

M E M O R I A

SEÑORES ACCIONISTAS:

De conformidad con las disposiciones legales y el Art. 25 de nuestros Estatutos Sociales, tenemos el agrado de someter a consideración de esta Honorable Asamblea General, la Memoria, el Balance General, Cuadro Demostrativo de Ganancias y Pérdidas, Estado de Flujo de Fondos, Estado de Evolución del Patrimonio Neto, Informe del Síndico y de nuestra Auditoría Externa, la firma CYCE - Consultores y Contadores de Empresas, correspondiente a las operaciones realizadas por nuestra Sociedad en su 65º Ejercicio finalizado al 31 de Diciembre del 2025 y Trigésimo Primer Ejercicio como Sociedad Anónima Emisora de Capital Abierto.

Análisis Económico del Año 2025

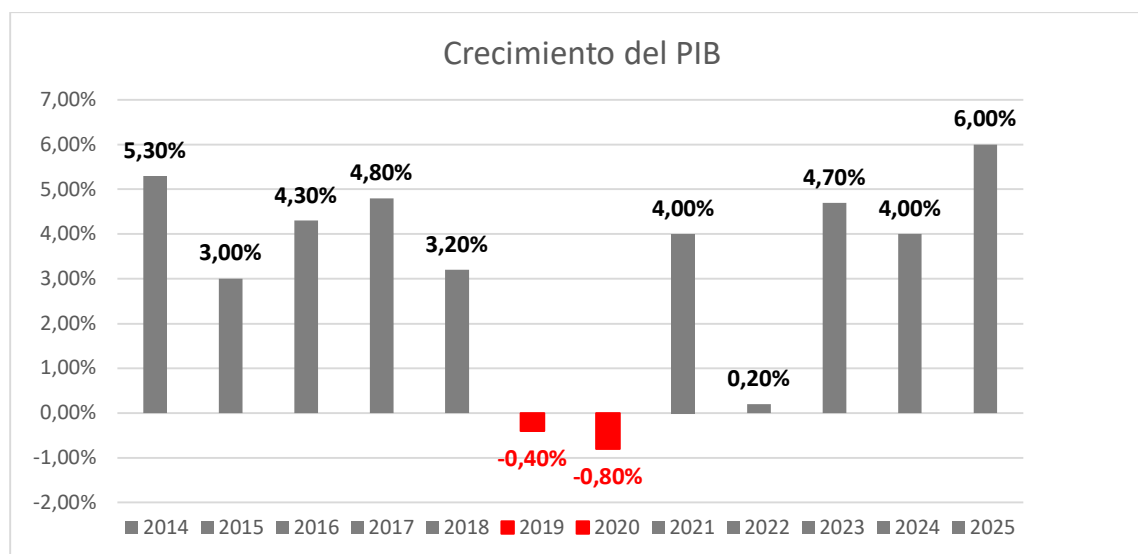
En un contexto de moderada incertidumbre global al cierre de diciembre del 2025, se proyecta un crecimiento del PIB mundial del 3,2%, reflejando una mejora en las perspectivas de las principales economías, en particular Estados Unidos, la Eurozona y China. Además, las condiciones financieras internacionales se han tornado algo más favorables en los últimos meses, en un entorno de expectativas de menores tasas de interés por parte de la Reserva Federal (Fed). En los mercados de materias primas, el precio del petróleo disminuyó, en un escenario de abundante oferta global, mientras que los precios de los productos agrícolas aumentaron respecto del cierre de septiembre, impulsados por una mayor demanda de corto plazo.

Dando enfoque a la economía latinoamericana, según el informe de CEPAL, en 2025 los países de América Latina y el Caribe siguen con un escenario macroeconómico complejo, con bajo crecimiento, registrando un PIB del 2,4%. La disminución del ritmo de crecimiento de la economía de la región fue consecuencia, en parte, del endurecimiento monetario y del repliegue de los estímulos fiscales aplicados por los países para hacer frente a una alta inflación. En la actualidad, la inflación ha cedido y los países han logrado situarse en torno a la meta establecida. Por otra parte, la política monetaria sigue siendo contractiva en algunos países o acaba de comenzar a normalizarse lentamente en otros, y la política fiscal mantiene sus limitados espacios. A lo anterior, se suma un entorno externo debilitado y de persistente incertidumbre. Sin embargo, la región está convergiendo hacia sus tasas de crecimiento tendencial. El consumo privado se ha desacelerado en las economías de América Latina por efectos de la reducción del crecimiento del empleo y del menor crecimiento de los salarios reales medios. Pese a esta evolución, el consumo privado continúa siendo el principal motor de la demanda agregada en la región. De igual forma, el nivel de inversión como porcentaje del PIB se mantiene en niveles bajos. Por el contrario, las exportaciones netas han aumentado levemente su contribución al crecimiento del PIB como consecuencia de la menor pérdida de dinamismo de las exportaciones con respecto a las importaciones.

Al complejo escenario interno de la región, en 2025 se suma un contexto mundial de cambios en el rumbo de la política y en las relaciones comerciales en el sentido de un mayor proteccionismo, así como de continuas tensiones. El crecimiento del PIB mundial estaría en torno al 3,2%, cifra levemente inferior del 3,3% de 2024 y constituye un bajo crecimiento en comparación con el período 2010-2019 en el cual la cifra mundial promedio fue del 3,7%.

Dentro del contexto global y regional apuntado en los párrafos anteriores, en el 2025, la economía paraguaya creció 6,0%, explicado principalmente por la mayor expansión del sector servicios y del sector secundario (manufacturas, electricidad y agua). Por el lado del gasto, el crecimiento estaría explicado por la demanda interna.

La evolución del PIB a través del tiempo se ve reflejada en el gráfico expuesto a continuación:



La actividad económica fue impulsada principalmente por el sector terciario, apoyado en la mejora del comercio y en el dinamismo de restaurantes, hoteles y servicios a los hogares y a las empresas. El sector secundario también mostró una expansión, sostenida por el mayor desempeño de las industrias manufactureras, especialmente en la producción de aceites, textiles, bebidas y tabaco. Asimismo, el sector de electricidad y agua registró un crecimiento, explicado por el mayor caudal hídrico del río Paraná que permitió un mayor nivel de producción de las hidroeléctricas binacionales; y por la contribución positiva de la distribución de energía, el suministro de agua y el saneamiento ambiental.

El sector primario presentó un crecimiento por encima del 5%. La ganadería mostró un buen desempeño, impulsado por el mayor faenamiento de cerdos y aves y por el aumento en la producción de leche y huevos, sin embargo, este resultado fue atenuado por el menor nivel de faenamiento de bovinos. La agricultura, por su parte, tuvo un desempeño similar, con incrementos en la producción de varios cultivos, con excepción de la soja.

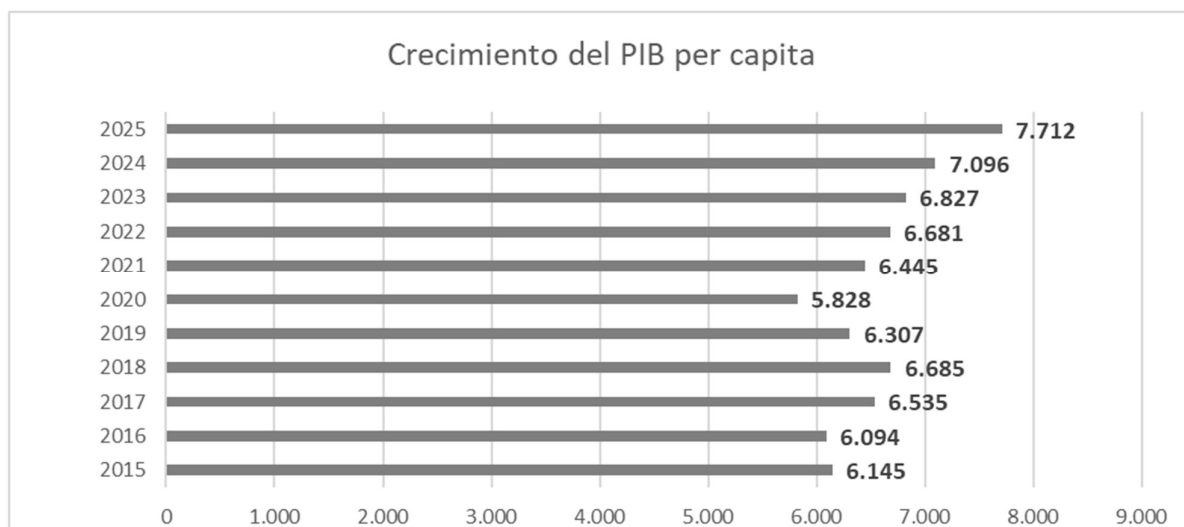
A continuación, se expone la composición del PIB 2025 por sectores económicos, sustentando lo mencionado en párrafos anteriores (Fuente: Banco Central del Paraguay)

PIB por grandes sectores económicos

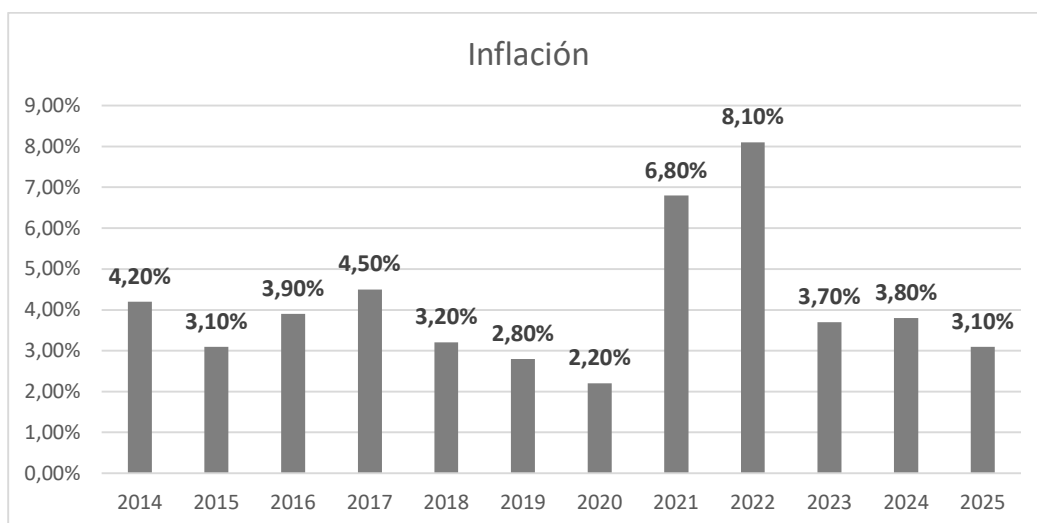
Variación anual en términos reales (%)

Sectores	2025
Agricultura	5,6
Ganadería, Forestal, Pesca, Minería	5,0
Manufactura	5,3
Electricidad y Agua	9,4
Construcción	5,4
Servicios	6,1
Impuestos a los productos	5,2
PIB Total	6,0

EL PIB per cápita en USD corrientes para el año 2025, aumentó aproximadamente un 8,7% pasando de USD 7.096 a USD 7.712 per cápita.



Lo más significativo es que el PIB per cápita crece consistentemente luego de la pandemia, alcanzando el mejor nivel de los últimos 10 años, y reflejando un crecimiento de 32,3% sobre los USD 5.828 per cápita registrados en el año 2020.



La inflación alcanzó en 2025 un 3,1%, ubicándose dentro del rango de la nueva meta del 3,5% \pm 2%. Este comportamiento refleja una trayectoria estable, impulsada principalmente por la desaceleración de los precios de los combustibles, el impacto de la depreciación de la divisa norteamericana sobre los bienes importados y por la disipación de los efectos de la expansión monetaria y del déficit fiscal registrados en 2021 y 2022, años en los que se registraron índices por encima del 5%.

Las reservas internacionales aumentaron un 11,4%, llegando al cierre del ejercicio 2025 a USD 11.000 millones, marcando un récord histórico. La tendencia de acumulación se fortaleció especialmente en el segundo semestre del año, periodo en el cual la moneda local se apreció un 15,5%.

En marzo de 2024 el Comité de Política Monetaria (CPM) del Banco Central del Paraguay había reducido la tasa de política monetaria (TPM) 25 puntos básicos estableciéndola en

6,00%. Así, desde aquella reunión, el CPM mantuvo la tasa referencial inalterada durante el 2025. Pese a los distintos factores geopolíticos que alteraron el panorama global, no se observan presiones inflacionarias relevantes derivadas de la demanda interna y externa, ni tampoco de los precios internacionales de los commodities, señalando que las expectativas de inflación de los agentes económicos han permanecido alineadas con la nueva meta del 3,5%.

Las tasas de interés del sistema acompañaron la tendencia internacional y el movimiento de la TPM. Los promedios ponderados de las tasas de interés activa y pasiva del sistema en moneda nacional, se ubicaron en 15% y 7,1% y en dólares en 8,1% y 4,1%.

A partir del segundo trimestre del año, la moneda local se fue apreciando frente a la divisa norteamericana, llegando a valores de Gs. 6.400 por USD en su pico más bajo, estabilizándose hacia finales del año en torno a los Gs. 6.600 por USD, cerrando el año en Gs. 6.576 por USD lo que representa una apreciación del 16,0% vs. el cierre del año 2024.

El ejercicio fiscal 2025 cerró con un déficit fiscal del 2,0% del PIB, reducido y dentro de lo establecido en el plan de convergencia fiscal, mostrando avances en sostenibilidad y control del gasto, pese a menores ingresos de las binacionales.

Los ingresos totales al mes de diciembre se incrementaron en 4,5%, representando el 4,6% del PIB. Los ingresos tributarios crecieron 8,6% y representaron el 6,7% del PIB. La recaudación de tributos internos registró un crecimiento de 7,9% y los tributos relacionados al comercio externo un 8,8%. El gasto total registró un crecimiento del 3,4% acumulado al mes de diciembre y representó el 3,6% del PIB.

La inversión pública de la Administración Central al mes de diciembre registró un nivel de G. 5.763,9 mil millones (USD 766,8 millones), representando el 1,6% del PIB, 0,3 pp. menos a lo registrado en el año anterior. Es importante mencionar que se precisa avanzar en la mejora sostenida de la calidad del gasto para regresar, lo antes posible, al equilibrio fiscal que evite el crecimiento insostenible del endeudamiento público.

Durante el año 2025, se realizaron transacciones de comercio exterior del país por USD 34.831,4 millones, representando un aumento del 8,2% con respecto al valor registrado en 2024. Las exportaciones totales aumentaron 5,8% en comparación a los registros acumulados a diciembre del año anterior. Las importaciones totales también obtuvieron un aumento de 10,6%. Como resultado, el comercio exterior en 2025 presentó un déficit de USD 1.390,7 millones (2,8% del PIB).

Tras más de dos años de gobierno de Santiago Peña, quien asumió la Presidencia en agosto de 2023, se observan cambios orientados a mejorar el modelo de gestión, reflejados principalmente en la estabilidad de los indicadores macroeconómicos. A ello se suma un enfoque diplomático más activo fortaleciendo vínculos con Estados Unidos y otros países de Asia y Medio Oriente. No obstante, persisten desafíos significativos para mejorar las condiciones sociales, económicas, de salud, educación y seguridad de la población.

Tras 36 años de democracia, el Paraguay demostró grandes avances a lo largo de los sucesivos cambios de gobierno, pero aún no se ha logrado una tarea pendiente, consensuar y por ende construir políticas de estado de largo plazo que trasciendan a los gobernantes de turno, de modo tal a encarar la urgente necesidad de transformación que tiene el país en educación, infraestructura, seguridad y salud.

Con referencia a este elemental tema de las políticas de estado de largo plazo, venimos sosteniendo desde hace un par de décadas y seguiremos insistiendo, en que es el punto de partida fundamental para lograr el sostenido y justo desarrollo social y económico del Paraguay.

Entorno y desempeño de las Unidades de Negocio de AUTOMAQ - Año 2025

División Automóviles

El año 2025 estuvo marcado por una expansión significativa del mercado automotriz en Paraguay, alcanzando un récord histórico de 39.420 matriculaciones, lo que representó un crecimiento del 27,5% respecto al 2024. Este desempeño fue impulsado principalmente por el dinamismo del segmento de vehículos livianos, que totalizó 37.181 unidades.

Este crecimiento no solo responde a factores propios del sector, sino también a condiciones macroeconómicas favorables. En particular, el comportamiento del tipo de cambio, con un dólar que tuvo una tendencia a la baja en la segunda mitad del año, generó un entorno propicio para el consumo de bienes durables. Esto incentivó la decisión de compra anticipada por parte de los clientes, contribuyendo al pico de matriculaciones registrado.

Adicionalmente, el acceso a financiamiento competitivo y la agresividad comercial de múltiples actores del mercado reforzaron esta dinámica, generando un contexto de alta actividad comercial.

En términos de origen, Brasil se mantuvo como principal proveedor con una participación del 34,6%, aunque con una leve tendencia a la baja. Por su parte, China continuó consolidando su crecimiento, alcanzando el 17,9% de participación, con un incremento de 3,2 puntos porcentuales, reflejando su creciente relevancia en el mercado local.

Sin embargo, este crecimiento se dio en paralelo a una transformación estructural del mercado, caracterizada por la acelerada penetración de marcas de origen asiático, una creciente agresividad en precios y una ampliación sostenida de la oferta de productos con altos niveles de equipamiento. Como consecuencia, el mercado evolucionó hacia un entorno altamente competitivo, donde la decisión de compra del cliente se volvió más racional y sensible a la relación valor-precio, condiciones de financiamiento y disponibilidad inmediata.

Este escenario planteó desafíos relevantes para AUTOMAQ, considerando la reducción de portafolio en algunas de sus marcas tradicionales, el cambio en la matriz competitiva y la necesidad de adaptarse a un cliente cada vez más exigente y comparativo.

Estrategia y Gestión Comercial

Frente a este contexto, la División Automóviles orientó su gestión hacia una estrategia enfocada en la eficiencia, la claridad de propuesta de valor y la optimización del portafolio.

Los principales ejes de trabajo fueron:

- Priorización de segmentos de mayor crecimiento, especialmente SUV, alineando el portafolio hacia productos con mayor potencial comercial.
- Fortalecimiento de la propuesta de valor, destacando atributos como diseño, tecnología, seguridad y respaldo de marca.
- Gestión eficiente del funnel comercial, priorizando la calidad de leads y la mejora en tasas de conversión.
- Integración de canales comerciales y digitales, buscando mayor coherencia en la experiencia del cliente.
- Ajuste de estrategias comerciales y de pricing, en respuesta a la creciente presión competitiva del mercado.

Composición del Mercado y Participación

- Segmento SUV - 53,3%: Consolidado como el segmento líder con 21.023 unidades y un crecimiento del 28,7%.
 - AUTOMAQ marca presencia mediante los lanzamientos del Citroën Basalt y el nuevo Peugeot 2008 en sus versiones a combustión y microhíbridas, alcanzando una participación del 1,9%.
- Segmento Pickups - 22,9%: Con 9.026 matriculaciones, es el segundo segmento en importancia.
 - La Peugeot Landtrek, en sus versiones doble cabina 4x2 y 4x4 mecánicas, permitió sostener presencia en este segmento, con una participación del 0,3%.
- Segmento Furgones - 1,9%: Con un crecimiento del 25,5% y un volumen total de 742 unidades.
 - AUTOMAQ logró una destacada participación del 10,1% con 75 unidades comercializadas a través de Peugeot Partner y Citroën Berlingo.
- Segmento B Hatch - 10,6%: Con 4.173 unidades, registró una caída del 7,0%.
 - La compañía alcanzó una participación del 2,1%, equivalente a 87 unidades, a través de Citroën C3 y Peugeot 208.

Hitos Comerciales y Activaciones 2025

Durante el año 2025, la División Automóviles desplegó una agenda activa de lanzamientos, activaciones y participación en eventos, orientada a fortalecer el posicionamiento de sus marcas y generar mayor impacto en el mercado.

- En el mes de septiembre, se realizó el lanzamiento del Citroën Basalt, incorporando al mercado local el concepto de SUV Coupé dentro de un posicionamiento de accesibilidad. El lanzamiento se llevó a cabo mediante un formato no convencional, centrado en la generación de experiencia de marca y alto impacto mediático, logrando diferenciar su introducción en el mercado.
- AUTOMAQ participó en el CADAM Motor Show, uno de los principales eventos del sector, donde presentó por primera vez en Paraguay los modelos Peugeot 208 y Peugeot 2008 en sus versiones híbridas de fabricación regional. Esta acción marcó un avance relevante en la incorporación de tecnologías electrificadas dentro de la oferta de la marca.
- A lo largo del año, se ejecutaron múltiples acciones comerciales y de generación de demanda, combinando campañas digitales, activaciones en puntos de venta y experiencias de producto, con foco en incrementar el tráfico, mejorar la calidad de leads y optimizar la conversión.
- En el último trimestre del año, se implementó la figura del vendedor digital como parte de un plan de acción táctico orientado a fortalecer la gestión comercial en canales digitales. Esta iniciativa permitió mejorar los tiempos de respuesta, la atención de leads y la eficiencia en la conversión, acompañando la creciente relevancia del canal online en el proceso de decisión de compra.

Gestión de Posventa y Experiencia del Cliente

En un contexto de creciente competencia y mayor exigencia por parte de los clientes, la posventa se consolidó como un eje estratégico para la División Automóviles, tanto por su contribución a la rentabilidad como por su impacto directo en la fidelización.

Durante el año 2025, se trabajó en el fortalecimiento de la red de posventa, con foco en la

mejora de procesos, tiempos de atención y disponibilidad de repuestos, buscando garantizar una experiencia consistente y confiable.

Se implementaron acciones orientadas a:

- Optimizar la eficiencia operativa de los talleres, reduciendo tiempos de respuesta y mejorando la productividad.
- Fortalecer la gestión de repuestos, priorizando disponibilidad y rotación para reducir tiempos de inmovilización.
- Incrementar la retención de clientes dentro de la red, promoviendo servicios programados y mantenimiento preventivo.
- Acompañar al cliente a lo largo de todo el ciclo de vida del vehículo, fortaleciendo la relación con la marca.
- En un mercado donde la confianza en el producto y el respaldo postventa son determinantes, estas acciones resultan clave para sostener la competitividad y construir relaciones de largo plazo con los clientes.

Dinámica Competitiva y Desafíos

El avance de nuevas marcas, principalmente de origen chino, elevó significativamente el nivel de competencia, introduciendo productos con alto nivel de equipamiento a precios competitivos, lo que generó una presión directa sobre los márgenes y la percepción de valor de las marcas tradicionales.

Adicionalmente, la reducción de portafolio en ambas marcas obligó a redefinir estrategias comerciales, priorizando claridad en la propuesta y foco en los productos disponibles.

El consumidor, por su parte, mostró un comportamiento más analítico, evaluando múltiples opciones antes de tomar una decisión, lo que incrementó la exigencia sobre la calidad de la experiencia comercial y el respaldo ofrecido.

Contribución al Negocio

En este entorno, la División Automóviles mantuvo su relevancia dentro de la compañía, representando el 19,0% de la facturación total de AUTOMAQ.

Perspectivas 2026

El año 2026 se presenta con un escenario más desafiante en comparación con el 2025. Se espera una desaceleración en el ritmo de crecimiento del mercado, impulsada por un contexto macroeconómico menos favorable, donde el comportamiento del tipo de cambio, las condiciones de financiamiento y la estabilidad del consumo serán variables determinantes.

Asimismo, la presión competitiva continuará en aumento, con una mayor consolidación de marcas de origen asiático y una oferta cada vez más agresiva en términos de precio y equipamiento.

En este contexto, la División Automóviles enfocará su gestión en:

- Profundizar la eficiencia comercial y operativa.
- Fortalecer la propuesta de valor de las marcas representadas.
- Consolidar la posventa como pilar de fidelización y rentabilidad.
- Evaluar oportunidades de ampliación de portafolio que permitan mejorar competitividad en segmentos clave.

AUTOMAQ continuará adaptándose a las dinámicas del mercado, con el objetivo de sostener su participación y avanzar hacia un crecimiento rentable y sostenible.

División Maquinaria Agrícola

La campaña de soja 2024/2025 fue menor al año anterior, según informe de la CAPECO, esto se dio por un mal inicio del ciclo con siembras tardías debido al estrés térmico y baja productividad en zonas del Norte, principalmente en la zona de San Pedro (1,9 t/ha vs 2,2 t/ha). Se registró en total un volumen aproximado de 10 millones de toneladas, luego de una campaña 2023/2024 récord con una producción de 11 millones de toneladas, con esto la campaña 2024/2025 tuvo una disminución aproximada del 9,0% con respecto a la anterior campaña. En zona de Alto Paraná e Itapúa, con una superficie cultivada de 3,8 millones de hectáreas y un rendimiento promedio de 2,6 t/ha, resultaron en un aumento de área de alrededor del 4,0% y una disminución del rendimiento promedio de alrededor del 13,7%.

Nuevamente el departamento de San Pedro fue el que mayor disminución tuvo en su rendimiento, el 2025 fue un nuevo año con déficit hídrico, que se arrastra desde la zafra 2021, en donde muchos agricultores de la zona están con dificultades financieras para la cancelación de deudas y hacer frente a próximas campañas.

La superficie total sembrada de maíz en la campaña 2024/2025 fue de 875 mil hectáreas; 16,7% más que la zafra anterior. La producción total alcanzó 5,6 millones de toneladas, que significó un aumento del 80,6%. El rendimiento en esta zafra fue del 6,4 t/ha, 48,8% más que la campaña anterior.

La superficie total sembrada de trigo en el año 2025 fue de 350 mil hectáreas; significando una disminución del 5,4% con relación a la zafra anterior. La producción total fue de 1,1 millones de toneladas, que, comparada con la zafra anterior, experimentó una disminución aproximada del 11,0%. El rendimiento en esta zafra fue de 3,1 t/ha.

El arroz alcanzó una superficie total sembrada en la zafra 2024/2025 de 266 mil hectáreas; aumentando así en un 42,0% con relación a la anterior campaña. La producción total estimada es de 1.4 millones toneladas, 48,9% más que la campaña anterior, con un rendimiento promedio de 7 t/ha, 40,0% más que la anterior. Este aumento se debe, en gran parte, a las buenas condiciones climáticas para el cereal.

El sector algodonero paraguayo cerró la última campaña con resultados por debajo de lo esperado afectado principalmente por eventos climáticos adversos, bajo precios internacionales y desafíos estructurales que siguen limitando su competitividad frente a otros cultivos. La superficie total sembrada de algodón en la zafra 2025 siguió en aumento, fue de aproximadamente 65.000 hectáreas; aumentando así 30% con relación a la campaña pasada, pero la cosecha fue apenas de unas 60.000 toneladas con un rendimiento promedio de 0,9 t/ha, representando una reducción en el rendimiento del 30% debido a la inundación extrema del chaco paraguayo ocurrida en el primer trimestre del 2025.

La exportación de carne paraguaya en el 2025 alcanzó un récord de 355.755 toneladas y generó un valor de USD 2.131 millones, cifras históricas para el país, de acuerdo con los datos del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (SENACSA), es decir, un incremento de 0,8% en volumen y 19,9% en ingresos, en comparación con el 2024, cuando se enviaron 353.016 toneladas y se generaron USD 1.776 millones. Este incremento se registró a pesar de la disminución de la población bovina, que en el 2025 llegó a 12,8 millones de cabezas, el número más bajo de los últimos 10 años. El hato ganadero total se encuentra distribuido en un 45,0% en la región Occidental y el 55,0% en la región Oriental.

El año 2025 se caracterizó por un buen arranque hídrico, con precipitaciones favorables en todas las regiones de nuestro ADR. Posteriormente, se registró una disminución de las lluvias

en la Región Oriental durante la etapa final del ciclo de los cultivos, lo que limitó su adecuado desarrollo. Asimismo, se observaron altas temperaturas en todo el país y un régimen de lluvias muy por encima de lo normal en la Región Occidental. A este contexto climático se sumó un año de precios históricamente bajos, con una leve recuperación hacia el final del período, aunque acompañado de una caída histórica del dólar. Dentro de nuestro ADR, tanto el Chaco Paraguayo como la zona de San Pedro fueron las más afectadas por los problemas climáticos.

Todo esto en conjunto, obligó al productor a ajustar manejos, priorizar fechas de siembra, suelos profundos, variedades tolerantes y estrategias comerciales más activas como también buscar refinanciar sus deudas.

Con todas estas informaciones, a nivel mercado nacional se comercializaron un total de 1.491 tractores, que representa una caída del 8,8% con respecto al año 2024. El mercado de cosechadoras tuvo una disminución considerable del 36,6% totalizando 125 unidades vendidas, esta disminución se intensifica debido a la importación de cosechadoras usadas.

En el mercado de tractores AUTOMAQ logró, por primera vez en su historia, terminar como líder en ventas a nivel país, con una participación del 19,1% en el año 2025, mejorando la participación del año 2024 con un volumen total de 285 equipos. En cosechadoras, tuvimos una participación de 18,4% creciendo 3,8 pp. con respecto al 2024, con un volumen de 23 máquinas.

El área de Posventa tuvo un aumento en la facturación aproximada del 1,6%, representando una participación del 31,3% del total de la División. La rentabilidad del área representó el 54,2% del total de la División.

El área de Soluciones Integrales tuvo una disminución de facturación en el orden del 19,0% con respecto al año anterior, debido a una política de baja de precios al cliente establecida por John Deere.

Con los datos del sector, el total de la cuenta de la División Maquinaria Agrícola, sumando la venta de equipos y posventa, tuvo una facturación similar al año anterior. Con esto la División representó el 58,0% de la facturación total de la compañía. En el año 2025, La División generó el 76,3% de la rentabilidad operativa de la empresa.

Nuevamente el año 2025 nos encontró con toda la fuerza en la séptima edición de la Feria Innovar, que se realizó como todos los años en colonia Yguazú en el mes de marzo, en dicho evento tuvimos los lanzamientos de las nuevas cosechadoras S5 y S7, también de la plantadora 1200 y en tecnología fue lanzado el Kit Essentials. Así mismo participamos de las ferias en el Chaco, como ser Expo Pioneros en el mes de mayo y de la Expo Rodeo Trébol en el mes de agosto, por nombrar las más importantes.

También tuvimos acontecimientos importantes como:

- En el mes de abril, Gerentes de áreas y parte del equipo de la División, acompañaron a clientes, para visitar el evento denominado John Deere Space en la ciudad de Campinas, Brasil, evento realizado para presentar lanzamientos de máquinas, tecnología y posventa de la marca.
- En el mes de junio, Gerentes de áreas realizaron visitas a distribuidores de Brasil para conocer mejores prácticas y lograr adoptar y fortalecer procesos de gestiones, tanto comerciales como estratégicas del negocio.
- En el mes de octubre, en el marco de nuestra estrategia de Responsabilidad Social Empresarial, que tiene como uno de sus pilares el cuidado del medio ambiente, realizamos jornadas de plantaciones de árboles correspondiente a la alianza con "A TODO PULMÓN" y alineada con la acción de JOHN DEERE denominada "Juntos por una América Latina más Verde" la cual consiste en entregar un árbol nativo por cada

máquina motorizada vendida. Este año hemos logrado plantar 4.000 árboles nativos.

- Durante el mes de octubre, realizamos nuestra tradicional Feria Original JOHN DEERE en la Sucursal de Campo 9, este año el mensaje del evento fue “Mirar más allá del horizonte – S7 Predictiva” donde presentamos todas las novedades de la agricultura digital y las tecnologías en cada equipo.

Por último y no menos importante, en la Reunión Anual de Distribuidores JOHN DEERE que se realizó en el mes de diciembre en la ciudad de Iguazú, Argentina, AUTOMAQ fue galardonada por sexta vez consecutiva como Distribuidor Clase Mundial y este año UNICO en Hispanoamérica, siendo parte de un selecto grupo entre los más de 100 distribuidores de toda la región, galardón sumamente meritorio considerando los rigurosos indicadores que se tuvieron que alcanzar este año. Además, fue reconocida por noveno año consecutivo como parte del aún más exclusivo grupo de distribuidores Leaders Club, siendo también el UNICO de la región de Hispanoamérica.

El año 2026 se presenta con desafíos y mucha incertidumbre, por un lado, el precio internacional de la soja a la baja, dólar a la baja, además de clientes muy apalancados financieramente. En contrapartida, el clima se presenta favorable, con régimen de lluvias normales para la primera cosecha.

AUTOMAQ continuará con un fuerte alineamiento a las estrategias y políticas de JOHN DEERE, lo que nos ha permitido crecer cada año y refuerza el compromiso de seguir mejorando nuestra gestión con un crecimiento rentable.

División Maquinaria Vial, Forestal y Logística (VFL)

Contexto del Mercado

El año 2025 ha presentado un panorama mixto para la División VFL, reflejando tanto desafíos como oportunidades en los sectores vial agrícola e industrial del país. El primer semestre de 2025 se vio impulsado por un aumento en las inversiones públicas y en proyectos de construcción civil. Sin embargo, la segunda mitad del año estuvo marcado por una reducción del gasto gubernamental, lo que impactó negativamente en los pagos a empresas constructoras. Esta situación ralentizó varias oportunidades de negocios en equipos viales que estaban previstas inicialmente, no obstante, las ventas tuvieron un incremento en comparación con el año fiscal 2024.

Proyectos en el Sector Forestal

En el sector forestal, varias empresas se han destacado con proyección a largo plazo en la plantación de eucalipto. Durante los meses de marzo y abril, directivos de Paracel exploraron opciones de financiamiento con bancos de Estados Unidos, aunque las altas tasas de interés llevaron a la difícil decisión de posponer la inversión para construcción de la planta hasta obtener condiciones más atractivas además de reducir la fuerza laboral en todas las áreas de la empresa. A pesar de estos obstáculos, el proyecto avanzó en cuanto a la plantación forestal, unidad de silvicultura, iniciando la cosecha de 7,000 hectáreas de eucalipto en la estancia Gavilan, departamento de Concepcion, gestionado por MADEPLANT, una empresa contratista brasileña.

Actividades de la División

Durante el año, AUTOMAQ organizó con éxito dos eventos destinados al sector forestal, lo que facilitó la promoción y el fortalecimiento de relaciones comerciales en el sector. Dichas actividades se desarrollaron en el mes de mayo, en la ya mencionada estancia Gavilan denominado Workshop Internacional y Demo Day Forestal y la otra en el mes de noviembre, llevado a cabo en el campo de la empresa Silvipar, ciudad de Gral. Artigas, presentando en

ambas oportunidades equipos de cosecha y acarreo.

Equipos Komatsu

El año fiscal 2025 presentó una dinámica marcada por contrastes. La primera parte del año estuvo impulsada por un crecimiento en las ventas, favorecido por la reactivación inicial de la obra pública, que elevó la demanda. A esto se sumó un contexto favorable para el sector agrícola: los buenos precios del arroz y el desempeño positivo del agro en general generaron un aumento en la compra de excavadoras por parte de productores y contratistas rurales.

Sin embargo, este buen ritmo comenzó a moderarse hacia el cuarto trimestre. La política del gobierno de sostener una estricta responsabilidad fiscal derivó en retrasos en los pagos a constructoras desde la segunda mitad del año, lo que redujo la liquidez de los clientes vinculados a infraestructura. Como consecuencia, compras programadas fueron postergadas y el ritmo de inversión en flotas se desaceleró.

La venta de equipos Komatsu alcanzó en el año 2025, la destacada cifra de 31 máquinas vendidas, 16 unidades por encima del año pasado, lo que representa un 106,7% de crecimiento.

Equipos BOMAG

Durante el año 2025 se avanzó significativamente en la optimización del inventario de compactadores y equipos de asfalto BOMAG, logrando la comercialización de unidades con mayor antigüedad en un contexto de mercado exigente. Este resultado fue posible gracias a una gestión comercial focalizada, en un entorno donde los requerimientos de obras públicas establecen límites de antigüedad para la maquinaria, incrementando la complejidad de colocación.

Por otra parte, BOMAG ha contribuido en la capacitación de nuestro equipo técnico comercial, así como también de clientes mediante un día de campo conociendo la operativa del tren de asfalto en la ciudad de Encarnación, desde el acopio del material en planta asfáltica hasta la colocación y terminación de la carpeta final. Otra colaboración importante de BOMAG fue el apoyo a AUTOMAQ para la participación del Congreso Ibero-Latinoamericano del Asfalto (CILA) que se realiza cada 2 años. Este evento técnico de alto nivel reúne a expertos y profesionales de más de 20 países para discutir innovaciones en el sector vial, la edición 23 del CILA, fue desarrollada en nuestro país.

Equipos CLARK

CLARK fue la representada con mayor apoyo técnico y comercial en 2025, brindando capacitación constante tanto al personal de AUTOMAQ, así como a clientes, en este sentido recibimos la visita de un instructor de CLARK quien tuvo a su cargo jornada de entrenamiento de operación segura de montacargas en el mes de noviembre. La serie L de CLARK continuó su exitoso recorrido en el mercado, mientras que los nuevos montacargas eléctricos de la serie LEP y LXE, con tecnología de litio, fueron bien recibidos, destacando sus ventajas en comparación con la tecnología anterior de plomo-ácido. CLARK ocupa el primer lugar en importación y venta de montacargas del segmento premium a nivel nacional.

Logística y Repuestos

A mediados de junio, AUTOMAQ recibió la primera partida de repuestos TRP del grupo PACCAR. La logística de envío de piezas se identificó como un área de mejora, ya que los envíos parciales y aéreos resultaron onerosos. Se está trabajando en una solución para realizar envíos marítimos de contenedores completos, y así lograr posicionarnos con precios más competitivos.

Camiones DAF

En el segmento de camiones, se recibieron tracto camiones para venta y una unidad fue destinada a pruebas en ruta para clientes, con excelente desempeño. Si bien DAF es una marca reconocida y valorada en la región, enfrenta el desafío de posicionamiento en Paraguay. El mercado de tracto camiones pesados nuevos se estima entre 40 y 60 unidades al año, mientras que en el segmento de usados se registran aproximadamente 350 a 400 unidades al año.

Conclusión

La División Vial Forestal y logística ha demostrado una gran capacidad de adaptación a las situaciones cambiantes del mercado, generando un resultado importante para AUTOMAQ. Las inversiones en capacitación, la diversificación de productos y la atención a las necesidades del mercado son aspectos que fortalecerán la posición de la empresa en el futuro. En el 2026, seguiremos enfocados en maximizar nuestros esfuerzos a fin de aprovechar las oportunidades en el sector vial, agrícola, industrial y forestal del Paraguay.

ENTRENAMIENTO Y CAPACITACIONES

Los entrenamientos y capacitaciones que se llevaron cabo en el año fiscal 2025 fueron:

- Entrenamiento de mantenimiento y reparación de montacargas Clark serie GTS, L y eléctricos.
- Entrenamiento técnico/comercial en estructura y función de equipos forestales Komatsu y Uso de Simulador – Komatsu Forestal Uruguay (Paysandú – Uruguay).
- Entrenamiento comercial en montacargas Clark GTS, L y eléctricos.
- Entrenamiento Komatsu Site Training - Ventas (KST) (Querétaro – México).
- Entrenamiento Komatsu p/PSSR (Punta Cana – Republica Dominicana).
- Entrenamiento continuo en sistemas Komatsu (registro de equipos, medición de tren rodante, utilización actualizada de Komtrax).
- Entrenamiento técnico / mecánico SABA de Komatsu de acuerdo con el programa de Product Support de KHS (técnico & comercial).

EXPOSICIONES y FERIAS

- Expo Innovar. Se llevo a cabo el lanzamiento de la representación de AUTOMAQ de camiones DAF.
- Expo Santa Rita.
- Expo Norte.
- Congreso de Minería.
- Foro de la CAVIALPA.
- Día de Campo: equipos Komatsu, montacargas Clark & Camiones DAF (Santa Rosa del Aguaray – Estancia de GCP SA)
- Reunión anual de distribuidores Komatsu, DAF y Clark.

La División Vial Forestal Logística creció 61,7% en ventas sobre el ejercicio 2024; y contribuyó con 11,0% en la facturación total de AUTOMAQ.

División Neumáticos

El mercado de importación de neumáticos cerró el año 2025 en USD 343,6 millones a valores CIF, lo que representa una variación de -3,3% respecto a 2024. En cuanto a volumen, se importaron 7.509.116 unidades, lo que implica una variación de -7,2% en comparación al 2024. La composición en valores por TIER fue:

TIER	Millones de USD	Peso
1	36,3	10,6%
2	21,8	6,4%
3&4	285,4	83,0%

En el segmento específico TIER 1, el mercado totalizó USD 36,3 millones, con una caída de -14,1% vs. 2024. En este contexto, AUTOMAQ mejoró su participación registrando USD 8,7 millones en importaciones (+9,3% vs. 2024).

Respecto a la participación de mercado de AUTOMAQ en el TIER 1, la variación fue de +5,1 pp. respecto de 2024, alcanzando 24,0%.

Con estos datos, se confirma la alta concentración del mercado en TIER 3&4 y el crecimiento en la participación de AUTOMAQ en TIER 1, alineada con la estrategia de foco en marcas de alto desempeño y servicios de valor agregado.

En lo que respecta al posicionamiento global dentro del mercado total (MTM), alcanzamos una participación de 2,5% en 2025, superior al 2,2% en 2024 (+0,3 pp.).

Para el año 2026 hemos definido como objetivo central acelerar el desarrollo sostenible y la rentabilidad de la División Neumáticos, profundizando la eficiencia operativa y fortaleciendo nuestra propuesta de valor. En este marco, incorporaremos nuevas líneas y soluciones estratégicas, entre las que destacan ALCOA, reconocida marca de llantas para camiones con estándares superiores de resistencia y desempeño, y GRI, fabricante especializado en neumáticos agrícolas y de construcción del Tier 2, orientados a maximizar productividad y durabilidad en aplicaciones de alta exigencia. Estas incorporaciones, junto con nuevas herramientas tecnológicas y recursos operativos, permitirán ampliar nuestra cobertura de mercado, elevar los estándares de servicio y consolidar el crecimiento sostenible de la División en un entorno cada vez más competitivo.

Se mantienen y fortalecen las actividades del programa AUTOMAQ Te Cuida, brindando capacitaciones y asistencia técnica a todos nuestros clientes, consolidándose como un pilar fundamental de acompañamiento. De manera complementaria, el servicio del Camión de Asistencia Móvil continúa operando como un importante diferencial competitivo, ofreciendo atención a domicilio con altos estándares de calidad. Este servicio no solo genera un valor agregado tangible para nuestros clientes, sino que también representa una fuente de ingresos adicional para la División Neumáticos.

En el año 2025 la División Neumáticos alcanzo una facturación que representa el 12,0% de la compañía y generó el 7,3% del resultado operativo total de AUTOMAQ.

Informes Institucionales

Durante el ejercicio 2025 hemos continuado desarrollando nuestra amplia agenda referente al Programa de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), en donde se destacan las siguientes acciones:

- Inicio de clases del tercer grupo de Formación Dual: Se contrató a 15 aprendices en Mecánica de Maquinarias Pesadas, de los cuales se contrató a 3 Mujeres, este programa se desarrolla en convenio con el Servicio Nacional de Promoción Profesional (SNPP) para volver a desarrollar las clases presenciales para el periodo 2025-2026, dando la oportunidad a los jóvenes de incorporarse al mundo laboral.
- También renovamos el convenio con Soluciones Ecológicas para seguir con los dos

contenedores llamados Eco Punto. Los mismos están ubicados, uno en Casa Central y el otro en la sucursal de Fernando de la Mora. Además, incorporamos el servicio de Eco Retiro para la sucursal de Centro Peugeot Citroën. La cantidad reciclada durante el año 2025 fue un total de 70.372 kilos.

- En el marco de nuestro compromiso con la sostenibilidad y la economía circular, hemos consolidado un proceso eficiente para la gestión y disposición final de Neumáticos Fuera de Uso (NFU), involucrando activamente a nuestros clientes y garantizando la trazabilidad mediante la entrega de Certificados de Disposición Final, emitidos por nuestro aliado estratégico T&D Recycling. Durante el año 2025, se conformó un equipo de trabajo en la División de Neumáticos, que se propuso superar la meta del año anterior, logrando reciclar 63.069 kilos de NFU, logrando una reducción estimada de 118,4 tn CO2.
- Por cuarto año consecutivo firmamos el Convenio con la Fundación “A TODO PULMÓN”, en el cual nos comprometimos con la plantación de 4.000 árboles, con esto llevamos plantados 16.000 árboles, esta acción se enmarca en el programa que realiza JOHN DEERE con el lema “Juntos por un Paraguay más verde”. Esta acción nos dio la satisfacción de recibir “Por cuarto año consecutivo el reconocimiento como el Concesionario con mayor Impacto de Paraguay e Hispanoamérica de Sur”.
- En el marco del convenio con el Centro Nacional de Servicio de Sangre y el Club de Donantes de AUTOMAQ seguimos con las Jornadas de Donación de Sangre y la cantidad de donantes en el 2025 fue de 70 colaboradores, 18 donantes más que en el 2024; acción que también logramos llevar a cabo en nuestra sucursal de Dr. Juan E. Estigarribia (Campo 9).
- Renovamos nuestro convenio de cooperación con el Colegio Politécnico Johannes Gutenberg, para el otorgamiento de 2 nuevas becas a jóvenes estudiantes del nivel medio, quienes serán beneficiados con una ayuda económica por parte de la empresa durante los tres años de su bachillerato técnico. Tras finalizar sus estudios, los mismos tendrán la oportunidad de acceder al primer empleo, incorporándose como colaboradores al plantel de la empresa, así como lo hicieron los 10 becarios que ya fueron contratados y se desempeñan en distintos cargos dentro la organización.
- Concurso de Dibujo “Tema Educación en Seguridad Vial” con el objetivo de fomentar la participación de los hijos de colaboradores e incentivar a que desarrollen su creatividad a través del dibujo y la pintura, así como la concienciación de la importancia de la Seguridad Vial, en el año 2025 volvimos a realizar el concurso de dibujo del cual podían formar parte los hijos de colaboradores de todas las sucursales de 5 a 15 años de edad y el mismo se dividía en tres categorías. Participaron 22 hijos de colaboradores.
- Campaña de Vacunación – Invierno 2025. Se gestionó nuevamente en conjunto con el Programa Nacional de Enfermedades Inmunoprevenibles y PAI, también conocido como Programa Ampliado de Inmunizaciones (PAI), es un programa del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social del Paraguay (MSP), que tiene a su cargo la rectoría de todos los aspectos relacionados a la vacunación e inmunización. Los vacunadores son trasladados a los distintos locales de la empresa para la aplicación de la vacuna contra la influenza y en el año 2025 se logró inmunizar a 128 colaboradores en los 5 locales.
- Programa de Inclusión. Nos sumamos a una iniciativa impulsada por la Fundación Saraki que busca fortalecer la autonomía y visibilidad de emprendedores con discapacidad llamada Gira Inclusiva. Así también, se apoyó a la Fundación Teletón con

la donación de un automóvil para la rifa anual, esta acción nace del profundo convencimiento de que las empresas tienen un rol clave en la construcción de una sociedad más justa y solidaria. Teletón es una causa que transforma vidas, brinda oportunidades reales a niños, niñas y adolescentes, y genera un impacto positivo que se extiende a miles de familias en todo el país.

- En el 2025, se publicó la segunda edición de la Memoria de Sostenibilidad, referente a la gestión del año 2024 y de conformidad con el nivel esencial para el Global Reporting Initiative - GRI, en su versión estándar G5 2021. La misma fue divulgada de manera electrónica lo compartimos a nuestros grupos de interés como Accionistas, Colaboradores, Clientes, Proveedores y Empresas Representadas y también se encuentra disponible en nuestro sitio web. Con esta segunda edición, reafirmamos nuestro compromiso con la transparencia, la responsabilidad corporativa y la sostenibilidad, proporcionando información clara y estructurada sobre nuestro desempeño ambiental, social y de gobernanza (ESG).

Gobierno Corporativo

Durante el ejercicio fiscal 2025, la compañía siguió implementando políticas, normas, procedimientos y procesos tendientes a fortalecer la estructura del Gobierno Corporativo cumpliendo así con el plan original del año 2023. En ese sentido, testimonios de este trabajo son la contratación del segundo director Independiente, cumpliendo al 100 % con lo recomendado por la consultora contratada en el 2023. El perfil profesional del Director contratado es de formación y expertise comercial global, lo que permitirá una mirada estratégica con foco en la experiencia del cliente como un tema central, con el objetivo de lograr una mayor penetración al mercado a través de la fidelización del cliente.

Además, seguimos con la revisión, actualización y creación de políticas, procedimientos, roles y funciones principales de la compañía. Otro cambio importante tendiente a fortalecer la estructura de control del Gobierno Corporativo ha sido la creación de la Gerencia de Control Interno, con un rol diferente a la Auditoría Interna. Esta nueva gerencia, trabaja directamente con el Gerente General a los efectos de generar y fortalecer una estructura de control interno en base al modelo COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).

Por otro lado, el departamento de Auditoría Interna, supervisado por el Comité de Auditoría y Riesgos, contempla una planificación anual de actividades con un enfoque más financiero y contable.

Finalmente, la compañía sigue capacitando a sus recursos humanos en aras de, no solo motivar al personal, sino eficientizar y automatizar procesos que coadyuven al logro de los objetivos de la compañía como un todo.

Resultados del Ejercicio 2025

En el año 2025 las unidades de negocio de AUTOMAQ cumplieron un desempeño equilibrado considerando el escenario económico y competitivo, en donde la prolongada sequía afectó el volumen de negocios del sector agrícola, pero que en cierta medida se pudo compensar con buenos resultados operativos en todas las unidades de negocio, y a una menor carga financiera gracias a la importante reducción de la deuda bancaria. En ese contexto, se alcanzó una facturación de US\$ 103 millones, lo que representó una moderada baja del 1,0% respecto al año 2024, y un resultado antes del impuesto a la renta 13,5% superior al ejercicio 2024.

En lo referente a la línea final del estado de resultados, hemos logrado el 8,3% sobre ventas alcanzando la cifra de Gs. 64.416.140.530 lo que representa un crecimiento del 13,7% sobre

el ejercicio 2024, demostrando así que, aún con las dificultades enfrentadas en el ejercicio 2025, AUTOMAQ posee las herramientas para seguir sosteniendo niveles de rentabilidad competitivos.

Es importante detallar a los accionistas el uso de la cuenta Reserva General, por parte del Directorio, en el curso del año 2025. El siguiente cuadro describe los movimientos registrados:

RESERVA GENERAL	Gs.
SALDO AL 31.12.2024	8.000.000.000
Usos: ° Actualizacion de Politicas de prevision incobrables al cierre del 31.03.2025	-2.978.807.553
Sub total Usos	-2.978.807.553
SALDO AL 31.12.2025	5.021.192.447

En cuanto a la Reserva para Indemnizaciones, se utilizaron Gs. 404.581.268 para cubrir desvinculaciones de funcionarios con antigüedad mayor a 10 años, quedando un saldo de Gs. 3.522.248.667.

Presentamos a vuestra aprobación el Balance General con una utilidad neta de Gs. 64.416.140.530. De acuerdo con el Artículo 35 de nuestros Estatutos Sociales, referente a Distribución de Utilidades, este Directorio propone:

- a) Que de las Utilidades liquidas y realizadas correspondiente al Ejercicio 2025, que ascienden a Gs. 64.416.140.530, se destine a Reserva Legal Gs. 3.220.807.027.
- b) Que luego de deducida la Reserva Legal, se distribuyan en efectivo a los Accionistas Gs. 22.453.200.000.
- c) Que del saldo de Gs. 38.742.133.503, se destinen a Reserva General Gs. 4.978.807.553, a Reserva para Indemnizaciones Gs. 1.477.751.333, y el remanente de Gs. 32.285.574.617 se acredite a la Cuenta de Resultados Acumulados No Asignados, sin efectuar distribución ni acreditamiento alguno a los accionistas.

Queremos agradecer muy sinceramente el amplio apoyo recibido de la Superintendencia de Valores, de la Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A., de nuestros Accionistas, del Personal de nuestra compañía, nuestras Representadas y de los Bancos con los que nuestra compañía mantiene relaciones.

Saludamos a los Señores Accionistas con nuestra consideración más distinguida y deseamos a esta Honorable Asamblea el mejor de los éxitos en sus deliberaciones.

Asunción, 23 de marzo del 2026

EL DIRECTORIO

Jorge D. PECCI MILTOS
Presidente