

# Ferreycorp S.A.A. & Subsidiarias

## Fundamentos

Las clasificaciones de riesgo asignadas a Ferreycorp S.A.A. (en adelante, Ferreycorp o el Grupo) se sustentan principalmente en lo siguiente:

**Liderazgo en el mercado:** Ferreycorp se consolida como el grupo líder en la comercialización de bienes de capital en el Perú, respaldado por una amplia oferta de productos de alta calidad y un servicio postventa de clase mundial, con una cobertura geográfica extendida. Su estrategia comercial y su capacidad de atención han permitido que Caterpillar, la principal marca representada (75.3% del total de los ingresos consolidados en 2025), mantenga el liderazgo nacional con una participación del 43%, según valores FOB.

Desde 1942, Ferreycorp es representante exclusivo de Caterpillar (A+ por *Fitch Ratings*) en el Perú, marca líder mundial en la fabricación de maquinaria pesada para los sectores de minería y construcción. Desde 2010, esta representación se amplió a países de Centroamérica, fortaleciendo su presencia regional y consolidando una relación estratégica de largo plazo.

El Grupo se beneficia de la calidad y prestigio de Caterpillar, así como de su soporte tecnológico, capacitación continua y respaldo financiero, clave durante periodos de desaceleración económica. Dicho respaldo incluye líneas de crédito por US\$213.0 MM, lo que refuerza la liquidez y flexibilidad financiera.

**Resiliencia en el modelo de negocio:** En 2025, el Grupo concentró el 79.5% de sus ingresos en minería y construcción, sectores claves de nuestra economía. Su liderazgo le ha permitido construir un importante parque de más de 36,000 máquinas y motores Caterpillar establecidos en los 11 principales yacimientos mineros del país. Esto le garantiza una demanda sostenida de repuestos y servicios, principal línea de negocio (53.3% de los ingresos en 2025 vs. 33.0% en 2011), fortaleciendo la sostenibilidad del negocio y volviéndola resiliente ante *shocks* económicos.

Así, en el último quinquenio, sus ingresos crecieron a un ritmo superior al PBI de los sectores de minería y construcción (+10.8% vs. +1.8% y +4.4%, respectivamente).

**Sólido desempeño:** En el último quinquenio, los ingresos de Ferreycorp crecieron a una tasa promedio anual del 10.8%, impulsados por la línea de repuestos y servicios, de mayor margen. Paralelamente, la optimización de su portafolio y la eficiencia en la estructura de costos ha permitido una mejora de los márgenes. Como resultado, el EBITDA consolidado creció a una tasa anual promedio de 8.9%, alcanzando un nivel récord en 2024. Por su parte, en 2025, los ingresos crecieron 2.8% interanual, impulsados por las ventas de maquinaria para la gran minería, en un contexto de reactivación económica. El EBITDA alcanzó S/ 920.2 MM (-17.4% respecto al 2024), con un margen de 11.8% (14.7% en 2024). Dicha reducción se debió al efecto del menor tipo de cambio (+10.6% de apreciación cambiaria), ya que sus precios están fijados en dólares, así como al cambio en el *mix* de ventas, con mayor participación de la línea de maquinaria, de menor margen. Asimismo, influyeron algunas operaciones puntuales con márgenes inferiores al promedio ante la presión de la mayor competencia y a un incremento en los gastos asociados al mayor nivel de ventas.

Para 2026, se espera un crecimiento moderado en los ingresos, en un entorno de precios favorables de los minerales que continuaría incentivando a las empresas mineras a elevar su productividad y ampliar su capacidad, así como la ejecución de nuevos proyectos mineros de gran escala y obras de infraestructura relevantes. En este contexto, se incrementaría la participación de maquinaria, lo que sostendría la demanda de la línea de repuestos y servicios, permitiendo mantener los márgenes operativos dentro del rango esperado por la Clasificadora. No obstante, el escenario dependerá de la estabilidad política tras las elecciones, el control de la minería ilegal

Ratings	Actual	Anterior
Acciones Comunes <sup>1</sup>	1a(pe)	1a(pe)
Obligaciones de CP <sup>1</sup>	CP-1(pe)	CP-1(pe)
Obligaciones de LP <sup>1</sup>	AA(pe)	AA(pe)

Con información financiera auditada a diciembre 2025.

<sup>1</sup>Clasificaciones otorgadas en Comités de fechas 28/04/2026 y 20/11/2025.

## Perspectiva

Estable

## Indicadores Financieros

(Cifras en miles de soles)	Dic-23	Dic-24	Dic-25
Ventas Netas	6,944,511	7,582,980	7,792,426
EBITDA	942,716	1,113,687	920,187
Flujo de Caja Operativo (FCO)	364,747	1,047,735	938,371
Deuda Financiera Ajustada	2,834,985	2,884,402	2,832,294
Caja y Equivalentes	219,097	248,259	280,218
Deuda Financiera Ajustada Neta / EBITDA	2.8x	2.4x	2.8x
EBITDA / Gastos Financieros Totales	8.6x	8.8x	7.5x

Fuente: Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias

## Metodologías Aplicadas

Metodología Maestra de Empresas no Financieras (03-2022).

## Analistas

Carolina Ortiz de Zevallos  
[carolina.ozr@aai.com.pe](mailto:carolina.ozr@aai.com.pe)

Johanna Izquierdo  
[johannaizquierdo@aai.com.pe](mailto:johannaizquierdo@aai.com.pe)

T. (511) 444 5588

y la mayor competencia en el mercado, ante la creciente participación de equipos de origen chino.

**Adecuada liquidez:** A diciembre 2025, la liquidez corriente se situó en 1.53x, en línea con los niveles del último quinquenio y acorde a un modelo de negocio intensivo en capital de trabajo, dada la necesidad de financiar inventarios e infraestructura, y a que el Grupo no otorga créditos de largo plazo, salvo casos puntuales. Asimismo, Ferreycorp mantiene una política de financiamiento balanceada (50% de deuda corriente y 50% no corriente), orientada a preservar una sólida flexibilidad financiera. Al cierre del 2025, la deuda de corto plazo representó el 53.8% del total (56.9% a diciembre del 2024), nivel cercano a su política; no obstante, se esperaría una ligera convergencia adicional en línea con el proceso de reperfilamiento de obligaciones en un contexto de menores tasas, lo que contribuiría a optimizar el perfil de vencimientos y fortalecer su posición financiera.

**Bajo nivel de apalancamiento y holgados ratios de cobertura:** A pesar del significativo crecimiento del EBITDA, de S/ 684.3 MM en 2019 a S/ 920.2 MM en 2025, tras haber alcanzado S/ 1,113.7 MM en 2024, la deuda financiera se mantuvo estable en torno a S/ 2,000 MM. Esto ha permitido reducir progresivamente su nivel de apalancamiento, pasando de un ratio de 3.1x a diciembre 2019, a un nivel de 2.3x a diciembre 2025 (2.1x a diciembre 2024), y de 4.5x a 2.8x su apalancamiento ajustado neto, en el mismo periodo (2.4x a diciembre 2024). Asimismo, Ferreycorp ha mantenido holgados ratios de cobertura de intereses, alcanzando un ratio de 7.5x (7.1x en 2019 y de 8.8x en 2024).

**Buen desempeño de las acciones:** En el último quinquenio, Ferreycorp ha mantenido un crecimiento sostenido de sus utilidades, con una tasa promedio anual del 27.3%, lo que le ha permitido distribuir dividendos de manera consistente, con un *payout* promedio del 60.0% de las utilidades anuales de libre disponibilidad. Esta política ha fortalecido su estructura de capital y contribuido al aumento del valor de sus acciones, que registraron un alza del 33.1% respecto a diciembre 2024, impulsados por el mayor dinamismo económico, reflejando así un sólido desempeño. Asimismo, su acción mantiene una frecuencia de negociación del 100%, consolidándose como una de las más líquidas de la Bolsa de Valores de Lima (BVL).

Entre los riesgos identificados, la Clasificadora destaca la dependencia del ciclo de inversión minera, así como riesgos políticos y regulatorios que podrían afectar la ejecución de proyectos. Asimismo, factores geopolíticos y el creciente peso de la inversión china en sectores clave, junto con la mayor presencia de proveedores de menor costo, podrían intensificar la competencia y presionar los márgenes de Ferreycorp.

No obstante, la perspectiva se mantiene estable, respaldada por el sólido posicionamiento del Grupo, el importante *backlog* de proyectos de inversión privada, especialmente en minería y construcción, y las expectativas de crecimiento sostenido de la inversión privada y pública en los próximos años.

### ¿Qué podría modificar las clasificaciones asignadas?

Una acción negativa de clasificación podría darse si la demanda se ve afectada por un deterioro en el posicionamiento de Caterpillar que reduzca su *market share*, y/o por un deterioro persistente en los márgenes, que impacte la generación y rentabilidad de Ferreycorp más allá de lo sensibilizado por la Clasificadora, manteniendo de manera sostenida un endeudamiento ajustado neto superior a 3.0x. Asimismo, un cambio en la política de dividendos o un mayor deterioro en la liquidez corriente también podrían afectar negativamente las clasificaciones.

De otro lado, una acción positiva podría producirse la demanda se incrementa por encima de lo proyectado y la generación del EBITDA permite mantener un endeudamiento ajustado neto inferior a 2.0x de manera sostenida, junto con una mayor diversificación sectorial y/o geográfica hacia mercados con grado de inversión.

**Perfil**

Ferreycorp es el *holding* líder en la comercialización de bienes de capital y servicios complementarios en el Perú (91.5% de los ingresos consolidados) y en otros países de Latinoamérica. Desde 1942, representa de manera exclusiva a Caterpillar en el mercado peruano y, en 2010, amplió su distribución a Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Belice), marcando el inicio de su internacionalización.

Con más de 80 años, ha consolidado una relación estratégica con Caterpillar, basada en la comercialización de su línea de maquinaria pesada “*prime*” y repuestos, brindando garantía de fábrica y prestando servicios postventa especializados.

En 2014, adquirió Trex, distribuidor de grúas y equipos portuarios, expandiendo su presencia a Chile, Ecuador y Colombia. Así, a medida que extendía su alcance regional, asumió la distribución de marcas complementarias, ampliando su portafolio comercial y fortaleciendo sus relaciones de largo plazo.

Actualmente, además de Caterpillar, comercializa marcas como Metso (equipos para agregados de construcción), Paus (minería subterránea), Massey Ferguson (tractores agrícolas), Tadano (grúas), 3M (seguridad industrial), Chevron (lubricantes) y Goodyear (llantas), entre otras.

El Grupo estructura sus operaciones en tres divisiones de negocios: i) Distribuidores de Caterpillar y marcas aliadas en Perú (Ferreyros, Unimaq, Orvisa); ii) Distribuidores de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica (Gentrac, General de Equipos y Motored); y, iii) Negocios complementarios (Soltrak, Trex, Fargo, Forbis y Vixora).

Unimaq atiende el segmento de maquinaria ligera, mientras que Orvisa ofrece el portafolio completo en la selva, beneficiándose de incentivos tributarios.

**Estrategia:** Ferreycorp mantiene una estrategia orientada a consolidar su liderazgo en el mercado peruano y regional de bienes de capital, combinando un portafolio de productos de alta calidad con un servicio postventa de clase mundial. Su modelo *one stop shop* le permite ofrecer una propuesta diferenciada, integrando la comercialización de equipos con la venta de repuestos y servicios especializados.

El crecimiento del Grupo se sustenta en la incorporación de nuevas líneas y mercados complementarios que generen sinergias con su portafolio actual, evitando competir con Caterpillar y asegurando un adecuado balance entre rentabilidad y una oferta de alto valor para sus clientes. Asimismo, prioriza la transformación digital y la optimización de recursos para fortalecer su competitividad y eficiencia operativa.

En este marco, destaca la plataforma digital Parts.Cat.Com (PCC) para la compra de repuestos en línea, alcanzando una penetración promedio del 68%, posicionándolo entre los distribuidores Caterpillar con mayor nivel de digitalización a nivel mundial. En 2023, implementó un sistema de automatización en el ingreso, almacenamiento y extracción de pedidos de piezas menores en su Centro de Distribución de Repuestos (CDR). Asimismo, en 2024, incorporó la tecnología AutoStore, ampliando su capacidad de almacenamiento de 700 mil a 1.2 MM, con un 65% de operaciones automatizadas.

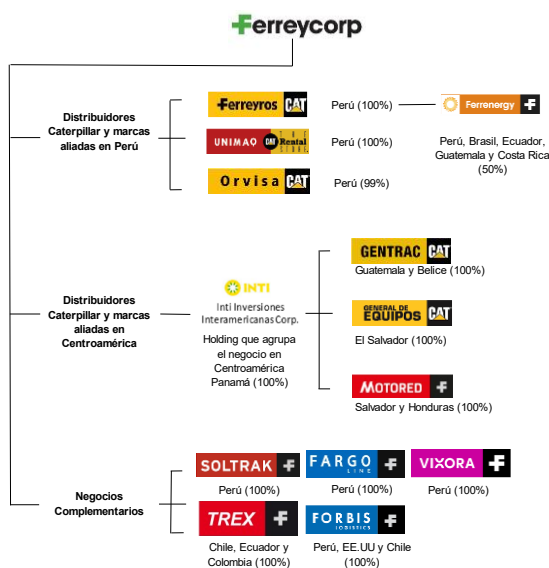
Paralelamente, Ferreycorp continúa invirtiendo en la expansión de su red de talleres y en la formación de técnicos especializados, reforzando su cobertura nacional y su capacidad de atención postventa. En línea con ello, destacó la ampliación del Complejo de Operaciones en La Joya (Arequipa), con un taller de componentes eléctricos con certificación *world class* de Caterpillar.

**Entorno Competitivo**

Las empresas de bienes de capital mantienen una estrecha correlación con el desempeño económico, siendo determinantes los niveles de PBI y la inversión pública y privada.

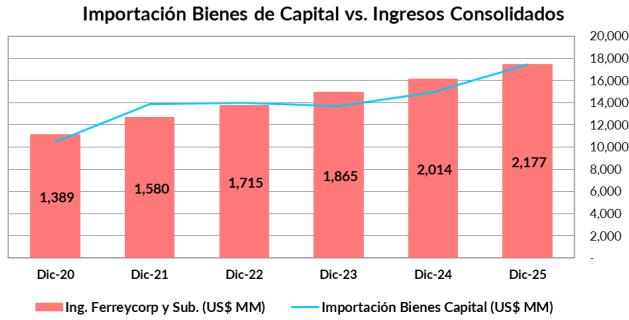
En 2025, la economía peruana creció 3.4% interanual, impulsada por el dinamismo del gasto privado, favorecido por la mayor generación de empleo formal, un entorno de inflación controlada y condiciones financieras más favorables.

En este contexto, las importaciones de bienes de capital alcanzaron US\$17,467 MM (+17.0% interanual), impulsadas principalmente por el incremento en maquinaria pesada, equipos de transporte y partes de maquinaria industrial, lo que se tradujo en un crecimiento



Ferreyros, su principal subsidiaria, especialista en la comercialización de maquinaria pesada, representó el 68.0% de los ingresos consolidados en 2025. Por su parte,

de 8.1% en los ingresos consolidados de Ferreycorp (en US\$).



Fuente: BCRP, Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Elaboración: A&A.

El PBI minero creció en 1.8% interanual, debido a la mayor producción de cobre, oro y zinc, asociada al incremento en los niveles de extracción en operaciones clave como Las Bambas y Chinalco, así como a mejores leyes, en un entorno de precios elevados de los minerales.

Por su parte, el sector construcción, segundo en importancia para el Grupo, creció 6.7% interanual, su mejor desempeño desde 2021, impulsado por el avance de las obras privadas y públicas, particularmente en infraestructura vial, saneamiento y edificaciones regionales.

Durante 2025, la inversión privada creció 10.0% interanual, debido a la mayor inversión no residencial, en línea con la aceleración de la inversión minera, orientada a grandes proyectos, obras de ampliación y renovación de la capacidad instalada. Estas inversiones ascendieron a US\$6,225 MM, destacando Antamina (US\$696 MM), Southern Perú (US\$593 MM) y Las Bambas (US\$571 MM).

En el componente no minero, destacó el avance de las obras de la Línea 2 y el ramal de la Línea 4 del Metro de Lima, que representaron una inversión total de US\$5.3 mil millones.

En cuanto a la inversión residencial, esta se vio respaldada por el dinamismo de la autoconstrucción y del sector inmobiliario, en línea con la recuperación de ingresos de los hogares, la reducción de precios de materiales de construcción y el crecimiento del crédito hipotecario.

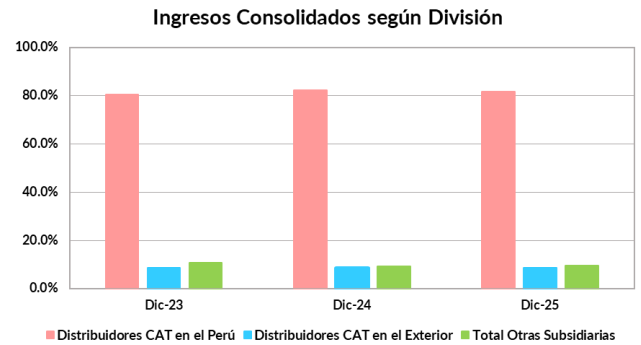
En tanto, la inversión pública creció 5.7% interanual, impulsada por los gobiernos subnacionales. No obstante, el crecimiento fue limitado por la menor ejecución del Gobierno Nacional.

## Operaciones

En 2025, los ingresos consolidados del Grupo alcanzaron S/ 7,792.4 MM, registrando un crecimiento del 2.8% respecto del 2024 (+8.1% en dólares).

La línea Caterpillar continuó siendo la principal fuente de ingresos, explicando el 75.3% del total.

La división de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú concentró el 81.7% de los ingresos consolidados y el 88.8% del EBITDA. Por su parte, la división en Centroamérica representó el 8.7% y 8.7%, mientras que la división de negocios complementarios, el 9.6% y 2.5%, respectivamente.



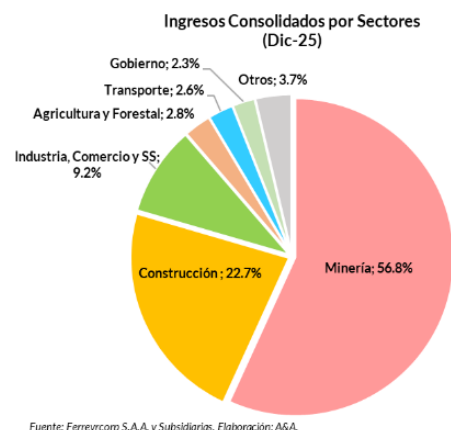
Fuente: Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Elaboración: A&A.

En los últimos años, la competencia se ha intensificado y el segmento de gran minería se encuentra dominado por Caterpillar y Komatsu, cada uno con participaciones de mercado de alrededor del 50%. No obstante, en términos de valores FOB, Ferreycorp mantuvo el liderazgo, con Caterpillar concentrando el 43% de las importaciones en 2025.

Por sector, Caterpillar registró una participación de 50% frente al 32% del principal competidor en minería de tajo abierto (en unidades), 60% frente al 20% en minería subterránea (en valores FOB), 40% frente al 13% en construcción pesada (en valores FOB) y 39% frente al 31% en construcción ligera (en unidades). Las participaciones, calculadas en valores FOB, reflejan únicamente el nivel de importaciones y no necesariamente la operatividad de las unidades.

Otros competidores incluyen a Hyundai, Cummins, Volvo, Modasa, Mobil, Castrol, Valvoline, Michelin, Shell, Vistony, Samsung SDS Global, entre otros.

Por sector económico, los ingresos se distribuyeron principalmente en minería (56.8%) y construcción (22.7%).



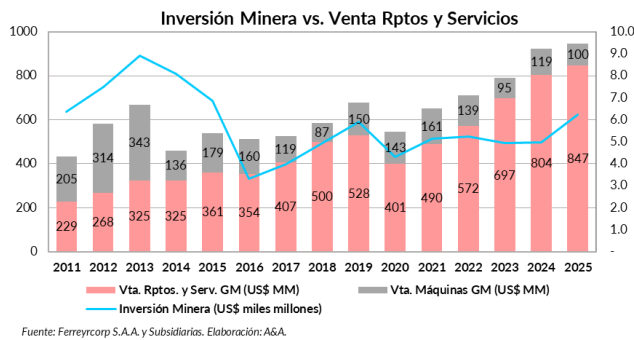
Fuente: Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Elaboración: A&A.

El Grupo mantiene relaciones comerciales con las principales mineras y constructoras del país, reflejando una base diversificada de clientes. Asimismo, cuenta con más de 7,887 proveedores registrados, principalmente locales; sin embargo, el 71% de las compras provienen de proveedores internacionales, en línea con su rol de distribuidor de marcas globales.

Ferreycorp dispone de una amplia cobertura a nivel nacional con 55 puntos de atención en 25 localidades del país, presencia en *sites* mineros y de construcción, 15 talleres, incluidos dos Centros de Reparaciones de Componentes (CRC) en Lima y Arequipa certificados como talleres de clase mundial, y un Centro de Distribución de Repuestos (CDR) que opera 24/7.

En 2023, fue uno de los tres *dealers* a nivel mundial en obtener medallas de oro en las cinco categorías evaluadas por Caterpillar; en 2025, obtuvo dicho reconocimiento en cuatro de ellas.

Estos reconocimientos, junto con la calidad de sus productos y su sólido servicio postventa, le ha permitido consolidar su liderazgo. Actualmente, gestiona un parque de más de 36,000 máquinas y motores Caterpillar, asegurando una demanda sostenida de repuestos y servicios, que refuerza la sostenibilidad y resiliencia del negocio ante *shocks* económicos.

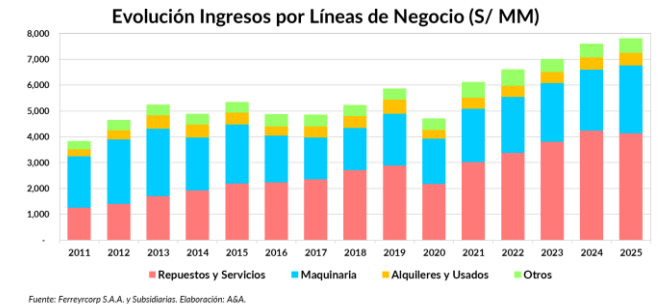


En términos de estructura de ingresos, la línea de repuestos y servicios se consolidó como la principal fuente, representando el 53.3% de los ingresos consolidados en 2025 (33.0% en 2011), línea con mayores márgenes frente a la línea de maquinaria y equipos (33.7% de los ingresos).

No obstante, el crecimiento alcanzado frente al 2024 (+2.8% interanual), estuvo impulsado por el mayor dinamismo en la venta de maquinaria y equipos (+10.8%) a clientes de la gran minería y otros sectores, en línea con las operaciones a plena capacidad en las minas y la reactivación de proyectos ante los altos precios de los minerales. Asimismo, por el crecimiento de la línea de ventas del exterior (+5.1%) y alquileres y usados (+4.4%).

Por el contrario, la línea de repuestos y servicios se redujo ligeramente en 2.2%, debido al efecto del tipo de cambio. Sin considerar dicho efecto cambiario, esta línea habría crecido aproximadamente 2.8%.

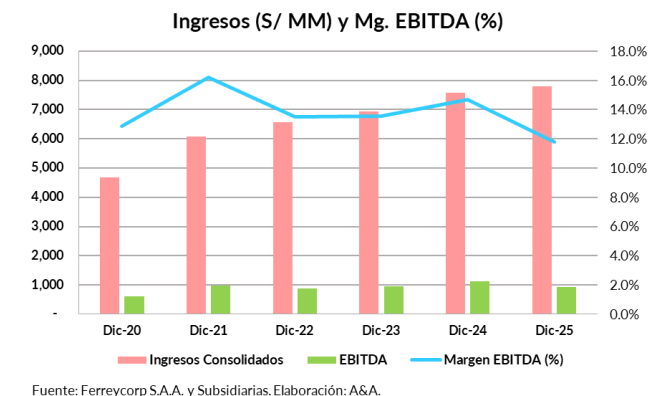
Es importante destacar que Ferreyros renovó por cinco años el contrato de mantenimiento y reparación (MARC) de la operación Quellaveco para el soporte de toda su flota Caterpillar. Este contrato, el más grande en su trayectoria, refuerza la visibilidad de ingresos recurrentes y la estabilidad de sus márgenes.



## Desempeño Financiero

**Resiliencia operativa, respaldada por su liderazgo, que le permite mantener coberturas holgadas en un entorno de menores márgenes y mayores costos.**

La Clasificadora resalta la sólida evolución de Ferreycorp, con un crecimiento anual promedio del 10.8% en ingresos durante el último quinquenio. En 2025, registró ingresos consolidados por S/ 7,792.4 MM (+2.8% interanual), impulsados por las mayores ventas de maquinaria destinadas a la gran minería y otros sectores, en línea con el mayor dinamismo económico, aunque parcialmente contrarrestados por el desempeño de la línea de repuestos y servicios.



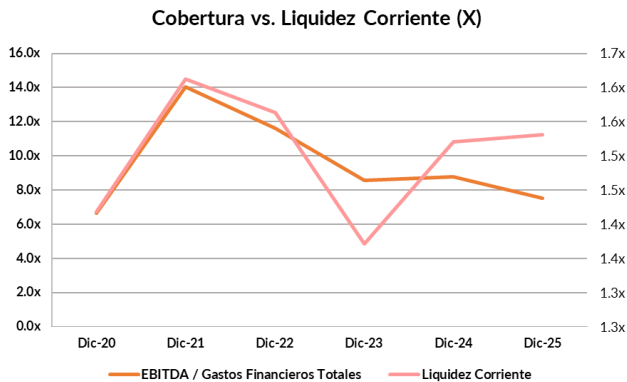
En los últimos años, el EBITDA ha mostrado una tendencia creciente, con una tasa de crecimiento anual promedio superior a la de los ingresos, alcanzado un récord histórico en 2024 de S/ 1,113.7 MM. Lo anterior, se explicó principalmente por: i) mayor participación de la línea de repuestos y servicios, con márgenes superiores a las demás líneas; y, ii) la optimización de costos y sinergias operativas derivadas del proceso de reorganización del portafolio.

No obstante, en 2025, el EBITDA se redujo en 17.4%, alcanzando S/ 920.2 MM, afectado principalmente por el menor tipo de cambio, el incremento de los gastos variables asociados al mayor nivel de ventas (concesiones comerciales y gastos de personal), así como por cambios en el mix de ventas, con una mayor participación de la línea de maquinaria, de menor margen. Adicionalmente, se realizaron operaciones puntuales con márgenes inferiores al promedio por razones estratégicas, en un contexto de mayor competencia. Al excluir el efecto cambiario, el EBITDA ajustado habría disminuido aproximadamente en 4.5%.

Como resultado, el margen EBITDA se redujo a 11.8% (14.7% en 2024), manteniéndose en el mismo nivel al observado en 2019.

Los gastos financieros totales ascendieron a S/ 122.1 MM (-3.8% interanual), debido a la disminución del costo promedio de la deuda, que pasó de 5.09% a diciembre 2024, a 4.79% a diciembre 2025, nivel inferior al promedio del mercado. Lo anterior, a pesar del ligero incremento en el nivel de deuda financiera promedio, vinculado a la compra de inventarios y mayores inversiones en activos fijos.

En línea con la menor generación, la cobertura (EBITDA/ Gastos Financieros Totales) se redujo a 7.5x (8.8x en 2024), aunque se mantiene en niveles holgados.



Durante el periodo, Ferreycorp registró una ganancia cambiaria de S/ 161.7 MM vs. una pérdida de S/ 44 MM en el 2024, atribuida a la apreciación del sol peruano (+10.6% frente al dólar). No obstante, este efecto es principalmente contable, dado que las ventas, compras de inventarios y/o deuda están pactadas principalmente en moneda extranjera, manteniendo así un calce natural.

Como resultado, el Grupo registró una utilidad neta consolidada de S/ 480.5 MM (-1.7% interanual), explicada principalmente por el mix de ingresos, mayor competencia y el incremento en los gastos operativos. Excluyendo el efecto cambiario, la utilidad habría reducido en 9.6%

interanual. De esta manera, se reportó un ROE promedio de 16.2%, por debajo del 17.5% obtenido en 2024.

En términos de flujo, se registró un Flujo de Caja Operativo (CFO) consolidado de S/ 938.4 MM, inferior a los S/ 1,047.7 MM registrados en 2024, reflejando una menor generación operativa del periodo, parcialmente compensada por una liberación de capital de trabajo. Tras descontar las inversiones en activos fijos por S/ 577.2 MM (S/ 589.5 MM en el 2024), asociadas a la adquisición de maquinaria, equipo de flota de alquiler, inversiones en infraestructura y talleres, se obtuvo un Flujo de Caja Disponible (FCSD) de S/ 361.1 MM (S/ 458.3 MM).

Asimismo, se distribuyeron dividendos por S/ 295.0 MM (S/ 260.3 MM en el 2024), reportando una variación de caja positiva de S/ 32.0 MM (S/ 29.2 MM en el 2024), elevando el saldo en caja a S/ 280.2 MM.

## Estructura de Capital

**Reducción sostenida en el nivel de apalancamiento, respaldada por una menor deuda y una estructura de capital fortalecida.**

A diciembre 2025, los activos totales ascendieron a S/ 6,826.5 MM (-0.6% interanual), compuestos principalmente por existencias (36.6%), activo fijo (32.2%) y cuentas por cobrar (15.5%). Del total, 56.2% se financió con pasivos y el 43.8% restante (2020: 38.2%), con recursos propios.

La ligera disminución de S/ 41.4 MM en los activos se explicó principalmente por el efecto cambiario en la reserva de inventarios (-S/ 19.6 MM) y cuentas por cobrar (- S/ 126.3 MM). En contraste, el activo fijo incrementó en S/ 116.8 MM, principalmente por la adquisición de unidades para la flota de alquiler, equipos de taller e infraestructura asociada al taller ubicado en La Joya y diversos talleres en Lima.

La rotación de activos se ubicó en 1.14x, manteniéndose en niveles del 2024 (1.13x). Como parte de su estrategia, Ferreycorp ha venido implementando medidas para optimizar el uso de sus activos; sin embargo, sigue enfrentando retos en los tiempos de importación debido a la diversidad de sus fuentes de abastecimiento (fabricantes, países y lead times), lo que puede limitar la reducción de días de inventario.

Pese a ello, se observó una mejora en los días de inventario, que pasaron de 165 días en 2024 a 152 días en 2025, alcanzando su mejor nivel del último quinquenio, explicado principalmente por entregas puntuales. Asimismo, el plazo de cobranza se redujo de 57 a 50 días en el mismo periodo, lo que impactó positivamente en la generación de flujo de caja.

Por su parte, los pasivos consolidados registraron un saldo de S/ 3,837.9 MM (S/ 3,934.7 MM a diciembre 2024), de los cuales el 55.9% correspondieron a deuda financiera. La

deuda financiera se redujo a S/ 2,146.3 MM (-8.0% interanual), compuesta en un 57.2% por pagarés de mediano plazo con entidades financieras locales y del exterior (incluyendo deuda por S/ 43.8 MM con Caterpillar), 37.2% por préstamos bancarios revolventes y 5.6% por emisiones en el mercado de capitales.

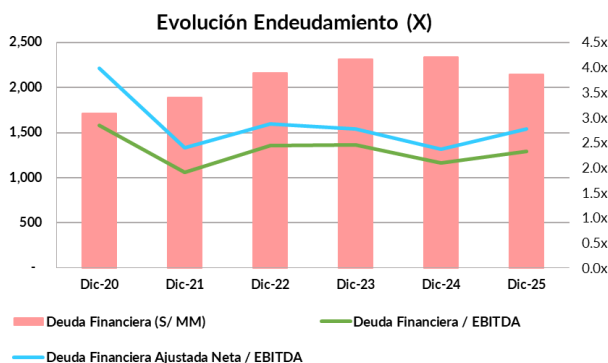
En un contexto de disminución de tasas de interés, Ferreycorp continuó con el reperfilamiento de deuda iniciado en 2024, reemplazando parte de las obligaciones de corto plazo por deuda de mediano plazo. Como resultado, la participación de la deuda de corto plazo disminuyó de 67.5% a diciembre 2023 a 53.8% a diciembre 2025 (56.9% a diciembre 2024).

La política del Grupo ha sido mantener una estructura balanceada entre deuda de corto y largo plazo para financiar las necesidades de capital de trabajo y CAPEX; sin embargo, el incremento de tasas en años previos motivó una mayor utilización de deuda de corto plazo como estrategia para mitigar el costo financiero.

Por su parte, en línea con la aplicación de la NIIF-16, los pasivos por arrendamiento alcanzaron S/ 62.0 MM (-4.9% interanual), asociado a locales, flota de alquiler y vehículos.

Asimismo, la Clasificadora incorpora los avales solidarios otorgados por Ferreycorp a sus subsidiarias como parte de la deuda financiera ajustada. A diciembre 2025, estos ascendieron a S/ 624.1 MM (+28.5% interanual), llevando la deuda financiera ajustada a S/ 2,832.3 MM (-1.8%).

La reducción de la deuda financiera compensó la menor generación de EBITDA. Como resultado, el apalancamiento continuó su tendencia decreciente, pasando de 3.1x a diciembre 2019, a un nivel de 2.3x a diciembre 2025 (2.1x a diciembre 2024). Asimismo, el apalancamiento ajustado neto, pasó de 4.5x a diciembre 2019, a 2.8x a diciembre 2025 (2.4x a diciembre 2024), y el ratio de apalancamiento contable (pasivo / patrimonio) se redujo a 1.3x (1.7x a diciembre 2019), manteniéndose en un nivel similar al del 2024.



Fuente: Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Elaboración: A&A.

La liquidez corriente se ubicó en 1.53x, manteniendo los niveles de diciembre 2024 (1.52x), aunque superior al 1.37x del 2023, nivel más bajo del último quinquenio. Este

nivel se considera adecuado por la naturaleza del negocio, dado que Ferreycorp mantiene una razonable rotación de inventarios y no otorga financiamiento de largo plazo.

Asimismo, el Grupo mantiene líneas de crédito con bancos locales y extranjeros por US\$1,415.1 MM (incluye la emisión con Prudential por US\$36.0 MM), con una utilización del 38.0% y sin restricciones específicas para su utilización.

En julio del 2020, Ferreycorp colocó una oferta privada de bonos con la aseguradora, The Prudential Insurance Company of America (PGIM), bajo la ley de Nueva York, por US\$90 MM, a una tasa anual de 4.45% y un plazo de 7 años. Esta emisión tuvo como propósito fortalecer la liquidez en un entorno desafiante y reperfilar parte de la deuda, evidenciando el sólido acceso del Grupo a fuentes de financiamiento tanto locales como internacionales.

Los bonos emitidos incluyen los siguientes resguardos: i) índice de endeudamiento Deuda Ajustada / EBITDA no mayor a 3.5x; ii) índice de servicio de cobertura de intereses (EBITDA / Gastos Financieros) no menor a 3.0x; e, iii) índice de endeudamiento Deuda Financiera Neta / EBITDA no mayor a 3.75x, los cuales se cumplen holgadamente.

Finalmente, el patrimonio consolidado ascendió a S/ 2,988.6 MM (+1.9% interanual), explicado por las utilidades acumuladas y la política de dividendos, que establece un reparto máximo del 60% de las utilidades distribuibles. Esto le ha permitido mejorar su estructura de capitalización; así, el ratio Deuda Financiera Ajustada / Capitalización Ajustada disminuyó, de 49.6% a diciembre 2024, a 48.7% a diciembre 2025.

## Características de los Instrumentos

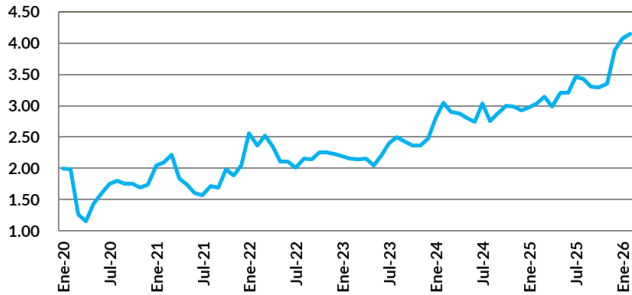
### Acciones Comunes

Las acciones comunes de Ferreycorp se encuentran inscritas en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) desde 1971. A diciembre 2025, el número de acciones comunes se mantuvo en 946'063,288, con un valor nominal de S/ 1.00 cada una.

En 2025, el volumen negociado de la acción experimentó una disminución, alcanzando S/ 460.1 MM (S/ 504.8 MM en 2024). No obstante, la frecuencia de negociación promedio se mantuvo en 100%, consolidándola como una de las acciones más líquidas de la BVL.



Evolución de la Cotización de Cierre - FERREYC1  
(Soles/ Acción)



Fuente: BVL. Elaboración: A&A.

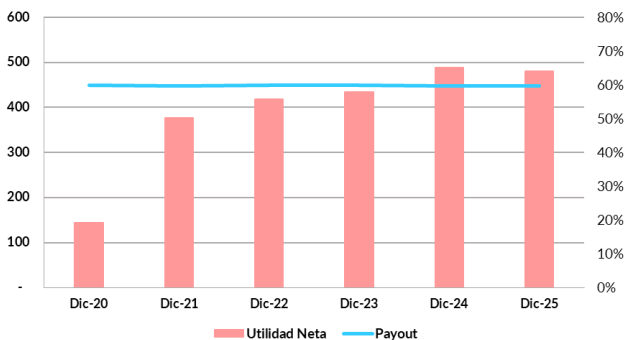
En cuanto a la cotización, la acción común mostró un desempeño favorable, pasando de S/ 2.93 a S/ 3.90 (S/ 4.15 a febrero 2026), en línea con su evolución positiva en los últimos años y con el mayor dinamismo económico. Este incremento impulsó la capitalización bursátil, que se elevó de S/ 2,772.0 MM a diciembre 2024, a S/ 3,689.6 MM a diciembre 2025.

La sólida generación de utilidades le ha permitido al Grupo mantener una política estable de reparto de dividendos. En los últimos años, los dividendos pagados han representado alrededor del 60.0% de las utilidades netas.

A diciembre 2025, se aprobó la distribución de dividendos por S/ 293.3 MM, equivalentes a S/ 0.31 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 7.95% y un rendimiento para el accionista de 46.8%. Del total distribuido, S/ 193.3 MM correspondieron al saldo pendiente del ejercicio 2024 y S/ 100.0 MM al adelanto de dividendos del ejercicio 2025.

Posteriormente, en noviembre 2025, se aprobó un nuevo pago de dividendos por S/ 100.0 MM a cuenta de las utilidades del 2025, equivalente a S/ 0.1057 por acción y un *dividend yield* de 3.06%, pagándose en enero 2026. Asimismo, en marzo 2026 se pagaron los dividendos restantes del ejercicio 2025 por S/ 88.3 MM.

Utilidad Neta (S/ MM) y Payout (%)



Fuente: Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Elaboración: A&A.

	Dic-20	Dic-21	Dic-22	Dic-23	Dic-24	Dic-25
Dividend Yield	8.8%	9.6%	11.6%	9.9%	9.5%	8.0%
TSR*	-14.0%	31.0%	22.0%	20.0%	27.0%	46.8%

\* Rendimiento total para el accionista, considerando la rentabilidad por dividendo y la variación en el precio de la acción.  
Fuente: Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Elaboración: A&A.

**Resumen Financiero - Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias**

(Cifras en miles de soles)

Tipo de Cambio S/ / US\$ a final del Periodo	3.62	3.99	3.81	3.71	3.76	3.36
	Dic-20	Dic-21	Dic-22	Dic-23	Dic-24	Dic-25
<b>RESULTADOS</b>						
Ventas Netas	4,672,052	6,090,077	6,577,529	6,944,511	7,582,980	7,792,426
Variación de Ventas	-19.8%	30.4%	8.0%	5.6%	9.2%	2.8%
Utilidad Operativa	416,446	752,280	658,201	692,127	838,086	611,339
EBITDA (1)	601,162	986,926	887,304	942,716	1,113,687	920,187
Margen EBITDA (%)	12.9%	16.2%	13.5%	13.6%	14.7%	11.8%
Gastos Financieros Totales	90,299	70,318	76,412	109,838	126,844	122,075
Utilidad Neta (Atribuible a Accionistas Controlares)	143,948	376,054	418,879	433,851	488,803	480,503
<b>BALANCE</b>						
Activos Totales	5,638,357	5,987,338	6,248,756	6,524,874	6,867,861	6,826,497
Caja y Equivalentes	256,188	215,761	192,015	219,097	248,259	280,218
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,036,742	1,055,402	1,329,999	1,381,307	1,186,304	1,059,990
Inventarios	1,684,076	2,081,635	2,207,441	2,256,442	2,519,944	2,500,329
Cuentas por Pagar Comerciales	500,537	782,171	782,406	791,976	670,519	685,225
Deuda Financiera	1,711,835	1,887,886	2,159,721	2,315,128	2,333,564	2,146,270
Pasivos por Arrendamiento	139,743	119,406	78,258	43,124	65,186	61,966
Deuda Financiera Ajustada (2)	2,647,472	2,575,408	2,746,648	2,834,985	2,884,402	2,832,294
Patrimonio Total (sin Interés Minoritario)	2,152,598	2,342,156	2,488,337	2,664,721	2,933,127	2,988,588
Capitalización (3)	3,872,731	4,230,042	4,648,058	4,979,849	5,266,691	5,134,858
Capitalización Ajustada (4)	4,808,368	4,917,564	5,234,985	5,499,706	5,817,529	5,820,882
<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>Flujo de Caja Operativo (FCO)</b>	<b>1,285,181</b>	<b>436,865</b>	<b>(3,581)</b>	<b>364,747</b>	<b>1,047,735</b>	<b>938,371</b>
Inversiones en Activos Fijos	(91,156)	(104,308)	(59,890)	(168,537)	(589,483)	(577,233)
<b>Flujo de Caja Disponible para el SD (FCSD)</b>	<b>1,194,025</b>	<b>332,557</b>	<b>(63,471)</b>	<b>196,210</b>	<b>458,252</b>	<b>361,138</b>
Dividendos	(148,127)	(186,369)	(245,577)	(231,327)	(260,311)	(295,024)
Variación Neta de Deuda	(627,280)	3,659	364,180	267,852	(16,976)	65,210
Intereses Pagados	(88,975)	(74,106)	(67,801)	(107,187)	(114,487)	(93,010)
Variación Neta de Capital	-	-	-	-	-	-
Otros Neto	(141,285)	(84,167)	39,252	(81,418)	(11,002)	(32,681)
Efectos Cambiarios	(16,603)	(32,001)	(50,329)	(17,048)	(26,314)	26,326
Variación Total de Caja	171,755	(40,427)	(23,746)	27,082	29,162	31,959
<b>RATIOS FINANCIEROS</b>						
	Dic-20	Dic-21	Dic-22	Dic-23	Dic-24	Dic-25
<b>COBERTURA</b>						
EBITDA / Gastos Financieros Totales	6.7x	14.0x	11.6x	8.6x	8.8x	7.5x
EBITDA / Servicio de Deuda (5)	1.3x	2.6x	1.9x	1.9x	2.3x	1.9x
<b>SOLVENCIA</b>						
Deuda Financiera / EBITDA	2.8x	1.9x	2.4x	2.5x	2.1x	2.3x
Deuda Financiera Neta / EBITDA	2.4x	1.7x	2.2x	2.2x	1.9x	2.0x
Deuda Financiera Ajustada / Capitalización Ajustada	55.1%	52.4%	52.5%	51.5%	49.6%	48.7%
Deuda Financiera Ajustada / EBITDA	4.4x	2.6x	3.1x	3.0x	2.6x	3.1x
Deuda Financiera Ajustada Neta / EBITDA	4.0x	2.4x	2.9x	2.8x	2.4x	2.8x
Total Pasivo / Total Patrimonio	1.6x	1.6x	1.5x	1.4x	1.3x	1.3x
Deuda Financiera Corto Plazo / Deuda Financiera	46.6%	37.3%	51.5%	67.5%	56.9%	53.8%
Costo de Financiamiento Estimado	4.4%	3.6%	3.5%	4.8%	5.3%	5.2%
<b>LIQUIDEZ</b>						
Liquidez Corriente	1.42x	1.61x	1.56x	1.37x	1.52x	1.53x
Caja / Deuda Financiera Corto Plazo	0.3x	0.3x	0.2x	0.1x	0.2x	0.2x
Variación de Capital de Trabajo	(78,210)	404,439	71,117	(327,103)	332,034	(27,245)
Días Promedio de Cobro (días)	81	63	74	73	57	50
Días Promedio de Pago (días)	52	64	58	56	44	42
Días Promedio de Inventario (días)	177	171	165	160	165	152
<b>RENTABILIDAD</b>						
Margen Bruto (%)	25.5%	27.0%	25.7%	26.0%	26.3%	23.0%
Margen Neto (%)	3.1%	6.2%	6.4%	6.2%	6.4%	6.2%
ROAE (%)	6.7%	16.7%	17.3%	16.8%	17.5%	16.2%

(1) EBITDA: Utilidad Operativa (sin considerar otros Ingresos ni Egresos) + Depreciación &amp; Amortización + Ingresos Financieros

(2) Deuda Financiera Ajustada: Deuda Financiera + Pasivos por Arrendamiento + Deuda Fuera de Balance

(3) Capitalización: Deuda Financiera + Patrimonio Total + Interés Minoritario

(4) Capitalización Ajustada: Deuda Financiera Ajustada + Patrimonio Total + Interés Minoritario

(5) Servicio de Deuda: Gastos Financieros Totales + Parte Corriente de la Deuda de Largo Plazo + Pasivos por Arrendamiento de Corto Plazo

## CLASIFICACIÓN DE RIESGO

APOYO & ASOCIADOS INTERNACIONALES S.A.C. CLASIFICADORA DE RIESGO, de acuerdo a lo dispuesto en el Reglamento de Empresas Clasificadoras de Riesgo, aprobado por Resolución SMV N°032-2015-SMV/01 y sus modificatorias, acordó las siguientes clasificaciones de riesgo para los siguientes instrumentos:

<u>Instrumento</u>	<u>Clasificación*</u>
Acciones Comunes	1a(pe)
Obligaciones de Corto Plazo	CP-1(pe)
Obligaciones de Largo Plazo	AA(pe)
<i>Perspectiva</i>	Estable

### Definiciones

**CATEGORÍA 1a (pe):** Acciones que presentan una muy buena solvencia y generación de fondos del emisor, y liquidez del instrumento en el mercado local.

**CATEGORÍA CP-1 (pe):** Corresponde a la más alta capacidad de pago oportuno de sus obligaciones financieras reflejando el más bajo riesgo crediticio.

**CATEGORÍA AA (pe):** Corresponde a una muy alta capacidad de pago de sus obligaciones financieras en los plazos y condiciones pactados. Esta capacidad no es significativamente vulnerable ante cambios adversos en circunstancias o el entorno económico.

( + ) Corresponde a instituciones con un menor riesgo relativo dentro de la categoría.

( - ) Corresponde a instituciones con un mayor riesgo relativo dentro de la categoría.

**Perspectiva:** Indica la dirección en que se podría modificar una clasificación en un período de uno a dos años. La perspectiva puede ser positiva, estable o negativa. Una perspectiva positiva o negativa no implica necesariamente un cambio en la clasificación. Del mismo modo, una clasificación con perspectiva estable puede ser cambiada sin que la perspectiva se haya modificado previamente a positiva o negativa, si existen elementos que lo justifiquen.

(\*) La clasificación de riesgo del valor constituye únicamente una opinión profesional sobre la calidad crediticia del valor y/o de su emisor respecto al pago de la obligación representada por dicho valor. La clasificación otorgada o emitida no constituye una recomendación para comprar, vender o mantener el valor y puede estar sujeta a actualización en cualquier momento. Asimismo, la presente Clasificación de riesgo es independiente y no ha sido influenciada por otras actividades de la Clasificadora. El presente informe se encuentra publicado en la página web de la empresa (<http://www.aai.com.pe>), donde se puede consultar adicionalmente documentos como el código de conducta, la metodología de clasificación respectiva y las clasificaciones vigentes.

Las clasificaciones de riesgo crediticio de Apoyo & Asociados Internacionales Clasificadora de Riesgo (A&A) no constituyen garantía de cumplimiento de las obligaciones del calificado. Las clasificaciones se basan sobre la información que se obtiene directamente de los emisores, los estructuradores y otras fuentes que A&A considera confiables. A&A no audita ni verifica la veracidad de dicha información, y no se encuentra bajo la obligación de auditarla ni verificarla, como tampoco de llevar a cabo ningún tipo de investigación para determinar la veracidad o exactitud de dicha información. Si dicha información resultara contener errores o conducir de alguna manera a error, la clasificación asociada a dicha información podría no ser apropiada, y A&A no asume responsabilidad por este riesgo. No obstante, las leyes que regulan la actividad de la Clasificación de Riesgo señalan los supuestos de responsabilidad que atañen a las clasificadoras.

La calidad de la información utilizada en el presente análisis es considerada por A&A suficiente para la evaluación y emisión de una opinión de la clasificación de riesgo.

La opinión contenida en el presente informe ha sido obtenida como resultado de la aplicación rigurosa de la metodología vigente correspondiente indicada al inicio del mismo. Los informes de clasificación se actualizan periódicamente de acuerdo a lo establecido en la regulación vigente, y además cuando A&A lo considere oportuno.

Asimismo, A&A informa que los ingresos provenientes de la entidad clasificada por actividades complementarias representaron el 0.3% de sus ingresos totales a diciembre 2025.

Limitaciones - En su análisis crediticio, A&A se basa en opiniones legales y/o impositivas provistas por los asesores de la transacción. Como siempre ha dejado en claro, A&A no provee asesoramiento legal y/o impositivo ni confirma que las opiniones legales y/o impositivas o cualquier otro documento de la transacción o cualquier estructura de la transacción sean suficientes para cualquier propósito. La limitación de responsabilidad al final de este informe, deja en claro que este informe no constituye una recomendación legal, impositiva y/o de estructuración de A&A, y no debe ser usado ni interpretado como una recomendación legal, impositiva y/o de estructuración de A&A. Si los lectores de este informe necesitan consejo legal, impositivo y/o de estructuración, se les insta a contactar asesores competentes en las jurisdicciones pertinentes.