

DISTRIBUIDORA ZABLAH, S.A. DE C.V.

San Salvador, El Salvador.

Comité de Clasificación Ordinario: 19 de octubre de 2026

Clasificación	Categoría (*)		Definición de Categoría
	Actual	Anterior	
Emisor	EA.sv	EA.sv	Corresponde a aquellas entidades que cuentan con una buena capacidad de pago de sus obligaciones en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en la entidad, en la industria a que pertenece o en la economía. Los factores de protección son satisfactorios.
PBDZ01 (Tramos de largo plazo)	A.sv	A.sv	Corresponde a aquellos instrumentos en que sus emisores cuentan con una buena capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible a deteriorarse levemente ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.
PBDZ01 (Tramos de corto plazo)	N-2.sv	N-2.sv	Corresponde a aquellos instrumentos cuyos emisores cuentan con una buena capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible a deteriorarse levemente ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.
Perspectiva	Estable	Estable	

“La opinión del Consejo de Clasificación de Riesgo no constituye una sugerencia o recomendación para invertir, ni un aval o garantía de la emisión; sino un factor complementario a las decisiones de inversión; pero los miembros del Consejo serán responsables de una opinión en la que se haya comprobado deficiencia o mala intención, y estarán sujetos a las sanciones legales pertinentes”

----- MM US\$ al 30.06.2026 -----		
ROAA: 5.0%	Activos: 94.4	Ingresos: 112.0
ROAE: 18.7%	Patrimonio: 25.1	Utilidad: 2.6

Historia. Emisor: EA.sv (30.09.24), PBDZ01: tramos de largo plazo A.sv (30.09.24), tramos de corto plazo N-2.sv (30.09.24).

ROAA y ROAE han sido calculados con una utilidad a doce meses.

La información financiera utilizada para el presente análisis comprendió los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2023, 2024 y, 2025; no auditados al 30 de junio de 2025 y 2026 así como información adicional proporcionada por la Compañía.

Fundamento: El Comité de Clasificación de Zumma Ratings. S.A de C.V. Clasificadora de Riesgo dictaminó mantener la calificación EA.sv como emisor a Distribuidora Zablah, S.A. de C.V. (en adelante DISZASA o la Compañía) con base en la evaluación efectuada al cierre del primer semestre de 2026. De igual manera, el Comité acordó mantener las siguientes calificaciones de riesgo del programa denominado PBDZ01: A.sv para los tramos de largo plazo y N-2.sv para los tramos de corto plazo.

En la calificación de DISZASA y sus instrumentos se ha ponderado favorablemente la continua generación de flujos y EBITDA, el diversificado portafolio de marcas distribuidas, su destacada posición competitiva en el sector de distribuidoras, la continua expansión en el mercado, así como su desempeño en términos de rentabilidad y generación de utilidades.

En contraposición, las calificaciones se ven limitadas por la ausencia de contratos para las relaciones comerciales entre DISZASA y sus principales clientes (comercios mayoristas/supermercados); la alta relación deuda / EBITDA, la proporción de las cuentas por cobrar relacionadas respecto al capital y patrimonio de la compañía, así como por la modesta posición de capitalización y de cobertura sobre el

servicio de la deuda. El actual entorno económico ha sido considerado de igual manera por el Comité de Clasificación. La perspectiva de la calificación es Estable.

Empresa destacada en su industria: La actividad principal de DISZASA consiste en la distribución de bienes de consumo y productos alimenticios. Los clientes de la compañía son supermercados, comercios mayoristas, hoteles, restaurantes, librerías, entre otros. Cabe mencionar que la operación está integrada en la cadena de suministro para bienes de primera necesidad (alimentos, cuidado personal, entre otros).

DISZASA es una empresa de la familia Zablah y exhibe una larga trayectoria de más de 50 años en el rubro de distribución/logística, destacando como la entidad líder en distribución de productos de consumo en El Salvador. Se señalan las sinergias con otras empresas del grupo (UDISA, DISNA, entre otras) en términos de gestión de gastos (fletes), transporte de productos, *back office* y otros; los cuales generan eficiencias en procesos.

Tendencia de ingresos: DISZASA reflejó una expansión interanual en ventas del 11% equivalente en términos monetarios a US\$11.1 millones; exhibiendo un mejor desempeño respecto del periodo junio 2024 - junio 2025

(incremento de US\$7.8 millones en ese período). El análisis de las ventas por categoría de producto determina que el 84.4% se concentra en cuatro: cuidado personal, café, abarrotes y cuidado del hogar).

Un aspecto a considerar es que algunos productos del portafolio de la compañía tienen un alto componente de estacionalidad (época lluviosa o seca, fin de año, época escolar, entre otros). No obstante, la diversificación por marca determina que DISZASA no refleje una alta exposición a este riesgo. Asimismo, la Administración continúa en la búsqueda proactiva de nuevas marcas en el exterior para incrementar sus operaciones; destacando la adquisición realizada de diversos derechos de distribución de productos con un competidor, así como nuevas marcas a ser distribuidas a partir del presente año. Lo anterior, continúa fortaleciendo el portafolio de productos de DISZASA favoreciendo la diversificación por línea de ingresos.

Relaciones comerciales sin contratos: A la fecha de evaluación, no existen contratos en la relación comercial de la empresa con sus clientes, pudiendo sensibilizar su generación de ingresos; sin embargo, existe un largo historial de operación y relación con éstos (principalmente mayoristas y supermercados).

Tendencia de activos y antigüedad de cuentas por cobrar: Los activos de DISZASA exhibieron un incremento interanual del 13%, equivalente en términos monetarios a US\$10.5 millones; reflejando el efecto neto del aumento en cuentas por cobrar a partes relacionadas e inventarios. Acorde a su modelo de negocio, el inventario y las cuentas por cobrar comerciales representan las más altas participaciones en la estructura de balance (32% y 28% respectivamente). En relación a la antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales, el 9.5% se encuentra en el rango superior a 120 días (12.5% al cierre de junio de 2025) concentrándose en la línea “afiliadas” y “consumo”.

En cuanto a las cuentas por cobrar con relacionadas, su participación respecto del patrimonio total pasa a 34.8% desde 17.9% en los últimos doce meses en razón al aumento de US\$4.8 millones en dichas transacciones con entidades del Grupo. Del total de operaciones con relacionadas, el 76.2% se concentra en seis entidades.

Indicadores de endeudamiento: El aumento en las cuentas por pagar a proveedores, el mayor uso de líneas de corto plazo, y la colocación de papel bursátil (en línea con el abastecimiento de inventarios) han determinado la evolución de los pasivos en los últimos doce meses. Asimismo, se observa la amortización de las obligaciones por la titularización acorde ello a la programación de pagos establecida en los contratos. En términos de endeudamiento, la relación deuda/EBITDA mejoró a 4.8x desde 5.7x en los últimos doce meses, mayor a la de los años 2022 y 2023. Mientras que la relación pasivo / patrimonio se mantuvo en torno a

2.8x en el mismo período. Se prevé que los niveles de endeudamiento de DISZASA podrían aumentar en el corto/mediano plazo en línea con las mayores necesidades de abastecimiento de inventarios. Lo anterior, debe llevar a la compañía a procurar una consistente generación de flujos a fin de hacer frente a los niveles de deuda y compromisos con proveedores, cautelando en ese mismo esfuerzo la liquidez y calidad del portafolio de cuentas por cobrar a fin de que los resultados no se vean sensibilizados por la constitución de provisiones por deterioro.

Tendencia de utilidades y de EBITDA: DISZASA refleja un mejor desempeño en términos de generación de utilidades respecto de junio de 2025; valorando el efecto favorable de la tendencia al alza en el nivel de ventas. La utilidad bruta mejora en US\$3.0 millones en virtud a la menor proporción en que crece el costo de ventas, conllevando ello a una relativa estabilidad en el margen el cual se ubicó en 23% (77% costo de ventas).

De esta forma, la compañía cerró con una utilidad de US\$2.6 millones (US\$1.96 millones en junio de 2025). En esa dinámica, la rentabilidad patrimonial y sobre activos se ubicó en 18.7% y 5.0%, respectivamente; mayor a la reportada doce meses atrás. Mientras que la capacidad de absorción de la carga administrativa mejoró a 86.6% desde 89.2% en junio de 2025 en línea con la mayor utilidad bruta. En términos de generación de flujos, DISZASA registró un EBITDA calculado sobre la base de doce meses de US\$7.5 millones al cierre de junio de 2026, mayor al reflejado en similar período de 2025 (US\$5.8 millones) en virtud al mejor resultado de operación generado y al efecto de la depreciación.

Posición de liquidez: Los principales indicadores de liquidez de la compañía exhiben una ligera tendencia de disminución a partir de 2021. En ese contexto, la relación activo corriente a pasivo corriente fue de 1.3x al 30 de junio de 2026 (1.4x en junio de 2025). Por otra parte, el saldo de efectivo mejoró en US\$559 mil en el lapso de un año en razón a la utilización de líneas rotativas para el abastecimiento de inventarios y a la recuperación normal de cuentas por cobrar comerciales.

Modesta posición de capitalización y potencial exposición a obligaciones fuera de balance: El patrimonio reflejó un incremento interanual del 13% producto de las utilidades retenidas y de las del presente ejercicio. En ese contexto, la relación patrimonio/activos, se ubicó en 26.5% al 30 de junio de 2026, similar a la registrada en junio de 2025. Cabe precisar que DISZASA es garante de deudas de compañías relacionadas lo cual implicaría presión sobre los flujos de la entidad en caso dichas compañías presenten atrasos en el pago oportuno de sus deudas.

Fortalezas

1. Líder en el sector de distribución de productos de consumo.
2. Diversos productos y marcas distribuidas.
3. Adecuadas prácticas de abastecimiento.
4. Continua generación de utilidades y elevada rentabilidad.

Debilidades

1. Modestos niveles de capitalización y elevado nivel de endeudamiento.
2. Tendencia a la baja en indicadores de liquidez

Oportunidades

1. Aprovechamiento de economías de escala.
2. Incorporación de marcas adicionales en la cartera de productos.

Amenazas

1. Problemas en la cadena logística a nivel internacional.
2. Retiro de clientes / marcas distribuidas.
3. Alzas en el costo del financiamiento.

ENTORNO ECONÓMICO

El Producto Interno Bruto (PIB) de El Salvador registró un crecimiento interanual del 4.8% al primer trimestre de 2026, totalizando US\$9,261.8 millones. Este resultado supera de forma notable al crecimiento promedio de los primeros trimestres de los últimos 17 años (2.2%); asimismo, la expansión económica estuvo respaldada por un desempeño positivo en 17 de las 19 actividades económicas, las cuales representaron en conjunto el 80.3% del PIB. Entre las actividades más dinámicas destacaron construcción (13.5%), minas y canteras (11.1%), transporte y almacenamiento (7.6%) y hoteles y restaurantes (7.1%); mientras que enseñanza (-0.3%) y agropecuario (-0.8%) presentaron leves contracciones.

El Banco Central de Reserva (BCR) proyecta un crecimiento entre 4.5% y 5.0% para el cierre de 2026, en línea con las estimaciones del Fondo Monetario Internacional - FMI (3.3%) y del Banco Mundial - BM (3.2%). Estas proyecciones se sustentan en el dinamismo de la inversión pública y privada, la ejecución de proyectos de infraestructura, la mejora en las condiciones de seguridad y el fortalecimiento del consumo interno y el turismo. En contraposición, se señala el nivel de endeudamiento público, los desafíos del sistema de pensiones (impacto en las finanzas públicas), el contexto geopolítico y su impacto en los precios de los bienes; así como los retos domésticos para atraer inversión extranjera directa.

En materia de precios, El Salvador registró una inflación interanual de 2.76% al primer semestre de 2026 (-0.17% en el mismo período de 2025), según los datos oficiales del Índice de Precios al Consumidor (IPC) del BCR. Si bien El Salvador se ha caracterizado históricamente por mantener niveles de inflación relativamente bajos, explicado en buena medida por su condición de economía dolarizada, se observa que la tasa de inflación presenta una tendencia creciente desde enero de 2026. Lo anterior va de la mano con el contexto internacional de precios.

La factura petrolera de El Salvador registró un monto acumulado de US\$1,442.0 millones durante los primeros seis meses de 2026, reflejando un aumento interanual del 27.9%. Por su parte, el precio internacional del petróleo, medido por el referente *West Texas Intermediate* (WTI), registró una expansión relevante; pasando de US\$57.21 por barril (2 de enero de 2026) a US\$86.16 (31 de julio de 2026), cuyo precio máximo en ese rango fue de US\$114.58. Dicho aumento estuvo asociado con las tensiones geopolíticas en medio oriente, generando presiones alcistas sobre los mercados energéticos.

Por otra parte, las remesas familiares totalizaron un flujo acumulado de US\$5,060.6 millones, determinando una expansión interanual del 4.5% a junio de 2026; destacando la importante desaceleración con respecto al crecimiento registrado en junio de 2025 (18.0%). Estas transferencias, provenientes principalmente de Estados Unidos, constituyen una de las principales fuentes de divisas del país; contribuyendo a estimular el consumo privado.

La deuda pública total de El Salvador exhibió un saldo de US\$34,865.1 millones al segundo trimestre de 2026, reflejando un aumento interanual del 5.6%. Por su parte, la

deuda del Gobierno Central (incluyendo el saldo previsional) se ubicó en US\$33,001.2 millones, integrada por US\$14,482.6 millones de deuda externa (+8.8%) y US\$18,518.6 millones de deuda interna (+3.3%). Después que el Gobierno de El Salvador y el FMI alcanzaran un acuerdo para un Servicio Ampliado (SAF) por un estimado de US\$1,400 millones, el personal del FMI comunicó el 22 de diciembre de 2025, que continúan los avances en las negociaciones hacia un acuerdo a nivel del personal técnico en torno a la segunda revisión del programa en el marco del SAF.

En ese contexto, las políticas y reformas necesarias para completar la segunda revisión del programa del SAF todavía continúan en estudio y análisis. Finalmente, en agosto de 2025, S&P Global Ratings afirmó la calificación de la deuda soberana de largo plazo de El Salvador en B- con perspectiva Estable.

ANTECEDENTES GENERALES

Distribuidora Zablah, S.A. de C.V. (DISZASA), fue constituida el 11 de diciembre de 1969 bajo las leyes y jurisdicción de El Salvador. Cabe mencionar que la compañía tiene sus oficinas en Santa Tecla, La Libertad. La actividad principal de DISZASA consiste en la distribución de bienes de consumo y productos alimenticios. Los clientes de la compañía son supermercados, comercios mayoristas, hoteles, restaurantes, librerías, entre otros. Cabe mencionar que la operación está integrada en la cadena de suministro para bienes de primera necesidad (alimentos, cuidado personal, entre otros). DISZASA es subsidiaria de Glencore Holding, Inc., que posee una participación accionaria del 58.3%.

Composición accionaria:

Accionista	Participación
Glencore Holding Inc.	58.3%
Eduardo Antonio Zablah Hasbun	14.3%
Grupo Industrial Financiero, Inc.	8.8%
Distribuidora Nacional, S.A. de C.V.	1.8%
Otras personas naturales	16.8%
Total	100.0%

Fuente: Distribuidora Zablah, S.A. de C.V. Elaboración: Zumma Ratings S.A. de C.V.

A la fecha de evaluación, DISZASA es propietaria de las siguientes empresas: Soluciones Refrigeradas, Ltda. de C.V. (99.65%), Operadora Logística Salvadoreña, S.A. de C.V. (99.98%) y Productos Institucionales, S.A. de C.V. (99.95%). Asimismo, DISZASA tiene participaciones accionarias no mayoritarias en las siguientes empresas: Helios Energy, S.A. de C.V. (47.33%), Refresca, S.A. de C.V. (50.0%), Comercial Khatar SpA (26.0%), Unión Distribuidora Nacional, S.A. (50.0%), DISNA Honduras, S.A. (11.97%) y otras empresas cuya participación es del 0.01% o menos.

Los estados financieros auditados de DISZASA han sido preparados conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES). Al 31 de diciembre de 2025, se emitió una opinión sin salvedad sobre los estados financieros auditados de la Compañía.

GOBIERNO CORPORATIVO

La Junta Directiva de DISZASA está conformada por 6 directores (3 propietarios y 3 suplentes), el detalle de los miembros se presenta de la manera siguiente.

Nombre	Director
Jorge Alfonso Zablah Siri	Director Presidente
Rodrigo José Zablah Siri	Director Vicepresidente
Eduardo Antonio Zablah Hasbun	Director Secretario
Jorge José Zablah Hasbun	Primer Director Suplente
Gabriela Zablah Jiménez	Segundo Director Suplente
Paola María Zablah Siri	Tercer Director Suplente

Fuente: Prospecto de Emisión PBDZ01. Elaboración: Zumma Ratings S.A. de C.V.

El Código de Gobierno Corporativo de DISZASA ha sido autorizado por la Junta Directiva de la Entidad; estableciendo las funciones y responsabilidades de los principales órganos de gobierno de la empresa, como la Asamblea General de Accionistas y la Junta Directiva. Además, define la creación de comités permanentes como el Comité de Gobierno Corporativo, el Comité de Nominación y Remuneraciones, el Comité de Auditoría y el Comité de Riesgos. Cada uno de estos comités estará compuesto por cuatro miembros, donde uno de ellos será parte de la Junta Directiva y tendrá la función de presidir el comité, mientras que los otros tres serán seleccionados por la misma Junta.

Adicionalmente, el Código norma ciertos lineamientos clave, como las funciones de los comités de Gobierno Corporativo y Nominación y Remuneraciones, aunque no detalla completamente las atribuciones del Comité de Auditoría y del Comité de Riesgos. También regula la convocatoria de asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas, los derechos y obligaciones de los accionistas, así como el proceso de elección y la composición de la Junta Directiva. Además, prevé la implementación de un Código de Ética, un Plan de Continuidad de Negocios, y políticas enfocadas en la gestión de riesgos, la sostenibilidad, la responsabilidad social y la transparencia, junto con la relación con los *stakeholders*.

En otro aspecto, las cuentas por cobrar con partes relacionadas representaron el 34.8% del patrimonio total al 30 de junio de 2026. Las cuentas por cobrar a relacionadas se integran en su mayor parte por ingresos derivados por servicios (distribución y venta de productos); destacando que la mayor parte de estas cuentas por cobrar está relacionada con la operación de las entidades, bajo condiciones de mercado.

Planeación Estratégica

Algunos objetivos estratégicos que la compañía desarrollará en diferentes horizontes de tiempo se detallan a continuación: i) expansión de operaciones; ii) analizar oportunidades de mercado para adquirir nuevas marcas y fortalecer el portafolio; iii) realizar análisis constantes de los precios y costos de los productos para ampliar los márgenes de rentabilidad y iv) emitir un programa de deuda en el mercado de capital doméstico (a la fecha del presente informe, la Distribuidora ya realizó la colocación de algunos tramos del papel bursátil autorizado).

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

DISZASA mitiga su exposición a los riesgos mediante la implementación de controles en sus procesos, permitiendo una gestión adecuada de las actividades del negocio. Actualmente, la Compañía se encuentra en proceso de documentar de manera exhaustiva todas sus políticas para la gestión integral de riesgos. Esta labor asegura que, a pesar de la falta de una documentación detallada, la Compañía cuenta con los mecanismos para identificar, evaluar y abordar los riesgos de manera proactiva en sus procesos de inventario, logística, ciberseguridad, distribución y comercialización de productos de consumo, contribuyendo a su estabilidad, administración y sostenibilidad en el sector. Dentro del sector de distribución y comercialización de productos de consumo, se destacan como principales riesgos el desabastecimiento, el de mercado (cambios en los precios y en las tasas de interés) y la recuperación de las ventas al crédito.

Ante factores exógenos adversos que pueden originar crisis en la cadena logística de suministros y generar desabastecimientos de bienes, DISZASA mitiga este riesgo a través de la práctica de realizar compras a sus proveedores, con la finalidad de mantener un “Margen de Seguridad de Inventarios” de existencias. Los días de abastecimiento en inventario varían entre 21 hasta 90 días, de acuerdo con la ubicación geográfica del proveedor (local, regional, Europa o Asia). De esta forma, DISZASA puede suplir de manera oportuna la demanda de productos de sus clientes y mitigar riesgos operativos derivados de la cadena logística.

Para cautelar el riesgo de crédito que se origina por las ventas al crédito a clientes (una práctica natural de su modelo de negocio), la compañía tiene una serie de procesos definidos para otorgamiento, control y recuperación; valorándose inicialmente con el otorgamiento de una calificación. Asimismo, una empresa relacionada ejecuta monitoreos semanales a través de un software de control que genera alertas en el cumplimiento de pagos, siendo el período promedio de pago de clientes aproximadamente de 35 días. La Alta Administración considera que los niveles de sanidad de su cartera son favorables para la industria en que operan.

En términos de riesgo de mercado por tasa de interés, la compañía procura diversificar sus fuentes de fondeo; haciendo notar que el pasivo por titularización está pactado en cuotas de cesión mensuales previamente acordadas, por lo que su costo financiero no experimenta variaciones por tipos de interés. Además, DISZASA tiene aprobadas compras al crédito con sus proveedores, las cuales no conllevan un gasto financiero. La única exposición proviene de las líneas rotativas bancarias.

Por otra parte, DISZASA posee un Manual de Prevención de Lavado de Dinero y Activos y Financiamiento del Terrorismo y Financiamiento a la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva, el cual recoge las responsabilidades de la estructura organizativa encargada de velar por la prevención de LDA/FT/FPADM, la identificación de los factores de riesgo asociados a su modelo de negocio, adopción de políticas sobre vinculación con clientes/proveedores/contrapartes, entre otras.

CARACTERÍSTICAS DE LA EMISIÓN

Denominación: PBDZ01.

Clase de valor: Papel Bursátil.

Monto de la emisión: US\$15.0 millones.

Moneda: Dólares de los Estados Unidos de América.

Plazo de la emisión: El plazo de la emisión es de 11 años, dentro de este plazo, el emisor podrá realizar colocaciones de títulos valores de hasta 3 años.

Forma de Amortización del Capital: Se pagará al vencimiento, cuando sean valores emitidos a descuento y cuando los valores devenguen intereses podrá ser amortizado de forma mensual, trimestral, semestral, anual o pagado al vencimiento.

Forma de Pago de los intereses: Mensual, trimestral, semestral, anual, a partir de la primera fecha establecida de pago.

Redención anticipada: No podrá redimir anticipadamente, ni obligarse a dar liquidez a los valores, bajo cualquier modalidad, directamente o a través de una subsidiaria o empresa relacionada.

Garantías: En el momento de ser emitidos, los tramos de Papel Bursátil representados por anotaciones electrónicas de valores en cuenta no contarán con garantía específica.

Destino: Los fondos que se obtengan por la negociación de esta emisión se utilizarán por el emisor para cancelación de pasivos y/o capital de trabajo.

Para el análisis de la emisión, se consideraron los estados financieros proyectados proporcionados por la Compañía para los próximos diez años.

DESEMPEÑO FINANCIERO

Ingresos

La compañía reflejó una expansión interanual en ventas del 11% equivalente en términos monetarios a US\$11.1 millones; exhibiendo un mejor desempeño respecto del periodo junio 2024 - junio 2025 (incremento de US\$7.8 millones en ese período). El análisis de las ventas por categoría de producto determina que el 84.4% se concentra en cuatro: cuidado personal, café, abarrotes y cuidado del hogar). De éstos, cuidado personal y abarrotes son los que contribuyen en mayor proporción al volumen de ventas.

Por canal de distribución, los ingresos provienen de los comercios al mayoreo, ruteo, cadenas de supermercados, supermercados independientes, tiendas de conveniencia, restaurantes, farmacias y ferreterías. Una fortaleza para la compañía es que su portafolio comercial está integrado por más de 800 productos, reflejando un alto nivel de diversificación. Por tipo, estos se agrupan en:

1. Alimentos (chocolates, *snacks*, pastas, salsas, entre otros).
2. Bebidas alcohólicas (tequila, vodka, *whisky* y vinos).
3. Bebidas no alcohólicas (café, energéticas, té, etc.).
4. Cuidado personal y Cosméticos.
5. Hogar y Limpieza (insecticidas, detergentes, jabones, limpiador de pisos, etc.).
6. Alimentos para mascotas.
7. Oficinas/Escolar (bolígrafos, lápices, adhesivos, etc.) y Otros.

Un aspecto a considerar es que algunos productos tienen un alto componente de estacionalidad (época lluviosa o seca, fin de año, época escolar, entre otros). No obstante, la diversificación por marca determina que DISZASA no refleje una alta exposición a este riesgo debido a que muchas veces la disminución en las ventas de algunos productos coincide con la mayor demanda de otros. De esta manera, la volatilidad en los ingresos por el componente estacional se encuentra acotado.

Asimismo, la Administración se encuentra en la búsqueda proactiva de nuevas marcas en el exterior para incrementar sus operaciones; destacando la adquisición realizada de diversos derechos de distribución de productos con un competidor, así como nuevas marcas a ser distribuidas en el presente año. Lo anterior, continúa fortaleciendo el portafolio de productos de DISZASA favoreciendo la diversificación por línea de ingresos.

Por otra parte, DISZASA exhibe una larga trayectoria de más de 50 años en el rubro de distribución/logística, destacando como la empresa líder en la industria. Se señalan las sinergias con otras empresas del grupo (UDISA, DISNA, entre otras), como gasto de fletes, transporte de productos, *back office* y otros; las cuales generan eficiencias en procesos.

Cabe precisar que no existen contratos en la relación comercial de la empresa con sus clientes, pudiendo sensibilizar su generación de ingresos; sin embargo, se cuenta con un largo historial de operación con éstos (principalmente mayoristas y supermercados). Por otra parte, DISZASA complementa sus operaciones con los servicios de almacenamiento y logística de productos secos y refrigerados/congelados. Finalmente, DISZASA exhibe una gran cantidad de proveedores de diversos productos que adquiere para la distribución y comercialización a clientes. A la fecha de evaluación, más del 50% son proveedores internacionales.

Estructura de Activos

DISZASA es la distribuidora de mayor tamaño del Grupo Zablah, con activos por US\$94.4 millones al cierre del primer semestre de 2026. Los activos crecieron en torno al 13% en el interanual, equivalente en términos monetarios a US\$10.5 millones; reflejando el efecto neto del aumento en cuentas por cobrar a partes relacionadas, impuestos por recuperar e inventarios. Acorde a su modelo de negocio, el inventario y las cuentas por cobrar comerciales representan las más altas participaciones en la estructura de balance (32% y 28% respectivamente) a la fecha de evaluación.

La estructura de cuentas por cobrar determina que el 26.8% corresponde a operaciones con los mayores supermercados, siendo los clientes varios los que representan la mayor participación al cierre del período evaluado. En relación a la antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales, el 9.5% se encuentra en el rango superior a 120 días (12.5% al 30 de junio de 2025). La mayor antigüedad acontecida en 2025 se fundamentó en el cambio del centro de distribución (de Santa Lucía a Santa Tecla) lo cual conllevó a desfases en entregas a clientes y consecuentemente a retrasos en la recuperación de cartera, debiendo considerar asimismo el efecto del plazo de créditos especiales otorgados a canales de librerías, almacenes y farmacias.

En cuanto a las cuentas por cobrar con relacionadas, su participación respecto del capital se ha incrementado a 80.1% desde 36.5% en los últimos doce meses. Es importante señalar que en los últimos dos años no se han registrado pérdidas por incobrabilidad con empresas del grupo. Por otra parte, las inversiones accionarias corresponden a participaciones de DISZASA en empresas subsidiarias (rubro de logística y refrigerados) y asociadas (empresas del grupo en otros segmentos de negocio). A la fecha de evaluación, son 15 empresas donde DISZASA ha invertido. Una característica de esta industria es que no demanda elevados niveles de inversión en activo fijo, aunque si se necesita acceso a financiamiento de forma constante para capital de trabajo, principalmente compra de inventarios.

EBITDA, Cobertura y Flujos

En términos de generación de flujos, DISZASA registró un EBITDA calculado sobre la base de doce meses de US\$7.5 millones al cierre de junio de 2026, mayor al reflejado en similar período de 2025 (US\$5.8 millones) en virtud al mejor resultado de operación generado y al efecto de la depreciación.

Por otra parte, DISZASA exhibe un flujo negativo de las actividades de operación al 30 de junio de 2026. Dicho desempeño es usual derivado del modelo de negocio de la compañía, el cual conlleva a financiar ventas al crédito y compra inventarios en momentos específicos acorde a su ciclo comercial. En ese sentido la Compañía recurre a préstamos bancarios de corto plazo como capital de trabajo, durante el ciclo del efectivo.

La cobertura del flujo EBITDA (sobre intereses + porción corriente de préstamos a largo plazo + deuda bancaria a corto plazo) se ubicó en 0.3x: misma que pasa a 0.2x de incorporar la deuda total. Dichas métricas se consideran estrechas a la luz de las observadas en períodos previos; reflejando la modesta generación de flujos en relación al nivel actual de deuda.

Endeudamiento y Solvencia

Al cierre del primer semestre de 2026, el pasivo totalizó US\$69.4 millones (US\$61.7 millones en junio de 2025); destacando la colocación de papel bursátil en el mercado local (+US\$2.0 millones), el incremento en el saldo con proveedores (+US\$4.7 millones acorde ello a las necesidades de abastecimiento de inventarios), así como el financiamiento bancario de corto plazo. En contraposición, se señala la amortización programada del fondo de titularización en sintonía a la cesión mensual de flujos (US\$-3.1 millones).

La deuda y obligaciones (bancos, proveedores, titularización y papel bursátil) totalizaron US\$64.6 millones al cierre de junio de 2026 y de la cual los proveedores representan el 43.9%, siguiendo en ese orden las obligaciones bancarias (30.8%) y el pasivo por titularización y la emisión de papel bursátil (25.3%). Cabe precisar que los fondos recibidos de la titularización (a partir de marzo de 2019) sirvieron para cancelar deuda bancaria y para capital de trabajo. En el Fondo de Titularización, DISZASA registró un saldo de US\$11.3 millones, debiendo señalar que la entidad es una de tres sociedades originadoras.

El patrimonio aumentó en 13% producto de las utilidades retenidas y de las del ejercicio actual. En ese contexto, la relación patrimonio/activos, se ubicó en 26.5% al 30 de junio de 2026, mientras que el índice pasivo / patrimonio cerró en 2.8x. En términos de endeudamiento, la relación deuda/EBITDA mejoró a 4.8x desde 5.7x en junio de 2025.

Se prevé que los niveles de endeudamiento de DISZASA exhibirán un aumento en el corto/mediano plazo en línea ello con su necesidad de aprovisionamiento de inventarios. Ello, debe llevar a la compañía a procurar una consistente generación de flujos a fin de hacer frente a los niveles de deuda y compromisos financieros, cautelando en ese mismo esfuerzo la liquidez y calidad del portafolio de cuentas por cobrar a fin de que los resultados no se vean sensibilizados por la constitución de provisiones por deterioro. Finalmente, es de señalar que DISZASA es garante de deudas de compañías relacionadas lo cual implicaría presión sobre los flujos de la entidad en caso dichas compañías presenten atrasos en el pago oportuno de sus deudas.

Rentabilidad

DISZASA refleja un mejor desempeño en términos de generación de utilidades respecto de junio de 2025; valorando el efecto favorable de la tendencia al alza en el nivel de ventas. La utilidad bruta mejora en US\$3.0 millones en virtud a la menor proporción en que crece el costo de ventas, conllevando ello a una relativa estabilidad en el margen el cual se ubicó en 23% (77% costo de ventas).

De esta forma, la compañía cerró con una utilidad de US\$2.6 millones (US\$1.96 millones en junio de 2025). En esa dinámica, la rentabilidad patrimonial y sobre activos se ubicó en 18.7% y 5.0%, respectivamente; mayor a la reportada doce meses atrás. Mientras que la capacidad de absorción de la carga administrativa mejoró a 86.6% desde 89.2% en junio de 2025 en línea con la mayor utilidad bruta. Cabe resaltar que la compañía presenta márgenes operativos y netos estrechos, característica particular de la industria; cerrando el margen neto en 2.4% al 30 de junio de 2026 (2.1% en similar período de 2025).

Capital de Trabajo y Liquidez

Los principales indicadores de liquidez de la compañía exhiben una ligera tendencia de disminución a partir de 2021. En ese contexto, la relación activo corriente a pasivo corriente fue de 1.3x al 30 de junio de 2026 (1.4x en junio de 2025). Por otra parte, el saldo de efectivo mejoró en US\$559 mil en el lapso de un año en razón a la utilización de líneas rotativas para el abastecimiento de inventarios y a la recuperación normal de cuentas por cobrar comerciales.

Al 30 de junio de 2026, la rotación promedio sobre inventarios y cobros (clientes y relacionadas) se ubicó en 63 y 42 días, respectivamente, manteniéndose relativamente estable respecto de los promedios observados doce meses atrás. No obstante, el periodo promedio de pago (proveedores y relacionadas) pasó de 54 a 59 días.

DISTRIBUIDORA ZABLAH, S.A. DE C.V.
BALANCES GENERALES
(MILES DE DÓLARES)

	DIC.23		%	DIC.24		%	JUN.25		%	DIC.25		%	JUN.26		%
ACTIVOS															
Activo Corriente															
Efectivo	334	0%		820	1%		71	0%		576	1%		629	1%	
Cuentas por cobrar a clientes, neto	22,373	29%		24,293	27%		25,707	31%		24,444	26%		26,339	28%	
Otras cuentas por cobrar	4,933	6%		5,766	6%		4,202	5%		5,309	6%		3,992	4%	
Impuestos por recuperar	3,738	5%		5,027	6%		3,312	4%		6,187	7%		3,796	4%	
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	3,263	4%		5,108	6%		3,980	5%		7,911	8%		8,730	9%	
Inventarios	27,828	36%		32,110	36%		27,110	32%		32,947	35%		30,080	32%	
Gastos pagados por anticipado	2,160	3%		2,049	2%		5,935	7%		1,704	2%		6,958	7%	
Total Activo Corriente	64,629	83%		75,172	85%		70,316	84%		79,078	85%		80,525	85%	
Activo no Corriente															
Propiedades, planta y equipo, neto	4,220	5%		4,568	5%		4,434	5%		4,489	5%		4,232	4%	
Inversiones en acciones y otras inversiones	9,152	12%		9,128	10%		9,185	11%		9,672	10%		9,686	10%	
Depósitos en garantía	2	0%		2	0%		1	0%		0	0%		0	0%	
Activo por impuesto sobre la renta diferido	5	0%		5	0%		5	0%		5	0%		5	0%	
Total Activo no Corriente	13,380	17%		13,704	15%		13,624	16%		14,166	15%		13,923	15%	
TOTAL ACTIVO	78,008	100%		88,875	100%		83,940	100%		93,244	100%		94,448	100%	
PASIVOS															
Pasivo Corriente															
Sobregiros bancarios y otros préstamos por pagar	1,075	1%		805	1%		1,387	2%		1,359	1%		1,551	2%	
Préstamos bancarios corrientes	10,082	13%		18,477	21%		14,682	17%		17,985	19%		18,333	19%	
Porción corriente de deuda por titularización	2,451	3%		3,338	4%		1,971	2%		3,634	4%		2,157	2%	
Títulos de emisión propia	-	0%		-	0%		4,500	5%		4,500	5%		6,500	7%	
Cuentas por pagar a proveedores	25,994	33%		28,029	32%		23,636	28%		29,387	32%		28,346	30%	
Gastos acumulados y otras cuentas por pagar	2,751	4%		3,930	4%		4,744	6%		3,660	4%		4,787	5%	
Cuentas por pagar a partes relacionadas	750	1%		1,237	1%		-	0%		1,015	1%		-	0%	
Total Pasivo Corriente	43,102	55%		55,815	63%		50,919	61%		61,539	66%		61,675	65%	
Pasivo no Corriente															
Deuda por titularización	13,657	18%		10,789	12%		10,789	13%		7,693	8%		7,693	8%	
Pasivo por beneficio por retiro voluntario	17	0%		17	0%		13	0%		16	0%		16	0%	
Total Pasivo no Corriente	13,673	18%		10,806	12%		10,802	13%		7,709	8%		7,709	8%	
TOTAL PASIVO	56,776	73%		66,622	75%		61,721	74%		69,247	74%		69,383	73%	
PATRIMONIO															
Capital social	10,894	14%		10,894	12%		10,894	13%		10,894	12%		10,894	12%	
Reserva legal	2,179	3%		2,179	2%		2,179	3%		2,179	2%		2,179	2%	
Resultados acumulados	4,396	6%		5,199	6%		7,181	9%		7,181	8%		9,345	10%	
Utilidad del ejercicio	3,764	5%		3,981	4%		1,965	2%		3,743	4%		2,647	3%	
TOTAL PATRIMONIO	21,233	27%		22,254	25%		22,219	26%		23,997	26%		25,065	27%	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	78,008	100%		88,875	100%		83,940	100%		93,244	100%		94,448	100%	

DISTRIBUIDORA ZABLAH, S.A. DE C.V.
ESTADOS DE RESULTADOS
(MILES DE DÓLARES)

	DIC.23		%		DIC.24		%		JUN.25		%		DIC.25		%		JUN.26		%	
Ingresos	177,050	100%	192,314	100%	100,940	100%	211,029	100%	112,031	100%										
Ventas	177,050	100%	192,314	100%	100,940	100%	211,029	100%	112,031	100%										
Costos	137,313	78%	148,264	77%	78,524	78%	163,170	77%	86,584	77%										
Costo de venta	137,313	78%	148,264	77%	78,524	78%	163,170	77%	86,584	77%										
UTILIDAD BRUTA	39,737	22%	44,051	23%	22,416	22%	47,860	23%	25,447	23%										
Gastos de operación	33,318	19%	38,311	20%	19,984	20%	41,928	20%	22,042	20%										
Gastos de distribución y venta	28,268	16%	33,012	17%	17,047	17%	36,455	17%	19,128	17%										
Gastos de administración	5,050	3%	5,299	3%	2,632	3%	5,474	3%	2,580	2%										
Depreciación	-	0%	-	0%	305	0%	-	0%	335	0%										
UTILIDAD DE OPERACIÓN	6,419	4%	5,740	3%	2,432	2%	5,931	3%	3,405	3%										
Otros ingresos, neto de gastos	887	1%	1,966	1%	1,164	1%	1,705	1%	1,159	1%										
Gastos financieros	1,918	1%	2,235	1%	1,149	1%	2,643	1%	1,097	1%										
Utilidad antes de Reserva e Impuestos	5,388	3%	5,470	3%	2,447	2%	4,994	2%	3,467	3%										
Reserva legal	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%										
Utilidad antes de Impuestos	5,388	3%	5,470	3%	2,447	2%	4,994	2%	3,467	3%										
Impuesto sobre la renta	1,624	1%	1,489	1%	482	0%	1,250	1%	819	1%										
UTILIDAD NETA	3,764	2%	3,981	2%	1,965	2%	3,743	2%	2,647	2%										

DISTRIBUIDORA ZABLAH, S.A. DE C.V.
INDICADORES FINANCIEROS

	DIC.23	DIC.24	JUN.25	DIC.25	JUN.26
Rentabilidad					
ROAA	5.1%	4.8%	4.7%	4.1%	5.0%
ROAE	19.0%	18.3%	17.0%	16.2%	18.7%
Utilidad de operación / Ingresos	3.6%	3.0%	2.4%	2.8%	3.0%
Utilidad neta / Ingresos	2.1%	2.1%	1.9%	1.8%	2.4%
Costo financiero promedio	7.3%	6.9%	9.4%	9.0%	9.2%
Gastos de operación / Utilidad bruta	83.8%	87.0%	89.2%	87.6%	86.6%
Rentabilidad del activo fijo promedio	88.8%	90.6%	84.4%	82.7%	102.1%
Liquidez					
Activo corriente / Pasivo corriente	1.5	1.3	1.4	1.3	1.3
Liquidez general (sin relacionadas)	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2
Capital de trabajo	\$ 21,526	\$ 19,356	\$ 19,397	\$ 17,539	\$ 18,851
Capital de trabajo (excluyendo a relacionadas)	\$ 19,014	\$ 15,486	\$ 15,417	\$ 10,643	\$ 10,120
EBITDA y flujos del período					
Efectivo neto de las actividades de operación	\$ (3,047)	\$ (2,647)	\$ (4,114)	\$ (879)	\$ (1,149)
Gasto financiero neto de impuestos	\$ 1,343	\$ 1,565	\$ 804	\$ 1,850	\$ 768
FCO - Flujo de Caja Operativo	\$ (1,704)	\$ (1,082)	\$ (3,310)	\$ 971	\$ (381)
CAPEX	\$ 436	\$ 890	\$ 433	\$ 584	\$ (235)
Dividendos	\$ 608	\$ 2,142	\$ -	\$ -	\$ -
FLC - Flujo Libre de Caja (sin restar dividendos)	\$ (2,140)	\$ (1,972)	\$ (3,743)	\$ 387	\$ (146)
FLC - Flujo Libre de Caja (restando dividendos)	\$ (2,748)	\$ (4,114)	\$ (3,743)	\$ 387	\$ (146)
EBIT (período)	\$ 6,419	\$ 5,740	\$ 2,432	\$ 5,931	\$ 3,405
EBITDA (12 meses)	\$ 6,899	\$ 6,263	\$ 5,848	\$ 6,586	\$ 7,539
EBITDA (período)	\$ 6,899	\$ 6,263	\$ 2,787	\$ 6,586	\$ 3,740
Gasto financiero (12 meses)	\$ 1,918	\$ 2,235	\$ 2,583	\$ 2,643	\$ 2,591
Gasto financiero (período)	\$ 1,918	\$ 2,235	\$ 1,149	\$ 2,643	\$ 1,097
Margen EBITDA	3.9%	3.3%	2.8%	3.1%	3.3%
Coberturas de gasto financiero del período					
FCO / Gasto financiero (12 meses)	(0.9)	(0.5)	(1.3)	0.4	(0.1)
FLC / Gasto financiero (12 meses)	(1.1)	(0.9)	(1.4)	0.1	(0.1)
EBITDA / Flujo de Actividades de Operación (período)	(2.3)	(2.4)	(0.7)	(7.5)	(3.3)
EBITDA / Gasto financiero (12 meses)	3.6	2.8	2.3	2.5	2.9
EBITDA (período) / Gasto financiero (período)	3.6	2.8	2.4	2.5	3.4
Coberturas de servicio de deuda (doce meses)					
EBITDA / (Intereses + PCLP + Deuda bancaria corto plazo)	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3
EBITDA / (Deuda bancaria corto plazo + PCLP + Deuda de LP neto de PCLP + Pasivo por operaciones de arrendamiento)	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
Estructura financiera					
Pasivo / Patrimonio	2.7	3.0	2.8	2.9	2.8
Endeudamiento de corto plazo / Patrimonio	0.6	1.0	1.0	1.1	1.1
Endeudamiento financiero	1.3	1.5	1.5	1.5	1.4
Deuda financiera / EBITDA (12 meses)	4.0	5.3	5.7	5.3	4.8
Patrimonio / Activos	27.2%	25.0%	26.5%	25.7%	26.5%
Depreciación y amortización (período)	\$ 481	\$ 524	\$ 355	\$ 641	\$ 335
Exceso / (deficit) de depreciación	\$ 44	\$ (366)	\$ (78)	\$ 58	\$ 570
Cuentas por cobrar a relacionadas / Patrimonio	15.4%	23.0%	17.9%	33.0%	34.8%
Cuentas por cobrar a relacionadas / Capital	29.9%	46.9%	36.5%	72.6%	80.1%
Gestión administrativa					
Ciclo de conversión del efectivo	55	62	61	61	60
Días promedio de inventario	73	78	62	73	63
Días promedio de cobranza comercial	45	45	46	42	42
Días promedio de cobranza global (incluye relacionadas)	52	55	53	55	56
Días promedio de pago comercial	68	68	54	65	59
Días promedio de pago global (incluye relacionadas)	70	71	54	67	59

La opinión del Consejo de Clasificación de Riesgo no constituirá una sugerencia o recomendación para invertir, ni un aval o garantía de la emisión; sino un factor complementario a las decisiones de inversión; pero los miembros del Consejo serán responsables de una opinión en la que se haya comprobado deficiencia o mala intención, y estarán sujetos a las sanciones legales pertinentes.

La Metodología de Clasificación utilizada en el análisis fue la siguiente: "Metodología de Clasificación de Entidades Corporativas". Las clasificaciones públicas, criterios, Código de Conducta y metodologías de Zumma Ratings, S.A. de C.V. Clasificadora de Riesgo (Zumma Ratings) están disponibles en todo momento en nuestro sitio web www.zummaratings.com.

Las clasificaciones crediticias emitidas por Zumma Ratings constituyen las opiniones actuales de Zumma Ratings sobre el riesgo crediticio futuro relativo de entidades, compromisos crediticios o deuda o valores similares a deuda, y las clasificaciones crediticias y publicaciones de investigación publicadas por Zumma Ratings (las "publicaciones de Zumma Ratings") que pueden incluir opiniones actuales de Zumma Ratings sobre el riesgo crediticio futuro relativo de entidades, compromisos crediticios o deuda o valores similares a deuda. Zumma Ratings define riesgo crediticio como el riesgo de que una entidad no pueda cumplir con sus obligaciones contractuales, financieras una vez que dichas obligaciones se vuelven exigibles, y cualquier pérdida financiera estimada en caso de incumplimiento. Las clasificaciones crediticias no toman en cuenta cualquier otro riesgo, incluyen sin limitación: riesgo de liquidez, riesgo legal, riesgo de valor de mercado o volatilidad de precio. Las clasificaciones crediticias y publicaciones de Zumma Ratings no constituyen ni proporcionan recomendación o asesoría financiera o de inversión, y las clasificaciones crediticias y publicaciones de Zumma Ratings no constituyen ni proporcionan recomendaciones para comprar, vender o mantener valores determinados; todas las decisiones son exclusiva responsabilidad del inversionista.

Derechos de autor por Zumma Ratings. La reproducción o distribución total o parcial de los contenidos producidos por Zumma Ratings, se entenderán protegidos por las leyes relativas a la propiedad intelectual desde el momento de su creación; por lo tanto, estará prohibida su reproducción, salvo con autorización previa y por escrito de forma electrónica. Todos los derechos reservados. Toda la información aquí contenida se encuentra protegida por Ley de Propiedad Intelectual, y ninguna de dicha información podrá ser copiada, reproducida, reformulada, transmitida, transferida, difundida, redistribuida o revendida de cualquier manera, o archivada para uso posterior en cualquiera de los propósitos antes referidos, en su totalidad o en parte, en cualquier forma o manera o por cualquier medio, por cualquier persona sin el consentimiento previo por escrito de Zumma Ratings.

Toda la información aquí contenida es obtenida por Zumma Ratings de fuentes consideradas precisas y confiables. Zumma Ratings lleva a cabo una investigación razonable de la información factual sobre la que se base de acuerdo con sus propias metodologías de clasificación, y obtiene verificación razonable de dicha información de fuentes independientes, en la medida de que dichas fuentes se encuentren disponibles para una emisión dada o en una determinada jurisdicción. La forma en que Zumma Ratings lleve a cabo la investigación factual y el alcance de la verificación por parte de terceros que se obtenga variará dependiendo de la naturaleza de la emisión calificada y el emisor, los requisitos y prácticas en la jurisdicción en que se ofrece y coloca la emisión y/o donde el emisor se encuentra, la disponibilidad y la naturaleza de la información pública relevante, el acceso a representantes de la administración del emisor y sus asesores, la disponibilidad de verificaciones preexistentes de terceros tales como los informes de auditoría, cartas de procedimientos acordadas, evaluaciones, informes actuariales, informes técnicos, dictámenes legales y otros informes proporcionados por terceros, la disponibilidad de fuentes de verificación independiente y competentes de terceros con respecto a la emisión en particular o en la jurisdicción del emisor, y una variedad de otros factores. Los usuarios de clasificaciones e informes de Zumma Ratings deben entender que ni una investigación mayor de hechos ni la verificación por terceros puede asegurar que toda la información en la que Zumma Ratings se basa en relación con una clasificación o un informe será exacta y completa. En última instancia, el emisor y sus asesores son responsables de la exactitud de la información que proporcionan a Zumma Ratings y al mercado en los documentos de oferta y otros informes.

Zumma Ratings es una entidad supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero y además sujeta al cumplimiento de la Ley contra el Lavado de Dinero y Activos; en tal sentido, Zumma Ratings podrá solicitar en cualquier momento información para el cumplimiento de las leyes y normativas aplicables, como políticas de conozca a su cliente para la realización de una Debida Diligencia.

Confidencialidad. Referente a la información recibida para la evaluación y clasificación Zumma Ratings ha accedido y accederá a información que será tratada como CONFIDENCIAL, la cual es y será compartida por el emisor cumpliendo con todas las disposiciones legales en materia de reserva bancaria, protección de datos de carácter personal, debiendo este garantizar que posee autorización de los titulares de los datos para compartir información. Ninguna información será compartida cedida o transmitida por Zumma Ratings sino dentro del contexto de la Legislación aplicable. No se considerará información confidencial aquella que sea de dominio público o que haya sido obtenida por Zumma Ratings por otros medios dentro del contexto del respeto a la autodeterminación informativa y será utilizada exclusivamente para la finalidad de los servicios de clasificación.