

Buenos Aires, 24 de abril de 2024

CLEAR PETROLEUM S.A.

Pedro Pablo Ortega 2946, Comodoro Rivadavia, Chubut, Argentina.

INFORME COMPLETO

OBLIGACIONES NEGOCIABLES

Títulos Calificados	Calificación
Endeudamiento	A

Nota: Las definiciones de calificaciones se encuentran al final del dictamen.

Fundamentos principales de la calificación:

- Clear Petroleum S.A. es una empresa de origen patagónico y de capitales argentinos. Surge en el año 1988 como respuesta a la demanda de servicios especializados en Transporte de Cargas y Servicios Petroleros a distintas Operadoras Productoras de Hidrocarburos desarrollando actividades de Exploración y Producción en la Cuenca del Golfo San Jorge. Actualmente, entre los principales servicios que ofrece se destacan los Servicios de Torres, como Pulling, Workover y Flush By, el Servicio de Desparafinado y Bombeo, el Servicio de Wire line y Slick line, entre otros.
- La Empresa cuenta con 5 sedes: Central (Ciudad de Buenos Aires), Comodoro Rivadavia (Chubut), Neuquén, Mendoza y Las Heras (Santa Cruz).
- Los ingresos por ventas de la Compañía presentan un crecimiento del 20% en términos reales durante 2022 y del 22% en 2023. El margen bruto fue del 21.6% para el ejercicio finalizado en diciembre de 2023. En tanto que el margen operativo que fue del 6.7%.
- La Compañía presenta una adecuada capitalización, representando los pasivos el 55% del activo. La Cobertura de Gastos Financieros (CGF) arroja un resultado de 6.39.
- La empresa adoptaría una política de endeudamiento de tal manera que la CGF resulte superior a 4 lo que le permitiría cubrir el pago de intereses holgadamente y contar con un excedente para cancelar deuda.
- Se estima que el flujo depurado de utilidades es de USD 6 millones. Por lo tanto, dependiendo de la tasa promedio de financiamiento resultará el endeudamiento de mediano plazo máximo total de la Empresa.

Analista Responsable	Gustavo Reyes greyes@evaluadora.com
Consejo de Calificación	Murat Nakas Hernán Arguiz Gustavo Reyes
Manual de Calificación	Metodología de Calificación de deuda o instrumentos de deuda emitidos por empresas
Último Estado Contable	Estados Contables al 31 de Diciembre de 2023

RESUMEN DE LA CALIFICACIÓN

CLEAR PETROLEUM S.A. es una empresa de origen patagónico y de capitales argentinos. Surge en el año 1988 como respuesta a la demanda de servicios especializados en Transporte de Cargas y Servicios Petroleros a distintas Operadoras Productoras de Hidrocarburos desarrollando actividades de Exploración y Producción en la Cuenca del Golfo San Jorge. A partir del año 2006, la Compañía expandió su oferta hacia aquellos servicios de alto nivel de especialización y tecnología como Hot Oil, Flush By, Wire Line, Pulling, Work Over, Slickline, O&M; y al mismo tiempo también expandió la cobertura geográfica de los mismos asentándose en la Cuenca Neuquina.

Actualmente, la Empresa cuenta con 5 sedes: Central (Ciudad de Buenos Aires), Comodoro Rivadavia (Chubut), Neuquén, Mendoza y Las Heras (Santa Cruz). Sus bases operativas están situadas todas en Santa Cruz y son las siguientes: Los Perales, Cañadón Seco y Pico Truncado. A su vez, también tiene dos oficinas operativas: Catriel (Río Negro) y Rincón de los Sauces (Neuquén).

Entre los principales servicios que ofrece la empresa se destacan los Servicios de Torres, como Pulling, Workover y Flush By, el Servicio de Desparafinado y Bombeo, el Servicio de Wire line y Slick line, entre otros.

El **servicio de torres** se encuentra formado por tres actividades: servicios de vehículos de movilidad rápida (en adelante Flush By), servicios de Pulling y servicios de Workover.

El servicio de Pulling y de Workover, es un servicio de intervención y reparación de pozos de petróleo, gas, inyectores y sumideros tanto en yacimientos convencionales como no convencionales (Vaca Muerta). Dichas intervenciones conformen las actividades necesarias para la terminación, reparación limpieza o puesta en marcha del pozo.

La Compañía finaliza el año 2023 con 8 equipos de Pulling activos en la Cuenca del Golfo San Jorge, de los cuales 7 son propios y uno es alquilado y 2 equipos de Pulling en la Cuenca Neuquina.

Por el lado de los Workover, la Compañía termina el año 2023 con 2 equipos activos en la Cuenca del Golfo San Jorge y 5 equipos activos en la Cuenca Cuyana, 3 en Mendoza Sur y 2 en Mendoza Norte.

El servicio Flush By, es un equipo de Torre más versátil, compacto, que han sido diseñados para ejecutar intervenciones rápidas en pozos que requieran manipulación de varillas de bombeo. Los tiempos de operación son favorecidos gracias a que logran autodesmontarse, trasportarse por sus medios y automontarse favoreciendo la ejecución de una mayor cantidad de intervenciones.

En lo que respecta a los equipos de Flush By, la Compañía posee dos equipos en la Provincia de Santa Cruz y uno en la provincia de Chubut.

El **servicio de desparafinado y bombeo** es un servicio utilizado mediante el bombeo de agua, petróleo o algún derivado a altas temperaturas para la desincrustación de cañerías parafinadas, desplazamiento de fluidos, tapones

asfaltenicos y parafinicos en piping/tubing de producción y bombas de profundidad.

La Compañía cuenta con 17 equipos de Desparafinado y Bombeo y un equipo de Motobomba. Todos los equipos son construidos en la base de Comodoro Rivadavia.

El **servicio de Wire line y Slick line** es utilizado para la intervención en pozos productores o inyectores de agua para la realización de mediciones, registros y calibración de válvulas.

Con sus distintos contratos de Wire Line y Slick Line, la Compañía mantiene presencia en las provincias de Santa Cruz, Chubut, Mendoza y Neuquén

Para la prestación de estos servicios la Compañía cuenta con 19 equipos en la Cuenca del Golfo San Jorge y 11 equipos en la Cuenca Norte. (Neuquén/Mendoza)

La unidad de negocios **O&M** brinda servicios de recorredores de campo, operadores de planta, personal de tareas generales, mantenimiento mecánico, eléctrico y de instalaciones como así también el servicio de transporte y bacheó de productos químicos para la empresa CGC en la provincia de Santa Cruz, dicho servicio es prestado por 240 empleados directamente.

La unidad de **servicios de transportes** es el servicio más antiguo de la Compañía con 30 años, incluye la prestación de camiones portavolquetes y volquetes necesarios para el traslado de lodos y cutting de perforación en operaciones de locación seca como así también una flota equipada con equipos de vacío y tanques para el traslado de cargas líquidas y sólidas a equipos de torres. También se incluye en este negocio el servicio de DTM (Desmontaje, traslado y montaje) prestado a la empresa AESA en la provincia de Chubut.

La empresa constantemente licita nuevos contratos donde establece sus precios por los servicios, luego por un sistema de polinómicas que se encuentran preestablecidas en cada uno de los contratos acordados con los clientes se ajustan constantemente los mismos. Esto le permite mantener el valor de su facturación en términos reales.

Con respecto a los ingresos por ventas de la Compañía, los mismos presentan un crecimiento del 20% en términos reales durante 2022 y del 22% en 2023. En este último año, se han mantenido los plazos de cobranza, con YPF pagando por transferencia bancaria a los 30 días de la fecha de presentación de las facturas y con CGC transfiriendo, a los 30/35 días de presentadas las facturas.

El margen bruto fue del 21.6% para el ejercicio finalizado en diciembre de 2023. En tanto que el margen operativo que fue del 6.7%.

La Compañía presenta una adecuada capitalización, representando los pasivos el 55% del activo. Los pasivos de largo plazo (patrimonio y pasivo no corriente) ascienden al 58% del activo, en tanto que los activos fijos también

son el 44% del mismo mostrando equilibrio entre los activos de largo plazo y su financiamiento.

El 9% del pasivo de la Compañía está compuesto por deuda bancaria y financiera y el 27% por deudas comerciales con proveedores. El resto de los pasivos están representados por deudas fiscales, remuneraciones y pasivos por impuestos diferidos.

La liquidez corriente es adecuada con un coeficiente de 1,15.

Análisis Previo para la Calificación de Títulos Valores

Prueba de corte

En función de la estimación de la Cobertura de Corte (6.39), no corresponde calificar a la empresa en categoría D, pudiendo aplicarse los pasos previstos en los Procedimientos Normales de Calificación del citado Manual.

Procedimientos Normales de Calificación

a) Calificación Preliminar de la Capacidad de Pago

a.1) Cobertura de gastos financieros (CGF)

La CGF arroja un resultado de 6.39, considerando los datos de los estados contables cerrados en diciembre de 2023, 2022 y 2021. La rentabilidad sobre activos considerada fue de 13.0%. El flujo histórico depurado de utilidades otorga una moderada cobertura a los servicios de intereses de la deuda.

a.2) Grado de Riesgo de la Industria

El 2023 fue otro año de crecimiento en la producción hidrocarburífera, especialmente en petróleo, alcanzando en diciembre una producción de casi 650.000 barriles diarios en promedio del año. Se trata así del mayor nivel de producción desde el año 2008. Este récord de producción se ve traccionado fundamentalmente por el crecimiento del no convencional, en especial en la zona de Vaca Muerta, teniendo dicho tipo de producción cada vez mayor porcentaje de injerencia en el total.

Con el cambio de Gobierno se espera que Argentina experimente una reorientación en el sector petrolero hacia proyectos más rentables y de mayor potencial de crecimiento, como Vaca Muerta, mientras se desvincula de activos maduros. Esta estrategia podría tener implicaciones positivas en términos de desarrollo económico y creación de empleo, especialmente a nivel local y para las pymes involucradas en la industria petrolera.

Por lo que se espera que YPF, la principal empresa productora del país, concentre la mayor parte de sus inversiones en el desarrollo de Vaca Muerta, un yacimiento de shale de gran potencial en la provincia de Neuquén. Esto indica una apuesta por una fuente de energía que se percibe como más rentable y de mayor potencial de crecimiento. YPF bajo su nueva conducción

planea desprenderse de 55 áreas de producción de petróleo convencional ubicadas fuera de Vaca Muerta. Estas áreas se consideran maduras, lo que significa que han alcanzado su pico óptimo de producción. Esta decisión implica una reorientación de los recursos hacia proyectos más rentables y de mayor potencial de crecimiento.

Como contraparte la situación mencionada en el párrafo anterior, YPF se compromete a colaborar activamente con el desarrollo local y a garantizar los puestos de trabajo durante la transición. Además, se sugiere que la transferencia de estos activos podría beneficiar a nuevas pymes locales, lo que podría tener un impacto positivo en la economía regional y en la generación de empleo.

Por otro lado, YPF, manifestó la intención de devolver a la provincia de Santa Cruz y Chubut yacimientos maduros en los cuales no tendría interés de producir, lo que abre un nuevo espectro de producción para empresas menores interesadas en la explotación de los mismos, con el consecuente crecimiento de la producción y de la actividad petrolera en la Cuenca.

Otra de las medidas incorporadas por el nuevo Gobierno, fue la eliminación del Barril Criollo, implementando la liberación y confluencia de los precios locales con los internacionales al sistema export / import parity.

Por último, en la industria petrolera en Argentina es posible identificar al menos 4 clases de riesgos:

- Riesgos económicos y de mercado: la volatilidad de los precios del petróleo en los mercados internacionales puede afectar la rentabilidad de las operaciones. Argentina, siendo un país con una economía emergente, también enfrenta riesgos relacionados con fluctuaciones cambiarias y políticas económicas que pueden impactar la inversión extranjera y local en el sector.
- Riesgos políticos y regulatorios: cambios en las políticas gubernamentales, regulaciones ambientales más estrictas, y la incertidumbre política pueden afectar la operación y expansión de la industria petrolera.
- Riesgos operativos y técnicos: la exploración y producción de petróleo implican desafíos técnicos significativos, especialmente en áreas remotas o en yacimientos no convencionales como Vaca Muerta. Los accidentes, derrames de petróleo, y otros incidentes operativos pueden tener graves consecuencias financieras y ambientales.
- Riesgos sindicales y sociales: la oposición de sindicatos, comunidades locales y grupos ambientalistas puede resultar en protestas, demoras en los proyectos, o incluso en su cancelación.

a.3) Posición de la Empresa en su Industria

Equipos de Torres

Pulling:

La Compañía presta servicios con 8 equipos de Pulling activos en la Cuenca del Golfo San Jorge y 2 equipos de Pulling en Cuenca Neuquina, posee un 13% del mercado a nivel país. Sus competidores principales incluyen a San Antonio International, Vener, Taquer y Quintana, destacando una intensa competitividad en este segmento.

Workover:

Por el lado de los Workover, la Compañía dispone de 2 equipos en la Cuenca del Golfo San Jorge y 5 equipos en la Cuenca Cuyana, subdivididos en 3 en Mendoza Sur y 2 en Mendoza Norte. Esta distribución le permite abarcar el 10% del mercado, enfrentándose a competidores de calibre como San Antonio International, DLS y Tronador.

Desparafinado y Bombeo:

La Empresa es un actor dominante en el mercado de desparafinado y bombeo con 17 equipos especializados y un equipo de motobomba adicionales. Junto con Rodial, se posiciona como líder entre los proveedores de estos servicios en Argentina.

Servicio de Wire line y Slick line:

La Compañía cuenta con 19 equipos en la Cuenca del Golfo San Jorge y 11 equipos en la Cuenca Norte. (Neuquén/Mendoza).

Por el lado de los Wireline, la Compañía posee el 56% del mercado siendo sus competidores Weatherford y Superior. En el caso del Slickline posee el 31% del mercado seguido por Seep y Exlog.

O&M:

La Compañía presta servicios a Compañía General de Combustibles en la Cuenca del Golfo San Jorge cubriendo distintas áreas de la operación y mantenimiento de los activos. En la provincia de Santa Cruz se posiciona dentro de los principales proveedores en dicho rubro, por detrás de AESA y Pecom, prestadores de servicios de YPF.

Servicios de transportes:

La Compañía ofrece soluciones de transporte robustas y especializadas, con una flota que incluye camiones portavolquetes y volquetes, así como equipos de vacío y tanques para el traslado de cargas líquidas y sólidas. Esta capacidad le otorga una posición de liderazgo en la Cuenca del Golfo, enfrentando competencia directa de CAM.

El posicionamiento mencionado de los distintos servicios que presta la Compañía reflejan la posición competitiva en la industria de servicios petroleros, destacando su diversificación operativa, ya que es una de las pocas prestadoras de servicios petroleros en cubrir una gama de servicios tan diversos logrando mantenerse como líder en múltiples segmentos del mercado.

a.4) Características de la Administración y Propiedad

La composición accionaria mayoritaria pertenece a Nazareno López y Emiliano López que cuentan cada uno con 30% del paquete accionario total, mientras que el restante 40% pertenece al actual Presidente de la Compañía Juan Ignacio González Pedroso con 20% del total accionario y el restante 20% corresponde al Vicepresidente Alberto Marcelino Destefanis.

Clear Petroleum S.A. no posee Sociedades controladas.

El Directorio lo integran el Presidente de la Compañía, Juan Ignacio González Pedroso y el Vicepresidente Alberto Destefanis.

De acuerdo con la visión de la Compañía, el año 2024 plantea nuevos desafíos para Clear Petroleum. Además de mantener la cantidad y calidad de los servicios prestados, debe contribuir con sus servicios al desarrollo del No Convencional, tanto en Vaca Muerta (Neuquén) como en Palermo Aike (Santa Cruz).

La desregulación del precio del combustible, el valor del barril de petróleo, la liberación de las exportaciones y la devaluación del peso son factores que fomentan e incentivan las inversiones en el mercado petrolero, promoviendo el crecimiento de las actividades de la sociedad para satisfacer la demanda de servicios requeridos.

La intención de YPF de desprenderse de ciertas áreas convencionales puede abrir una oportunidad de negocio para empresas locales. En Chubut se espera que YPF retenga el área de Manantiales Behr, que representa aproximadamente un 85 % de su actividad en esa zona. Esto significa que Clear no sufriría una disminución en los servicios prestados en dicha provincia. Por otro lado, en Santa Cruz, aún no hay certezas sobre las áreas que YPF podría desprenderse.

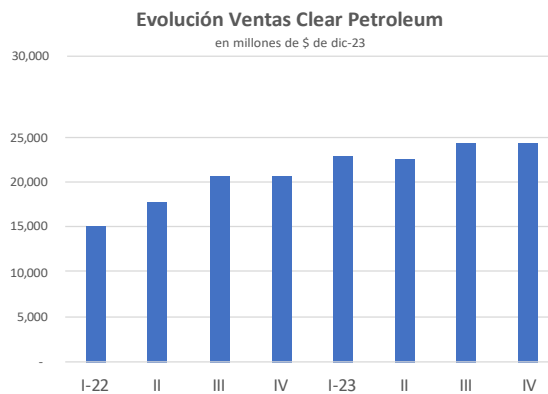
Esta última situación plantea una oportunidad para las empresas que aspiren a quedarse con la posibilidad de operar alguna de las 55 áreas de las cuales se desprenderá la Compañía estatal. Teniendo en cuenta este panorama, Clear contrató profesionales a efectos de analizar las viabilidades de las áreas y su posible desarrollo.

Paralelamente, YPF se ha comprometido a colaborar activamente con el desarrollo local y a garantizar los puestos de trabajo durante la transición, lo cual minimizaría el impacto negativo que esta situación tendría en los servicios prestados por Clear Petroleum en esas áreas.

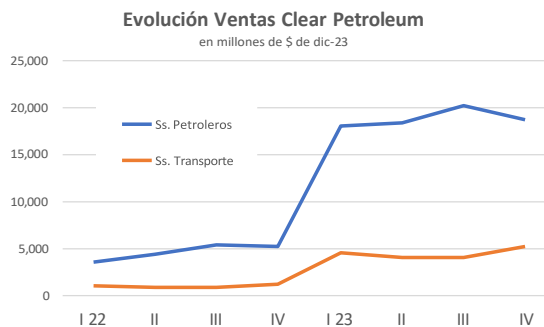
Indicadores Económicos y Financieros

A pesar del contexto de inestabilidad macroeconómica, en los últimos dos años la Empresa registró un importante crecimiento anual en términos reales de sus ingresos por ventas de servicios: 20% durante 2022 y 22% en 2023.

El siguiente gráfico muestra la evolución de las ventas trimestrales (expresadas a precios constantes de diciembre de 2023). Se observa un crecimiento casi constante de estos ingresos de la Compañía a lo largo de los últimos dos años.



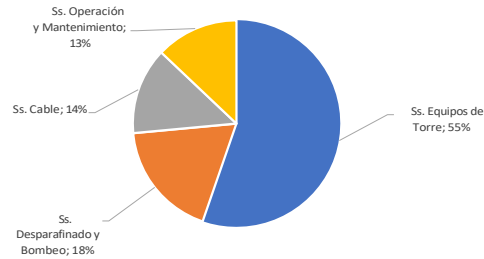
Dentro de las ventas, en los últimos años las que representan a servicios petroleros han ganado terreno frente a los ingresos provenientes de servicios de transporte (actividad original de la Compañía).



El principal cliente de Clear Petroleum es YPF S.A. que representa cerca del 79,6% del total de ventas, seguido por Compañía General de Combustibles (13.29%) y Astra Evangelista S.A. (5.76%).

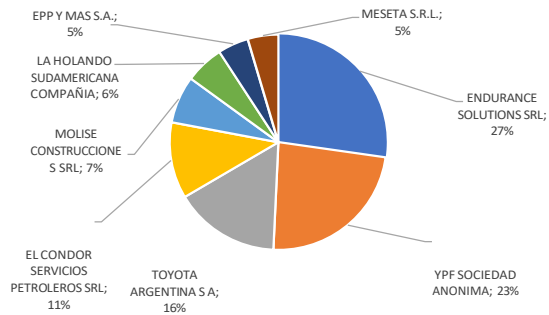
Entre los servicios petroleros, se destacan fundamentalmente los servicios de intervención de pozos con equipos de Torres ya que representan más del 50% del total de ingresos por este tipo de servicios.

Share en las Ventas de Ss. Petroleros



La participación de los proveedores de la Compañía se encuentra bastante diversificada como puede apreciarse en el siguiente gráfico.

Share en las compras de Proveedores



La Compañía tiene una moderada variabilidad de la rentabilidad. Presenta un coeficiente de variación del 44.0%, resultante de un desvío estándar de la rentabilidad de 5.7% y una rentabilidad promedio sobre activos de 13.0%.

Se considera adecuado el calce de plazos de la Compañía. El plazo para amortizar la deuda superior a un año resulta menor a 1 mes, dado que la deuda no corriente ascendería a \$ 959,4 millones, y la utilidad neta esperada a \$ 10.130 millones.

Es adecuada la liquidez que presenta la Compañía. El coeficiente de liquidez ácida es de 1.15 y el de liquidez proyectada 0.97.

La rentabilidad sobre patrimonio es favorable. En los últimos tres años la menor rentabilidad sobre el patrimonio fue 10.8% y correspondió al ejercicio finalizado en diciembre de 2022.

El coeficiente de endeudamiento se ubicó a diciembre de 2023 en 34%, resultante del cociente entre un pasivo total de \$ 7.068 millones y un activo total de \$ 20.667 millones. El índice de endeudamiento bajó un 12% con respecto al ejercicio anterior.

Dado que los resultados no operativos fueron negativos en el último ejercicio, los mismos no condicionaron los resultados totales positivos registrados por la Compañía en el último ejercicio.

a.5) Análisis de Sensibilidad

La Cobertura de Gastos Financieros (CGF) proyectada se define como el cociente entre el flujo de utilidades esperadas antes de impuestos e intereses y los gastos financieros. En tanto, que la cobertura de servicio de deuda (CSD) se define con el flujo libre de fondos antes de atender los compromisos de servicios de capital de la deuda de la Compañía. El escenario base considerado fue el siguiente:

(i) La inflación promedio se proyecta en niveles similares a los actuales para el 2024, y luego presente un sendero decreciente.

(ii) El volumen de clientes de la Compañía se mantiene constante para los próximos ejercicios.

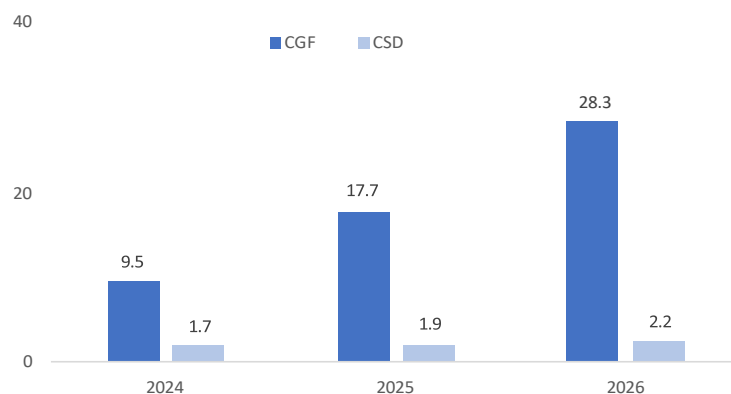
(iii) Los gastos de almacenaje, fletes, impuestos, servicios de terceros, se mantienen constantes en relación a las ventas para todos los años proyectados.

(iv) Los costos de administración, básicamente sueldos, alquileres, honorarios profesionales, y otros gastos, crecen en función de los mayores precios.

(v) La Compañía mantiene los actuales plazos de cobro y pago con sus proveedores y clientes.

(vi) La deuda de corto plazo acompaña las necesidades de financiamiento del capital de trabajo de la Compañía. Estimando que la Compañía no tendría problemas para mantener las líneas de capital de trabajo con los bancos.

Evolución Cobertura Gastos Financieros y Servicio de Deuda



Características del Instrumento

La empresa adoptaría una política de endeudamiento de tal manera que la CGF resulte superior a 4 lo que le permitiría cubrir el pago de intereses holgadamente y contar con un excedente para cancelar deuda.

Se estima que el flujo depurado de utilidades es de USD 6 millones. Por lo tanto, dependiendo de la tasa promedio de financiamiento resultará el endeudamiento de mediano plazo máximo total de la Empresa.

d) Calificación Final

Se otorga la **CALIFICACIÓN FINAL en CATEGORÍA A** al endeudamiento de **CLEAR PETROLEUM S.A.**

ANEXO ESTADOS CONTABLES

Fecha	2,023	2,022	2,021
Meses	12	12	12
ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL			
Caja y bancos	226,954	440,662	975,935
Inversiones	372,466	2,105	32,192
Créditos por ventas	16,698,006	16,603,390	13,674,466
Bienes de Cambio	0	0	0
Otros Créditos	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	22,181,279	21,786,764	19,333,767
Bienes de uso	19,787,839	21,845,733	21,915,916
Otros Créditos	0	1,579,644	2,302,319
Inventarios	3,490,512	2,507,924	2,815,334
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	23,278,351	25,933,301	27,033,569
TOTAL ACTIVOS	45,459,630	47,720,065	46,367,336
Deuda Comerciales	0	0	0
Deudas bancarias y financieras	1,616,692	2,848,217	4,908,341
Remuneraciones y cargas sociales	8,053,012	9,924,945	7,425,417
Beneficios al personal a pagar	0	0	0
Pasivos fiscales	2,761,313	3,416,937	1,437,523
Provisiones	136,141	172,983	307,932
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	19,243,501	22,116,251	19,305,752
Deuda Comerciales	0	0	0
Deudas bancarias y financieras	601,862	1,818,712	1,941,803
Pasivos Fiscales	18,829	162,732	537,498
Beneficios al personal a pagar	68,245	392,153	1,773,372
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	5,548,481	7,442,195	8,927,734
TOTAL PASIVOS	24,791,983	29,558,446	28,233,486
PATRIMONIO NETO	20,667,648	18,161,618	18,133,850
ESTADO DE RESULTADOS			
Ventas netas de bs y serv	99,059,887	81,087,882	67,845,830
Costos de ventas de bs y serv	-77,635,296	-66,941,383	-56,088,232
RESULTADO BRUTO	21,424,591	14,146,499	11,757,599
Gastos de administración	-14,836,688	-12,433,967	-10,604,158
Otros ingresos y egresos operativos	0	0	0
RESULTADO OPERATIVO	6,587,903	1,712,533	1,153,440
Otros ingresos y egresos	0	0	1,102,007
Gastos financieros	No disponible	No disponible	No disponible
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	6,587,903	1,712,533	1,153,440
Impuestos a las ganancias	-9,697	-1,012,859	-862,361
GANANCIA DEL EJERCICIO	2,581,828	211,928	64,493
Otros resultados integrales del ejercicio	0	0	0
GANANCIA INTEGRAL DEL EJERCICIO	2,581,828	211,928	64,493
Amortizaciones	3,139,843	3,366,826	2,268,886
RESULTADO EBITDA	9,727,746	5,079,359	3,422,326

ANEXO INDICADORES

Fecha	2,023	2,022	2,021
Meses	12	12	12
INDICADORES FINANCIEROS			
Indicadores de Liquidez			
Liquidez Corriente	1.15	0.99	1.00
Liquidez Acida	1.15	0.99	1.00
Días Bienes de Cambio	0.00	0.00	0.00
Días Deudores por Venta	61.53	74.74	73.57
Días Cuentas a Pagar	0.00	0.00	0.00
Duración Ciclo de Caja	61.53	74.74	73.57
Capital de Trabajo / Activo Total	0.06	-0.01	0.00
Indicadores de Solvencia			
Activo Fijo / Activo Total	44%	46%	47%
Pasivo No Corriente + PN / Activo Total	58%	54%	58%
Pasivo Total / Activo Total	55%	62%	61%
Pasivo Corriente / Pasivo Total	78%	75%	68%
Deuda ByF / Pasivo Total	9%	16%	24%
Deuda ByF CP / Deuda ByF Total	73%		
Indicadores de Cobertura			
CGF (Rdo Operativo)	No disponible	No disponible	No disponible
Deuda ByF Total / Rdo Operativo	0.23	0.92	2.00
Pasivo Total / (Ventas/365)	91	133	152
Deuda ByF Total / (Ventas/365)	8	21	37
Indicadores de Margenes			
Margen Bruto	21.6%	17.4%	17.3%
Margen Operativo + Amort.	9.8%	6.3%	5.0%
Margen Operativo	6.7%	2.1%	1.7%
Margen Despues Intereses	6.7%	2.1%	1.7%
Margen Final	2.6%	0.3%	0.1%
Indicadores de Rentabilidad			
ROA (Retorno s/Activos)	5.7%	0.4%	0.1%
ROE (Retorno s/Capital)	12.5%	1.2%	0.4%
Indicadores de Eficiencia			
Rotación de Activos Fijos	501%	371%	310%
Rotación de Activos Totales	218%	170%	146%

DEFINICION DE LA CALIFICACIÓN OTORGADA

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

INFORMACIÓN UTILIZADA

- Estados Contables a diciembre de 2023
- Otra información cuantitativa y cualitativa relevante de la Compañía.

A la fecha, el Agente de Calificación no se ha tomado conocimiento de hechos que impliquen una alteración significativa de la situación económica - financiera de CLEAR PETROLEUM S.A., por lo tanto, generen un aumento del riesgo para los acreedores actuales o futuros de la empresa.

La información cuantitativa y cualitativa suministrada por CLEAR PETROLEUM S.A. se ha tomado como verdadera, no responsabilizándose la Calificadora de los errores posibles que esta información pudiera contener.

Este Dictamen de Calificación no debe considerarse una recomendación para adquirir, negociar o vender los Títulos emitidos o a ser emitidos por la empresa, sino como una información adicional a ser tenida en cuenta por los acreedores presentes o futuros de la empresa.