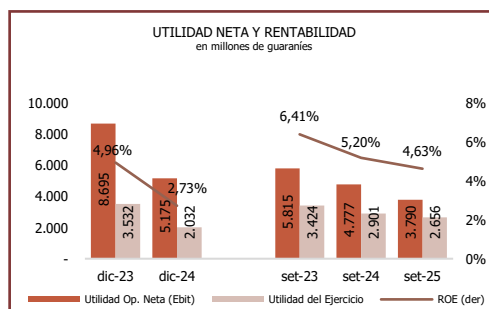
Las ventas disminuyeron desde Gs. 40.118 millones en Set24 a Gs. 33.791 millones en Set25, lo que representa una reducción interanual de 15,77%. Este comportamiento reflejó un menor nivel de actividad en 2025, lo que fue parcialmente compensado por la disminución del costo de ventas.

Sin embargo, en los últimos tres cortes trimestrales, la utilidad bruta ha demostrado un comportamiento decreciente, pasando desde Gs. 9.288 millones en Set23 a Gs. 7.328 millones en Set24, y finalmente a Gs. 7.022 millones en Set25.

Por otro lado, en cuanto a los indicadores de márgenes de rentabilidad, la empresa registró una leve mejoría ciertos índices en Set25, aunque se mantiene bajo respecto a lo obtenido en Set23. Al respecto indicador de margen bruto aumentó desde 18,27% en Set24 al 20,78% en Set25, así como el índice de margen neto, que experimentó un leve aumento, desde el 7,23% al 7,86%, debido a los menores niveles de gastos financieros, los cuales pasaron de Gs. 1.983 millones a Gs. 720 millones.



No obstante, el incremento en los costos operativos contribuyó a una reducción del 20,66% en la utilidad operacional (EBITDA), que se situó en Gs. 3.790 millones en Set25 frente a los Gs. 4.777 millones del ejercicio anterior. Con esto, el ratio de margen operacional bajó levemente de 11,91% a 11,22%.

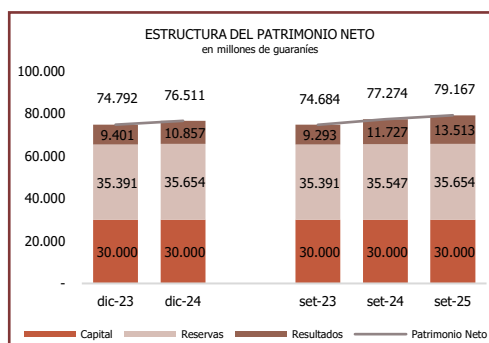


Igualmente, la empresa ha registrado una utilidad ordinaria de Gs. 3.070 millones en Set25, lo que representa un crecimiento del 9,88%, aunque dicho aumento fue compensado por el resultado no operativo negativo de Gs. 414 millones, originado principalmente por egresos por diferencia de cambio, lo que derivó en una baja de la utilidad del ejercicio desde Gs. 2.901 millones a Gs. 2.656 millones.

En cuanto a los indicadores de rentabilidad, han mostrado también un comportamiento decreciente en los últimos dos cortes trimestrales, donde la rentabilidad del activo (ROA) descendió de 2,79% en Set24 a 2,58% en Set25, mientras la rentabilidad del capital pasó de 5,20% al 4,63%.

SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO

Adecuados niveles de solvencia con menores ratios de apalancamiento, a partir de una disminución del pasivo total respecto al aumento del patrimonio neto

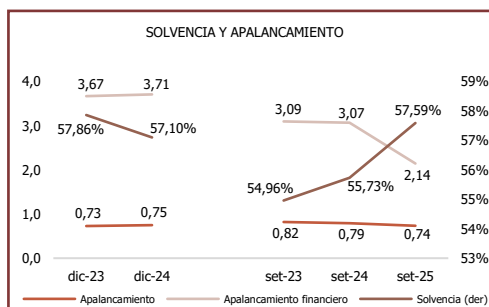


El patrimonio neto de la entidad mantuvo un comportamiento creciente, luego del aumento desde Gs. 77.274 millones en Set24 a Gs. 79.167 millones en Set25, aunque manteniendo el capital integrado invariable en Gs. 30.000 millones, mientras que los resultados acumulados aumentaron, de Gs. 11.727 millones a Gs. 13.513 millones, evidenciando un bajo nivel de capitalización con resultados.

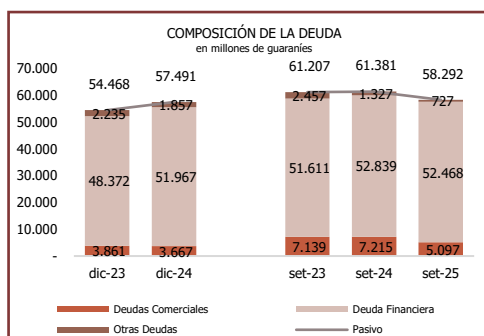
Por su parte, las reservas experimentaron un crecimiento marginal, pasando de Gs. 35.547 millones a Gs. 35.654 millones. Este comportamiento responde a la decisión de los accionistas de no distribuir utilidades, según consta en el Acta N° 17 de fecha 24/03/25.

En cuanto a la estructura patrimonial, las reservas constituyen el componente principal con una participación del 45%, seguidas por el capital (37,9%) y, finalmente, los resultados (17,1%).

Por otro lado, el pasivo se redujo de Gs. 61.381 millones a Gs. 58.292 millones, reflejando un descenso generalizado en todas las categorías de deuda.



Las deudas comerciales registraron una contracción significativa, pasando de Gs. 7.215 millones a Gs. 5.097 millones, lo que representa una variación interanual negativa del 41,6%. Respecto al endeudamiento bancario, este presentó una leve disminución de Gs. 52.839 millones a Gs. 52.468 millones (-0,7%), con una estructura concentrada mayoritariamente en el largo plazo (71%). Otros compromisos, tales como impuestos, remuneraciones, cargas sociales y cheques



diferidos, disminuyeron un 82,5%, pasando de Gs. 1.327 millones a Gs. 727 millones. Como resultado de estos movimientos en el pasivo y en el patrimonio neto, tanto los ratios de apalancamiento como el apalancamiento financiero mostraron una tendencia a la baja, situándose el primero en 0,74 (frente a los 0,79 anteriores) y el segundo en 2,14 (frente a 3,07).

Esta reducción de los pasivos favoreció el nivel de endeudamiento total, que descendió ligeramente del 44,27% al 42,41%. No obstante, los menores niveles de ingresos incidieron en un incremento de la cobertura de gastos financieros, que pasó de 2,41 a 5,26, así como de la relación deuda/resultado operativo (de 9,64 a 11,54) y la razón deuda/ventas (de 1,15 a 1,29).

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA PROYECTADO - ESCENARIO CONSERVADOR

En millones de Guaraníes

Ingresos y Egresos	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Ventas	58.907	61.853	64.945	68.193	71.602	75.182	78.941	82.888
Costo de ventas (pago proveedores)	-47.126	-49.482	-51.956	-54.554	-57.282	-60.146	-63.153	-66.311
Utilidad bruta	11.781	12.371	12.989	13.639	14.320	15.036	15.788	16.578
Gastos comerciales o de ventas	-2.945	3.093	3.247	3.410	3.580	3.759	3.947	4.144
Gastos administrativos	-6.480	-6.804	-7.144	-7.501	-7.876	-8.270	-8.684	-9.118
Utilidad operacional (Ebitda)	2.356	8.659	9.092	9.547	10.024	10.526	11.052	11.604
Inversiones	0	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO OPERATIVO	2.356	8.659	9.092	9.547	10.024	10.526	11.052	11.604
Emisión de bonos	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización de préstamos (capital+intereses)	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización de bonos (capital+intereses)	0	-2.540	-1.072	-4.426	-1.446	0	0	0
Pago de Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos financieros	0	-2.540	-1.072	-4.426	-1.446	0	0	0
FLUJO FINANCIERO	0	-2.540	-1.072	-4.426	-1.446	0	0	0
FLUJO DE CAJA	2.356	6.119	8.020	5.121	8.578	10.526	11.052	11.604
Saldo Inicial	57	5.359	8.385	13.158	14.870	19.868	26.634	33.739
FLUJO FINAL ACUMULADO	2.413	11.478	16.406	18.279	23.448	30.394	37.686	45.344

Family Global S.A.E. ha actualizado la proyección de su flujo de caja hasta el año 2033, la cual refleja una trayectoria de crecimiento interanual positivo. La estimación se fundamenta en un escenario favorable, considerando un incremento anual del 5% en los ingresos por ventas durante todo el horizonte proyectado, así un mayor nivel de disponibilidades con respecto a lo registrado históricamente.

En lo que respecta a la estructura de egresos, se asume que los costos de ventas, gastos administrativos y gastos de ventas mantendrán una proporción constante sobre la facturación del 80%, 11% y 6%, respectivamente. Cabe señalar que, bajo estas premisas, tanto los gastos administrativos como los de ventas experimentan una mayor proporción sobre los ingresos por ventas en comparación con su promedio histórico.

En lo que respecta al flujo financiero, no se prevé la generación de ingresos financieros adicionales. Por otra parte, la planificación del servicio de deuda se centra exclusivamente en las obligaciones correspondientes al PEG G1, dado que se planea que la extinción de la deuda bancaria mediante acuerdos de cesión de inmuebles a favor de las entidades acreedoras.

Se proyecta que los intereses derivados del programa de bonos serán cancelados en su totalidad para el año 2030, manteniendo un flujo financiero neto negativo hasta dicho ejercicio. Esta configuración subraya la dependencia directa del desempeño operativo para la generación de excedentes de caja que aseguren el cumplimiento de los compromisos bursátiles.

Finalmente, la evolución del flujo de caja neto proyecta saldos positivos y una acumulación de reservas de liquidez durante todo el periodo. No obstante, este comportamiento proyectado presenta una asimetría respecto a la situación financiera real observada en la compañía durante los últimos ejercicios.

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, N° 111 de fecha 21/09/23 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. 6.046.000.000 (Guaraníes Seis mil cuarenta y seis 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 financiar: a) Capital operativo para compra de Gas Licuado de Petróleo por Gs. 4.900 millones; b) Compra de 15.000 Garrafas de Gas Licuado de Petróleo por Gs. 4.100 millones; c) Construcción de Depósitos en Planta GLP por Gs. 2.800 millones; d) Capital Operativo para compra de Sésamo por Gs. 2.200 millones y e) Amortización de Deuda Bancaria por Gs. 14.000 millones.
Garantía	Común, a sola firma.
Rescate Anticipado	No esté previsto 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. formalizó su incursión en el mercado de valores mediante el Programa de Emisión Global G1, aprobado según Acta N° 105 y sus posteriores modificaciones (Acta N° 111 de fecha 21/09/23 y Acta N° 112 de fecha 25/10/2023). El programa contempla un cupo máximo de Gs. 28.000 millones, bajo una garantía común de la emisora, con National Consultant S.A. como agente organizador y FAIS Casa de Bolsa S.A. como representante de los obligacionistas.

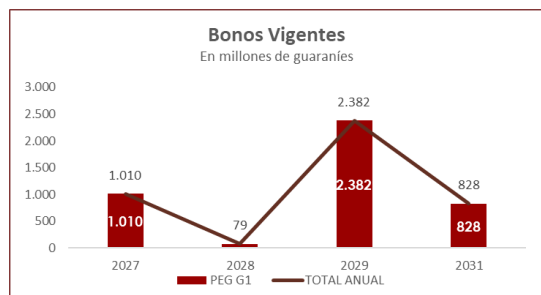
A la fecha, se han colocado Gs. 6.046 millones desglosados en cuatro series con vencimientos escalonados: la Serie 1 en enero de 2027, la Serie 2 en enero de 2028, la Serie 3 en enero de 2029 y la Serie 4 en agosto de 2031. El esquema de amortización prevé el pago de intereses de forma mensual para todas las series.

Los recursos captados se destinan estratégicamente a fortalecer la estructura financiera y operativa de la firma, distribuidos de la siguiente manera: amortización de deuda bancaria por Gs. 14.000 millones, adquisición de 15.000 garrafas por Gs. 4.100 millones, construcción de depósitos en Planta GLP por Gs. 2.800 millones, compra de GLP por Gs. 4.900 millones y de sésamo por Gs. 2200 millones.

A través de un análisis integral de los indicadores de liquidez, solvencia, apalancamiento y rentabilidad, junto con las proyecciones de flujo de caja, se evaluó la incidencia de este Programa de Bonos sobre la estructura de endeudamiento, la capacidad de generación de utilidades y la sostenibilidad de las operaciones.

Al momento de la calificación, se concluyó que FAMILY GLOBAL S.A.E. poseía una capacidad de apalancamiento razonable, sustentada en el volumen de su actividad operativa, sus niveles de solvencia y su sólida 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_16012024 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	391.205.260	14,00%	28-ene-27	3	1.009.794.740
29-ene-24	2	3.500.000.000	113.000.000	34.132.192	15,00%	28-ene-28	4	78.867.808
29-ene-24	3	3.500.000.000	3.500.000.000	1.118.465.753	16,00%	26-ene-29	5	2.381.534.247
28-ago-24	4	3.500.000.000	1.032.000.000	204.251.758	14,00%	27-ago-31	7	827.748.242
		14.000.000.000	6.046.000.000	1.748.054.963				4.297.945.037



El Programa de Emisión Global G1 (PEG G1) fue autorizado por un monto máximo de Gs. 28.000 millones, bajo el Registro de la SIV N° 004 (16/01/2024) y la Resolución del BVPASA N° 2.895 (25/01/2024). De este programa, se han emitido a la fecha Gs. 14.000 millones, distribuidos en cuatro series de Gs. 3.500 millones cada una, alcanzando una colocación efectiva total de Gs. 6.046 millones. Al cierre de febrero de 2026, la compañía no ha registrado incumplimientos de obligaciones bajo las cuatro emisiones.

La Serie 1 presenta una tasa del 14% anual y vencimiento al 28 de enero de 2027, logrando una colocación de Gs. 1.401 millones; a la fecha, esta serie registra bonos vigentes por Gs. 1.010 millones. Por su parte, la Serie 2 cuenta

con una tasa del 15% anual y vencimiento al 28 de enero de 2028, con una colocación de Gs. 131 millones, y títulos en circulación por Gs. 79 millones.

En cuanto a la Serie 3, esta alcanzó una colocación íntegra de su cupo de emisión, pactada a una tasa del 16% anual con vencimiento al 26 de enero de 2029, existiendo obligaciones por Gs. 2.382 millones. Finalmente, la Serie 4 registra un monto colocado de Gs. 1.032 millones, bajo una tasa del 14% anual y vencimiento previsto para el 27 de agosto de 2031, con una deuda pendiente de Gs. 828 millones.

CUADRO COMPARATIVO DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS

En millones de guaraníes							
BALANCE GENERAL	dic-23	dic-24	Var%	set-23	set-24	set-25	Var%
ACTIVO	129.259	134.001	3,67%	135.891	138.661	137.459	-0,87%
Activo Corriente	65.094	70.091	7,68%	69.328	74.048	73.519	-0,71%
Disponibilidades	753	333	-55,78%	2.462	347	57	-83,57%
Créditos Netos CP	17.717	13.299	-24,94%	12.100	34.393	19.003	-44,75%
Inventario	42.277	52.061	23,14%	39.652	34.804	50.286	44,48%
Otros activos corrientes	4.347	4.398	1,17%	15.114	4.504	4.173	-7,35%
Activo no corriente	64.165	63.910	-0,40%	66.563	64.613	63.940	-1,04%
Bienes de uso	64.113	63.857	-0,40%	63.555	64.555	63.882	-1,04%
Otros activos no corrientes	52	53	1,92%	3.008	58	58	0,00%
PASIVO	54.468	57.491	5,55%	61.207	61.386	58.292	-5,04%
Pasivo corriente	21.176	18.414	-13,04%	13.626	22.823	19.268	-15,58%
Deuda comercial	3.861	3.667	-5,02%	7.139	7.215	5.097	-29,36%
Deuda bancaria	12.890	12.890	0,00%	1.160	12.890	13.369	3,72%
Deuda con terceros	2.190	0	-100,00%	2.870	1.391	75	-94,61%
Otras deudas	2.235	1.857	-16,91%	2.457	1.327	727	-45,21%
Pasivo no corriente	33.292	39.077	17,38%	47.581	38.563	39.024	1,20%
Deuda bancaria LP	33.292	33.457	0,50%	47.581	32.978	32.978	0,00%
Deuda bursátil LP	0	5.620	n/a	0	5.585	6.046	8,25%
PATRIMONIO NETO	74.792	76.511	2,30%	74.684	77.274	79.167	2,45%
Capital	30.000	30.000	0,00%	30.000	30.000	30.000	0,00%
Reservas	35.391	35.654	0,74%	35.391	35.547	35.654	0,30%
Resultados Acumulados	5.869	8.826	50,38%	5.869	8.826	10.857	23,01%
Resultado del Ejercicio	3.532	2.031	-42,50%	3.424	2.901	2.656	-8,45%
ESTADO DE RESULTADOS	dic-23	dic-24	Var%	set-23	set-24	set-25	Var%
Ventas	45.399	53.431	17,69%	31.736	40.118	33.791	-15,77%
Costos	-29.555	-44.338	50,02%	-22.448	-32.790	-26.769	-18,36%
Utilidad bruta	15.844	9.093	-42,61%	9.288	7.328	7.022	-4,18%
Gastos de Ventas	-72	-84	16,67%	-57	-159	-99	-37,74%
Gastos Administrativos	-6.852	-3.272	-52,25%	-3.416	-2.392	-3.133	30,98%
Utilidad operacional (EBITDA)	8.920	5.737	-35,68%	5.815	4.777	3.790	-20,66%
Depreciaciones y amortizaciones	-225	-562	149,78%	0	0	0	n/a
Utilidad operacional neta (EBIT)	8.695	5.175	-40,48%	5.815	4.777	3.790	-20,66%
Gastos financieros	-4.597	-2.731	-40,59%	-2.396	-1.983	-720	-63,69%
Utilidad ordinaria	4.098	2.444	-40,36%	3.419	2.794	3.070	9,88%
Resultados no operativos	-14	-171	1121,43%	5	0	-414	n/a
Utilidad antes de impuestos	4.084	2.273	-44,34%	3.424	2.794	2.656	-4,94%
Impuesto a la renta	-552	-241	-56,34%	0	107	0	-100,00%
Utilidad del ejercicio	3.532	2.032	-42,47%	3.424	2.901	2.656	-8,45%

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA							
En millones de guaraníes y veces							
INDICADOR	dic-23	dic-24	Var%	set-23	set-24	set-25	Var%
CARTERA Y MOROSIDAD							
Cartera Bruta	17.717	13.299	-24,94%	12.100	34.393	19.003	-44,75%
Cartera/Activo	13,71%	9,92%	-27,59%	8,90%	24,80%	13,82%	-44,26%
Ventas/Cartera	2,56	4,02	56,79%	3,50	1,56	2,37	52,44%
LIQUIDEZ							
Liquidez Corriente	3,07	3,81	23,83%	5,09	3,24	3,82	17,60%
Prueba Ácida	1,08	0,98	-9,13%	2,18	1,72	1,21	-29,88%
Ratio de Efectividad	3,56%	1,81%	-49,14%	18,07%	1,52%	0,30%	-80,54%
Índice de capital de trabajo	33,98%	38,56%	13,50%	40,99%	36,94%	39,47%	6,83%
Dependencia de Inventario	6,40%	9,19%	43,51%	-2,36%	-34,24%	0,41%	-101,21%
Deuda Financiera/Activo	37,42%	38,78%	3,63%	37,98%	38,11%	38,17%	0,16%
GESTIÓN							
Rotación de cartera	3,35	3,45	2,98%	4,24	2,30	1,69	-26,66%
Rotación de Inventario	0,71	0,94	32,99%	0,75	1,17	0,84	-28,56%
Periodo Promedio de Cobro	109	106	-2,89%	86	159	216	36,35%
Periodo Promedio de Pago	47	30	-36,69%	86	59	51	-13,47%
Ciclo operacional	625	494	-20,98%	571	469	651	38,76%
Apalancamiento Operativo	1,82	1,76	-3,57%	1,60	1,53	1,85	20,78%
Ventas/Activo	35,12%	39,87%	13,53%	31,14%	38,58%	32,78%	-15,03%
ENDEUDAMIENTO							
Solvencia	57,86%	57,10%	-1,32%	54,96%	55,73%	57,59%	3,35%
Endeudamiento	42,14%	42,90%	1,81%	45,04%	44,27%	42,41%	-4,21%
Cobertura de las Obligaciones	42,12%	31,16%	-26,04%	56,90%	27,91%	26,23%	-6,02%
Apalancamiento	0,73	0,75	3,18%	0,82	0,79	0,74	-7,31%
Apalancamiento financiero	3,67	3,71	1,13%	3,09	3,07	2,14	-30,13%
Cobertura de Gastos Financieros	1,94	2,10	8,26%	2,43	2,41	5,26	118,51%
Deuda/EBITDA	6,11	10,02	64,11%	7,89	9,64	11,54	19,69%
Deuda/Ventas	1,20	1,08	-10,32%	1,45	1,15	1,29	12,74%
RENTABILIDAD							
ROA	2,73%	1,52%	-44,50%	3,36%	2,79%	2,58%	-7,64%
ROE	4,96%	2,73%	-44,96%	6,41%	5,20%	4,63%	-11,00%
Margen Bruto	34,90%	17,02%	-51,24%	29,27%	18,27%	20,78%	13,77%
Margen Operacional	19,65%	10,74%	-45,35%	18,32%	11,91%	11,22%	-5,81%
Margen Neto	7,78%	3,80%	-51,12%	10,79%	7,23%	7,86%	8,70%
Eficiencia Operativa	56,30%	63,09%	12,07%	62,61%	65,19%	53,97%	-17,20%
Costo de Mercaderías/Ventas	65,10%	82,98%	27,47%	70,73%	81,73%	79,22%	-3,08%
Gasto Operacional/Ventas	15,25%	6,28%	-58,82%	10,94%	6,36%	9,56%	50,42%
Gasto Operacional/Utilidad Bruta	43,70%	36,91%	-15,55%	37,39%	34,81%	46,03%	32,22%
GastosAdmin/UtilidadBruta	43,25%	35,98%	-16,79%	36,78%	32,64%	44,62%	36,69%

ANEXO

NOTA: El informe fue preparado con base en los estados contables anuales de diciembre 2023 y diciembre 2024, así como los estados contables de setiembre del 2023 al 2025 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 2023 y 2024.
2. Estados financieros y contables para los periodos de setiembre del 2023 al 2025.
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 PEG 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: 13 de Mayo de 2026

Fecha de Publicación: 18 de Mayo de 2026

Corte de Calificación: 30 de Setiembre de 2025

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	Estable
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 2024 por la firma PCG Auditores Consultores, y los estados financieros al 30 de Setiembre de 2025 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. Axel Sánchez Analista de Riesgos asanchez@syr.com.py
---	---