

JET TRADE ELECTRODOMÉSTICOS S.A. (JET TRADE)

PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL: G2

MONTO MÁXIMO: Gs. 10.000.000.000

PLAZO MÁXIMO: 5 AÑOS

PEG G2	DIC-2025
CATEGORÍA	pyBBB-
TENDENCIA	Estable

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

FUNDAMENTOS DE LA CALIFICACIÓN

Solventa&Riskmétrica asigna la calificación **pyBBB-** con tendencia **Estable** para el nuevo Programa de Emisión Global **PEG G2** de Jet Trade Electrodomésticos S.A., con fecha de corte al 31 de Diciembre de 2025, fundamentada en los adecuados niveles de solvencia patrimonial y endeudamiento, con razonables niveles de liquidez y cobertura de obligaciones, acompañado del crecimiento de las ventas y la utilidad operacional (Ebitda) en el 2025.

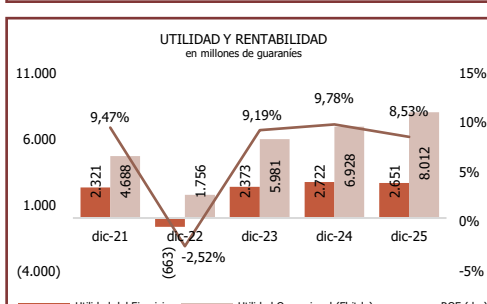
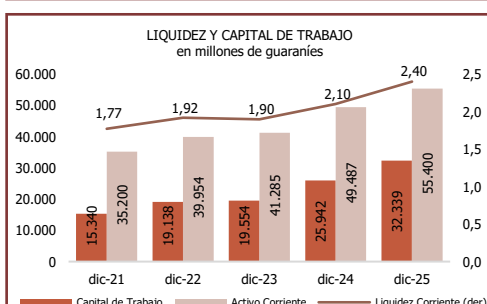
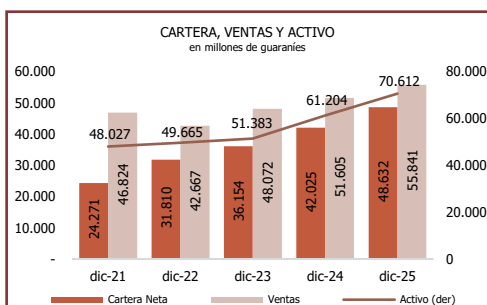
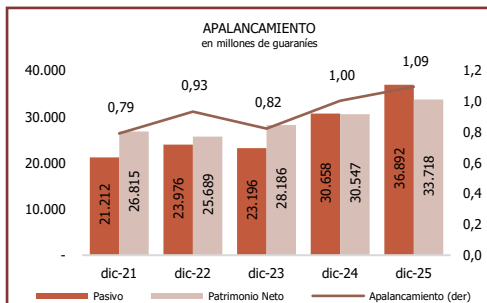
En contrapartida, la calificación considera los relativos bajos niveles de rentabilidad y margen neto respecto a la cartera y las ventas, con aumento del costo financiero, así como los ajustados flujos operativos de caja, con alta concentración de la deuda de corto plazo, compuesta mayormente por deuda bancaria, la cual se proyecta reestructurar con los fondos obtenidos con la emisión del nuevo Programa PEG G2.

La empresa ha mantenido adecuados indicadores de solvencia patrimonial durante los últimos años, mediante la constitución de reservas y resultados acumulados, registrando un aumento de 10,38% del patrimonio neto en el 2025 hasta Gs. 33.718 millones, aunque sin realizar nuevos aportes de capital desde el año 2022 manteniendo un nivel de Gs. 25.100 millones. Sin embargo, el indicador que mide la relación entre los recursos propios y el activo total ha ido disminuyendo desde 54,86% en Dic23 a 49,91% en Dic24 y 47,75% en Dic25, mientras que el endeudamiento ha ido aumentando.

El indicador de apalancamiento subió desde 0,82 en Dic23 a 1,0 en Dic24 y 1,09 en Dic25, así como también el apalancamiento financiero subió desde 2,60 en Dic23 a 2,79 en Dic24 y 3,25 en Dic25. Asimismo, la deuda respecto al Ebitda aumentó desde 3,88 en Dic23 a 4,43 en Dic24 y 4,69 en Dic25, así como respecto a las ventas subió desde 0,48 en Dic23 a 0,59 en Dic24 y 0,66 en Dic25, aunque estos indicadores siguen siendo niveles razonables respecto al promedio de empresas comparables. El ratio de cobertura de las obligaciones (Ebitda/PasivoCorriente) aumentó desde 29,42% a 34,14% siendo un nivel razonable para el tipo de negocio.

El activo total de la empresa creció 15,37% hasta Gs. 70.612 millones, impulsado principalmente por el aumento de 15,72% de la cartera neta de créditos hasta Gs. 48.632 millones. La cartera vencida también se incrementó 26,20% hasta Gs. 8.872 millones, con una mayor morosidad que subió desde 16,12% a 17,39%, con una relativa baja cobertura de provisiones de 27,03%. Igualmente, la morosidad respecto al patrimonio neto aumentó desde 23,01% a 26,31%, siendo aún un nivel razonable para el tipo de negocio.

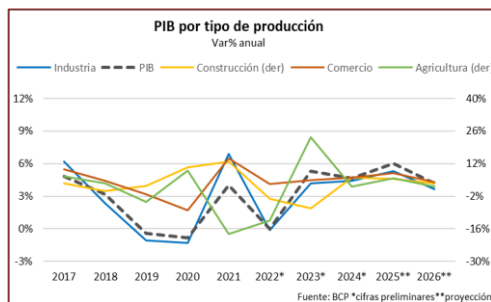
El aumento de la cartera y los inventarios generó el incremento de la liquidez corriente, que subió en el 2025 desde 2,10 a 2,40, con un adecuado nivel de capital de trabajo que pasó de 42,39% a 45,80%, aunque el ratio de efectivo disminuyó desde 14,14% a 5,94%, siendo un bajo nivel para el volumen de las



operaciones. Las ventas aumentaron 8,21% hasta Gs. 55.841 millones lo que derivó en el incremento de 13,63% de la utilidad operacional (Ebitda) hasta Gs. 7.872 millones. Por otro lado, los costos operacionales aumentaron 10,21% hasta Gs. 15.489 millones, así como los costos financieros se incrementaron 47,51% hasta Gs. 2.344 millones, lo que generó la disminución de 2,61% de la utilidad neta del ejercicio hasta Gs. 2.651 millones. Finalmente, el ROE descendió de 9,78% a 8,53% con un margen neto sobre las ventas de 4,75%, siendo niveles relativamente bajos para el tipo de negocio.

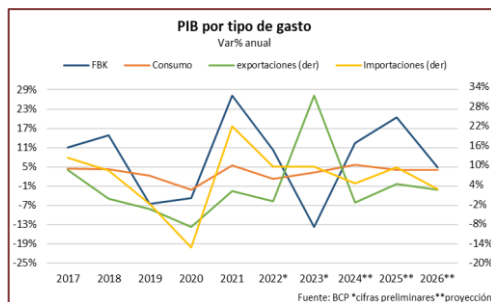
TENDENCIA	FORTALEZAS	RIESGOS
La tendencia Estable refleja las razonables expectativas sobre la situación general de Jet Trade, considerando los adecuados niveles de solvencia patrimonial y endeudamiento, con aumento de los activos y las ventas, aunque todavía manteniendo bajos niveles de rentabilidad y ajustados flujos de caja operativos.	<ul style="list-style-type: none"> Adecuados niveles de solvencia patrimonial y endeudamiento. Mantenimiento de razonables niveles de cobertura de las obligaciones. Aumento de las ventas y operaciones, con incremento del Ebitda. Mantenimiento de razonables niveles de liquidez y capital de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento de la morosidad con baja cobertura de provisiones. Aumento de la deuda financiera con mayor costo sobre el margen operacional. Disminución de los recursos disponibles y del ratio de efectividad. Relativos bajos niveles de rentabilidad sobre la cartera y las ventas.

ECONOMÍA E INDUSTRIA



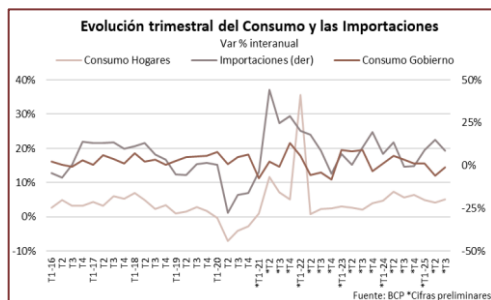
La economía del país mostró un comportamiento altamente variable durante la última década. El PIB pasó por una desaceleración entre 2018 y 2019, seguida de una contracción más profunda en 2020 debido a la pandemia de COVID, explicada, principalmente, por la caída en la industria y el comercio, mientras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

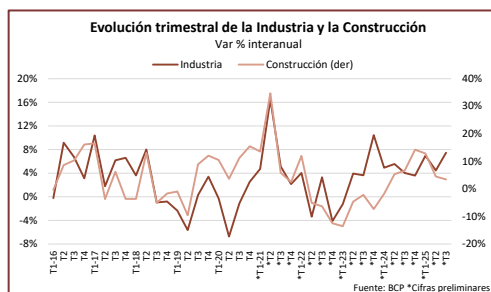


Hacia el período 2025–2026, el PIB tendió a una tasa cercana al 4%, sustentado por una industria con expansiones en torno al 6% y una agricultura que, tras el crecimiento excepcional del 23,4% en 2023, se normalizó hacia tasas cercanas al 3,7%. La construcción y el comercio acompañaron este escenario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

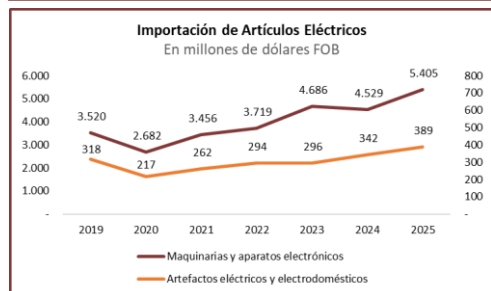
Desde el enfoque del gasto, se observó una transición desde la volatilidad hacia una fase de solidez en la inversión. En ese sentido, la Formación Bruta de Capital alcanzó un crecimiento cercano al 20% en 2025, tras la contracción de -13,9% en 2023, acompañado por las importaciones, con picos superiores 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.



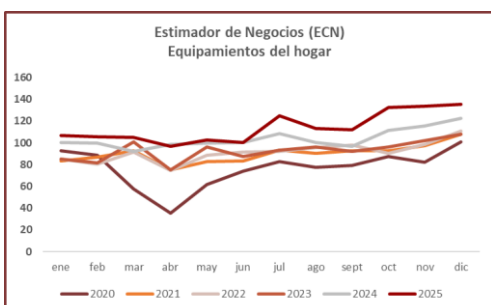
En el análisis trimestral, entre finales de 2021 y mediados de 2022, las importaciones registraron picos del 49,1% y 35,5% interanual como efecto de la reapertura económica. En tanto, el consumo de los hogares mantuvo una trayectoria estable entre el 4% y el 5%, sirviendo de contrapunto a la irregularidad 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.



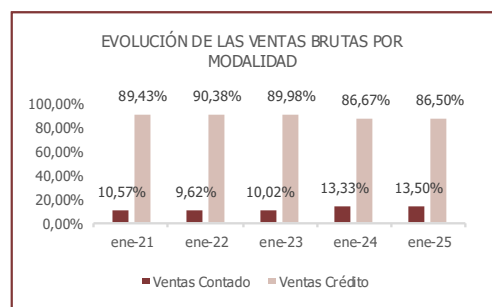
De esta manera, según datos preliminares, la proyección del PIB para 2025 se ajustó al alza, pasando de 4,7% a 6,0%, impulsado por el sector terciario, que subió de 5,3% a 6,1%, gracias al comercio (8,0%) y otros servicios (6,1%). El sector secundario también creció más de lo previsto (6,2%), apoyado 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 cuanto al entorno sectorial, las importaciones de maquinarias y aparatos electrónicos mostraron un crecimiento en 2025 al ascender a US\$ 5.405 millones frente a los US\$ 4.529 millones del año anterior, mientras que el rubro de artefactos eléctricos y electrodomésticos alcanzó los US\$ 342 millones, consolidando su tendencia creciente desde el 2020. Este comportamiento se alineó con el Estimator de Cifras de Negocios (ECN) para el segmento de Equipamientos del Hogar, cuyo promedio anual de 160 superó los 144,46 puntos registrados en 2024. Por su parte, los precios del sector de muebles y equipamientos para el hogar registraron una inflación acumulada del 2,76% al cierre del ejercicio, cifra superior al 2,32% del 2024.

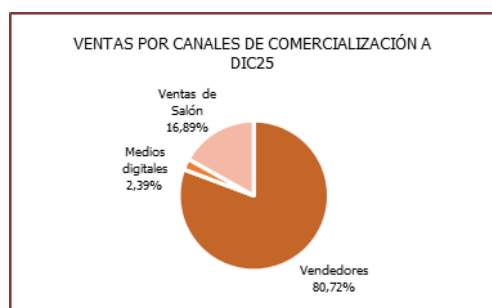
PERFIL DE NEGOCIOS
ACTIVIDAD COMERCIAL Y POSICIONAMIENTO

Comercializadora de electrodomésticos de sólida trayectoria y presencia a lo largo del país



Jet Trade Electrodomésticos S.A., constituida el 9 de julio de 2008, opera bajo la denominación comercial ELECTROJET. Su actividad principal consiste en la comercialización de electrodomésticos, productos electrónicos y artículos para el hogar. La firma ofrece productos de marcas nacionales e internacionales como Electrolux, Tokyo, Samsung, Xiaomi, y Midea, complementado con su marca propia "JET", que abarca categorías como televisores, cocinas y aires acondicionados.

Con sede matriz en Asunción, la empresa dispone de 16 sucursales distribuidas en ciudades estratégicas como Concepción, Caacupé, Pilar y Curuguaty. Durante el año 2025, la compañía ejecutó un reposicionamiento estratégico de su red comercial, concretando la mudanza de los locales de San Juan Bautista, Curuguaty, Santa Rosa y Coronel Oviedo hacia salones de mayor dimensión y mejor ubicación, además de realizar refacciones en las sucursales de Guayaibí, Yby Yaú y Horqueta.



Para el ejercicio 2026, se contemplan tres nuevas aperturas, habiéndose concretado ya la primera en Coronel Bogado y proyectándose la inauguración de las dos restantes entre los meses de agosto y septiembre. El plan incluye, además, la ampliación de la sucursal de Concepción y la mudanza de los locales de Santa Rosa del Aguaray y Liberación.

En el ámbito logístico, el ejercicio 2025 cerró con la incorporación de dos nuevos rodados a la flota vehicular para fortalecer la capacidad de distribución, así como la adquisición de nuevas paletas para depósitos. Para el 2026, la estrategia contempla la finalización y posterior inauguración de un depósito en Liberación (estimada para los meses de mayo o junio), el cual permitirá un mejor manejo del inventario para las sucursales del departamento de San Pedro. Asimismo, el plan incluye la compra de un inmueble en San Ignacio destinado a depósito y el lanzamiento de una App para choferes orientada a optimizar el control de las entregas.

El modelo de negocio se mantiene predominantemente orientado al crédito. Del total de las ventas brutas de mercaderías, el 86,50% se realizó bajo esta modalidad en 2025. Este nivel es similar al del ejercicio 2024, aunque se sitúa ligeramente por debajo del promedio observado en el periodo 2021-2023, cuando rondaba el 90%. En cuanto a la composición de los canales de comercialización, el 80,72% de la gestión corresponde a ventas a través de vendedores, el 16,89% a ventas en salones y el 2,39% a medios digitales.

A Dic25, las ventas minoristas, que constituyen la gran mayoría de las ventas, crecieron un 9,24% respecto a Dic24, mientras que el resto de los segmentos lo hizo en un 10,13%. Sobresale el canal mayorista con un crecimiento del 30,2%, atribuido al mayor volumen y variedad de mercaderías importadas financiadas parcialmente con la emisión de bonos. Por su parte, el canal corporativo, aunque pequeño, proyecta una expansión sustentada en el desarrollo de un sistema operativo interno para la organización de ofertas y el aumento en el volumen de productos importados. También cabe destacar que la venta media de los vendedores asalariados aumentó un 10,7% respecto al año anterior.

En el 2025, la venta de mercaderías constituyó el 98,84% de los ingresos de la empresa. Jet Trade también ofrece servicios de publicidad y reparación; no obstante, su participación es residual, alcanzando apenas el 0,52% del volumen total de facturación. Para el 2026, la compañía busca consolidar su fuerza comercial a través de la capacitación en especificaciones técnicas de productos y criterios de análisis crediticio, el desarrollo de una App para vendedores diseñada para agilizar el trabajo de los vendedores, automatizar procesos y optimizar el control operativo, y la maduración de los nuevos contratos de venta introducidos en diciembre de 2025.

El plan estratégico de Jet Trade para el ejercicio 2026 se enfoca en incrementar la rentabilidad mediante una proyección de crecimiento del 17,6% en las ventas, impulsada por la rotación del stock importado, la consolidación de los nuevos vendedores y la expansión de locales. Complementariamente, este objetivo se apoya en una optimización de márgenes basada en la reducción de costos logísticos por inversiones realizadas, menores niveles de gastos de ventas por la implementación de las nuevas modalidades de vendedores, optimizaciones en la gestión de cobranzas, baja en los índices de morosidad y una reducción del pago de impuesto a la renta.

Respecto al posicionamiento, Jet Trade Electrodomésticos S.A. opera en un mercado con un nivel de competitividad elevado, caracterizado por una alta concurrencia de oferentes y una agresiva dinámica en la fijación de precios y plazos de financiación. Asimismo, el entorno se ve influenciado por la amplia disponibilidad de bienes sustitutos y el avanzado desarrollo tecnológico e informático desplegado por la competencia, factores que exigen a la firma una constante adaptación en sus estrategias de comercialización y servicio.

ADMINISTRACIÓN Y PROPIEDAD

Empresa familiar dirigida por sus accionistas con una estructura organizacional acorde a su actividad y un esquema de ventas en proceso de transición operativa.

Plana Accionaria de JET TRADE ELECTRODOMÉSTICOS S.A.				
Nombre	Cantidad de acciones	Valor de acciones	% Particip. en capital	% Particip. de voto
Genaro Fabián Bogado Orué	12.550	12.550.000.000	50%	50%
Mabel Celeste Orué	11.295	11.295.000.000	45%	45%
Alejandro Daniel Bogado Orué	1.255	1.255.000.000	5%	5%
Acciones Ordinarias Voto Simple	25.100	25.100.000.000	100%	100%
TOTALES	25.100	25.100.000.000	100%	100%

Jet Trade Electrodomésticos S.A. cuenta con un capital social de Gs. 30.000 millones y un capital integrado de Gs. 25.100 millones, el cual se halla representado por 25.100 acciones ordinarias con un valor nominal de Gs. 1.000.000 cada una. La composición accionaria se distribuye entre el Sr. Genaro Fabián Bogado Orué, con una participación del 50%; la Sra. Mabel Celeste Orué Galli, con el 45%; y el Sr. Alejandro Daniel Bogado Orué, con el 5% restante.

Plana Directiva de JET TRADE ELECTRODOMÉSTICOS S.A.	
NOMBRE	CARGO
Genaro Fabián Bogado Orué	Presidente
Alejandro Daniel Bogado Orué	Vicepresidente
Mabel Celeste Orué Galli	Director Titular
Santiago Andrés Bogado Orué	Director Suplente
Karina Beatriz Frasqueri Sosa	Síndico Titular
Mirta Beatriz Vera González	Síndico Suplente

La estructura de gobierno de la sociedad se caracteriza por el involucramiento directo de sus accionistas en los distintos niveles de la organización. Todos los miembros de la asamblea integran el Directorio: el Sr. Genaro Bogado ejerce la Presidencia, el Sr. Alejandro Bogado la Vicepresidencia, y la Sra. Mabel Orué se desempeña

como Directora Titular. Asimismo, esta presencia se extiende a la plana gerencial, donde el Sr. Genaro Bogado ocupa la Gerencia General y el Sr. Alejandro Bogado lidera la Gerencia de Marketing.

La compañía mantiene una política de distribución de dividendos limitada por los compromisos asumidos en los Programas de Emisión Globales G1 y G2. Dichas cláusulas restringen la distribución a un máximo del 20% de las utilidades líquidas, siempre que el ratio de Deuda Financiera Neta/EBITDA sea inferior a 3,5 y la cobertura de intereses (EBITDA/Gastos financieros) se sitúe por encima de 2,0. Bajo este marco, en 2025 se distribuyeron dividendos por Gs. 927 millones, mientras que para el ejercicio 2026 no se prevén nuevas distribuciones, contemplándose la capitalización de las utilidades del ejercicio 2025 durante el 2027 hasta alcanzar el capital social suscrito.

Cabe señalar que Jet Trade mantiene vínculos con las sociedades Silver Tech S.R.L., Deep Mind S.R.L., Fratelli S.A. y Electronics Store, en virtud de la existencia de accionistas y miembros del directorio en común entre dichas entidades y la empresa, habiéndose registrado operaciones con estas durante el periodo analizado. Por otra parte, la compañía posee una participación accionaria del 0,18% en el Buró de Información Comercial S.A. (BICSA).

En cuanto a la estructura organizacional, por debajo del Directorio se encuentra la Gerencia General, área que cuenta con el apoyo de las gerencias de Contabilidad, Recursos Humanos, Informática y Auditoría Interna, así como con el Supervisor de Sucursales. Por debajo, se sitúan las gerencias Comercial, de Marketing, Distribución y Logística, Administración y Tesorería, y los líderes de sucursal. Finalmente, cada sucursal dispone de una estructura operativa compuesta por un auxiliar, chofer, vendedores, gestor de cobranzas y cobrador, contando algunas de ellas con un cajero.

Al cierre de Dic25, la organización contó con un total de 208 colaboradores, en comparación con 216 colaboradores en Dic24, lo que representa una reducción del 3,70%. Esta disminución se concentró en el área comercial, mientras que el sector administrativo se mantuvo estable y el operativo presentó un fortalecimiento mediano.

El plantel de ventas está integrado por aproximadamente 86 colaboradores, compuesto en un 51% por funcionarios de la empresa y un 49% por vendedores independientes. Con el objetivo de reducir costos operativos, al final del ejercicio 2025 se implementaron dos nuevas modalidades de contratación para el personal de ventas entrante, siguiendo estándares ya adoptados por la competencia. La primera consiste en la figura del funcionario parcial, bajo un esquema de salario fijo con carga horaria reducida, mientras que la segunda corresponde al comisionista con IPS, inscripto bajo el régimen de jornalero por 18 días. La firma aplica un nivel de exigencia adaptado a estas modalidades iniciales, permitiendo que aquellos colaboradores que demuestren las habilidades comerciales requeridas puedan promocionar posteriormente al régimen de funcionario asalariado permanente.

Cabe mencionar que la empresa ha iniciado la habilitación de salones denominados "Zonas Mbarete" en las sucursales, diseñados como bases de operaciones propias para que los vendedores cuenten con su propio espacio físico dentro de las tiendas. Estas áreas están equipadas con mesas, sillas de trabajo, notebooks y conectividad a internet, además de televisión para presentaciones y capacitaciones. Actualmente, estas instalaciones se encuentran operativas en 10 de los 16 sucursales, existiendo un plan de despliegue para habilitarlas en el resto de los locales.

La gobernanza de la firma se fundamenta en una reunión anual de accionistas, miembros del directorio y futuros accionistas del núcleo familiar para evaluar el desempeño comparativo y definir el plan estratégico. En línea con estas prácticas de buen gobierno, se implementa una depuración anual de inventarios y una depuración constante de la cartera de clientes para asegurar la integridad de los activos y la transparencia de la información contable. Asimismo, la empresa mantiene desde la pandemia un programa de asistencia psicológica integral para colaboradores y clientes como parte de su cultura organizacional y responsabilidad social.

GESTIÓN OPERATIVA DEL NEGOCIO

Gestión de riesgos formalizada, en proceso de optimización de eficiencia operativa y modernización del área de TI, que aún presenta brechas en infraestructura y seguridad

La gestión de riesgos de la empresa se encuentra formalizada en un Manual de Políticas, el cual establece como eje de control un flujo financiero proyectado a cinco años que se actualiza mensualmente con datos reales para anticipar necesidades de liquidez. Esta planificación estricta prohíbe desembolsos significativos fuera de lo previsto, limitando la adquisición de activos fijos a aquellos autorizados por la Asamblea. La firma monitorea constantemente sus indicadores operacionales y ratios financieros, buscando mantenerlos dentro de rangos preestablecidos, y asegurando un nivel de disponibilidades de al menos medio mes de giro comercial. Ante eventuales caídas en las ventas, la política establece acciones correctivas inmediatas como el ajuste de precios mediante descuentos, el reemplazo de stock por productos de alta demanda y la reducción proporcional de compras.

Bajo esta estrategia, la firma ha optimizado su estructura de capital migrando de deuda bancaria de corto plazo hacia programas de emisión de bonos de mayor plazo, manteniendo líneas de crédito contingentes y la opción de realizar descuentos de cheques de la cartera mayorista para responder ante cualquier eventualidad. Complementariamente, se aplica una política de dilución de cartera para evitar concentraciones de riesgo. Estas medidas se refuerzan con procesos estandarizados de análisis para créditos por descuento, el seguimiento constante de las causas de mora y una cobertura integral de seguros que protege las mercaderías, los activos fijos y los valores en resguardo.

El proceso de evaluación crediticia se inicia con la recopilación de información y documentación por parte de los vendedores, quienes cuentan con el apoyo periódico de los líderes de sucursal para este relevamiento. Para aquellos solicitantes que no disponen de ingresos comprobables mediante IPS o facturación legal, se aplica una verificación laboral de su emprendimiento o actividad profesional a fin de validar su capacidad de pago.

Posteriormente, la documentación se remite a la casa matriz, en donde se procede al análisis crediticio. Considerando que la efectividad de este proceso depende de la fidelidad de los datos recibidos, la firma llevó a cabo durante el 2025 capacitaciones enfocadas en elevar el estándar de calidad y fiabilidad de la información remitida desde las sucursales. Asimismo, se ha avanzado en la digitalización de la gestión mediante la formalización de formularios en el sistema informático, sustituyendo los procesos que anteriormente se realizaban de manera manual.

La política crediticia de la firma presenta una exigencia diferenciada según el perfil del cliente: es estrictamente rigurosa para la categoría de "Cliente Nuevo", mientras que adopta criterios de mayor flexibilidad para los segmentos de "Cliente para Actualizar" y "Cliente Activo". La recaudación se diversifica en tres canales: centros de atención en casa matriz y sucursales, medios digitales (Aqui Pago y Practipago) y un equipo de cobradores. Si bien los dos primeros representan una estructura de costos significativamente menor, la presencia de cobradores resulta indispensable para mantener la cobertura en diversas zonas del interior del país. Por ello, con el objetivo de optimizar la eficiencia operativa, la estrategia de la firma se orienta a incentivar el uso de canales digitales y propios, complementando este esfuerzo con un robustecimiento de los controles de gestión de cobranzas y una capacitación intensiva del personal en esta área.

En cuanto a la gestión de mora, esta se inicia anualmente con una reunión de planificación entre la Gerencia General, el equipo de cobranzas, los encargados de carteras y el supervisor de sucursales. El objetivo de este encuentro es proyectar el estado de la cartera y los niveles de morosidad al cierre del ejercicio, además de presupuestar los recursos necesarios para los procesos judiciales que se ejecutan en ciclos cuatrimestrales. En el primer periodo, las sucursales solicitan el inicio del proceso judicial para sus carteras, siendo requisitos obligatorios la visita previa del líder de sucursal al cliente moroso y la carga en el sistema de las notificaciones entregadas. Finalmente, el encargado de carteras en Casa Central se encarga de validar y decidir la aceptación o rechazo de cada solicitud de judicialización.

En el área informática, la empresa posee una infraestructura tecnológica autónoma basada en servidores propios y una red virtualizada que centraliza las bases de datos, el sistema contable y el repositorio del software interno. La conectividad entre la casa central y las sucursales está blindada mediante túneles VPN y una gestión centralizada de Wi-Fi, utilizando equipos robustos que actúan como firewalls para asegurar el tráfico de datos. El núcleo operativo es un software de desarrollo propio, adaptado a las necesidades específicas del negocio e integrado con bocas de cobranza externas y la página web institucional. En términos de resiliencia y seguridad de la información, se aplican copias de seguridad a lo largo del día almacenadas tanto dentro como fuera de la casa central, y un control de accesos vinculados a las altas y bajas de los empleados.

Durante el 2025, el área de TI se fortaleció con la incorporación de un nuevo integrante, permitiendo una mayor diferenciación de roles entre soporte técnico y desarrollo de software. Este crecimiento fue acompañado por la implementación de un sistema de tickets internos para gestionar pedidos de cambios y correcciones, lo que ha optimizado la organización y el control operativo del equipo de informática. Además, se constituyó un Comité de Tecnología que sesiona mensualmente, cuya función es evaluar la viabilidad de los proyectos de mayor envergadura solicitados a través de tal sistema. Siguiendo las recomendaciones de la auditoría externa, la firma se encuentra trabajando activamente en la integración de los sistemas de gestión operativa y contable, la actualización de infraestructura (software y hardware), y la implementación de redundancia de internet para mitigar interrupciones operativas, sumado a la adopción de un antivirus corporativo y el resguardo físico de claves en cajas fuertes.

Para el 2026, la estrategia tecnológica se centra en la digitalización de operaciones mediante el lanzamiento de dos aplicaciones móviles. La aplicación para vendedores busca optimizar la labor comercial al proveer información en tiempo real sobre precios, promociones y stock, permitiendo además la carga de reportes diarios, el envío de solicitudes de crédito y el seguimiento del estado de las mismas. Por su parte, la aplicación para choferes está diseñada para fortalecer el control logístico y la trazabilidad de las entregas. Complementariamente, se está trabajando en la reforma de la página web, cuya principal innovación será la integración directa con la base de datos para automatizar la actualización de disponibilidad y precios de productos.

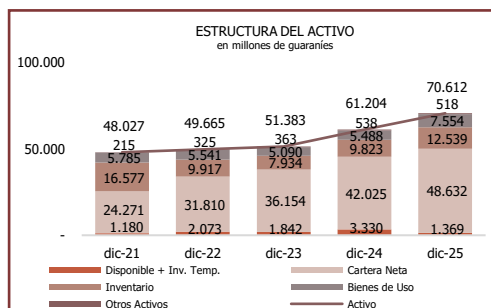
En cuanto a las oportunidades de mejora en el área de TI, la firma requiere fortalecer este departamento mediante la incorporación de personal adicional tanto en soporte técnico como en desarrollo, permitiendo así la ejecución efectiva de los proyectos estratégicos y la segregación de tareas, que debe ser formalizada mediante una actualización del manual de funciones. También se encuentra pendiente la realización de manuales de procedimientos técnicos, documentación de varios procesos y elaboración de un inventario detallado de los activos informáticos. Asimismo, es de vital importancia la optimización en materia de seguridad informática, tanto en gestión de identidad y accesos como en seguridad de la infraestructura.

En cuanto al control interno, la entidad presenta al cierre de Dic25 un ambiente de control adecuado con un cumplimiento del 86,8% en su Plan Anual de Auditoría Interna, logrando una cobertura integral en sucursales y procesos críticos. El informe de auditoría externa confirmó una aplicación homogénea de las políticas institucionales, aunque permitieron identificar oportunidades de mejora en la estandarización y trazabilidad. Se identifican riesgos residuales de impacto moderado derivados de la ejecución manual de procesos, inconsistencias en la aplicación uniforme de controles entre sedes y la necesidad de una mayor formalización documental; no obstante, todos ellos cuentan con planes de acción definidos para su mitigación.

SITUACIÓN FINANCIERA

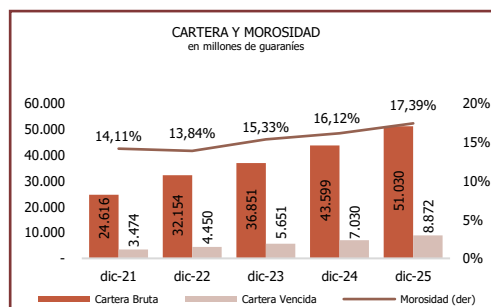
ESTRUCTURA Y CALIDAD DE ACTIVOS

Expansión del activo impulsada por el crecimiento de la cartera de créditos y las existencias, en un contexto de mayor volumen de operaciones con gestión de cobranza enfocada en la mora temprana



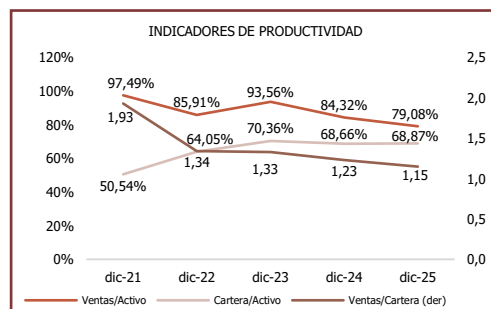
A Dic25, el activo total de la entidad aumentó un 15,37%, situándose en Gs. 70.612 millones frente a los Gs. 61.204 millones de Dic24. Este comportamiento supera la tasa promedio del 8,24% registrada en el periodo 2021-2024 y responde, fundamentalmente, al incremento en los créditos netos, los cuales ascienden a Gs. 48.632 millones y representan el 68,87% del activo.

Se observa una marcada concentración del activo en los créditos a corto plazo, que representan el 84,32% de la cartera neta. En términos comparativos, los créditos netos a corto plazo subieron un 14,45% respecto a Dic24, alcanzando Gs. 41.008 millones. Por su parte, los créditos de largo plazo se elevaron un 23,09% hasta totalizar Gs. 7.624 millones.



Los inventarios se incrementaron un 27,65% hasta Gs. 12.539 millones, concentrando el 17,8% del activo total. Asimismo, los bienes de uso aumentaron 37,65% para situarse en Gs. 7.554 millones, equivalente a 10,7% del patrimonio institucional. El remanente del activo, compuesto por disponibilidades, inversiones y otros activos, representó de forma agregada el 2,7% de los activos totales de la compañía.

Si bien la cartera bruta creció un 17,04% hasta los Gs. 51.030 millones, la cartera vencida mostró un ritmo de expansión superior al incrementarse un 26,2% para alcanzar Gs. 8.872 millones. En consecuencia, el índice de morosidad se situó en 17,39%, lo que profundiza la tendencia al alza iniciada en 2022. Asimismo, la relación de morosidad sobre el patrimonio ascendió a 26,31%, nivel que duplica el valor registrado en 2021.



Cabe destacar que la recuperación judicial se vio afectada en 2025 debido a la suspensión temporal de los Juzgados de Paz, a raíz del caso mediático denominado "Mafia de los pagarés", lo que impactó en los plazos de cobro de la empresa.

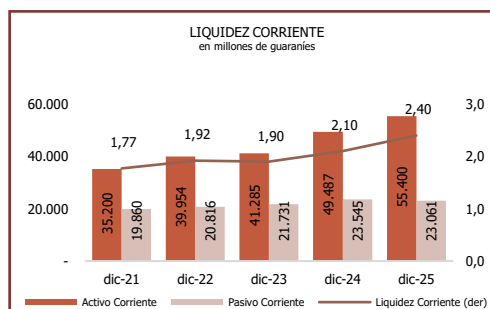
Ante este aumento en la morosidad, las provisiones se incrementaron un 52,35% para totalizar Gs. 2.398 millones. Esta política elevó el ratio de cobertura de provisiones al 27,03%, lo que refleja un significativo aumento respecto al 9,93% reportado en 2021. Adicionalmente, la entidad mantiene una cartera vencida

judicializada de Gs. 15.183 millones que cuenta con una cobertura de provisiones de Gs. 12.096 millones.

Finalmente, los indicadores de productividad evidenciaron un retroceso. El ratio de ventas respecto al activo continuó su tendencia decreciente al ubicarse en 79,08%, en comparación con el 97,49% de Dic21. Por su parte, la relación de ventas sobre cartera descendió a 1,15 veces, en comparación con el 1,23 de Dic24. Este comportamiento se fundamenta en un crecimiento proporcionalmente mayor del activo y la cartera en comparación con la expansión de los ingresos por ventas.

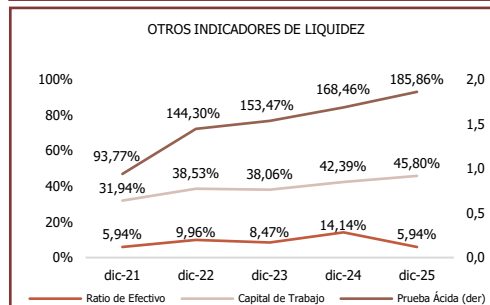
LIQUIDEZ Y FINANCIAMIENTO

Fortalecimiento de los niveles de liquidez corriente frente a una mayor dependencia del financiamiento externo y una reducción del efectivo inmediato con ajustados flujos operativos de caja



Las disponibilidades experimentaron una reducción del 59,03% al cierre de Dic25, situándose en Gs. 1.364 millones frente a los Gs. 3.329 millones de Dic24. A pesar de que las cobranzas a clientes aumentaron un 12,72% hasta alcanzar Gs. 15.661 millones, este flujo resultó insuficiente para cubrir los gastos operativos, los cuales se elevaron un 30,7% para totalizar Gs. 18.624 millones. Esta dinámica derivó en un flujo operativo deficitario durante el periodo analizado.

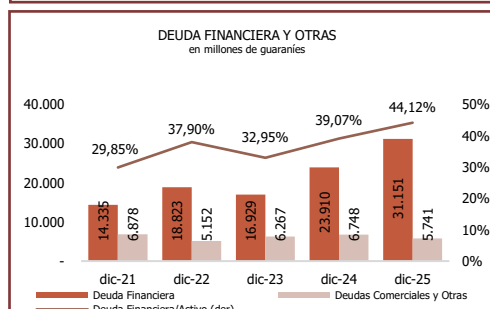
Las actividades de inversión profundizaron el déficit de caja debido a la adquisición de bienes de uso, rubro que demandó Gs. 1.242 millones y representó un incremento del 50,4% en comparación con Dic24.



Por su parte, el flujo de financiamiento fue el único componente con saldo positivo, producto de una entrada de Gs. 3.460 millones explicada fundamentalmente por la toma de nueva deuda financiera, la cual creció un 7,34% hasta los Gs. 3.379 millones. No obstante, este ingreso de recursos fue parcialmente compensado por el pago de dividendos, que ascendió a Gs. 926 millones, cifra que supera en un 83,25% lo distribuido en el periodo previo.

Respecto a la solvencia de corto plazo, el activo corriente aumentó un 11,95% para situarse en Gs. 55.400 millones, impulsado principalmente por el crecimiento de los créditos netos. En paralelo, el pasivo corriente disminuyó un 2,06% hasta los Gs. 23.061 millones, caída atribuida principalmente a la reducción del 19,13% en la deuda comercial. En consecuencia, la liquidez corriente se ubicó en 2,4 veces y el capital de trabajo en 45,8%, alcanzando los valores más elevados de los últimos cinco ejercicios.

Al considerar únicamente los activos de mayor liquidez, el indicador de prueba ácida se elevó a 1,86, lo que convalida la tendencia ascendente iniciada en 2021. En contraste, el ratio de efectivo se contrajo hasta el 5,94% producto de la reducción en las disponibilidades.

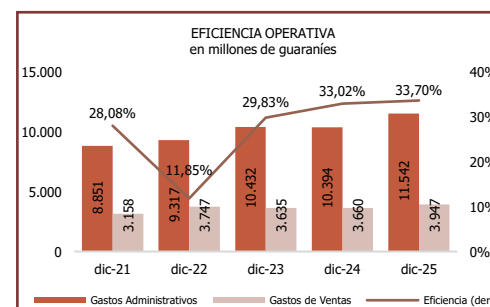


En cuanto a la estructura del pasivo, la deuda financiera constituye su principal componente, registrando un incremento del 30,28% para ubicarse en Gs. 31.151 millones. Este comportamiento responde al aumento de las obligaciones de largo plazo, derivado tanto de la emisión de nuevos bonos bajo el Programa de Emisión Global G1 como de la obtención de préstamos bancarios.

De esta forma, la relación de deuda financiera sobre el activo total continuó su trayectoria al alza, situándose en un 44,12%. Finalmente, las otras deudas se redujeron un 14,92% hasta los Gs. 5.741 millones al cierre de Dic25. Por su parte, el rubro de otras deudas experimentó una caída del 14,92%, pasando de Gs. 6.748 millones en Dic24 a Gs. 5.741 millones a Dic25. Este descenso responde, fundamentalmente, a una reducción en los compromisos pendientes con proveedores.

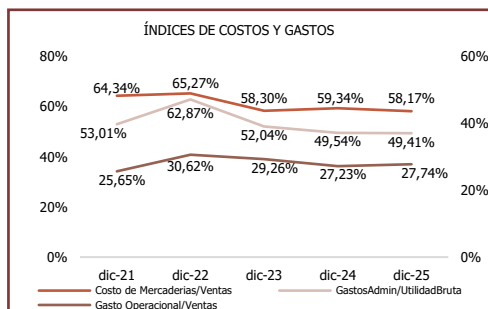
GESTIÓN Y ESTRUCTURA OPERATIVA

Crecimiento moderado de los costos operativos y estabilidad en los márgenes de gestión, condicionados por una extensión en el ciclo operativo de la firma con menor rotación de cartera y de inventarios



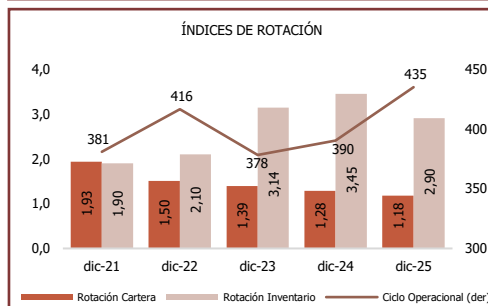
En línea con el mayor volumen de facturación, el costo de ventas mantuvo su tendencia ascendente al cierre de Dic25 al expandirse un 6,06% y totalizar Gs. 32.480 millones. Debido a que este incremento fue proporcionalmente inferior al avance de las ventas, la relación costo de mercaderías sobre ventas descendió al 58,17% frente al 59,34% de Dic24.

Por su parte, los gastos de ventas se elevaron un 7,84% para situarse en Gs. 3.947 millones. Los principales componentes de este rubro están integrados por gastos por modalidad, viáticos, comisiones sobre ventas y publicidad, que representaron de forma agregada el 88,94% del total de la cuenta.



Asimismo, los gastos administrativos registraron un aumento del 11,04% al alcanzar Gs. 11.542 millones, impulsados fundamentalmente por los sueldos y jornales, cuya participación en este rubro asciende al 73,51%.

Debido a que el crecimiento de los costos operativos fue acompañado por un incremento proporcionalmente similar en los ingresos, los indicadores de eficiencia operativa se mantuvieron estables. Al cierre de Dic25, el índice de eficiencia operativa se ubicó en 33,70%, la razón de gasto operacional sobre ventas en 27,74% y el ratio de gastos administrativos sobre utilidad bruta en 49,41%, niveles que presentan variaciones marginales respecto a los registros de Dic24.

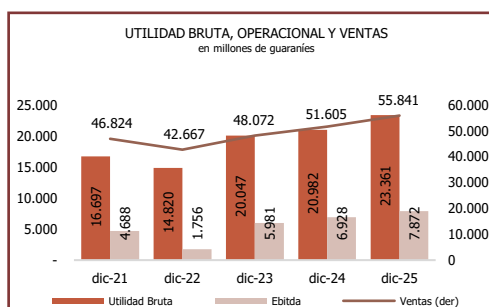


En cuanto a la gestión de activos, los indicadores de rotación mostraron un retroceso debido a que el incremento de la cartera de créditos y del stock de mercaderías superó el ritmo de expansión de las ventas y los costos. De esta forma, la rotación de cartera se situó en 1,18 veces y la de inventarios en 2,90 veces.

En consecuencia, el ciclo operacional de la compañía se extendió a 435 días, nivel que representa el máximo de los últimos cinco años. Esta dinámica se vio acentuada por un aumento en el periodo promedio de cobro, que alcanzó los 309 días, y una reducción en el periodo de pago a proveedores, que se contrajo a 44 días.

UTILIDAD Y RENTABILIDAD

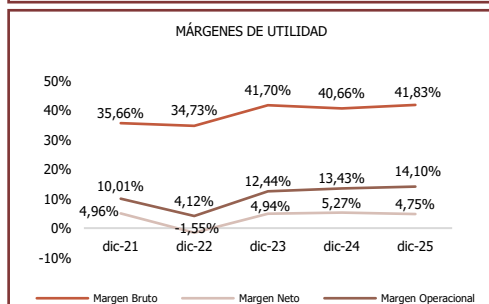
Mejor desempeño de los márgenes operativos con aumento de la utilidad bruta, frente a una utilidad neta presionada por costos financieros y resultados no operativos



Al cierre de Dic25, los ingresos por ventas presentaron un crecimiento del 8,21% al totalizar Gs. 55.841 millones frente a los Gs. 51.065 millones registrados en Dic24. Este aumento estuvo impulsado principalmente por las ventas a crédito, las cuales se expandieron un 11,92%. Por su parte, las ventas al contado registraron un alza del 13,09% en el mismo periodo.

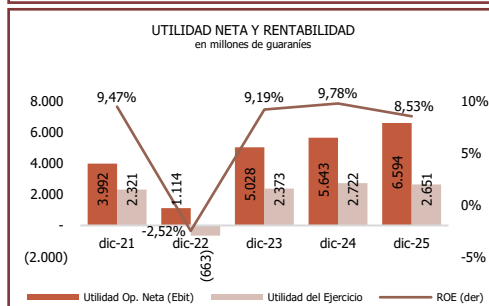
Debido al menor crecimiento de los costos frente a los ingresos, el margen bruto se expandió hasta el 41,83%, con una utilidad bruta de Gs. 23.361 millones que representa un incremento interanual del 11,34%.

Por su parte, el EBITDA alcanzó los Gs. 7.872 millones, reflejando un crecimiento del 13,63% y un margen operacional del 14,10%. Estos indicadores constituyen niveles máximos en el último lustro.



En línea con el contexto de mayor morosidad, el cargo por provisiones del ejercicio ascendió a Gs. 824 millones. Esto representa una reducción del 6,04% respecto a los Gs. 877 millones reportados en Dic24.

Esta desaceleración en el gasto por provisiones, sumada a la deducción de depreciaciones por Gs. 454 millones, permitió que el EBIT cerrara en Gs. 6.594 millones. Esto representa un aumento del 16,85% y marca un récord de cinco años para la empresa.



En cuanto a los gastos financieros, estos se elevaron un 47,51% para situarse en Gs. 2.344 millones, producto del incremento en los pagos de las deudas tanto bursátiles como bancarias. Aun con esta mayor presión financiera, la utilidad ordinaria creció un 4,83% hasta alcanzar los Gs. 4.250 millones al cierre del ejercicio.

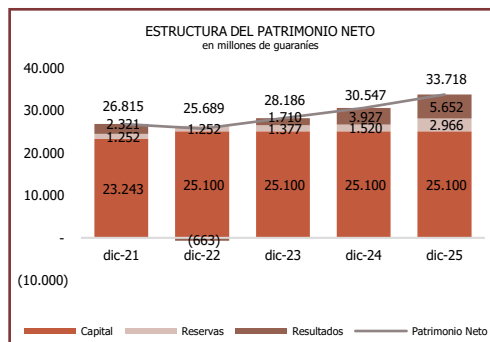
No obstante, la utilidad antes de impuestos sufrió una ligera disminución del 1,81% para cerrar en Gs. 3.195 millones en Dic25, debido al incremento en el déficit del resultado no operativo, el cual se profundizó un 31,88% hasta los Gs. -1.055 millones. Las principales causas de este mayor déficit son las pérdidas por diferencia de cambio y las comisiones a vendedores independientes.

Pese a la reducción en la utilidad antes de impuestos, el Impuesto a la Renta aumentó hasta Gs. 544 millones, una cifra 2,26% mayor a Dic24. Este incremento se debe a la limitación de deducibilidad de las comisiones a vendedores independientes.

Como consecuencia de la reducción en la utilidad neta, los indicadores de rentabilidad mostraron un retroceso interanual. El ROA descendió del 4,45%, frente al 3,75% registrado a Dic24. Por su parte, el ROE bajó desde 9,78% hasta 8,53%. Ambos márgenes se situaron por debajo de los niveles habituales de la compañía.

SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO

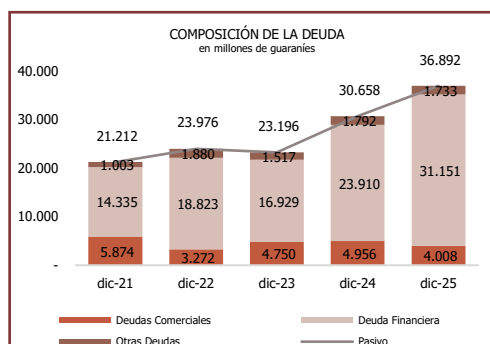
Aumento del patrimonio neto aunque el indicador de solvencia patrimonial ha ido disminuyendo, con incremento del endeudamiento y el apalancamiento financiero



A Dic25, el patrimonio neto de JET Trade Electrodomésticos experimentó un aumento del 10,38% respecto a Dic24, situándose en Gs. 33.718 millones. Este avance se debe principalmente a la capitalización de reservas y la acumulación de resultados.

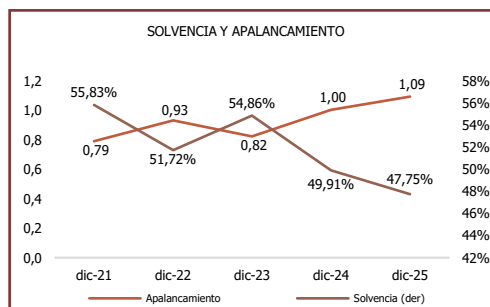
En lo que respecta a la composición del patrimonio neto, el capital se mantiene como el principal rubro con una participación del 74,44% y un valor de Gs. 25.100 millones, cifra que se mantiene invariable desde 2022. El resto de la composición patrimonial se distribuye de manera equilibrada entre los resultados acumulados con un 8,90%, las reservas con un 8,80% y el resultado del ejercicio con un 7,87%.

El pasivo total ascendió a Gs. 36.892 millones al cierre de Dic25, lo que representa un incremento del 20,33% respecto a los Gs. 30.658 millones registrados en Dic24. Este comportamiento se explica principalmente por la expansión en la deuda financiera, la cual se consolidó como el principal componente del pasivo al representar el 84,44% de su estructura total.



El grueso de las obligaciones financieras permanece concentrado en el corto plazo. El principal componente del pasivo corriente es la deuda bancaria, que totalizó Gs. 17.323 millones tras un aumento del 3,12%.

No obstante, el crecimiento más significativo y de mayor incidencia sobre el aumento del pasivo total se observó en el tramo no corriente. En este sentido, la deuda bancaria de largo plazo se situó en Gs. 3.686 millones con un incremento del 258,56%, mientras que la deuda bursátil no corriente aumentó un 66,72% para finalizar el ejercicio en Gs. 10.145 millones.



Este crecimiento de la deuda bursátil a largo plazo responde a la colocación de las series 4 y 5 del programa PEG 1. Esta operación incrementó la participación de la deuda bursátil sobre el pasivo total desde un 19,84% hasta un 27,49% al cierre del ejercicio.

Por su parte, la deuda comercial, que representa un 10,86% del pasivo, se redujo un 19,13%, de Gs. 4.965 millones en Dic24 a Gs. 4.008 millones en Dic25. Otras deudas, como impuestos y remuneraciones a pagar, se redujeron un 3,29% hasta los Gs. 1.733 millones, y representaron un 4,70% del pasivo. Ambas partidas se concentran exclusivamente en el corto plazo.

Como resultado de esta dinámica, los indicadores de solvencia reflejaron el mayor peso de las obligaciones externas. La solvencia pasó de 49,91% en Dic24 al 47,75% a Dic25, mientras que el ratio de endeudamiento ascendió al 52,25% frente al 50,09% del año anterior. En sintonía, el nivel de apalancamiento subió de 1,00 a 1,09.

No obstante, la capacidad de cobertura de las obligaciones, medida a través de la relación entre el EBITDA y las deudas de corto plazo, mejoró al subir del 29,42% al 34,14% entre Dic24 y Dic25. Este fortalecimiento operativo fue parcialmente contrarrestado por mayores gastos financieros, lo que derivó en que la cobertura de gastos financieros se redujera desde 4,36 veces a 3,36.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
En millones de guaraníes						
Ingresos y egresos	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Ventas y Otros Ingresos Operativos	62.493	72.041	79.148	86.027	93.541	100.544
Costo de ventas (pago proveedores)	-39.770	-45.045	-48.944	-53.360	-56.146	-61.235
Utilidad bruta	22.723	26.995	30.203	32.667	37.395	39.309
Gastos administrativos y comerciales	-21.618	-22.806	-24.665	-26.616	-28.597	-30.691
Utilidad operacional (EBITDA)	1.105	4.190	5.539	6.050	8.799	8.618
Inversiones	-965	-1.112	-1.493	-1.213	-1.063	-682
FLUJO OPERATIVO	140	3.078	4.046	4.838	7.736	7.936
Préstamos bancarios	2.623	6.300	2.000	2.500	0	0
Emisión de bonos	10.000	0	10.000	4.000	6.000	0
Aporte de capital	0	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	12.623	6.300	12.000	6.500	6.000	0
Amortización de préstamos bancarios y bursátiles (intereses)	-2.872	-3.156	-3.026	-3.216	-3.021	-2.635
Amortización de préstamos bancarios (capital)	-8.268	-5.729	-5.662	-1.797	-3.292	0
Amortización de préstamos bursátiles (capital)	0	0	-6.000	-6.000	-6.000	-4.000
Pago de dividendos	-158	-681	-708	-744	-756	-780
Egresos financieros	-11.298	-9.566	-15.396	-11.757	-13.069	-7.415
FLUJO FINANCIERO	1.325	-3.266	-3.396	-5.257	-7.069	-7.415
FLUJO DE CAJA	1.465	-189	650	-419	667	521
Saldo inicial	1.364	2.829	2.640	3.290	2.871	3.538
FLUJO FINAL ACUMULADO	2.829	2.640	3.290	2.871	3.538	4.059

Jet Trade Electrodomésticos S.A. ha presentado una actualización de su flujo de caja proyectado para el periodo 2026-2031. Este se fundamenta en una estimación conservadora del crecimiento de las ventas que prevé un fortalecimiento sostenido de las cobranzas. Bajo esta premisa, si bien el segmento minorista mantendrá su rol preponderante, la estrategia comercial contempla una expansión significativa en el sector mayorista y la reanudación de las ventas al Estado través de licitaciones públicas a partir de 2026. En correspondencia con este incremento en la actividad, se estima un aumento en los pagos a proveedores y gastos operativos, aunque a un ritmo proporcionalmente menor que los ingresos, lo cual permitirá un crecimiento progresivo del flujo operativo.

En cuanto a la política de inversiones, la compañía mantendrá un esquema de compra y renovación constante de su flota de rodados durante todo el horizonte proyectado. También se tienen planeadas inversiones de gran envergadura destinadas a la adquisición de inmuebles, construcción de depósitos y la refacción del local de Concepción. Estos proyectos se concentrarán de manera intensiva en los próximos años, sin contemplar planes de inversión de magnitud para los ejercicios 2030 y 2031.

Para financiar las operaciones y las inversiones, la firma prescindirá de nuevos aportes de capital, apoyándose exclusivamente en financiamiento bancario y bursátil. Los préstamos bancarios se orientarán a cubrir necesidades de corto plazo, con vencimientos de 18 a 36 meses y tasas proyectadas entre el 10% y 13,5%. Se prevé dejar de tomar nuevos créditos bancarios a partir de 2030, aunque manteniendo siempre disponibles las líneas de crédito contingentes. Por su parte, el mercado de valores constituirá el eje del financiamiento de largo plazo mediante tres emisiones programadas de Gs. 10.000 millones cada una. La primera se realizará en 2026 bajo el Programa de Emisión Global G2, mientras que las subsiguientes se prevén para 2028 y para 2029/2030 bajo nuevos programas de emisión. Estas colocaciones tendrán un plazo de entre 3 a 5 años con tasas estimadas de entre 11,25% y 12,5%.

En cuanto a los egresos financieros, se prevén pago de intereses bancarios y bursátiles durante todo el periodo, pago de capital bancario hasta el 2030 y pago de capital de los bonos emitidos a partir del 2028. Asimismo, la estrategia contempla un retiro de utilidades anual pequeño de Gs. 158 millones en 2026, y de entre Gs. 680 y Gs. 780 millones en los siguientes años. Estas cifras representan aproximadamente el 25% del efectivo final del año anterior, en estricto cumplimiento con los compromisos asumidos en los prospectos de los programas de emisión global. Bajo esta estructura, el flujo financiero presentará un superávit en el 2026, para luego mostrar un déficit en aumento en los ejercicios siguientes,

Finalmente, se proyecta un incremento sustancial del flujo final en 2026 que, tras fluctuaciones intermedias en los ejercicios siguientes, se consolidará nuevamente en los ejercicios 2030 y 2031. Es importante señalar que la firma depende, en gran medida, del cumplimiento de sus estimaciones de ingresos operativos, sustentadas en una gestión activa de cobranzas y el control de la mora, para afrontar sus obligaciones financieras, ejecutar sus proyectos de inversión y concretar sus proyecciones de financiamiento futuro.

CARACTERÍSTICAS DEL INSTRUMENTO

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL	
Características	Detalle
Emisor	JET TRADE ELECTRODOMÉSTICOS S.A.
Denominación del Programa	PEG G2.
Aprobación	Acta de Directorio N.º 162/26 de fecha 6/04/2026.
Cortes Mínimos	Gs. 1.000.000.- (guaraníes un millón)
Moneda y monto	Gs. 10.000.000.000.- (guaraníes diez mil millones)
Plazo de Vencimiento	Entre 365 a 1.825 días (1 a 5 años), según lo especifique el Complemento de Prospecto correspondiente a cada Serie.
Pago de Intereses y Capital	A ser definidos en cada serie a ser emitida dentro del programa.
Tasa de Interés	A ser definidos en cada serie a ser emitida dentro del programa.
Destino de Fondos	Reestructuración de deudas de corto a largo plazo entre un 80% a 100% y para compra o importación de mercaderías entre 0% a 20%.
Rescate Anticipado	De acuerdo con lo establecido en el Art. 82 de la Ley 7.572/25 y el reglamento interno de la CAVAPY
Garantía	Común, a sola firma.
Agente Organizador y Colocador	Cadiem Casa de Bolsa S.A.
Representante de Obligacionistas	Mersan Abogados S.R.L.

El Directorio de JET TRADE ELECTRODOMÉSTICOS S.A. ha aprobado la emisión de Bonos bajo el Programa de Emisión Global G2, según Acta de Directorio N.º 162/26 de fecha 6 de abril de 2026, en donde se detallan las condiciones y características de la emisión.

Al respecto, el monto máximo de emisión del PEG G2 fue establecido en Gs. 10.000 millones, con cortes mínimos de Gs. 1 millón y plazos de vencimiento que van entre 365 a 1.825 días (de 1 a 5 años). Los fondos han sido destinados entre un 80% a 100% para la reestructuración de deudas de corto a largo plazo y entre 0% a 20% para capital operativo.

La emisión ha contado con garantía a sola firma y con la posibilidad de rescate anticipado de acuerdo con lo establecido en el Art. 82 de la Ley N.º 7.572/25 y el reglamento interno de la CAVAPY. Cadiem Casa de Bolsa S.A. fue designado como agente organizador y colocador, y Mersan Abogados como representante de obligacionistas. Las demás condiciones como tasas de interés y pago de capital serán definidas en los prospectos complementarios de cada serie.

Resumen de los compromisos adicionales de la emisora para la emisión PEG G2

A continuación, se detallan los compromisos (covenants) que la emisora se compromete a mantener durante el periodo de vigencia de los bonos y los procedimientos ante el incumplimiento, que otorgarán a los bonistas el derecho a ejecutar la deuda, según el Acta de Directorio N.º 162 del 6 de abril de 2026:

- Ratio de Deuda Financiera Neta/EBITDA: menor o igual a 3,5.
- Ratio de Cobertura de Interés (EBITDA/Gastos financieros): mayor o igual a 2,0.

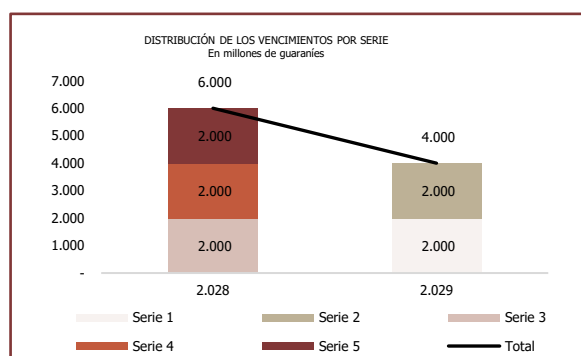
Asimismo, el Directorio se compromete a poner a consideración de la próxima Asamblea los siguientes compromisos adicionales:

- 1) Imposibilidad de cambio de control/fusión. La empresa no podrá:
 - a. Fusionarse, consolidarse con persona alguna.
 - b. Vender parte del capital social, tal que implique cambio de control de la empresa.
 - c. Transferir, ceder y/o vender la totalidad o un monto superior al 49% de los activos de la empresa, sin aprobación previa de los tenedores de bonos que en conjunto representen al menos el 50% del monto de los bonos emitidos.
- 2) Limitación de distribución de dividendos: La empresa podrá distribuir hasta el 20% de las utilidades líquidas y realizadas en un ejercicio cerrado, previo cumplimiento de los dos ratios previamente establecidos.

En caso de incumplimiento de los ratios en los cortes trimestrales de los estados financieros, la sociedad tendrá que adecuarse a los parámetros establecidos dentro de los 180 días siguientes, Si no se lograra la regularización, se procederá a poner en conocimiento a los tenedores de bonos, y a consideración de estos será planteada una convocatoria de asamblea de tenedores de bonos a fin de que la que la empresa exponga su situación financiera.

ANTECEDENTES DE EMISIONES ANTERIORES

PEG G1 Serie	Año de Emisión	Monto Emitido Gs.	Monto Pagado Gs.	Saldo Vigente Gs.
1	2024	2.000.000.000	-	2.000.000.000
2	2024	2.000.000.000	-	2.000.000.000
3	2024	2.000.000.000	-	2.000.000.000
4	2025	2.000.000.000	-	2.000.000.000
5	2025	2.000.000.000	-	2.000.000.000
Totales		10.000.000.000	-	10.000.000.000



Desde su incursión en el mercado bursátil en el año 2024, JET TRADE ELECTRODOMÉSTICOS S.A. ha realizado una emisión de Bonos mediante la colocación de cinco series pertenecientes al Programa PEG G1. Bajo este programa, la sociedad logró colocar un total de Gs. 10.000 millones, el valor máximo autorizado para dicho programa.

En cuanto a la distribución de los vencimientos, la compañía contempla la amortización de Gs. 6.000 millones correspondientes a las series 3, 4 y 5 durante el año 2028, a lo que se sumará el desembolso de Gs. 4.000 millones en el año 2029 para el cumplimiento total de las series 1 y 2. Al corte de Dic25, la empresa se encuentra al día con el pago de los intereses de las cinco series, habiendo incluso adelantado el pago de los intereses con vencimiento en el primer trimestre del 2026.

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	48.027	49.665	51.383	61.204	70.612	15,37%
Activo Corriente	35.200	39.954	41.285	49.487	55.400	11,95%
Disponibilidades	704	2.064	1.840	3.329	1.364	-59,03%
Inversiones temporales	476	9	1	1	5	400,00%
Créditos Netos CP	17.255	27.664	31.175	35.831	41.008	14,45%
Inventario	16.577	9.917	7.934	9.823	12.539	27,65%
Otros activos corrientes	188	301	335	503	484	-3,78%
Activo no corriente	12.827	9.711	10.097	11.717	15.212	29,83%
Bienes de uso	5.785	5.541	5.090	5.488	7.554	37,65%
Créditos Netos LP	7.016	4.146	4.980	6.194	7.624	23,09%
Inversiones LP	20	20	22	23	25	8,70%
Otros activos no corrientes	6	4	6	12	9	-25,00%
PASIVO	21.212	23.976	23.196	30.658	36.892	20,33%
Pasivo corriente	19.860	20.816	21.731	23.545	23.061	-2,06%
Deuda comercial	5.874	3.272	4.750	4.956	4.008	-19,13%
Deuda bancaria	13.362	15.907	15.464	16.799	17.323	3,12%
Deuda bursátil	0	0	0	-2	-3	50,00%
Otras deudas	623	1.636	1.517	1.792	1.733	-3,29%
Pasivo no corriente	1.352	3.160	1.465	7.113	13.831	94,45%
Deuda bancaria LP	972	2.916	1.465	1.028	3.686	258,56%
Deuda bursátil LP	0	0	0	6.085	10.145	66,72%
Otras deudas LP	380	244	0	0	0	n/a
PATRIMONIO NETO	26.815	25.689	28.186	30.547	33.718	10,38%
Capital	23.242	25.100	25.100	25.100	25.100	0,00%
Aporte Irrevocable	1	0	0	0	0	n/a
Reservas	1.252	1.252	1.377	1.520	2.966	95,13%
Resultados Acumulados	0	0	-663	1.204	3.000	149,17%
Resultado del Ejercicio	2.321	-663	2.373	2.723	2.652	-2,61%
ESTADO DE RESULTADOS	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	Var%
Ventas	46.824	42.667	48.072	51.605	55.841	8,21%
Costos	-30.127	-27.847	-28.025	-30.623	-32.480	6,06%
Utilidad bruta	16.697	14.820	20.047	20.982	23.361	11,34%
Gastos de Ventas	-3.158	-3.747	-3.635	-3.660	-3.947	7,84%
Gastos Administrativos	-8.851	-9.317	-10.432	-10.394	-11.542	11,04%
Utilidad operacional (EBITDA)	4.688	1.756	5.981	6.928	7.872	13,63%
Previsiones	0	0	-352	-877	-824	-6,04%
Depreciaciones y amortizaciones	-696	-642	-601	-408	-454	11,27%
Utilidad operacional neta (EBIT)	3.992	1.114	5.028	5.643	6.594	16,85%
Gastos financieros	-1.186	-1.254	-1.507	-1.589	-2.344	47,51%
Utilidad ordinaria	2.806	-140	3.521	4.054	4.250	4,83%
Resultados no operativos	-176	-393	-675	-800	-1.055	31,88%
Utilidad antes de impuestos	2.630	-533	2.846	3.254	3.195	-1,81%
Impuesto a la renta	-309	-130	-473	-532	-544	2,26%
Utilidad del ejercicio	2.321	-663	2.373	2.722	2.651	-2,61%

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA
En millones de guaraníes y veces

INDICADOR	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	Var%
CARTERA Y MOROSIDAD						
Cartera Bruta	24.616	32.154	36.851	43.599	51.030	17,04%
Cartera Vencida	3.474	4.450	5.651	7.030	8.872	26,20%
Previsión de Cartera	345	344	697	1.574	2.398	52,35%
Cobertura de previsiones	9,93%	7,73%	12,33%	22,39%	27,03%	20,72%
Morosidad	14,11%	13,84%	15,33%	16,12%	17,39%	7,82%
Morosidad respecto al patrimonio	12,96%	17,32%	20,05%	23,01%	26,31%	14,33%
Cartera/Activo	50,54%	64,05%	70,36%	68,66%	68,87%	0,30%
Ventas/Cartera	1,93	1,34	1,33	1,23	1,15	-6,49%
LIQUIDEZ						
Liquidez Corriente	1,77	1,92	1,90	2,10	2,40	14,30%
Prueba Ácida	0,94	1,44	1,53	1,68	1,86	10,33%
Ratio de Efectividad	5,94%	9,96%	8,47%	14,14%	5,94%	-58,03%
Índice de capital de trabajo	31,94%	38,53%	38,06%	42,39%	45,80%	8,05%
Dependencia de Inventario	8,60%	-89,96%	-142,24%	-158,97%	-154,05%	-3,10%
Deuda Financiera/Activo	29,85%	37,90%	32,95%	39,07%	44,12%	12,93%
GESTIÓN						
Rotación de cartera	1,93	1,50	1,39	1,28	1,18	-8,00%
Rotación de Inventario	1,90	2,10	3,14	3,45	2,90	-15,78%
Periodo Promedio de Cobro	189	243	262	285	309	8,70%
Periodo Promedio de Pago	70	42	61	58	44	-23,75%
Ciclo operacional	381	416	378	390	435	11,42%
Apalancamiento Operativo	4,18	13,30	3,99	3,72	3,54	-4,72%
Ventas/Activo	97,49%	85,91%	93,56%	84,32%	79,08%	-6,21%
ENDEUDAMIENTO						
Solvencia	55,83%	51,72%	54,86%	49,91%	47,75%	-4,33%
Endeudamiento	44,17%	48,27%	45,14%	50,09%	52,25%	4,30%
Cobertura de las Obligaciones	23,61%	8,44%	27,52%	29,42%	34,14%	16,01%
Apalancamiento	0,79	0,93	0,82	1,00	1,09	9,02%
Apalancamiento financiero	2,55	153,63	2,60	2,79	3,25	16,50%
Cobertura de Gastos Financieros	3,95	1,40	3,97	4,36	3,36	-22,97%
Deuda/EBITDA	4,52	13,65	3,88	4,43	4,69	5,90%
Deuda/Ventas	0,45	0,56	0,48	0,59	0,66	11,21%
RENTABILIDAD						
ROA	4,83%	-1,34%	4,62%	4,45%	3,75%	-15,58%
ROE	9,47%	-2,52%	9,19%	9,78%	8,53%	-12,77%
Margen Bruto	35,66%	34,73%	41,70%	40,66%	41,83%	2,89%
Margen Operacional	10,01%	4,12%	12,44%	13,43%	14,10%	5,01%
Margen Neto	4,96%	-1,55%	4,94%	5,27%	4,75%	-10,00%
Eficiencia Operativa	28,08%	11,85%	29,83%	33,02%	33,70%	2,05%
Costo de Mercaderías/Ventas	64,34%	65,27%	58,30%	59,34%	58,17%	-1,98%
Gasto Operacional/Ventas	25,65%	30,62%	29,26%	27,23%	27,74%	1,85%
Gasto Operacional/Utilidad Bruta	71,92%	88,15%	70,17%	66,98%	66,30%	-1,01%
GastosAdmin/UtilidadBruta	53,01%	62,87%	52,04%	49,54%	49,41%	-0,26%

ANEXO

NOTA: El informe fue preparado con base en los estados contables anuales desde diciembre del 2021 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 G2 de JET TRADE ELECTRODOMÉSTICOS 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 de diciembre del 2021 al 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. Prospectos del Programa de Emisión Global G2.

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 la empresa **JET TRADE ELECTRODOMÉSTICOS S.A.** 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: 8 de Julio de 2026

Corte de Calificación: 31 de Diciembre de 2025

Certificado de Registro SIV N°: PEG_15_02072026 de fecha 02 de Julio de 2026

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

JET TRADE ELECTRODOMÉSTICOS S.A. (JET TRADE)	CALIFICACIÓN LOCAL	
	CATEGORÍA	TENDENCIA
PROGRAMA DE EMISIÓN GLOBAL G2	pyBBB-	Estable

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

NOTA: “La calificación de riesgo no constituye una sugerencia o recomendación para comprar, vender, mantener un determinado valor o realizar una inversión, ni un aval o garantía de una inversión y su emisor”.

Las categorías y sus significados se encuentran en concordancia con lo establecido en la Resolución CNV CG N° 35/23 de la 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 **JET TRADE ELECTRODOMÉSTICOS 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 al 31 de Diciembre de 2025 por la firma Contadores & Auditores Asociados, y los estados financieros al 31 de Diciembre 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
---	--