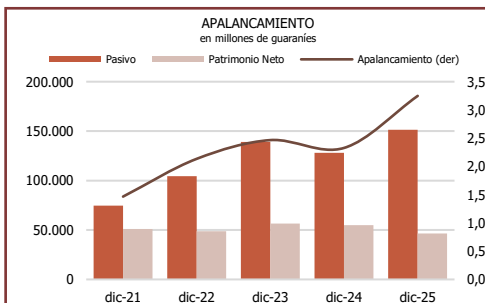


BIOTEC DEL PARAGUAY S.A.

PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL: G2
MONTO MÁXIMO: Gs. 65.000.000.000
REGISTRO SIV N°: 016_3101202

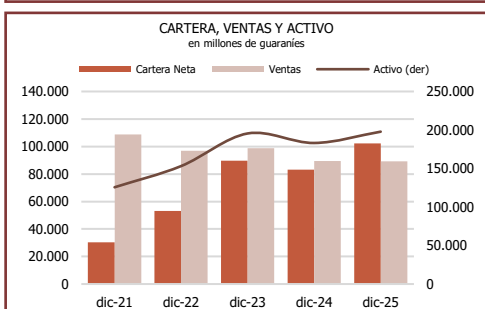
PEG G2	DIC-2024	DIC-2025
CATEGORÍA	pyBBB+	pyBBB-
TENDENCIA	Estable	Sensible (-)

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.

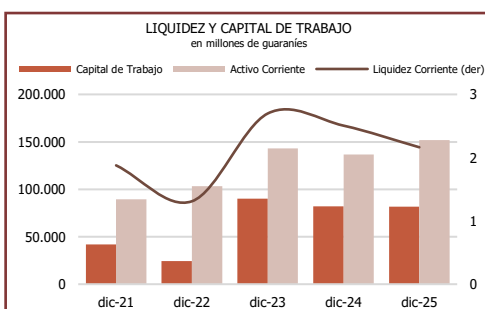


FUNDAMENTOS DE LA CALIFICACIÓN

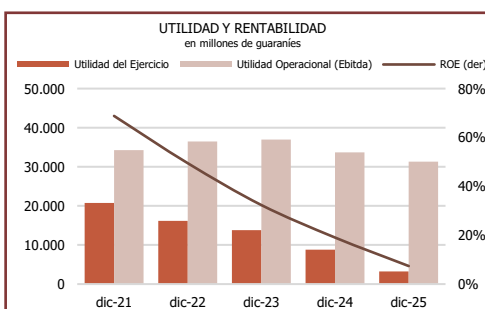
Solventa&Riskmétrica baja la calificación a **pyBBB-** con tendencia **Sensible(-)** para el Programa de Emisión Global **PEG G2** de **Biotec del Paraguay S.A.** con fecha de corte al 31 de Diciembre de 2025, fundamentada en la disminución de la solvencia patrimonial y el aumento del endeudamiento, con menor cobertura de obligaciones y ajustados flujos operativos de caja, explicado mayormente por la alta dependencia de sus operaciones con el Estado, cuya cartera vencida creció en el 2025 alcanzando niveles altos de morosidad, con baja productividad y rotación de cartera, registrando menores cobranzas con un periodo promedio de cobro superior a 365 días.



La calificación considera como un factor de riesgo, el alto volumen de la deuda financiera, en relación con el patrimonio y las ventas, a pesar de que la mayor parte de los fondos obtenidos con la última emisión de Bonos (PEG G3) fueron destinados a reestructurar la deuda bancaria de corto plazo, lo que sin embargo no ha podido frenar el crecimiento de la deuda financiera que subió 20,12% en el 2025, de los cuales el 42% corresponde a deuda bancaria y 58% a deuda bursátil. Este mayor endeudamiento ha derivado en el aumento de la carga financiera con relación a los niveles de ventas y a los márgenes de utilidad, lo que sumado a las menores cobranzas han generado una presión sobre el flujo de caja y sobre la utilidad neta de la empresa.



El indicador de apalancamiento ha subido en el 2025 desde 2,33 a 3,25, así como el ratio de Deuda/Ventas subió desde 1,43 a 1,70 y el ratio Deuda/Ebitda aumentó desde 3,80 a 4,83, siendo niveles altos para el tipo de negocio. Asimismo, el indicador de solvencia patrimonial medido por el ratio PN/Activo bajó desde 30,05% a 23,54%, así como también el indicador de cobertura de las obligaciones (Ebitda/PasivoCorriente) bajó desde 61,82% a 44,65%, y la cobertura de gastos financieros se redujo desde 2,46 a 2,10, siendo estos niveles relativamente bajos para el tipo de negocio. El pasivo total creció 18,08% hasta Gs. 151.248 millones, mientras que el patrimonio neto disminuyó 15,39% hasta Gs. 46.559 millones a causa de las menores utilidades y reservas.



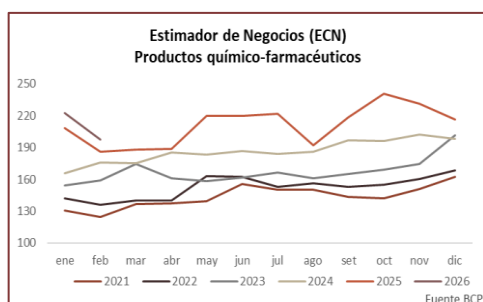
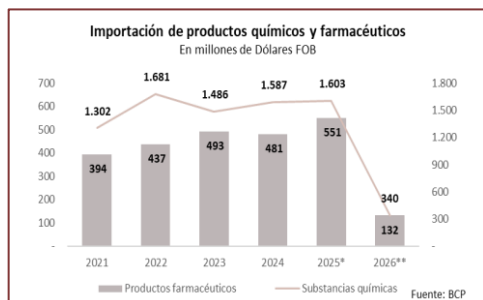
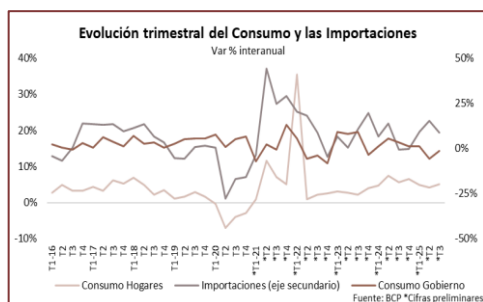
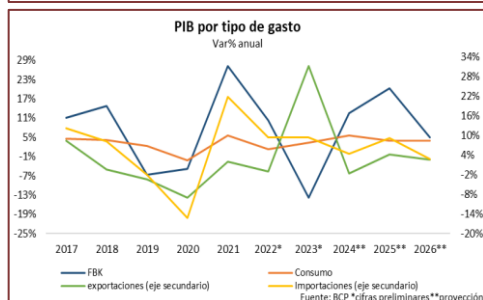
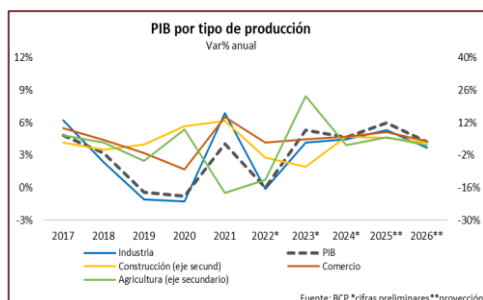
El activo total creció 8,02% hasta Gs. 197.807 millones, explicado mayormente por el aumento de 22,92% de los créditos netos hasta Gs. 102.227 millones, lo que a su vez estuvo determinado por el aumento de 32,16% de la cartera vencida hasta Gs. 66.140 millones, registrando elevados indicadores de morosidad respecto a la cartera total de 64,70% y respecto al patrimonio de 142,06%. En esta línea, los indicadores de productividad de las ventas disminuyeron respecto a la cartera desde 1,08 a 0,87 y respecto al activo desde 48,88% a 45,11%. Asimismo, la liquidez corriente bajó desde 2,51 a 2,16, y la prueba ácida se redujo desde 1,73 a 1,63, esto sumado al bajo nivel de ratio de efectivo aún de 6,30%.

Finalmente, la utilidad neta disminuyó 63,62% hasta Gs. 3.203 millones, explicado por la reducción de 7,19% del Ebitda hasta Gs. 31.297 millones, y el incremento

de la estructura de costos, incluyendo el aumento de 8,97% de los gastos financieros hasta Gs. 14.930 millones, derivando en la disminución de la rentabilidad del patrimonio (ROE) desde 19,05% a 7,39% y la rentabilidad del activo (ROA) desde 4,81% a 1,62%. Asimismo, el margen operacional (Ebitda) bajó desde 37,67% a 35,08% y el margen neto se redujo desde 9,84% a 3,59%, siendo niveles bajos para el tipo de negocio.

TENDENCIA	FORTALEZAS	RIESGOS
La tendencia Sensible (-) refleja las menores expectativas sobre la situación general de la empresa, considerando el aumento del endeudamiento y la disminución de las ventas y las utilidades en el 2025, con alta concentración de sus operaciones con el Estado derivando en menores cobranzas con mayor morosidad.	<ul style="list-style-type: none"> Continuas capitalizaciones de resultados y reservas constituidas. Continua evolución de sus negocios con nuevas adjudicaciones con el Estado. Mejora continua de la gestión interna y la estructura operativa, así como en términos de sus canales comerciales y su posicionamiento de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento del endeudamiento y de los gastos financieros. Elevados niveles de morosidad con concentración de su cartera en instituciones estatales. Menores cobranzas e ingresos de caja con disminución de los márgenes de utilidad y rentabilidad.

ECONOMÍA E INDUSTRIA



La economía del país mostró un comportamiento variable durante la última década, ya que el PIB presentó una desaceleración entre los años 2018 y 2019, seguido de una contracción más profunda en 2020 debido a la pandemia del COVID-19, y la consecuente caída de la industria, del comercio, y de los servicios, al tiempo que la agricultura presentó una elevada volatilidad.

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

Según cifras preliminares del BCP, en 2025 el PIB creció a una tasa cercana al 4%, lo cual se sustentó en el crecimiento de la industria en un 6% y en una agricultura que, tras el crecimiento excepcional del 23,4% en 2023, se normalizó hacia una tasa del 3,7%. Asimismo, la construcción y el comercio acompañaron este escenario con una recuperación moderada, dejando atrás las tasas negativas, que coincidió con un crecimiento más equilibrado en 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, a 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 que el consumo de los hogares mantuvo una trayectoria estable entre el 4% y el 5%, lo cual compensó la irregularidad del consumo público, cuenta 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 presentaron una mayor estabilidad, con una moderación de las importaciones y la consolidación del consumo privado.

En paralelo, la industria y la construcción alcanzaron techos históricos de crecimiento en el segundo trimestre de 2021 con tasa del 16,5% y 34,67%, respectivamente y 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 tercer trimestre del 2025, la industria creció cerca del 7,4%, al tiempo que la construcción creció 3,4%.

A partir de estas consideraciones, las cifras preliminares del PIB para 2025 se ajustaron 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 (excluyendo agricultura y binacionales) se ubicó en 6,1%.

En este contexto económico de fluctuaciones cíclicas, las importaciones de sustancias químicas mostraron un crecimiento sostenido, ascendiendo desde US\$ 1.587 millones en 2024 hasta cerrar el año 2025 con un total de US\$ 1.603 millones. Al inicio del presente año, las cifras de 2026 ya registran un acumulado de US\$ 340 millones en este rubro. Por otro lado, las importaciones de productos farmacéuticos, que habían mostrado una leve disminución entre 2023 y 2024 al retomaron una tendencia creciente alcanzando los US\$ 551 millones al cierre de 2025 y registrando US\$ 132 millones en el primer bimestre de 2026.

En este escenario, el Estimador de Cifras de Negocios (ECN) del sector químico-farmacéutico ha consolidado su trayectoria ascendente, elevando su promedio anual de 167 en 2023 a 186 en 2024, y alcanzando un nuevo nivel promedio de 211 al cierre de 2025. Esta dinámica positiva se mantuvo al inicio de 2026, con valores de 223 en enero y 197 en febrero, superando los niveles observados en los mismos meses de periodos anteriores.

PERFIL DE NEGOCIOS

ACTIVIDAD COMERCIAL Y POSICIONAMIENTO

Empresa con amplia trayectoria en la provisión de equipos e insumos de laboratorio de marcas reconocidas, con fuerte enfoque en el sector público

Biotec del Paraguay S.A. se constituyó en septiembre de 1994, iniciando sus operaciones como importadora y comercializadora de reactivos de uso in vitro para análisis clínicos. En el año 2000 amplió su oferta hacia equipos autoanalizadores y de soporte para laboratorios. Actualmente, su actividad principal se centra en la importación, distribución y comercialización de reactivos, insumos, materiales para análisis clínicos y equipos de laboratorio, con atención a hospitales y centros de salud del sector público y privado.

Además, la empresa ofrece servicios de asesoría y capacitación en el uso de reactivos y analizadores, así como la implementación y mantenimiento de sistemas informáticos para la gestión de resultados laboratoriales. Entre las marcas de equipos que comercializa se encuentran firmas internacionales como Wiener Lab, Mindray, Diasorin, Certest y Biobase, utilizadas en distintas líneas como bioquímica, hematología, inmunología, microbiología, diagnóstico molecular y medicina veterinaria. La compañía concentra sus operaciones en su casa matriz en Asunción, que funciona como principal centro logístico y de distribución, complementada por sucursales en Ciudad del Este y Encarnación.

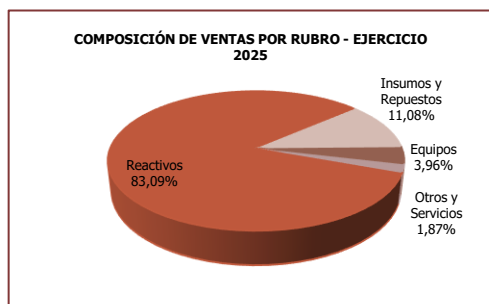
Con 32 años de trayectoria, se ha posicionado como un actor relevante dentro de un mercado fragmentado y competitivo, con numerosos participantes y demanda variable. En ese sentido, la empresa ha llevado a cabo continuas inversiones operativas, registrando durante el año 2025 un desembolso consolidado de Gs. 7.706 millones, con lo cual incorporó un total de 204 equipos nuevos de laboratorio.

Estas inversiones se concentraron de manera más intensa en el mes de septiembre, donde se registraron 147 equipos, seguido por una actividad relevante en diciembre con 23 adquisiciones adicionales. Entre los activos de mayor valor se destacan principalmente los sistemas de la marca Mindray, además de una amplia gama de instrumentos esenciales como analizadores de inmunocromatográfica, contadores hematológicos, incubadoras y lectores de diversas series, todos debidamente identificados para el control de inventario. En conjunto, estas inversiones reflejaron un proceso de renovación técnica constante a lo largo del año, en la búsqueda del fortalecimiento de la capacidad operativa.

En cuanto al desempeño comercial durante 2025, se registró ventas netas por Gs. 89.063 millones, cifra similar a la del periodo anterior. Este resultado se sostuvo principalmente en el sector público, que generó Gs. 55.172 millones y representó el 61,95% del total, aunque registró una leve caída de 4,2% debido a menor dinamismo en licitaciones y retrasos administrativos. Este segmento continuó expuesto a riesgos asociados a ciclos presupuestarios y demoras en pagos estatales; sin embargo, la naturaleza de los productos, vinculados al sector salud, limitó la existencia de sustitutos inmediatos.

En el ámbito de contrataciones públicas, registró una recuperación significativa en 2025, tras un 2024 irregular. Mientras en 2024 las adjudicaciones alcanzaron apenas Gs. 535 millones, en 2025 totalizaron Gs. 56.641 millones, superando en 39,9% el nivel de 2023. Este repunte reflejó una mejora en la ejecución comercial y la capacidad de aprovechar la reactivación de procesos en instituciones como el Ministerio de Salud Pública (MSP) y el Instituto de Previsión Social (IPS), lo cual permitió recuperar su posicionamiento en el sector público.

Por su parte, el sector privado creció 6,3% y alcanzó Gs. 33.891 millones, impulsado por una estrategia orientada a diversificar ingresos y captar nuevos clientes en líneas de alta demanda como microbiología, química clínica e inmunología. Esta combinación permitió reducir parcialmente la dependencia del sector público y sostener una estructura de ingresos más equilibrada.



La composición de las ventas en 2025 mostró una alta concentración operativa, donde el rubro de Reactivos se consolidó como el principal motor de ingresos, representando el 83,09% del total facturado. A esta categoría le siguió el segmento de Insumos y Repuestos, que alcanzó una participación conjunta del 11,08%. Por su parte, la venta de Equipos registró una participación del 3,96% en la composición anual, mientras que el resto de la operativa, que incluye rubros como Materiales, Servicios, Software y otros conceptos menores, representó el 1,87% restante de las ventas.

En cuanto a la modalidad de ventas, el 88,11% se realizó a crédito, por Gs. 95.197 millones, mientras que el 11,89% restante correspondió a ventas al contado por

Gs. 12.846 millones. A su vez, se registraron notas de crédito por Gs. 18.824 millones, reflejando ajustes comerciales que afectaron al nivel neto de ingresos.

Durante el ejercicio 2025, la gestión comercial siguió apoyándose en una estrategia multicanal, con una fuerza de ventas directa de alcance nacional, participación en licitaciones y apoyo de distribuidores. Esta estructura se complementó con canales digitales como WhatsApp, redes sociales y correo electrónico, lo que facilitó la interacción con clientes. Asimismo, la empresa utilizó capacitaciones y eventos técnicos como herramientas comerciales, apoyada en sistemas CRM integrados a su ERP para el seguimiento de indicadores y oportunidades de negocio.

En el marco de su plan estratégico, alcanzó un cumplimiento general del 92% en 2025. En el ámbito financiero, optimizó el flujo de caja mediante mayores cobros en el sector público, mantuvo la mora privada por debajo del 7% y amplió sus líneas de crédito, además de negociar mejores plazos con proveedores. En cuanto al mercado, fortaleció su presencia en Ciudad del Este y Encarnación, incorporó nuevas representaciones y mejoró la trazabilidad de servicios mediante actualizaciones en sus sistemas ERP Inventiva e Infolab.

A nivel de procesos internos, cumplió con el 100% del plan anual de auditorías bajo la norma ISO 9001:2015, mejoró la eficiencia logística y reforzó la seguridad informática. En el ámbito organizacional, impulsó capacitaciones y planes de sucesión para posiciones clave. En conjunto, estos avances reflejaron una gestión estable y sentaron una base operativa más sólida para los próximos periodos.

ADMINISTRACIÓN Y PROPIEDAD

Estructura accionaria concentrada en la familia Samaniego, con participación directa en la gestión y con apoyo de profesionales especializados

PLANA ACCIONARIA - EJERCICIO 2025				
ACCIONISTAS	Cant. de Acciones	Monto Integrado	% Particip. en capital	Cantidad de Votos
Gonzalo Samaniego Zubizarreta	13.750	13.750.000.000	55,0%	68.750
Gonzalo Samaniego M.	4.500	4.500.000.000	18,0%	22.500
Lorena Samaniego M.	2.250	2.250.000.000	9,0%	11.250
Carlos Ayala González	2.250	2.250.000.000	9,0%	11.250
Ramiro Samaniego M.	2.250	2.250.000.000	9,0%	11.250
Acciones Ordinarias Voto Múltiple	25.000	25.000.000.000	100,0%	125.000
Total Acciones Ordinarias Emitidas	25.000	25.000.000.000	100,0%	125.000

Al cierre del ejercicio 2025, la estructura accionaria se fortaleció al alcanzar un capital integrado de Gs. 25.000 millones, representado por 25.000 acciones ordinarias. El 100% de estas acciones se constituyeron como acciones ordinarias de voto múltiple, que otorgaron un total de 125.000 votos, lo cual consolidó la base patrimonial de la compañía frente a los Gs. 21.000 millones (21.000 acciones) registrados en 2024.

Este incremento se formalizó mediante el Acta de Asamblea N° 09 del 11 de abril de 2025, en la cual se aprobó la capitalización de Gs. 2.345 millones provenientes de utilidades del ejercicio 2024, junto con la capitalización de reservas por revalúo fiscal (Gs. 770 millones) y revalúo técnico (Gs. 885 millones), que permitió alcanzar el nivel actual de capital.

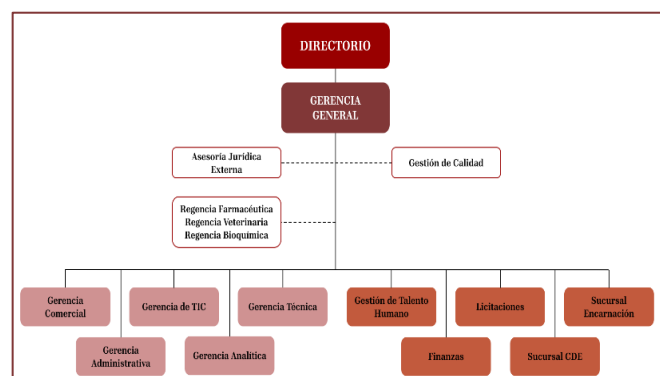
Este incremento se reflejó también en la tenencia de los principales accionistas al cierre del periodo, donde Gonzalo Samaniego Zubizarreta lidera la participación con el 55,00% del capital integrado (13.750 acciones), seguido por Gonzalo Samaniego Montiel con el 18,00% (4.500 acciones). El 27,00% restante se distribuyó en partes iguales (9,00% cada uno) entre Lorena Samaniego Montiel, Carlos Ayala González y Ramiro Samaniego Montiel, reflejando así un esquema de control estable.

En cuanto a la gobernanza, el Directorio se mantuvo sin cambios en 2025. Según el Acta N° 9, la alta dirección está liderada por Gonzalo Samaniego Zubizarreta en el cargo de Presidente, acompañado por Carlos Ayala González como Vicepresidente. El directorio se completó con Lorena Samaniego Montiel, Marcelo Samaniego Montiel y Gonzalo Samaniego Montiel como directores titulares, mientras que Ramiro Samaniego Montiel se desempeñó como director suplente. La función de control estuvo a cargo de Fátima Codas como síndico titular y María Ramona Vargas como síndico suplente.

La Gerencia General permaneció bajo la dirección del Lic. Víctor Vázquez, quien continuó liderando la gestión operativa. La dotación de personal se mantuvo estable en 98 colaboradores durante 2025.

La estructura organizacional no presentó cambios y continuó encabezada por el Directorio, del cual dependió directamente la Gerencia General. Como áreas de apoyo se mantuvieron la asesoría jurídica externa, el departamento de gestión de calidad y las regencias en las especialidades farmacéutica, veterinaria y bioquímica.

DIRECTORIO - EJERCICIO 2025	
Cargo	Nombre y Apellido
Presidente	Gonzalo Samaniego Zubizarreta
Vicepresidente	Carlos Ayala González
Director Titular	Lorena Samaniego Montiel
Director Titular	Marcelo Samaniego Montiel
Director Titular	Gonzalo Samaniego Montiel
Director Suplente	Ramiro Samaniego Montiel
Síndico Titular	Fátima Codas
Síndico Suplente	María Ramona Vargas



encabezada por el Directorio, del cual dependió directamente la Gerencia General. Como áreas de apoyo se mantuvieron la asesoría jurídica externa, el departamento de gestión de calidad y las regencias en las especialidades farmacéutica, veterinaria y bioquímica.

La operatividad se organizó en cinco gerencias funcionales: Comercial (ventas, facturación y marketing), Administrativa (contabilidad, compras, depósito y logística), TIC (sistemas e infraestructura), Analítica (servicios especializados) y Técnica (soporte técnico y taller). Asimismo, bajo la Gerencia General también operaron las áreas de talento humano, finanzas (cobranzas y tesorería) y licitaciones, encargada de pliegos, ofertas, contratos y análisis de costos. La estructura contempló la presencia regional a través de las sucursales de Ciudad del Este y Encarnación, que replicaron funciones clave para asegurar la cobertura nacional.

En términos de cumplimiento y calidad, la empresa mantuvo la actualización ante normativas nacionales e internacionales como DINAVISA, FDA, CE, y aseguró la integridad de sus productos mediante control de cadena de frío y verificación técnica en la entrega. Asimismo, sostuvo la capacitación técnica del personal y el seguimiento de objetivos mediante herramientas especializadas, lo que respaldó la consistencia operativa y el enfoque en calidad.

GESTIÓN OPERATIVA DEL NEGOCIO

Estructura operativa acorde a sus líneas de negocio en los sectores público y privado, respaldada por estándares de calidad ISO 9001 y mejoras tecnológicas continuas

Desde 2023, Biotec del Paraguay S.A. respaldó su eficiencia operativa y la mejora continua mediante un Sistema de Gestión de la Calidad certificado bajo la norma ISO 9001:2015. Para sostener sus operaciones, aplicó políticas de gestión de riesgos que abarcaron los ámbitos estratégicos, operativos, tecnológicos, legales y crediticios.

En la gestión del riesgo de liquidez, se apoyó en una estrategia basada en varios ejes, como la optimización de la gestión de cobros mediante la evaluación de la solvencia de los clientes del sector privado, que permitió mantener niveles de mora controlados y facilitar los pagos a través de distintos canales. También negoció plazos más largos con proveedores, principalmente del exterior, alcanzando condiciones de hasta 120 días o más en casos puntuales.

Complementó estas acciones con un control de costos y gastos fijos mediante revisiones periódicas por centros de costos y con la disponibilidad de líneas de crédito preaprobadas en varias entidades financieras. Para operaciones con el sector público, priorizó el uso de financiamiento del mercado de valores por sus plazos más extensos, que ayudó a mejorar el calce financiero. Además, aplicó estrategias para reducir inventarios de baja rotación mediante promociones y venta de equipos reacondicionados, lo que liberó stock y generó liquidez.

En cuanto a la gestión de cobranzas, durante 2025 mantuvo sus dos dinámicas diferenciadas. La cartera del sector público, principalmente vinculada al Ministerio de Salud Pública (MSP) y el Instituto de Previsión Social (IPS), que presentó mayores plazos de cobro por factores administrativos y presupuestarios. Para mitigar este riesgo, la empresa participó en gremios como la CAPAIDI (Cámara Paraguaya de Innovadores del Diagnóstico), para fortalecer su capacidad de negociación ante las autoridades estatales.

Por otro lado, la cartera privada mostró un comportamiento más estable, apoyado en una evaluación estricta del riesgo de crédito. A esto se sumó una ventaja operativa basada en el uso de equipos cerrados que funcionan únicamente con sus reactivos, que permitió restringir el suministro ante incumplimientos y fomentar el pago oportuno.

El ambiente de control interno se mantuvo alineado con la certificación ISO 9001:2015, aplicando controles en procesos estratégicos, operativos y de soporte, cubriendo áreas como planificación, logística, servicio técnico, sistemas, licitaciones, finanzas y recursos humanos. En materia de supervisión, ejecutó su plan anual de auditorías internas con un cumplimiento del 100% en 2025. Este proceso permitió evaluar tanto áreas operativas como de soporte, identificando hallazgos, pero de baja criticidad, que se incorporaron a planes de acción para su corrección.

En el plano tecnológico, la empresa mantuvo una infraestructura actualizada para soportar sus operaciones. Siguió contando con un datacenter propio donde operaron sistemas como el ERP Inventiva, el sistema Infolab y los servidores de correo y archivos, protegidos por herramientas de seguridad y respaldo energético. Además, continuó implementando respaldos automáticos diarios en la nube y dispuso de servidores de contingencia para recuperación rápida de información.

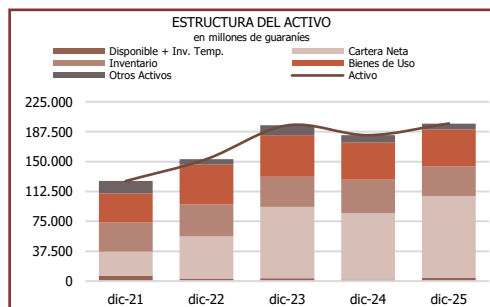
La operación tecnológica también incluyó conectividad entre sucursales, sistemas de monitoreo y un taller interno para mantenimiento de equipos, lo cual redujo la dependencia de terceros. Este entorno fue gestionado por un equipo especializado bajo la Gerencia de Tecnología.

Para la gestión del riesgo operacional tecnológico, dispuso de una infraestructura robusta orientada a garantizar la continuidad del negocio y la seguridad de la información, fundamentada en un marco normativo sólido que incluye un Manual de Seguridad de la Información, así como políticas específicas de continuidad operativa, recuperación ante desastres, y backup y restauración. El control de estos riesgos es ejecutado por un Departamento de Tecnología especializado, responsable de la administración de sistemas y del soporte técnico, lo cual permitió una respuesta ágil ante amenazas cibernéticas o incidencias técnicas, minimizando así posibles interrupciones en la cadena operativa.

SITUACIÓN FINANCIERA

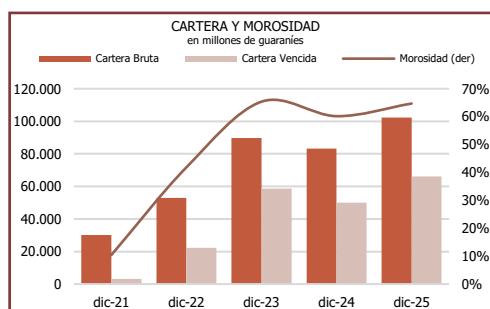
ESTRUCTURA Y CALIDAD DE ACTIVOS

Aumento de la estructura del activo impulsada por la cartera crediticia, con alta concentración en créditos con el Estado y una persistente menor calidad (elevada morosidad sin cobertura de provisiones)



La empresa registró un aumento de sus activos totales al cierre de 2025, en contraste con el descenso registrado en el periodo anterior, impulsado por la expansión de la cartera crediticia y el aumento de los recursos líquidos. En ese sentido, los activos crecieron 8,02%, desde Gs. 183.124 millones en Dic24 hasta Gs. 197.807 millones en Dic25.

Este incremento respondió principalmente al crecimiento de la cartera de créditos, que subió 22,92%, desde Gs. 83.168 millones hasta Gs. 102.227 millones. Como consecuencia, el crecimiento de la cartera superó al del activo total, por lo que la relación cartera/activo aumentó de 45,42% a 51,68% e indicó una mayor concentración del negocio en el segmento crediticio y, por ende, una mayor exposición al riesgo de cobranza.



Este comportamiento se explicó por la expansión de la cartera del sector público, vinculada principalmente al Ministerio de Salud Pública (MSP) y al Instituto de Previsión Social (IPS), viéndose afectada por ciclos administrativos y presupuestarios que extendieron los plazos de cobro. Esto derivó en un incremento de las cuentas por cobrar comerciales, mientras que los retrasos en el procesamiento de órdenes de pago estatales provocaron que la cobranza en este sector cayera un 40,9% respecto al 2024.

En cuanto a los demás componentes del activo, los bienes de uso se mantuvieron prácticamente estables, al pasar de Gs. 46.404 millones a Gs. 46.077 millones, pero conservaron una participación relevante dentro de la estructura (23,29%), mostrando una base operativa sin cambios significativos.

Por otra parte, el inventario disminuyó 11,52%, desde Gs. 42.414 millones hasta Gs. 37.527 millones, pero mantuvo una participación significativa (18,97%), por lo cual continuó implicando riesgos de inmovilización. En esa misma línea, los otros activos corrientes disminuyeron en 18,03% desde Gs. 9.226 millones hasta Gs. 7.563 millones en el mismo periodo, explicado por el descenso de 36,12% de los anticipos a proveedores del exterior hasta Gs. 1.839 millones.

En cuanto a la calidad de cartera, los créditos vencidos aumentaron 32,16%, desde Gs. 50.047 millones hasta Gs. 66.140 millones y con ello, el indicador de morosidad subió de 60,18% a 64,70%. En tanto, la morosidad respecto al patrimonio aumentó de 90,94% a 142,06%, debido a que los créditos vencidos superaron ampliamente la evolución del patrimonio

Cabe señalar que ambos indicadores se encuentran en niveles elevados comparativamente a empresas similares. Además, la empresa no registró provisiones por riesgo de incobrabilidad y bajo el escenario actual, la falta de cobertura situó al patrimonio como la única barrera de absorción frente a las pérdidas crediticias.

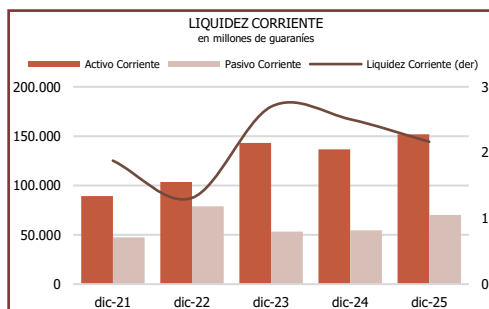
En términos de productividad, la relación ventas/activo descendió de 48,88% a 45,11%, hecho que reflejó una menor eficiencia en el uso de los recursos, en línea con la leve caída de las ventas (-0,33%). Asimismo, la relación ventas/cartera disminuyó de 1,08 a 0,87 veces e indicó un menor dinamismo comercial frente al crecimiento de la cartera.

LIQUIDEZ Y FINANCIAMIENTO

Liquidez presionada por el crecimiento de la cartera y el mayor endeudamiento financiero, en un contexto de menores cobranzas con debilitamiento de los flujos operativos

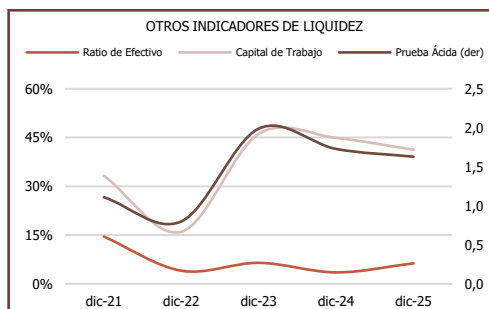
Los activos corrientes representaron el 76,70% de los recursos totales y se compusieron principalmente por créditos netos e inventarios. En el periodo evaluado mostraron una recuperación, al aumentar 10,99%, desde Gs. 136.706 millones en Dic24 hasta Gs. 151.724 millones en Dic25, debido principalmente al crecimiento de la cartera de créditos, que totalizó Gs. 102.227 millones.

Paralelamente, el pasivo corriente concentró el 46,35% del total de obligaciones y aumentó 28,51%, desde Gs. 54.546 millones en Dic24 hasta Gs. 70.098 millones en Dic25, impulsado por el incremento de la deuda bancaria de corto plazo, que subió 25,39% hasta Gs. 51.058 millones, hecho que evidenció un mayor financiamiento de corto plazo para sostener las operaciones.



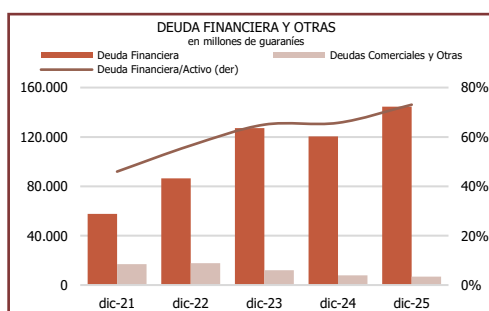
En este contexto, los activos corrientes cubrieron 2,16 veces las deudas de corto plazo, nivel inferior a las 2,51 veces registradas en el periodo anterior, comportamiento que indicó una disminución en la capacidad para cubrir deudas de corto plazo. Asimismo, al excluir el inventario, la prueba ácida descendió de 1,73 a 1,63 y reflejó una reducción en la liquidez más exigente, aunque se mantuvo en niveles adecuados considerando el volumen de operaciones y el giro del negocio.

En cuanto a los demás indicadores de liquidez, el índice de capital de trabajo disminuyó de 44,87% a 41,27%. Por su parte, el ratio de efectividad, aumentó de 3,51% a 6,30%, explicado por el incremento de las disponibilidades, que aumentaron 1,31 veces, desde Gs. 1.912 millones hasta Gs. 4.413 millones, lo que fortaleció la cobertura inmediata de las obligaciones corrientes, aunque partiendo de niveles bajos.



No obstante, las cobranzas netas a clientes disminuyeron 27,09%, desde Gs. 96.048 millones hasta Gs. 70.033 millones, en línea con un menor dinamismo en la recuperación de cartera, mientras que los pagos operativos también se redujeron, desde Gs. 66.479 millones hasta Gs. 62.393 millones.

Como resultado, el flujo operativo cayó 74,16%, desde Gs. 29.569 millones en Dic24 hasta Gs. 7.641 millones en Dic25 y evidenció que, pese a mantener indicadores de liquidez relativamente positivos, la generación de efectivo del negocio se debilitó y redujo la capacidad de cubrir gastos operativos con recursos propios.



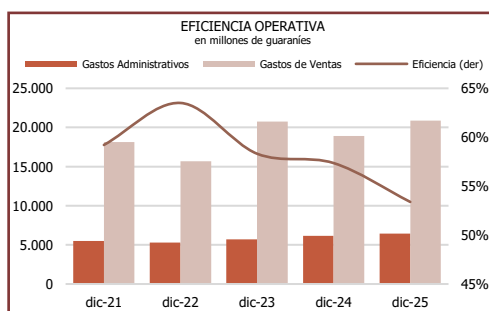
En cuanto a la estructura de fondeo, la empresa financió sus operaciones principalmente con deudas financieras (préstamos bancarios y bonos), que representaron el 95,56% del pasivo total, con una composición del 56,15% en el largo plazo y del 43,85% en el corto plazo. Dentro de estas, las deudas bancarias representaron el 58,20% del total de deudas financieras, mientras que las deudas bursátiles concentraron el 41,80%.

Como consecuencia del aumento nominal de estas obligaciones, el indicador de deuda financiera sobre activo se incrementó de 65,70% a 73,06% y reflejó

una mayor dependencia de recursos de terceros para financiar los activos y elevó el riesgo financiero. En contraste, las deudas comerciales y otras obligaciones redujeron su participación en el pasivo total, de 6,07% a 4,44%, concentradas principalmente en el corto plazo.

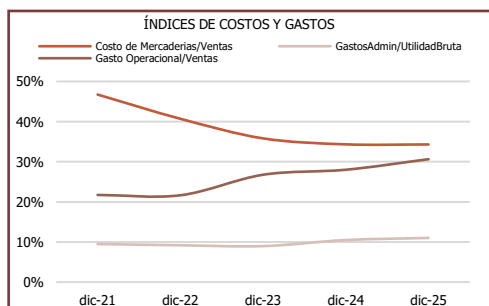
GESTIÓN Y ESTRUCTURA OPERATIVA

Disminución de la eficiencia operativa, explicado por los ingresos estancados, el aumento de gastos operativos y la extensión del ciclo operacional



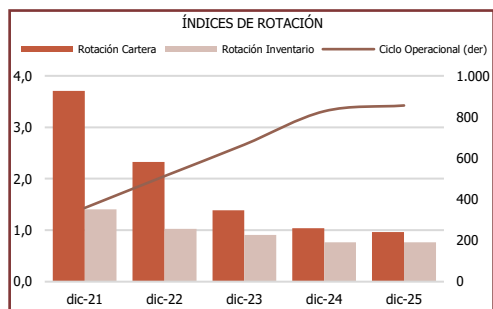
Al cierre del 2025, y en línea con periodos anteriores, los gastos de ventas se constituyeron como la principal base de la estructura de costos operacionales, con una participación del 76,37%. En ese contexto, aumentaron 10,37%, desde Gs. 18.905 millones en Dic24 hasta Gs. 20.866 millones en Dic25, impulsados principalmente por mayores comisiones pagadas, que se incrementaron 2,11 veces hasta Gs. 3.826 millones.

Por su parte, los gastos administrativos, que representaron el 23,63% restante, aumentaron 4,77%, desde Gs. 6.161 millones hasta Gs. 6.455 millones, impulsados por mayores erogaciones en honorarios profesionales y servicios de asesoramiento, que totalizaron Gs. 865 millones.



Como resultado, el indicador de eficiencia operativa profundizó la tendencia descendente del periodo anterior y pasó de 57,36% a 53,39%, hecho que significó una menor capacidad de convertir la utilidad bruta en EBITDA, explicado por el aumento de los gastos operacionales en un contexto de leve caída de los ingresos (-0,33%) y estabilidad de la utilidad bruta (-0,29%).

En cuanto a los indicadores de costos y gastos, la relación de gastos operativos sobre ventas aumentó de 28,00% a 30,62% debido a que estos crecieron a un ritmo superior al de los ingresos. Asimismo, el indicador de gastos administrativos sobre ventas subió de 10,48% a 11,01% y reflejó que el aumento de estos egresos no fue acompañado por un crecimiento en las ventas.



Por otro lado, el indicador de costo de mercaderías sobre ventas se mantuvo prácticamente estable, al pasar de 34,33% a 34,30%, lo que se explicó porque tanto los costos como las ventas disminuyeron en magnitudes similares, sin generar cambios relevantes en la estructura de márgenes.

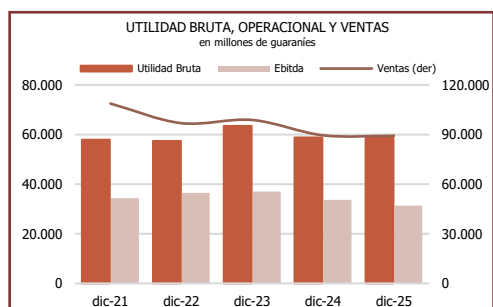
Respecto a los indicadores de actividad, el ciclo operacional continuó deteriorándose y se amplió de 828 días a 856 días, siendo un valor alto particularmente para sector público. Este comportamiento se explicó por el descenso en la rotación de cartera, que pasó de 1,04 a 0,96 e indicó que la empresa cobró sus créditos a clientes con menor frecuencia y agilidad. En línea con esto, el periodo promedio de cobro aumentó de 352 días a 379 días,

prolongando así el tiempo en que los recursos permanecieron inmovilizados en cuentas por cobrar y presionó la liquidez.

Por su parte, la rotación de inventario se mantuvo estable en 0,77, lo que reflejó un equilibrio entre menores niveles de inventario y la reducción en el costo de mercaderías vendidas y en las ventas. Sin embargo, el periodo promedio de pago disminuyó de 41 días a 31 días e implicó una aceleración en la salida de efectivo hacia proveedores.

UTILIDAD Y RENTABILIDAD

Menor desempeño financiero en 2025, con presión de márgenes por menor resultado operativo y mayores cargas financieras y operativas



Al cierre del ejercicio 2025, los ingresos por ventas netas se mantuvieron prácticamente constantes, al situarse en Gs. 89.221 millones en Dic25, levemente por debajo de los Gs. 89.514 millones registrados en Dic24. Este comportamiento se acompañó de una leve disminución en los costos de ventas en 0,40%, que pasaron de Gs. 30.727 millones a Gs. 30.603 millones.

Si bien las facturaciones totales descendieron 21,33%, desde Gs. 137.135 millones en Dic24 hasta Gs. 107.887 millones en Dic25, no tuvo un impacto proporcional en la utilidad bruta debido a la estabilidad de los costos.

De esta manera, la utilidad bruta se mantuvo estable, al ubicarse en Gs. 58.618 millones frente a Gs. 58.787 millones en el periodo anterior (-0,29%), lo que permitió sostener el margen bruto prácticamente sin variaciones, al pasar de 65,67% a 65,70%. Este desempeño evidenció estabilidad en la estructura de costos directos, aunque sin mejoras en la generación de ingresos.

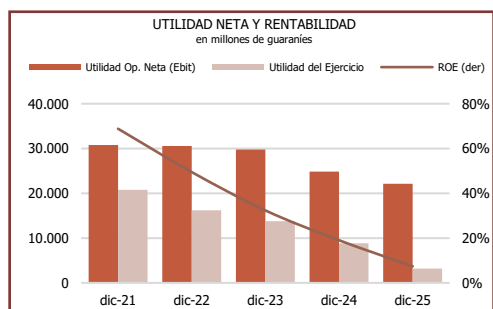
No obstante, el incremento de los gastos operacionales presionó la rentabilidad operativa y provocó que la utilidad operacional (EBITDA) descendiera 7,19%, desde Gs. 33.721 millones hasta Gs. 31.297 millones. En consecuencia, el margen operacional se redujo de 37,67% a 35,08%, reflejando así una menor eficiencia ante ingresos estancados y mayores costos indirectos.

A su vez, las depreciaciones y amortizaciones aumentaron 3,21%, desde Gs. 8.856 millones hasta Gs. 9.140 millones, lo que profundizó el descenso en la utilidad operacional neta (EBIT), que descendió 10,89%, desde Gs. 24.865 millones hasta Gs. 22.157 millones.

En la misma línea, los gastos financieros se incrementaron 8,97%, desde Gs. 13.701 millones hasta Gs. 14.930 millones, en un contexto de mayor endeudamiento e intensificó la presión sobre los resultados. Adicionalmente, los resultados no operativos se mantuvieron negativos y se ampliaron, al pasar de Gs. -1.225 millones a Gs. -3.545 millones y agravó aún más la disminución de la rentabilidad.

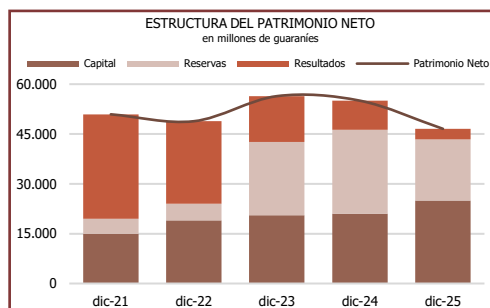
Como consecuencia conjunta de estos factores, la utilidad del ejercicio disminuyó 63,62%, desde Gs. 8.805 millones en Dic24 hasta Gs. 3.203 millones en

Dic25, mostrando un deterioro significativo en la capacidad de generación de beneficios. En línea con esto, el margen neto se redujo de 9,84% a 3,59%, debido a que la caída de la utilidad fue considerablemente mayor que la leve disminución de las ventas. De este modo, los indicadores de rentabilidad mostraron un comportamiento descendente, con un ROE que bajó de 19,05% a 7,39% y un ROA que disminuyó de 4,81% a 1,62%, hechos que evidenciaron una menor eficiencia en el uso tanto del patrimonio como de los activos para generar resultados.



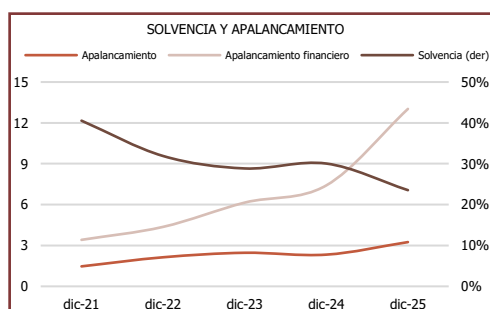
SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO

Incremento del apalancamiento y disminución de la solvencia patrimonial, ante mayor peso de la deuda financiera y reducción del patrimonio neto

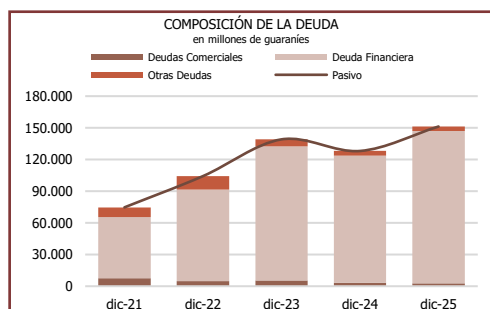


El patrimonio neto mantuvo la trayectoria descendente del periodo anterior y, al cierre del 2025, disminuyó 15,39%, desde Gs. 55.030 millones en Dic24 hasta Gs. 46.559 millones en Dic25. Esta reducción se explicó principalmente por la contracción de las reservas, que representaron el 39,43% del patrimonio y descendieron 27,23%, desde Gs. 25.225 millones hasta Gs. 18.356 millones.

Este comportamiento respondió a que los accionistas dispusieron la distribución de Gs. 11.675 millones en dividendos, de los cuales Gs. 8.966 millones provinieron de reservas facultativas y Gs. 2.709 millones de los resultados del ejercicio 2024. En la misma línea, los resultados del ejercicio disminuyeron 63,62%, desde Gs. 8.805 millones hasta Gs. 3.203 millones, que limitó la capacidad de recomposición del patrimonio, considerando además que estos representaron solo el 6,88% del total.



Por su parte, el capital, con una participación del 53,70%, aumentó 19,05%, desde Gs. 21.000 millones hasta Gs. 25.000 millones, en línea con la decisión adoptada en el Acta de Asamblea N° 09 del 11 de abril de 2025. Este incremento se explicó por la capitalización de Gs. 2.345 millones provenientes de utilidades del ejercicio 2024 junto con la capitalización de reservas por revalúo fiscal (Gs. 770 millones) y revalúo técnico (Gs. 885 millones), lo que fortaleció parcialmente la estructura patrimonial, aunque sin compensar la reducción de reservas y resultados.



En cuanto a los pasivos, estos aumentaron 18,08% de Gs. 128.094 millones en Dic24 a Gs. 151.248 millones en Dic25, concentrados principalmente en deudas financieras (95,56%), seguido de otras deudas (2,71%) y deudas comerciales (1,73%). El incremento se explicó por un mayor endeudamiento financiero, que creció 20,12%, desde Gs. 120.315 hasta Gs. 144.526 millones, impulsado por el aumento de las deudas bancarias de corto plazo, que subieron 25,39% hasta Gs. 51.058 millones.

Este incremento se explicó en el marco de una estrategia de diversificación de fuentes de financiamiento con entidades bancarias, complementada con emisiones en el mercado bursátil. Como resultado, el apalancamiento financiero aumentó de 7,41 a 13,03 veces y reflejó un incremento del riesgo financiero.

Por su parte, la deuda comercial alcanzó Gs. 2.624 millones, concentradas en obligaciones con proveedores locales, mientras que otras deudas u obligación es totalizaron Gs. 4.098 millones, compuestas principalmente por dividendos a pagar, compromisos derivados de la política de distribución de utilidades.

En este contexto, el aumento del pasivo junto con la reducción del patrimonio provocó un deterioro en la solvencia, que descendió de 30,05% a 23,54%. En línea con ello, el nivel de endeudamiento (pasivo/activo) aumentó de 69,95% a 76,46%, mientras que el apalancamiento general se incrementó de 2,33 a 3,25 veces, hecho que resultó en una mayor dependencia de recursos de terceros para financiar las operaciones.

En términos de capacidad de pago, la relación deuda/EBITDA aumentó de 3,80 a 4,83 veces y reflejó una menor capacidad operativa para atender las obligaciones financieras. Asimismo, la relación deuda/ventas se incrementó de 1,43 a 1,70 veces, evidenciando un mayor peso del endeudamiento respecto al volumen de negocios. Finalmente, la cobertura de gastos financieros descendió de 2,46 a 2,10 veces, mientras que la cobertura de obligaciones se redujo de 61,82% a 44,65% y confirmó un debilitamiento en la capacidad de cumplimiento de los compromisos financieros.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
En Millones de Guaraníes					
Ingresos y Egresos	2026	2027	2028	2029	2030
Cobranzas por Ventas	105.522	112.418	120.957	106.254	110.369
Otros Ingresos	180	216	240	264	288
Ingresos Operativos	105.702	112.634	121.197	106.518	110.657
Costos de Ventas	19.977	31.416	27.454	28.675	27.554
Gastos Operativos	39.334	39.982	44.444	45.490	44.201
Egresos Operativos	59.311	71.398	71.899	74.165	71.755
FLUJO OPERATIVO	46.391	41.236	49.298	32.354	38.902
Préstamos bancarios	42.000	21.300	16.500	18.000	12.000
Emisión de bonos	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	42.000	21.300	16.500	18.000	12.000
Amortización de préstamos	54.267	22.655	31.008	30.915	31.224
Amortización de bonos	35.528	39.914	34.597	19.649	19.649
Egresos financieros	89.795	62.569	65.606	50.563	50.872
FLUJO FINANCIERO	-47.795	-41.269	-49.106	-32.563	-38.872
FLUJO DE CAJA	-1.404	-33	193	-210	30
Saldo Inicial	3.748	2.343	2.311	2.503	2.293
FLUJO FINAL	2.343	2.311	2.503	2.293	2.323

Biotec del Paraguay S.A. proyecta su flujo de caja para el periodo 2026-2030, en el que contempla un comportamiento dinámico de sus ingresos operativos, apoyado principalmente en las cobranzas por ventas. En este contexto, los ingresos operativos muestran una tendencia con fluctuaciones, partiendo de Gs. 105.702 millones en 2026, alcanzando un pico de Gs. 121.197 millones en 2028 y situándose en Gs. 110.657 millones para el año 2030. Este desempeño refleja la capacidad de la empresa para mantener un volumen de facturación superior a los Gs. 100.000 millones anuales, buscando así consolidar su posición en el mercado.

Por el lado de los egresos, la empresa estima variaciones en sus costos de ventas y gastos operativos. Los egresos operativos totales pasarán de Gs. 59.311 millones en 2026 a Gs. 71.755 millones en 2030, con incrementos significativos en 2028 y 2029. A pesar de estas variaciones, el flujo operativo se mantendrá en adecuados niveles durante todo el periodo proyectado, oscilando entre Gs. 32.354 millones y Gs. 49.298 millones, lo que evidencia capacidad de generación de recursos desde la actividad principal del negocio.

En el ámbito financiero, la proyección contempla ingresos por nuevos préstamos bancarios que irán decreciendo en el tiempo, pasando de Gs. 42.000 millones en 2026 a Gs. 12.000 millones en 2030. No obstante, los egresos financieros serán significativos debido a las amortizaciones de préstamos y bonos (especialmente de los programas PEG G2 y G3), totalizando pagos que van desde Gs. 89.795 millones en 2026 hasta Gs. 50.872 millones en 2030. Como resultado, el flujo financiero será negativo en todos los años del periodo analizado, reflejando el compromiso de la empresa con la cancelación de sus pasivos bursátiles y bancarios.

Como consecuencia de esta estructura, el flujo de caja anual presentará un comportamiento mixto: resultados negativos en 2026 (Gs. -1.404 millones), 2027 (Gs. -33 millones) y 2029 (Gs. -210 millones), compensados por saldos positivos en 2028 (Gs. 193 millones) y 2030 (Gs. 30 millones). Esta dinámica muestra que la fuerte generación operativa se destina casi en su totalidad a honrar los compromisos financieros previstos.

Finalmente, el flujo final acumulado (saldo de caja) se mantendrá en niveles estables pero ajustados, fluctuando entre los Gs. 2.300 millones y Gs. 2.500 millones a lo largo del horizonte proyectado. Este comportamiento demuestra que Biotec del Paraguay S.A. operará con una liquidez controlada, manteniendo un equilibrio financiero que dependerá de la correcta ejecución de las cobranzas y de la eficiencia en la gestión de sus costos para cumplir con todas sus obligaciones en los plazos establecidos.

CARACTERÍSTICAS DEL INSTRUMENTO

PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL (PEG) G2	
Características	Detalle
Emisor	BIOTEC DEL PARAGUAY S.A.
Denominación del Programa	PEG G2
Acta de Aprobación	Aprobación del Programa de Emisión por parte de la sociedad por Acta de Directorio N° 62 del 1 de diciembre de 2022.
Tipo	Bonos.
Moneda y Monto del programa	Gs. 65.000.000.000.- (Guaraníes sesenta y cinco mil millones).
Cortes Mínimos	Gs. 1.000.000 (Guaraníes un millón).
Plazo de Vencimientos	Se emitirán con un plazo de vencimiento de entre 1095 a 1825 días (3 a 5 años), y según lo especifique el Complemento de Prospecto correspondiente a cada Serie.
Destino de los Fondos	Los fondos captados serán utilizados entre 40% y 60% a capital operativo, entre 40% y 60% a reestructuración de deudas.
Pago de Capital e Intereses	A ser definida en cada serie emitida dentro del marco del presente programa.
Tasa de interés	A ser definida en cada serie emitida dentro del marco del presente programa.
Rescate Anticipado	Bajo lo establecido por la Ley 7572/25 y el Reglamento Interno de la CAVAPY, el Directorio de la sociedad está autorizado a realizar rescates anticipados, ya sean parciales o totales, siempre que se ajusten a los procedimientos operativos y a los cortes mínimos dictados por la normativa de la Caja de Valores del Paraguay S.A.
Garantía	Garantía Común
Agente Organizador y Colocador	CADIEM Casa de Bolsa S.A.
Representante de Obligacionistas	CADIEM Casa de Bolsa S.A.

Programa de Emisión Global PEG G2: Monto autorizado Gs. 65.000.000.000.-

Registrado según Certificado de Registro de la CNV N° 016_31012023 de fecha 31/01/2023.

Registrado según Resolución de BVPASA N° 2584/23 de fecha 06/02/2023.

Fecha	Serie	Emitido Gs.	Colocado Gs.	Vencido Gs.	Tasa anual	Fecha Vto.	Plazo Años	Vigente Gs.
23-feb-23	1	3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	12,00%	24-feb-26	3,0	-
23-feb-23	2	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,10%	21-may-26	3,2	3.000.000.000
23-feb-23	3	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,20%	21-jul-26	3,4	3.000.000.000
23-feb-23	4	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,00%	22-sept-26	3,6	3.000.000.000
23-feb-23	5	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,40%	22-dic-26	3,8	3.000.000.000
23-feb-23	6	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,50%	18-feb-27	4,0	3.000.000.000
23-feb-23	7	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,60%	20-may-27	4,2	3.000.000.000
23-feb-23	8	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,75%	14-oct-27	4,6	3.000.000.000
23-feb-23	9	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,85%	21-dic-27	4,8	3.000.000.000
23-feb-23	10	3.000.000.000	3.000.000.000	-	13,00%	17-feb-28	5,0	3.000.000.000
27-abr-23	11	3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	12,00%	28-abr-26	3,0	-
27-abr-23	12	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,25%	27-oct-26	3,5	3.000.000.000
27-abr-23	13	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,50%	28-abr-27	4,0	3.000.000.000
27-abr-23	14	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,65%	26-jul-27	4,2	3.000.000.000
27-abr-23	15	3.000.000.000	3.000.000.000	-	13,00%	25-abr-28	5,0	3.000.000.000
19-jun-23	16	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,35%	3-mar-27	3,7	3.000.000.000
19-jun-23	17	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,80%	2-mar-28	4,7	3.000.000.000
19-jun-23	18	4.000.000.000	4.000.000.000	-	13,00%	20-jun-28	5,0	4.000.000.000
21-jul-23	19	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,70%	20-ene-28	4,5	3.000.000.000
21-jul-23	20	3.000.000.000	3.000.000.000	-	12,85%	18-may-28	4,8	3.000.000.000
21-jul-23	21	4.000.000.000	4.000.000.000	-	13,00%	20-jul-28	5,0	4.000.000.000
		65.000.000.000	65.000.000.000	6.000.000.000				59.000.000.000

Biotec del Paraguay S.A. aprobó la emisión y colocación de bonos en el mercado de valores, según Acta de Directorio N° 62 del 1 de diciembre de 2022, bajo el esquema del Programa de Emisión Global G2 por un monto máximo de Gs. 65.000 millones. Esta emisión se realizó en un total de 21 series, con montos de Gs. 3.000 millones (series 1 a 17 y 19 a 20) y Gs. 4.000 millones (series 18 y 21), alcanzando el total autorizado de Gs. 65.000 millones. El plazo de vencimiento establecido para el programa oscila entre 1.095 y 1.825 días (3 a 5 años).

A la fecha, el programa se encuentra totalmente colocado, con la Serie 1 y 11 ya amortizadas por un monto de Gs. 3.000 millones cada una (totalizando Gs. 6.000 millones), manteniendo así un saldo vigente de Gs. 59.000 millones. Las tasas de interés de las series vigentes oscilan entre el 12,00% y el 13,50%, con vencimientos escalonados que se extienden hasta julio de 2028.

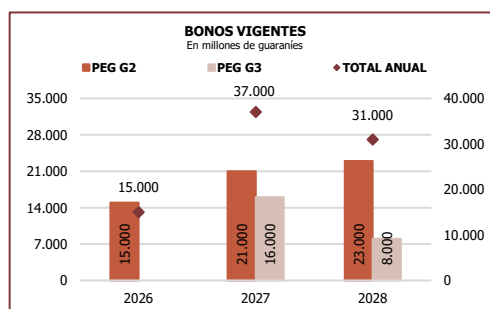
Los fondos obtenidos se destinaron en un 40% a 60% a capital operativo y el 40% a 60% restante a la reestructuración de deudas. La firma CADIEM Casa de Bolsa S.A. asumió la responsabilidad como agente organizador, colocador y representante de obligacionistas. Entre las características generales, se destaca que es una emisión con garantía común, y contempla la posibilidad de rescate anticipado parcial o total bajo lo establecido por la Ley 7572/25 y el Reglamento Interno de la CAVAPY.

Considerando sus principales indicadores financieros de liquidez, solvencia, apalancamiento y rentabilidad, así como el flujo de caja proyectado al corte de la calificación, se ha concluido que Biotec del Paraguay S.A. cuenta con una razonable capacidad de apalancamiento, dado el volumen de sus actividades operativas, su solvencia y su posición de liquidez para afrontar los compromisos del Programa PEG G2.

ANTECEDENTES DE EMISIONES ANTERIORES

PROGRAMAS DE EMISIÓN GLOBAL EMITIDOS

Año de Emisión	Programa	Monto Emitido	Monto Colocado	Pagado	Saldo Vigente
2.019	PEG G1	30.000.000.000	30.000.000.000	30.000.000.000	0
2.023	PEG G2	65.000.000.000	65.000.000.000	6.000.000.000	59.000.000.000
2.025	PEG G3	24.000.000.000	24.000.000.000	0	24.000.000.000
TOTAL DEUDA		119.000.000.000	119.000.000.000	36.000.000.000	83.000.000.000



La inscripción y las operaciones de Biotec del Paraguay S.A. en la Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A. comenzaron en septiembre de 2019. El objetivo era contar con fuentes alternativas de financiamiento a largo plazo, a través de la emisión de bonos tanto en moneda nacional como extranjera. Desde su incursión en el mercado bursátil, la empresa ha emitido y colocado bonos bursátiles por un gran total de Gs. 119.000 millones, distribuidos en tres programas: PEG G1, PEG G2 y PEG G3.

El PEG G1, iniciado en 2019, alcanzó un monto máximo de Gs. 30.000 millones. Este programa fue amortizado en su totalidad, registrando un saldo vigente de cero tras el pago de sus obligaciones.

Posteriormente, en 2023, se lanzó el PEG G2 por un monto de Gs. 65.000 millones, donde los fondos obtenidos se destinaron a capital operativo para licitaciones y reestructuración de deudas. A la fecha, este programa ya ha pagado Gs. 6.000 millones (correspondientes a la Serie 1 y la Serie 11), manteniendo un saldo vigente de Gs. 59.000 millones. En 2025, la empresa expandió su estructura de financiamiento con el PEG G3, del cual se han emitido y colocado Gs. 24.000 millones hasta el momento, encontrándose este monto totalmente vigente.

Actualmente, el saldo total de la deuda bursátil vigente asciende a Gs. 86.000 millones. El calendario de amortización proyectado para estos compromisos establece pagos totales de Gs. 15.000 millones para el año 2026 (correspondientes íntegramente al PEG G2), seguidos de Gs. 37.000 millones en 2027 (Gs. 21.000 millones del PEG G2 y Gs. 16.000 millones del PEG G3) y, finalmente, Gs. 31.000 millones en 2028 (Gs. 23.000 millones del PEG G2 y Gs. 8.000 millones del PEG G3).

CUADRO COMPARATIVO DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS

En millones de guaraníes						
BALANCE GENERAL	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	Var%
ACTIVO	125.628	153.127	195.476	183.124	197.807	8,02%
Activo Corriente	89.308	103.396	143.234	136.706	151.724	10,99%
Disponibilidades	5.967	3.169	3.347	1.837	4.350	136,80%
Inversiones temporales	943	4	81	75	63	-16,00%
Créditos Netos CP	30.226	53.024	89.689	83.168	102.227	22,92%
Inventario	36.546	40.323	37.644	42.414	37.527	-11,52%
Otros activos corrientes	15.626	6.876	12.473	9.212	7.557	-17,97%
Activo no corriente	36.320	49.731	52.242	46.418	46.083	-0,72%
Bienes de uso	36.223	49.679	52.200	46.404	46.077	-0,70%
Otros activos no corrientes	97	52	42	14	6	-57,14%
PASIVO	74.697	104.279	139.082	128.094	151.248	18,08%
Pasivo corriente	47.554	78.880	53.094	54.546	70.098	28,51%
Deuda comercial	7.693	4.970	5.405	3.494	2.624	-24,90%
Deuda bancaria	25.372	49.739	38.664	40.720	51.058	25,39%
Deuda bursátil	3.000	10.845	1.508	6.047	12.318	103,70%
Deuda con terceros	2.226	580	870	0	0	-
Otras deudas	9.263	12.746	6.647	4.285	4.098	-4,36%
Pasivo no corriente	27.143	25.399	85.988	73.548	81.150	10,34%
Deuda bancaria LP	0	9.101	8.415	7.522	9.353	24,34%
Deuda bursátil LP	27.143	16.298	77.573	66.026	71.797	8,74%
PATRIMONIO NETO	50.931	48.846	56.393	55.030	46.559	-15,39%
Capital	15.000	19.000	20.500	21.000	25.000	19,05%
Reservas	4.532	5.030	22.110	25.225	18.356	-27,23%
Resultados Acumulados	10.637	8.648	0	0	0	-
Resultado del Ejercicio	20.762	16.168	13.783	8.805	3.203	-63,62%
ESTADO DE RESULTADOS	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	Var%
Ventas	108.710	96.859	98.795	89.514	89.221	-0,33%
Costos	-50.803	-39.425	-35.382	-30.727	-30.603	-0,40%
Utilidad bruta	57.907	57.434	63.413	58.787	58.618	-0,29%
Gastos de Ventas	-18.128	-15.685	-20.744	-18.905	-20.866	10,37%
Gastos Administrativos	-5.492	-5.275	-5.688	-6.161	-6.455	4,77%
Utilidad operacional (EBITDA)	34.287	36.474	36.981	33.721	31.297	-7,19%
Depreciaciones y amortizaciones	-3.483	-5.900	-7.219	-8.856	-9.140	3,21%
Utilidad operacional neta (EBIT)	30.804	30.574	29.762	24.865	22.157	-10,89%
Gastos financieros	-8.546	-8.622	-12.982	-13.701	-14.930	8,97%
Utilidad ordinaria	22.258	21.952	16.780	11.164	7.227	-35,27%
Resultados no operativos	944	-3.621	-1.357	-1.225	-3.545	189,39%
Utilidad antes de impuestos	23.202	18.331	15.423	9.939	3.682	-62,95%
Impuesto a la renta	-2.440	-2.163	-1.640	-1.134	-479	-57,76%
Utilidad del ejercicio	20.762	16.168	13.783	8.805	3.203	-63,62%

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA

INDICADOR	En millones de guaraníes y veces					Var%
	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	
CARTERA Y MOROSIDAD						
Cartera Bruta	30.226	53.024	89.689	83.168	102.227	22,92%
Cartera Vencida	3.155	22.190	58.625	50.047	66.140	32,16%
Morosidad	10,44%	41,85%	65,36%	60,18%	64,70%	7,52%
Morosidad respecto al patrimonio	6,19%	45,43%	103,96%	90,94%	142,06%	56,20%
Cartera/Activo	24,06%	34,63%	45,88%	45,42%	51,68%	13,79%
Ventas/Cartera	3,60	1,83	1,10	1,08	0,87	-18,91%
LIQUIDEZ						
Liquidez Corriente	1,88	1,31	2,70	2,51	2,16	-13,64%
Prueba Ácida	1,11	0,80	1,99	1,73	1,63	-5,76%
Ratio de Efectividad	14,53%	4,02%	6,46%	3,51%	6,30%	79,60%
Índice de capital de trabajo	33,24%	16,01%	46,11%	44,87%	41,27%	-8,02%
Dependencia de Inventario	28,51%	56,25%	-106,32%	-71,99%	-97,38%	35,26%
Deuda Financiera/Activo	45,96%	56,53%	64,98%	65,70%	73,06%	11,21%
GESTIÓN						
Rotación de cartera	3,71	2,33	1,38	1,04	0,96	-7,07%
Rotación de Inventario	1,41	1,03	0,91	0,77	0,77	-0,26%
Periodo Promedio de Cobro	98	157	264	352	379	7,61%
Periodo Promedio de Pago	55	45	55	41	31	-24,60%
Ciclo operacional	358	513	666	828	856	3,39%
Apalancamiento Operativo	1,88	1,88	2,13	2,36	2,65	11,90%
Ventas/Activo	86,53%	63,25%	50,54%	48,88%	45,11%	-7,73%
ENDEUDAMIENTO						
Solvencia	40,54%	31,90%	28,85%	30,05%	23,54%	-21,67%
Endeudamiento	59,46%	68,10%	71,15%	69,95%	76,46%	9,31%
Cobertura de las Obligaciones	72,10%	46,24%	69,65%	61,82%	44,65%	-27,78%
Apalancamiento	1,47	2,13	2,47	2,33	3,25	39,56%
Apalancamiento financiero	3,41	4,37	6,15	7,41	13,03	75,74%
Cobertura de Gastos Financieros	4,01	4,23	2,85	2,46	2,10	-14,83%
Deuda/EBITDA	2,18	2,86	3,76	3,80	4,83	27,22%
Deuda/Ventas	0,69	1,08	1,41	1,43	1,70	18,46%
RENTABILIDAD						
ROA	16,53%	10,56%	7,05%	4,81%	1,62%	-66,31%
ROE	68,82%	49,48%	32,35%	19,05%	7,39%	-61,20%
Margen Bruto	53,27%	59,30%	64,19%	65,67%	65,70%	0,04%
Margen Operacional	31,54%	37,66%	37,43%	37,67%	35,08%	-6,88%
Margen Neto	19,10%	16,69%	13,95%	9,84%	3,59%	-63,49%
Eficiencia Operativa	59,21%	63,51%	58,32%	57,36%	53,39%	-6,92%
Costo de Mercaderías/Ventas	46,73%	40,70%	35,81%	34,33%	34,30%	-0,08%
Gasto Operacional/Ventas	21,73%	21,64%	26,75%	28,00%	30,62%	9,35%
Gasto Operacional/Utilidad Bruta	40,79%	36,49%	41,68%	42,64%	46,61%	9,31%
Gastos Admin/Utilidad Bruta	9,48%	9,18%	8,97%	10,48%	11,01%	5,07%

ANEXO

NOTA: El informe fue preparado con base en los estados contables anuales desde diciembre de 2021 a 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 G2 de BIOTEC DEL PARAGUAY S.A. 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 de diciembre de 2021 a 2025.
2. Composición y plazos de vencimiento de la cartera de créditos.
3. Política comercial y esquema de financiamiento a clientes.
4. Políticas y procedimientos de créditos y cobranzas.
5. Detalles de composición y evolución de inventarios.
6. Estructura de financiamiento, detalles de sus pasivos.
7. Composición y participación accionaria de la emisora, vinculación con otras empresas.
8. Composición de Directorio y análisis de la propiedad.
9. Antecedentes de la empresa e informaciones generales de las operaciones.
10. Flujo de caja proyectado, con sus respectivos escenarios y supuestos.
11. Prospecto del Programa de Emisión Global G2 y sus series complementarias.

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 G2.

La emisión de la calificación del Programa de Emisión Global **PEG G2** de **BIOTEC DEL PARAGUAY S.A.** se realiza conforme a lo dispuesto en la Ley N° 3.899/09 y la Resolución CNV CG N° 35/23.

Fecha de calificación: 21 de Mayo de 2026

Fecha de Publicación: 22 de Mayo de 2026

Corte de Calificación: 31 de Diciembre 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

BIOTEC DEL PARAGUAY S.A.	CALIFICACIÓN LOCAL	
	CATEGORÍA	TENDENCIA
PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL G2	pyBBB-	Sensible (-)
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 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 **BIOTEC DEL PARAGUAY S.A.**, 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 por la firma Consultores y Contadores de Empresas (CYCE) al 31 de Diciembre de 2025.

Más información sobre esta calificación en:

www.syr.com.py

Calificación aprobada por: Comité de Calificación Solventa & Riskmétrica S.A.	Informe elaborado por: Econ. Fernando Morínigo Analista de Riesgos fmorinigo@syr.com.py
---	--