

	CLASIFICACIÓN	PERSP.
<b>SOLVENCIA</b>		
Jan-22	BBB-py	Estables
Jul-21	BBB-py	Estables
<b>BONOS</b>		
Jan-22	BBB-py	Estables
Jul-21	BBB-py	Estables

## FELLER RATE CONFIRMA EN “BBB-py” LAS CLASIFICACIONES DE SOLVENCIA Y BONOS DE TAPE RUVICHA. LA TENDENCIA ES “ESTABLE”.

4 FEBRUARY 2022 - ASUNCIÓN, PARAGUAY

Feller Rate ratificó en “BBB-py” las clasificaciones de solvencia y bonos de Tape Ruvicha S.A.E.C.A. A su vez, mantuvo la tendencia de la calificación en “Estable”.

La clasificación “BBB-py” asignada a la solvencia y bonos de Tape Ruvicha S.A.E.C.A. refleja un Perfil de Negocios “Adecuado” y una Posición Financiera “Intermedia”.

Tape Ruvicha, fundada en 1973, tiene como actividad principal la representación de las marcas Ford y New Holland para vehículos y maquinarias nuevas y usadas. Adicionalmente, a través de ACE S.A.C. Automotores y Tape Logística se dedica a la comercialización de vehículos marca Jaguar y Land Rover y Chery, respectivamente. Además, la compañía posee la representación de las marcas de filtros Wega y de equipos de análisis clínico Beckam-Coulter.

La venta de maquinaria agrícola está fuertemente influenciada por los ciclos de la industria agraria, expuesta a riesgos climáticos y fitosanitarios, además de la variabilidad del precio de los *commodities* agrícolas a nivel global. Por su parte, la demanda de vehículos nuevos es altamente sensible a los ciclos económicos, los que, en el caso paraguayo, se ven muy influidos por el rubro agrícola. Producto de lo anterior, tanto las ventas como los márgenes de Tape Ruvicha presentan una alta volatilidad.

A septiembre de 2021, los ingresos consolidados de Tape Ruvicha alcanzaron los Gs\$ 320.816 millones, esto es, un 89,3% mayor a lo registrado a igual periodo de 2020. Ello, explicado principalmente por la fuerte recuperación en la venta de unidades nuevas marca New Holland (con una variación anual del 161,1%) y por la consolidación de ACE y Tape Logística, en conjunto con el buen desempeño en general del resto de los segmentos. En igual periodo, la generación de Ebitda aumentó un 148,5%, hasta los Gs\$ 39.938 millones, asociado con las razones antes mencionadas, registrando un margen Ebitda del 12,4%.

Por otro lado, la operativa normal de las industrias donde participa la compañía, donde los pedidos son realizados de manera anticipada y la venta se realiza en su mayoría a crédito, exige fuertes requerimientos de capital de trabajo. Lo anterior, en conjunto con las presiones adicionales generadas a raíz del avance del brote COVID-19, resultaron en la mantención un alto *stock* de deuda financiera respecto de lo presentado históricamente por la compañía, alcanzando, al tercer trimestre de 2021, los Gs\$ 359.187 millones. Ello, se vio compensado con la mejor generación operacional exhibida en 2021 y resultó en una mejora en los indicadores crediticios de la compañía, con una razón de deuda financiera neta sobre Ebitda de 5,6 veces y una cobertura sobre gastos financieros de 0,8 veces.

A septiembre de 2021, Tape Ruvicha contaba con una liquidez calificada como “Satisfactoria”. Ello, en consideración a un nivel de efectivo y equivalentes por Gs\$ 59.752 millones y una generación de flujos de la operación que alcanzaba los Gs\$ 110.195 millones, en comparación con vencimientos de deuda financiera en el corto plazo por Gs\$ 47.125 millones, de los cuales una parte importante corresponde a préstamos bancarios de carácter *revolving*. Adicionalmente, incorpora el respaldo de los accionistas con la decisión de no repartir dividendos hasta 2023, lo que entrega flexibilidad financiera adicional a la compañía.

**TENDENCIA: ESTABLE**

ESCENARIO BASE: Considera que la compañía mantendrá sus políticas de manejo de liquidez, las que han considerado un plan activo de refinanciamiento de pasivos de corto plazo, ahorro de costos y la determinación por parte de los controladores de no realizar repartos de dividendos en los próximos años, permitiéndoles una mayor flexibilidad financiera.

Adicionalmente, incorpora que la compañía logrará contener el aumento en el nivel de deuda financiera exhibido en el último tiempo, en conjunto con presentar políticas de inventario más eficientes que las observadas en los últimos periodos.

Por otro lado, incorpora la incertidumbre actual respecto de mayores presiones transitorias en los resultados producto de la pandemia, además de una mantención en los márgenes operacionales y en la capacidad de generación de fondos de la operación para el año en curso, impulsada por las perspectivas de la actividad agrícola paraguaya y la industria automotriz.

ESCENARIO DE BAJA: Podría gatillarse como consecuencia de una recuperación en sus índices crediticios menor a la esperada en el escenario base o por el deterioro de sus indicadores crediticios. Ello, ante condiciones de mercado más complejas o políticas financieras más agresivas.

ESCENARIO DE ALZA: Podría gatillarse ante la mejora estructural en los indicadores crediticios de la compañía, a partir de la mantención en los niveles de generación operacional exhibidos en 2021, en conjunto con la mantención de una liquidez "Satisfactoria".

Contacto: Nicolás Martorell - Tel. 56 2 2757 0400