

CHACOMER S.A.E.

Visión

Ser una Empresa competitiva con dimensión internacional que opera a través de equipos humanos de alto rendimiento, calidad y excelencia. Buscar la calidad como ejemplo cristiano en el mercado global, obteniendo resultados para crecimiento de la Empresa y sus componentes.

Misión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes con productos de calidad, servicios de excelencia, y actitudes que honran a Dios, generando rentabilidad.



Memoria del Directorio Ejercicio 2025

Señores Accionistas:

El Directorio de CHACOMER S.A.E., en cumplimiento de las disposiciones legales vigentes y estatutarias, presenta a los Señores Accionistas de la sociedad, la Memoria Anual y el Informe del Síndico correspondientes al ejercicio cerrado al 31 de Diciembre del año 2025.

• Contenido

1. Entorno Internacional y Regional.
2. Gestión Comercial.
3. Recursos Humanos.
4. Estados Financieros.
5. Planes para el 2026.

A continuación presentamos un breve resumen de la situación de la economía en el año 2025, conforme a datos elaborados por el Banco Central del Paraguay, con la finalidad de comprender el escenario económico en el que se han dado nuestras acciones y decisiones comerciales en este ejercicio.

Economía Internacional

Durante el ejercicio 2025, la economía global mostró un desempeño levemente superior al previsto, en un contexto de moderación de la incertidumbre y condiciones financieras gradualmente más favorables. Las principales economías —Estados Unidos, la Eurozona y China— presentaron una evolución positiva, contribuyendo a una proyección de crecimiento mundial en torno al **3,0%**.

En los mercados internacionales, se observaron dinámicas diferenciadas. Por un lado, el precio del petróleo registró una disminución, impulsado por una amplia disponibilidad de oferta. Por otro lado, los precios agrícolas experimentaron incrementos en respuesta a un fortalecimiento de la demanda de corto plazo. Este comportamiento mixto contribuyó a un escenario inflacionario global relativamente contenido.

La inflación en las economías avanzadas continuó moderándose. En Estados Unidos, la desaceleración del mercado laboral y la estabilidad financiera permitieron avances en la convergencia de la inflación hacia los objetivos oficiales. En la Eurozona, la inflación se mantuvo en torno al 2%, generando condiciones para que la política monetaria permaneciera estable. China, si bien mostró menor impulso externo, sostuvo su crecimiento mediante políticas de estímulo orientadas a preservar su ritmo de expansión.

En conjunto, el entorno internacional favoreció un escenario de precios menos presionados respecto de años previos.

Entorno Regional

La región mostró contrastes significativos entre economías.

En Brasil, la actividad se desaceleró gradualmente debido al impacto de tasas de interés elevadas sobre la demanda interna. No obstante, tanto la inflación como las expectativas inflacionarias continuaron ajustándose a la baja, posicionándose en torno al límite superior del rango meta. Este comportamiento contribuyó a un entorno regional más estable.

En contraste, Argentina enfrentó un escenario de menor dinamismo económico y presiones inflacionarias mensuales superiores a lo anticipado. Sin embargo, hacia finales del año, la reducción de la incertidumbre política tras las elecciones legislativas mejoró las condiciones financieras, permitiendo una disminución del riesgo país y cierta mejora en las expectativas. Adicionalmente, se introdujeron nuevas directrices en materia cambiaria y un programa de acumulación de reservas para fortalecer el panorama macroeconómico hacia 2026.

En términos agregados, el entorno regional combinó factores de estabilidad desde Brasil y desafíos persistentes desde Argentina, aunque con señales de mayor claridad hacia el cierre del ejercicio.

Desempeño de la Economía Paraguaya y su Impacto en la Inflación

La economía paraguaya registró un año de sólido crecimiento, con una expansión interanual del PIB del 6,6% en el tercer trimestre. Este resultado fue impulsado por el dinamismo de sectores clave como servicios, manufacturas, energía (electricidad y agua), y agricultura. Por el lado de la demanda, destacaron el consumo privado y la inversión, mientras que la demanda externa neta y el consumo público moderaron parcialmente el crecimiento.

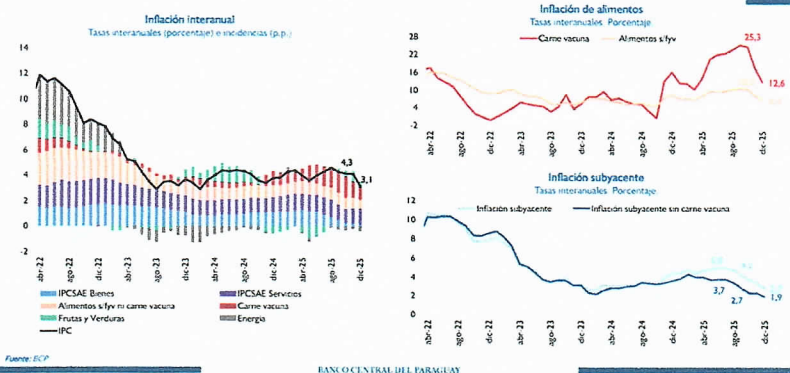
Los indicadores de actividad de corto plazo sugieren que esta tendencia positiva se mantuvo en el cuarto trimestre del año.

Evolución de la Inflación

La inflación presentó una desaceleración significativa a lo largo del ejercicio 2025. La variación interanual del Índice de Precios al Consumidor se redujo de 4,3% en septiembre a 3,1% en diciembre. Esta disminución se explicó principalmente por: La caída en los precios de bienes duraderos, la reducción de los combustibles, y la marcada moderación en los precios de la carne vacuna, componente relevante dentro de la canasta doméstica.

La inflación de servicios cerró el año en 3,5%, mientras que la inflación subyacente (IPCSAE) también mostró un comportamiento descendente, ubicándose en 2,3% en diciembre. Las expectativas de inflación se mantuvieron alineadas a la meta del Banco Central, contribuyendo a un marco de mayor estabilidad.

La inflación interanual se moderó de 4,3% en septiembre a 3,1% en diciembre, explicada por la menor variación de los precios de los bienes alimenticios y no alimenticios



Principales acciones realizadas en el año 2025

Línea de Motocicletas – Principales acciones 2025

Durante el año 2025, la línea de motocicletas consolidó su posicionamiento en el mercado paraguayo, fortaleciendo su liderazgo a través de una estrategia enfocada en innovación de producto, cercanía con los clientes, expansión comercial y construcción de comunidad. El año estuvo marcado por una fuerte presencia en los principales puntos de contacto con el consumidor, así como por el lanzamiento de nuevos modelos y experiencias que reforzaron el valor de cada marca del portafolio.

La participación activa en las exposiciones más relevantes del país —Pioneros del Chaco, Expo Trébol y Expo Santa Rita— permitió consolidar la visibilidad de la línea de motos, reforzar el vínculo con las comunidades del interior y proyectar la solidez del negocio en espacios clave para el sector de la movilidad.

Asimismo, se desarrollaron acciones orientadas a la experiencia del cliente y a la construcción de comunidades de marca, a través de paseos, entrenamientos y encuentros que promovieron la fidelización, el sentido de pertenencia y la cercanía con los usuarios.

En paralelo, se avanzó en la ampliación de la red comercial y de atención, incorporando nuevos puntos de contacto y espacios de exhibición que acercan la propuesta de valor al consumidor final, tanto en zonas urbanas como en el interior del país.

Kenton

Kenton reafirmó en 2025 su liderazgo en el mercado nacional, manteniéndose como la marca **Top of Mind por décimo cuarto año consecutivo**, reflejo de la confianza y preferencia sostenida de los consumidores. La marca continuó fortaleciendo su propuesta mediante el lanzamiento de nuevos modelos y una presencia activa en ferias y acciones promocionales, consolidando su cercanía con el público y su posición como referente del sector. Además, se destacó la expansión de la red de sucursales, reforzando el alcance territorial y la atención al cliente.

TVS

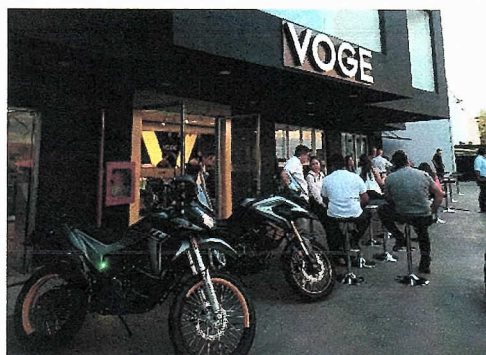
TVS avanzó en el fortalecimiento de su posicionamiento en Paraguay con una estrategia centrada en la experiencia de marca, la innovación y el vínculo con sus usuarios. La exhibición de su línea completa en espacios de alto tráfico, sumada a la participación en exposiciones y a actividades con clubes de usuarios, permitió consolidar una comunidad activa y comprometida. El lanzamiento de nuevos modelos y la proyección internacional de la marca reforzaron su propuesta de valor en el mercado local.

Yamaha

Durante 2025, Yamaha consolidó su presencia a través de una fuerte agenda de exhibiciones, eventos y experiencias orientadas a sus clientes. Las acciones de entrenamiento, los paseos organizados y el crecimiento de su comunidad reflejaron una marca cercana, dinámica y enfocada en generar experiencias memorables. Su participación sostenida en ferias y espacios urbanos contribuyó a fortalecer su posicionamiento y su vínculo con los usuarios.

Voge

Voge tuvo un año de marcado crecimiento y consolidación, destacándose por la **apertura de su showroom exclusivo en Asunción**, que reforzó la identidad premium de la marca. Los lanzamientos realizados a lo largo del año fortalecieron su presencia en el segmento de motos de mayor cilindrada y aventura, mientras que las experiencias off road y los encuentros con clientes contribuyeron a construir una comunidad sólida y entusiasta alrededor de la marca.





Gestión Comercial

Principales acciones realizadas en el año 2025

Repuestos, Baterías y Filtros – Principales acciones 2025

Durante el año 2025, las líneas de repuestos, baterías y filtros consolidaron su rol estratégico dentro del negocio, fortaleciendo la propuesta de postventa y acompañando la evolución del mercado automotor y de motocicletas. La gestión estuvo enfocada en el fortalecimiento del portafolio, el posicionamiento de marcas líderes, la cercanía con clientes profesionales y el desarrollo del segmento corporativo.

En el segmento de baterías, el año estuvo marcado por un hito relevante a nivel de posicionamiento de marca, con la creación por primera vez de la categoría Baterías en los premios Top of Mind, donde VARTA fue reconocida como la marca número uno en la mente de los consumidores paraguayos. Este logro reforzó el liderazgo y la fortaleza de la marca en el mercado local. Asimismo, se amplió la oferta con la incorporación de FREEDOM, una línea de baterías estacionarias orientadas al almacenamiento de energía en instalaciones fijas, destacadas por su confiabilidad, durabilidad y alto desempeño en ciclos de descargas profundas.



El desarrollo del canal corporativo fue otro eje relevante del año, con la realización de eventos exclusivos orientados a clientes empresariales y profesionales. Iniciativas como encuentros técnicos y experiencias de marca permitieron fortalecer la fidelización, generar espacios de intercambio con especialistas de fábrica y concretar importantes oportunidades comerciales, consolidando relaciones de largo plazo con clientes estratégicos.



En la línea de filtros, las acciones comerciales, promocionales y de posicionamiento contribuyeron a un desempeño destacado, permitiendo mejorar los resultados en comparación con el año anterior. La asociación positiva de la marca con el mercado y el impulso de iniciativas comerciales fortalecieron su presencia y competitividad. En este contexto, se destacó la designación de Paraguay y de Chacomer como sede de la convención anual regional de MANN+HUMMEL, a realizarse en 2026, posicionando al país como un punto de referencia dentro de la red de la compañía y reafirmando la confianza en la gestión local.

En el rubro de repuestos, se continuó fortaleciendo el portafolio mediante la ampliación de catálogos y la incorporación de nuevas marcas. El trabajo iniciado con el rebranding de FORZA permitió consolidar su visibilidad en el punto de venta, mientras que durante 2025 se amplió significativamente la oferta de piezas. Asimismo, se incorporó la marca NAKATA en la línea de amortiguadores, ampliando las opciones disponibles y reforzando la propuesta técnica del portafolio.

En el segmento de repuestos para motocicletas, se llevaron adelante acciones de alto impacto orientadas al canal de talleres y mecánicos a nivel país, logrando un fortalecimiento del posicionamiento y la fidelización de la marca. Como parte de esta estrategia, se seleccionó a un grupo representativo de clientes para el equipamiento integral de sus puntos de venta con materiales de alto impacto, reforzando la presencia de marca en el lugar de decisión. Paralelamente, se incorporaron nuevos canales digitales de comunicación, ampliando el alcance del mensaje y reforzando los valores de cercanía, compromiso y mejora continua.

El cierre de 2025 reflejó una gestión sólida y alineada con la estrategia general de la compañía, consolidando las líneas de repuestos, baterías y filtros como un pilar fundamental de la postventa y proyectando bases firmes para el crecimiento sostenido en los próximos años.

BOSQUE y JARDÍN

Las marcas Husqvarna y Oregon estuvieron presentes en las principales exposiciones y ferias del 2025. La presencia en ferias permitió:

- Mayor visibilidad y posicionamiento de marca
- Apoyo activo a distribuidores
- Demostraciones técnicas en campo
- Generación de ventas directas y leads comerciales
- Consolidación de Husqvarna y Oregon como referentes del sector



Gestión Comercial

Principales acciones realizadas en el año 2025

ELECTRODOMESTICOS

Campaña Día de la Madre: Electrolux desarrolló una campaña de comunicación y acciones comerciales para posicionar la marca en una fecha clave y generar presencia clave en las redes sociales.

Campaña Refrigeración: Electrolux llevó a cabo una campaña de comunicación segmentada en 5 regiones, presentando promociones y pautando productos específicos para cada zona.

Exhibición en puntos de ventas: Se expandió la presencia con espacios de experiencia en las principales ciudades del interior, y se sumó la expansión de la visibilidad.



EQUIPOS DE GIMNASIA

Conferencias y capacitaciones: Realizamos 3 capacitaciones para propietarias de grandes superficies de entrenamiento y profesores de gimnasios, contando con la participación de conferencistas internacionales y la presentación de carteras de productos para el sector.

Eventos y competencias: Participamos en múltiples eventos relacionados al crossfit y el entrenamiento funcional, siendo el más destacado "Desafío Mbareté", que reunió a más de mil competidores nacionales e internacionales, y más de 5 mil personas asistentes, en el evento nacional más grande para este tipo de disciplina.

Exhibición en puntos de ventas: Renovamos y expandimos la presencia de Athletic en los clientes mayoristas estratégicos, desarrollando espacios de experiencia donde los clientes finales tienen la posibilidad de probar los equipos, acompañados por promotores que lo orientan en su decisión.



BICICLETAS

Activaciones semanales: Desde nuestra tienda especializada Ciclovía, una vez por semana se realiza el encuentro "After Office" que reúne a ciclistas de todas las edades, para realizar un paseo guiado a distintos puntos de interés en la ciudad de Asunción.

. Paseos Ciclisticos: En fechas especiales, con la marca Caloi, llevamos adelante paseos abiertos a la comunidad con la misión de fortalecer los lazos de unidad, y que la marca se mantenga presente en la mente de los potenciales usuarios. En 2025 se realizaron paseos en Gran Asunción, Katueté, Capiatá, entre otras.

Exhibición en puntos de ventas: La marca Caloi mejoró y aumentó su presencia con espacios de exhibición y senderos de prueba dentro de puntos de ventas claves, ideal para generar atracción con los clientes, y en especial con niños y adolescentes.





Gestión de Personas y Cultura- RH

El equipo de talento y cultura tiene como propósito ; atraer, desarrollar y fidelizar a los mejores talentos ,promoviendo un entorno laboral que fomente el bienestar integral y ofrezca experiencias memorables.

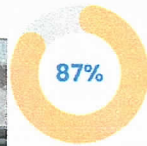
A continuación compartimos algunas actividades desarrolladas durante el año 2025.

RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAS

INDICADORES RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAS



% Contrataciones Efectivas



253

Ingresos en el periodo
Dic. 2024 - Mayo 2025

220

Contrataciones Efectivas
Personas contratadas que superan los 6 meses de antigüedad

De los 253 ingresos registrados en el periodo, **220 personas han superado los 6 meses de antigüedad, lo que representa un sólido 87% de contrataciones efectivas.** Este indicador es clave, ya que refleja la calidad de las contrataciones y el ajuste de los colaboradores al rol y la cultura organizacional.

Empresa	Inicio de Periodo	Fin de Periodo	Var	Var %
CHACOMER SAE	1424	1544	120	8,4%

Para atraer a los mejores talentos del mercado, hemos participado activamente en diversas ferias de empleo realizadas principalmente en Universidades, en donde fueron entrevistadas 340 personas.

En el Grupo Chacomer abrimos nuestras puertas a estudiantes de instituciones educativas, tanto de nivel secundario como universitario; durante el 2025. recibimos a un total de 72 pasantes.



PROGRAMA DE BECAS ESCOLARES GUTENBERG – CHACOMER

El Programa de Pasantías Johannes Gutenberg – Chacomer tiene como propósito formar y desarrollar talento joven, brindando a estudiantes de escasos recursos y con un destacado desempeño académico la oportunidad de complementar su educación con una experiencia laboral enriquecedora en distintas áreas de la empresa.



CAPACITACIÓN, DESARROLLO Y CULTURA

31.864
Horas de Capacitación

PRINCIPALES EVENTOS CORPORATIVOS DEL AÑO

Evento	Mes	Objetivo General	Alcance
Apoyo Educativo	Febrero	Dar la bienvenida al año escolar para hijos de colaboradores, entregando el 100% de los útiles escolares.	186 colaboradores + 283 hijos
Campa Chicas	Febrero	Fomentar el bienestar espiritual y la cohesión entre las colaboradoras, promoviendo un espacio de reflexión, identidad y propósito.	159 colaboradoras
Día del Trabajador	Abril	Reconocer el esfuerzo, compromiso y aporte de cada colaborador, fortaleciendo el sentido de pertenencia y el valor del trabajo.	1.263 colaboradores
Día del Niño	Agosto	Generar un espacio de diversión, unidad y cuidado para los hijos de colaboradores, reafirmando el valor de la familia en la cultura empresarial.	191 colaboradores + 356 hijos + 244 acompañantes
Café de Mujeres	Setiembre	Crear un encuentro significativo para fortalecer vínculos y promover el crecimiento integral de las mujeres del Grupo.	168 colaboradoras
Boda Colectiva	Octubre	Acompañar y celebrar la consolidación de nuevas familias, resaltando la importancia del matrimonio ante Dios, la ley y la comunidad.	32 parejas
Festejo de Fin de Año 2025	Diciembre	Cerrar el año agradeciendo a Dios y celebrando los logros organizacionales, reforzando la unidad y la visión compartida.	Público meta: 1.595 colaboradores

TORNEOS CHACOMER 2025



CHACOMER ADVENTURE



Transformación Digital y Mejora Continua

En el 2025 se dio inicio al Proyecto NexGen, uno de los procesos de transformación digital más relevantes del Grupo Chacomer. Este proyecto tiene como objetivo modernizar nuestros sistemas de gestión mediante la migración a Microsoft Dynamics 365 y la adopción de nuevos modelos de trabajo, datos y tecnología. Asimismo, contamos con el acompañamiento de la consultora London Consulting Group, quien lidera la revisión, optimización y estandarización de procesos clave, impulsando prácticas de mejora continua y fortaleciendo la eficiencia operativa en toda la organización.



Estados Financieros

Los Estados Contables que se presentan a esta Asamblea de Accionistas, fueron elaborados de conformidad a normas contables vigentes en la República del Paraguay y cuentan con el Dictamen de Auditoría Externa de la consultora Marti&Asoc.

En el ejercicio 2025 logramos enfrentar los distintos escenarios macroeconómicos, con un sostenido crecimiento de las ventas.

La morosidad de los Créditos otorgados se encuentra en niveles bajos y estables.

El contexto logístico internacional y las restricciones en la hidrovía Paraguay-Paraná demandaron niveles más altos de inventarios para asegurar la continuidad operativa, lo que derivó en mayores requerimientos de capital de trabajo y en flujos de caja operativos.

El apalancamiento, muestra un incremento respecto al ejercicio anterior, aunque en línea con el ciclo operativo del negocio.

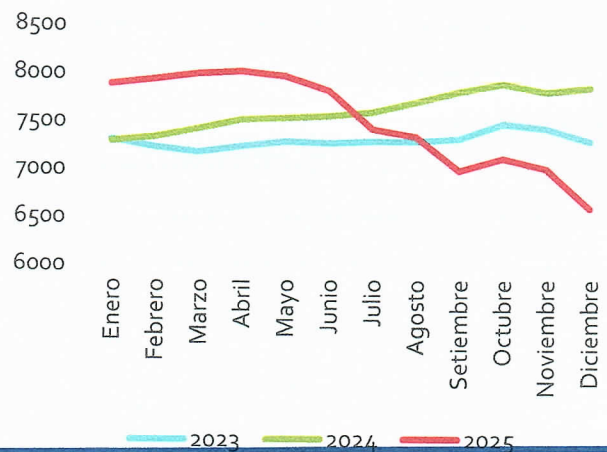
Los gastos de ventas y comercialización crecieron 16,3% en relación al 2024 explicado por el aumento del 17% de las ventas.

El año 2025 estuvo marcado por una alta volatilidad del tipo de cambio USD/₡. Entre enero y mayo, la cotización del dólar llegó a ubicarse por encima de los ₡ 8.000, alcanzando valores máximos como ₡ 8.033,5 el 1 de mayo. A partir de junio, la dinámica cambió. El tipo de cambio inició una tendencia descendente, alejándose del umbral de ₡ 8.000 debilitándose frente al guaraní, alcanzando una cotización mínima de ₡ 6.566,8 al 30 de diciembre. En términos anuales, el USD experimentó una caída del 15,79% frente al guaraní, reflejando una apreciación de la moneda local. Esto generó condiciones favorables para la empresa tales como : reducción del costo de reposición de inventarios, menor presión sobre el capital de trabajo, mejora en la capacidad de pago de obligaciones en moneda extranjera.

Resumen Del Balance General	Año 2025 %	Año 2024 %	Año 2023 %	Variación interanual 2025 %
Activo Total	100,00	100,00	100,00	100,00
Creditos	33,73	32,56	33,95	13,34%
Biennes de Cambio	52,42	53,11	47,90	7,99%
Pasivo Total	40,56	42,93	40,11	3,36
Deudas Comerciales	20,01	22,27	16,17	-1,69%
Deudas Financieras	16,59	16,27	17,60	0,01%
Patrimonio Neto	59,44	57,07	59,89	-13,95

Resumen Del Estado de Resultado	Año 2025 %	Año 2024 %	Año 2023 %	Variación interanual 2025
INGRESOS OPERATIVOS	100%	100%	100%	17,0%
EGRESOS OPERATIVOS	89,0%	89,5%	91,1%	16,3%

Tipo de Cambio Dolar





El Resultado del ejercicio 2025 arroja una utilidad neta después de impuestos de Gs. 184.023.689.159.-, monto que proponemos transferir a Reservas Facultativas Gs.150.822.000.000, después de la deducción de la Reserva Legal. La diferencia será distribuida a los accionistas, con pago previsto para el mes de diciembre del año 2026, o antes, en caso de que el flujo de caja de la Sociedad lo permita.

En el 2025, hemos sido evaluados por la Compañía Fix Scr, quienes han calificación la solvencia y los bonos de Chacomer S.A.E. Como "A+py", con tendencia "Estable". Categoría A(py): "A" nacional implica una sólida calidad crediticia respecto de otros emisores o emisiones del país. El signo "+" es añadido a una calificación nacional para mostrar una mayor importancia relativa dentro de la correspondiente categoría.

FixScr SOBRE FICHA CALIFICACIONES CARBON ESG CONTACTO

EMISOR - FINANZAS CORPORATIVAS
Chacomer S.A.E.

Sector: Comercio Minorista
Actividad: Emisores Corporativos
País: Paraguay
Activista secundario: Euronext Solutions

CLAVE	PERSPECTIVA	WATCH
Positivo	▲	▲
Negativo	▼	▼
En evolución	●	◆
Estable	●	●

Calificación Nacional

FECHA	PLAZO	RATING	PERSPECTIVA	ACCION/RATING
08/04/25	Largo Plazo	A+py	Tendencia Estable ●	Confianza

Emisión de Bonos

Por Acta del Directorio Nro. 012/2025 del 27/05/2025, se aprobó la emisión de títulos de deuda, bonos, bajo el esquema de Programa de Emisión Global denominado G7 por valor de G. 350.000.000.000, en el Registro del Mercado de Valores, autorizada según Certificado de Registro SIV N°PEG_05_17062025.

Durante el ejercicio 2025 se llevó adelante un proceso de regularización y modernización de la estructura accionaria, mediante el cual las participaciones que estaban registradas a nombre de personas físicas fueron transferidas y reorganizadas bajo personas jurídicas vinculadas.

Este cambio se realizó con el objetivo de fortalecer la gobernanza corporativa, optimizar la administración patrimonial del grupo y asegurar una estructura societaria más alineada con las mejores prácticas empresariales. La transición no implicó alteraciones en el control, la gestión ni en la composición sustancial del capital, manteniéndose la continuidad operativa y estratégica de la compañía.

La migración hacia una titularidad accionaria concentrada en entidades jurídicas contribuye a una mayor transparencia, formalización y estabilidad institucional, acompañando el proceso de crecimiento y profesionalización que nos caracteriza.

CONSIDERACIONES FINALES:

El Directorio expresa su agradecimiento a los colaboradores de la empresa, quienes han puesto todo su empeño y dedicación para el logro de los objetivos.

Planes para el Ejercicio 2026

Presentamos a continuación los principales proyectos para el siguiente ejercicio:

- * Implementación progresiva de un nuevo ERP.
- * Apertura de nuevas sucursales.
- * Sede de la Convención Anual de MANN+HUMMEL

Nuestro reconocimiento a clientes, proveedores, instituciones bancarias y asesores de la empresa.

Y principalmente reconocemos el favor, la bendición y la protección de Nuestro Padre Celestial, quien nos ha guiado en todas las decisiones durante el año 2025. En sus manos depositamos los proyectos para el año 2026 y solicitamos su guía para la consecución de los mismos.

Atentamente,



Sr. Roland Walde
Presidente