

Ferreycorp S.A.A. & Subsidiarias (Ferreycorp)

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 país, soportado en una oferta variada de productos de alta calidad y un servicio postventa de clase mundial con amplia cobertura geográfica, que le permite estar cerca al cliente y ofrecer una respuesta rápida.

La buena gestión comercial y su elevado servicio postventa, permitieron que *Caterpillar*, principal marca que comercializa (76.2% de las ventas en los U12M a Set-24), reafirme su liderazgo nacional, con una participación de alrededor del 50.0% del mercado peruano, según el stock de maquinaria a Set-24, en los sectores de minería y construcción. Asimismo, sus otras marcas aliadas poseen importantes participaciones.

Sólida alianza comercial con *Caterpillar*: *Caterpillar* (A+ por Fitch Ratings) es líder a nivel mundial en la fabricación de maquinaria pesada para el sector minero y de construcción. Desde 1942 Ferreycorp es el representante exclusivo de la marca en el Perú y desde el 2010 en Centroamérica. El Grupo se beneficia no solo de la oferta de productos de alta calidad de *Caterpillar*, sino también del soporte tecnológico, la capacitación constante de los técnicos, y el respaldo financiero que se ha evidenciado en periodos de fuerte desaceleración económica (a la fecha cuenta con líneas de crédito por US\$213.0 MM).

Cabe mencionar que, Ferreycorp, es uno de los tres *dealers* de *Caterpillar* a nivel mundial que ha recibido medallas de oro en las cinco categorías que evalúa, confirmando la solidez de su modelo operativo. Por ello, la Clasificadora espera que la relación comercial se mantenga en el largo plazo.

Resiliencia en el modelo de negocio: Si bien Ferreycorp está presente en diversos sectores económicos, la minería y construcción concentran el 80.2% de las ventas consolidadas en los U12M a Set-24. No obstante, gracias al liderazgo que mantiene, producto de su buen posicionamiento y su servicio postventa de clase mundial, le ha permitido construir un importante parque de maquinaria pesada, que le garantiza una demanda continua de repuestos y servicios, dando sostenibilidad al negocio y volviéndola más resiliente ante *shocks* económicos.

Así, el Grupo muestra tasas de crecimiento de ventas mayores a las tasas anuales promedio del PBI de construcción y minería en el quinquenio 2018-2023 (+6.0% vs. +3.6% y +1.0%, respectivamente). En el 2023, a pesar de la contracción de la economía, y en particular de la inversión privada, las ventas del Grupo aumentaron en 5.6%, impulsadas por las mayores ventas en la línea de repuestos y servicios (+12.7%), convirtiéndose en la principal línea de negocio e incrementando su participación de 33.0% en el 2011 a 54.6% de las ventas consolidadas al cierre del 2023. Asimismo, en los U12M a Set-24, los ingresos del Grupo se incrementaron en un 9.6% vs. 2023, en línea con la recuperación económica, y en donde la participación de la línea de repuestos y servicios se incrementó al 55.2%, impulsada por la demanda de las empresas mineras, que vienen operando a *full* capacidad, dado los altos precios de minerales.

De la misma manera, el crecimiento observado en los últimos años ha estado apoyado por la amplia diversificación de sus productos y el adecuado manejo del portafolio

Ratings	Actual	Anterior
Acciones Comunes	1a (pe)	1a (pe)
Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda de Ferreycorp		
Bonos Corporativos	AA- (pe)	AA- (pe)
Papeles Comerciales	CP-1 (pe)	CP-1 (pe)

Con información financiera no auditada a setiembre 2024.

Clasificaciones otorgadas en Comité de fecha 20/11/2024 y 28/06/2024.

Perspectiva

Estable

Indicadores Financieros

Indicadores Financieros (Cifras en miles de soles)	Dic-22	Dic-23	LTM Set-24
Ingresos	6,577,529	6,944,511	7,611,026
EBITDA	887,304	942,716	1,111,277
Flujo de Caja Operativo (FCO)	(3,581)	364,603	724,045
Deuda Financiera Ajustada	2,746,648	2,834,985	2,533,882
Caja e Inversiones Corrientes	192,015	219,097	135,945
Deuda Financiera Ajustada Neta / EBITDA	2.9x	2.8x	2.2x
EBITDA / Gastos Financieros Totales	11.6x	8.6x	8.9x

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

Johanna Izquierdo
johannaizquierdo@aai.com.pe

T. (511) 444 5588

enfocado en complementar el negocio de *Caterpillar* (marcas aliadas explican alrededor del 23.8% de las ventas consolidadas en los U12M a Set-24).

Sólido Desempeño: La Clasificadora observa un crecimiento importante en la generación de ingresos en el último quinquenio, con un crecimiento anual promedio del 6.0% de las ventas consolidadas. Por su parte, el Grupo inició un proceso de optimización de su portafolio y estructura de costos, lo que le ha permitido mejorar sus márgenes. Así, el EBITDA consolidado creció a una tasa del 11.3% en el último quinquenio, mientras que el margen EBITDA se ubicó en 13.6% al cierre del 2023.

Durante los U12M a Set-24, el mayor crecimiento de las ventas, y el control de costos han permitido que el Grupo siga mejorando sus márgenes y generación de caja. Así, mientras las ventas se incrementaron en 9.6%, alcanzando los S/ 7,611.0 MM, el EBITDA creció en 17.9% alcanzando la suma de S/ 1,111.3 MM, el mayor obtenido en su historia. Por su parte, el margen EBITDA se incrementó a 14.6%.

Adecuados niveles de liquidez: El Grupo reporta una liquidez corriente de 1.4x a Set-24, que si bien resulta inferior al promedio de los últimos 10 años (1.60x), se considera adecuada y se explica por la mayor participación de la deuda de corto plazo dada la coyuntura actual de tasas de interés altas.

Cabe señalar que el modelo de negocio es intensivo en capital de trabajo e inventarios. Asimismo, el Grupo no suele financiar a sus clientes a largo plazo, sólo casos puntuales. Cuando el cliente requiere financiamiento lo derivan con *CAT Financial* o bancos, por lo que sólo un 2.7% de las ventas tienen financiamiento mayor a un año. Por ello, el Grupo mantiene una limitada necesidad de financiamiento de largo plazo.

No obstante, a fin de contar con una holgada flexibilidad financiera, mantiene como política mantener una estructura de financiamiento balanceada 50% corriente/50% no corriente. Actualmente, la deuda de corto plazo explica el 64.9% del total de la deuda (2023: 67.5%), y esta participación mayor al objetivo, se explica por la coyuntura de altas tasas en el mercado y la estrategia del Grupo de controlar, en la medida de lo posible, el alza del gasto financiero (el costo de fondeo pasó de 3.13% en el 2022 a 4.66% en el 2023, y a 5.13% a Set-24). La Clasificadora considera que dicha estructura no representa un riesgo para el Grupo debido a que cuenta con un portafolio sano de cuentas por cobrar e importantes líneas de crédito por US\$1,512.9 MM (con una utilización del 38.0%), que le brindan espacio suficiente para manejar periodos de crisis.

Cabe señalar que, con la bajada de tasas, el Grupo ha comenzado a reperfilear sus deudas a mayor plazo, y espera continuar en el siguiente año.

Asimismo, viene trabajando en la optimización de sus inventarios ayudando a mejorar la planeación de mantenimiento a sus clientes. Por ello, la Clasificadora esperaría que se vuelvan a manejar niveles de liquidez corriente mayores a 1.45x.

Bajo nivel de apalancamiento: A pesar que el EBITDA se incrementó de S/ 552.4 MM en el 2018, a S/ 1,111.3 MM en los U12M a Set-24, la deuda financiera ajustada se ha mantenido alrededor de S/ 2,700.0 MM, por lo que el Grupo ha venido disminuyendo su nivel de apalancamiento de manera progresiva en línea con la mayor generación, pasando de un ratio de 4.5x en el 2018 a niveles de 2.3x en los U12M a Set-24 (2023: 3.0x).

Holgados niveles cobertura: A lo largo de los años, Ferreycorp ha mantenido holgados niveles de cobertura (EBITDA/ Gastos Financieros Totales), impulsados por la mayor generación, sus bajos costos de financiamiento y un nivel de deuda controlado. Por ello, en los U12M a Set-24, mantiene un ratio de cobertura de intereses de 8.9x (8.6x al cierre del 2023).

Buen desempeño de las acciones: En el último quinquenio, Ferreycorp ha mostrado un crecimiento sostenido de las utilidades con una tasa de crecimiento promedio anual de 14.0%, y de 22.3% en los U12M a Set-24, lo que le ha permitido repartir

consistentemente dividendos con un *payout* promedio de 60.0% de las utilidades anuales de libre disponibilidad. A su vez, dada su política de repartir como máximo el 60% de las utilidades, las mayores utilidades obtenidas le han permitido fortalecer su estructura de capital, lo que ha incidido positivamente en la cotización de las acciones, con un crecimiento del 16.1% a Set-24 vs. 2023, reflejando el rendimiento positivo del Grupo. Asimismo, su frecuencia de negociación fue del 100%, brindándole alta liquidez.

Entre los riesgos que considera la Clasificadora se tienen el crecimiento importante de la inversión proveniente de China en sectores claves del país (minería, construcción, puertos, energía, entre otros), lo que sumado a la mayor competencia de bienes de capital chinos a menores precios podrían generar presiones en los márgenes o demandas futuras de Ferreycorp.

No obstante, lo anterior, la Clasificadora mantiene su perspectiva estable, en virtud de que se espera que continúe la tendencia de crecimiento en los ingresos del Grupo, dado su sólido posicionamiento, el importante *backlog* de proyectos de inversión privada en diferentes sectores (destacando las actividades mineras y de construcción) y la continuidad del crecimiento de la inversión privada y pública para los próximos años.

¿Qué podría modificar las clasificaciones asignadas?

Una acción negativa de clasificación podría darse, en caso la demanda se vea impactada negativamente por la incertidumbre política, un deterioro en el posicionamiento de *Caterpillar* que reduzca los niveles de *market share*; y/o, se produzca un deterioro persistente en los márgenes, que afecte la generación y rentabilidad de Ferreycorp más allá de lo sensibilizado por la Clasificadora, de modo que se mantenga de manera sostenida un endeudamiento consolidado mayor a 3.5x. Asimismo, un cambio en la política de dividendos y un mayor deterioro en la liquidez corriente podrían tener un impacto negativo en las clasificaciones.

De otro lado, una acción positiva se daría en caso la demanda se incremente sostenidamente por encima de lo proyectado y la generación del EBITDA permita mostrar un endeudamiento menor a 2.5x de manera sostenida. Asimismo, se logre una mayor diversificación de sus ventas en cuanto a sectores y/o países con grado de inversión.

Perfil

Ferreycorp, es la compañía *holding* de un conjunto de empresas líderes en la comercialización de bienes de capital y servicios complementarios en el Perú y el exterior; y como tal, se encarga de establecer la estrategia, los mercados donde participa y las marcas a representar. Asimismo, la Matriz es la encargada de dar los lineamientos y las políticas a seguir por sus subsidiarias, manejando una tesorería centralizada.

El Grupo inició sus operaciones en 1922, para dedicarse a la comercialización de productos de consumo masivo, en la ciudad de Lima. Sin embargo, en 1942, asume la representación exclusiva de *Caterpillar Tractor Co.*, y coexisten ambos negocios hasta finales de la década de los ochenta, momento a partir del cual se concentra en el negocio de importación de bienes de capital.

Así, desde hace más de 80 años, mantiene de socio estratégico a *Caterpillar*, comercializando su línea de maquinaria pesada “*prime*” y repuestos en el Perú, brindando garantía de fábrica y prestando servicios postventa.

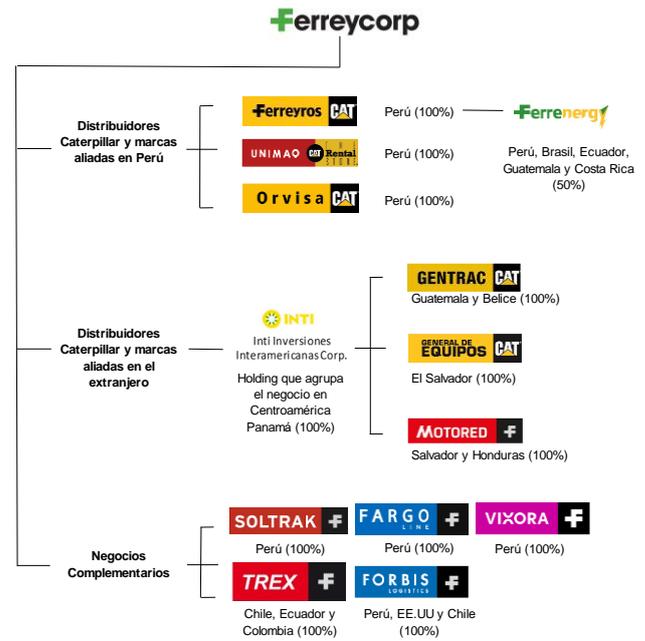
Como resultado del vínculo formado a lo largo de los años, en el 2010 *Caterpillar* le otorgó su representación exclusiva en el territorio centroamericano (Guatemala, Salvador y Belice), iniciando así su internacionalización. Posteriormente, en el 2014, adquirió *Trex*, distribuidor de grúas y equipos portuarios con presencia en Chile, Ecuador y Colombia.

Conforme el Grupo se fue expandiendo tanto en el Perú como en otros países de América Latina, han ido asumiendo la distribución de otras marcas prestigiosas, potenciando su oferta comercial de productos y construyendo vínculos de largo plazo con las mismas.

Actualmente, Ferreycorp a través de sus subsidiarias se dedica principalmente a la distribución de maquinaria, motores, equipos, repuestos, lubricantes y otros tipos de bienes, y a la prestación de servicios conexos, contando con un portafolio completo de soluciones para los clientes.

Ferreycorp agrupa a sus subsidiarias en tres divisiones de negocios: i) Distribuidores de *Caterpillar* y marcas aliadas en el Perú (Ferreyros, Unimaq, Orvisa); ii) Distribuidores de *Caterpillar* y marcas aliadas en el extranjero (Gentrac, General de Equipos y Motored; y, iii) Negocios que complementan la oferta de bienes y servicios para los distintos sectores productivos (Trex, Soltrak, Fargo, Forbis y Vixora).

Ferreyros es la principal subsidiaria que explica el 71.1% de las ventas consolidadas en los U12M a Set-24 y se especializa en la comercialización de maquinaria pesada; mientras que, Unimaq comercializa maquinaria ligera. Orvisa ofrece el portafolio completo, pero en la selva, zona que goza de incentivos tributarios.



Además de *Caterpillar*, Ferreycorp comercializa marcas (que no compiten con *Caterpillar*) como Metso (equipos para la producción de agregados para la construcción), Paus (equipos para minería subterránea), *Massey Ferguson* (tractores agrícolas), entre otros. Asimismo, complementa su portafolio con la oferta de grúas Tadano, productos de seguridad industrial, lubricantes Chevron y llantas Goodyear.

A Set-24, el Grupo mantiene un accionariado difundido con más de 6,400 accionistas. Los 10 primeros representan el 55.2% del accionariado, siendo el principal AFP Integra con una participación del 13.8%, correspondiente al Fondo 2 y Fondo 3.

El Directorio actual ha sido elegido para el periodo Mar-23 a Mar-26, compuesto por nueve miembros de los cuales cinco son independientes. Asimismo, cuenta con cuatro comités: Comité de Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad; Comité de Auditoría y Riesgos; Comité de Innovación y Sistemas; y, Comité de Inversiones.

Por otro lado, Ferreycorp aplica los objetivos de desarrollo sostenible de las Naciones Unidas y se posiciona como la 6ta. empresa líder de sostenibilidad en el Perú, encabezando su sector, según el *ranking* Merco Responsabilidad ESG. Asimismo, es considerada en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones para la región MILA y en el *Sustainability Yearbook* de S&P, entre otros.

Estrategia

El objetivo de Ferreycorp es ser reconocido como el grupo líder en el Perú y Centroamérica en la comercialización de bienes de capital y desarrollo de soluciones con una oferta integral de servicios, que combine la venta de un portafolio

de productos de alta calidad con un servicio postventa de clase mundial, operando como un *one stop shop*.

La estrategia de crecimiento se basa en el desarrollo de nuevas líneas o negocios en diferentes mercados (sin competir con *Caterpillar*) que presenten la oportunidad de obtener sinergias con el portafolio actual y aseguren un adecuado balance entre rentabilidad y oferta de alto valor para sus clientes.

Adicionalmente, entre sus objetivos estratégicos se tiene la transformación digital centrada en el cliente y el fortalecimiento de la organización buscando la optimización en el uso de activos y recursos.

En línea con lo anterior, en el 2021 y 2023 Cresko y Trex Perú se integraron a Unimaq. Asimismo, en el 2021, las operaciones de Motored Perú fueron descontinuadas, dado que no generaban la rentabilidad esperada.

En cuanto a la transformación digital, se observa un crecimiento en el comercio electrónico como consecuencia de una serie de mejoras en la experiencia del usuario, y la demostración de los beneficios de este canal.

Por ello, durante el 2022 se puso en marcha el 100% de la primera flota de 30 camiones autónomos en el Perú; y, en el 2023, como parte de su estrategia para potenciar el soporte logístico a sus clientes, se automatizó el proceso de ingreso, almacenamiento y extracción de pedidos de piezas menores en su Centro de Distribución de Repuestos (CDR), que alberga 700,000 repuestos para su distribución a nivel nacional.

Cabe mencionar que, Ferreyros, Unimaq y Orvisa se ubicaron entre los distribuidores de *Caterpillar* con mayor penetración de clientes *online* en el mundo, luego de que más del 50.0% de sus clientes recurrieran a PCC (plataforma de comercio electrónico *Parts.Cat.Com*) para la compra de repuestos en el año. En algunas sucursales, la penetración de venta digital alcanzó los niveles de 70.0%-90.0%.

Por otro lado, Ferreycorp ha realizado importantes inversiones que le han permitido disponer de la red más grande de talleres para la reparación de maquinaria y equipos pesados en el país, además de contar con un grupo de técnicos calificados.

Asimismo, ha buscado diversificar sus fuentes de financiamiento recurriendo a instituciones financieras locales e internacionales (incluyendo *Caterpillar Financiamiento*), así como a la emisión en el mercado de capitales local y global.

Operaciones

En los U12M a Set-24, las ventas consolidadas del Grupo alcanzaron los S/ 7,611.0 MM, aumentando en 9.6% respecto al 2023. *Caterpillar* sigue siendo la marca principal

con una participación del 76.2% del total de ventas consolidadas.

La división de negocios *Caterpillar* y marcas aliadas en el Perú explicó el 82.3% del total de ventas consolidadas en los U12M a Set-24 y el 88.4% del EBITDA consolidado. Por su parte, la división de *Caterpillar* y marcas aliadas en Centroamérica representó el 8.2% y 7.7%; y, por último, la división de negocios complementarios en el Perú y el exterior, el 9.5% y 3.8%, respectivamente.



Ferreycorp se consolida como el comercializador líder de maquinaria pesada en el Perú, alcanzando su representada *Caterpillar* una participación de mercado de más del 50.0%, según el *stock* de maquinarias a Set-24.

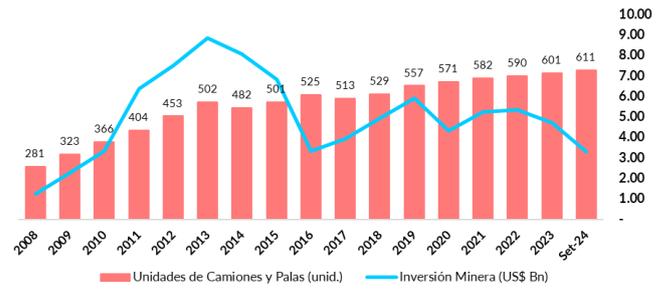
Con relación a los competidores, éstos varían según el sector en los que compiten, y tomando en consideración el total de importaciones de los U12M a Set-24, entre los principales se tienen a: Komatsu (39.0% vs. 34.0% de *Caterpillar*) en la minería de tajo abierto; Sandvik (13.0% vs. 69.0% de *Caterpillar*) en la minería subterránea; Komatsu y John Deere (ambas con el 11.0% vs. 51.0% de *Caterpillar*) en la construcción pesada; y, Sany (8.0% vs. 51.0% de *Caterpillar*) en la construcción ligera.

Otros competidores son: Hyundai, Cummins, Modasa, Mobil, Castrol, Valvoline, Michelin, Shell, Vistony, Samsung SDS Global, entre otros.

Ferreycorp se encuentra presente en casi todos los sectores económicos, mitigando el potencial riesgo de comportamientos irregulares de algunos mercados de la economía. A Set-24, la distribución de las ventas por sectores es la siguiente: minería de tajo abierto y subterránea (57.0%); construcción (23.2%); industria/comercio/ servicios (8.7%); y, Gobierno (3.5%).



Unidades Vendidas de Camiones Mineros y Palas Caterpillar



Cabe mencionar que, a Set-24, la participación del sector de construcción se incrementó (23.2% vs. 19.6% en el 2023), debido al mayor dinamismo del sector; mientras que, el Gobierno cae (3.5% vs 6.2% en el 2023), luego de que en el 2023 se haya incrementado por las mayores actividades de prevención tras el FEN y la reactivación de los programas de Reconstrucción con Cambio.

Entre sus principales clientes figuran los 11 proyectos mineros más importantes del país y las principales constructoras.

En cuanto a los proveedores, a Set-24, cuenta con más de 9,000 registrados, siendo la mayoría locales; no obstante, en términos de monto alrededor del 79.2% de las compras corresponden a proveedores internacionales, dado su rol de distribuidor de marcas prestigiosas con bienes fabricados alrededor del mundo.

Ferreycorp cuenta con una amplia cobertura a nivel nacional, contando con más de 60 puntos de atención en 15 ciudades del país, que incluyen sucursales, oficinas y sedes; y con presencia en los *sites* mineros y de construcción. Asimismo, cuenta con 14 talleres, incluyendo los dos Centros de Reparaciones de Componentes (CRC) de Lima y Arequipa que tienen la certificación de *Caterpillar* como talleres de clase mundial, los cuales junto al Centro de Distribución de Repuestos (CDR) le permite ofrecer un servicio postventa de clase mundial con la provisión de repuestos, servicios y soluciones con cobertura 24/7.

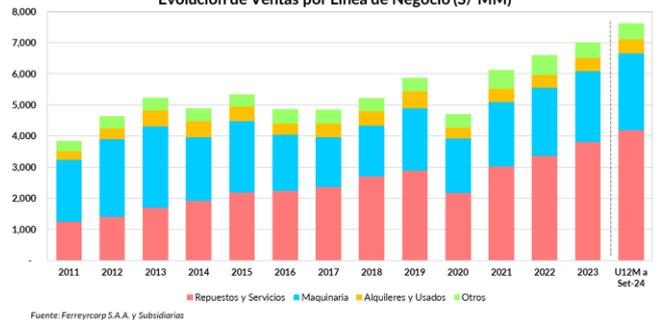
Cabe destacar que Ferreycorp, es uno de los tres *dealers* a nivel mundial, que ha recibido por *Caterpillar* medallas de oro, en las cinco categorías que evalúa.

El liderazgo de *Caterpillar*, gracias a la calidad de sus productos y el excelente servicio postventa que ofrece Ferreycorp, son diferenciadores frente a la competencia, lo que les ha permitido construir un importante parque de maquinaria pesada, que garantiza una demanda continua de repuestos y servicios, dando sostenibilidad al negocio del Grupo y volviéndola más resiliente a *shocks* económicos.

Así, en 2023, a pesar de la contracción de la economía, y en particular de la inversión privada, los ingresos del Grupo se incrementaron en 5.6% YoY, apoyados en la línea de repuestos y servicios. De la misma manera, en los U12M a Set-24, los ingresos aumentaron en 9.6% vs. 2023, impulsados por la mayor demanda de repuestos y servicios (+10.1%), principalmente de las empresas mineras, quienes vienen operando a *full* capacidad dados los altos precios de los minerales.

Por lo anterior, dicha línea se consolida como la principal línea de negocio del Grupo con una participación del 55.2% de las ventas consolidadas (2011: 33.0%). Además de la resiliencia en las operaciones, su alta participación permite mejorar los márgenes, ya que presenta mayores márgenes en comparación con la línea de maquinaria y equipos (32.5% de las ventas).

Evolución de Ventas por Línea de Negocio (S/ MM)



Posición Competitiva

Análisis del sector (Industria)

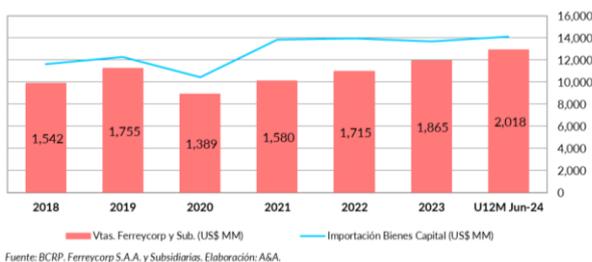
Los resultados de las empresas que participan en la industria de bienes de capital se ven altamente influenciados por la evolución económica del país. De tal manera, variables como el crecimiento del PBI, los niveles de inversión privada y pública, son determinantes en la demanda de bienes de capital.

Después de la recesión del 2023, la economía experimentó un crecimiento del 2.5% YoY, al cierre del 1S24, impulsado por la ausencia de fenómenos climatológicos en un entorno de mayor estabilidad sociopolítica. A esto se le sumó la disminución de la inflación y la evolución favorable del

mercado laboral, impulsando el consumo privado, así como la mayor inversión pública.

Por ello, las importaciones de bienes de capital totalizaron los US\$14,138 MM en los U12M a junio 2024, mostrando un incremento del 3.3% en comparación con 2023, impulsado principalmente por los mayores precios. Así, las ventas de Ferreycorp se incrementaron en 8.2% vs. 2023 (en US\$), debido principalmente a los mayores ingresos de repuestos y servicios (+10.1% vs. 2023) dado el importante parque de maquinaria de *Caterpillar* y por la mayor venta de maquinaria para otros sectores no mineros (+8.3%).

Evolución de Importación de Bienes de Capital vs. Ingresos Consolidadas Ferreycorp



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

Como ya se mencionó, históricamente, los sectores que concentran la mayor demanda de productos y servicios de Ferreycorp son la minería (57.0% de las ventas consolidadas) y construcción (23.2%).

A junio 2024, la inversión privada no presentó mayor dinamismo en comparación con junio 2023, debido a la menor inversión residencial, que contrarrestó el incremento en la inversión minera y no minera, en un contexto de recuperación de la confianza empresarial.

El PBI del sector minero se incrementó en 2.4% YoY, debido a la mayor producción de oro, como consecuencia de la mayor extracción en Yanacocha, Poderosa y Boroo Misquichilca; así como al molibdeno en Southern, Antamina y Cerro Verde. Esto fue parcialmente contrarrestado por la menor extracción de cobre debido a los mantenimientos llevados a cabo durante el primer semestre del año en Antapaccay, Marcobre, Las Bambas, Chinalco y Cerro Verde, y a la menor ley de mineral; así como a la menor producción de zinc afectada por las menores leyes en Antamina y el menor procesamiento de mineral en Volcan.

Por otro lado, las inversiones mineras realizadas durante el primer semestre del 2024 ascendieron a US\$2,512 MM, pertenecientes principalmente a Antamina (US\$296 MM), Quellaveco (US\$220 MM) y Las Bambas (US\$197 MM).

En cuanto al sector construcción, el segundo sector en importancia, éste se incrementó en 4.0% YoY, debido principalmente al mayor avance de obras públicas y privadas.

Por otro lado, la inversión pública se incrementó en 25.5% YoY, debido al mayor dinamismo en la ejecución de

proyectos por el Gobierno Nacional y Gobiernos Regionales.

Para el 2024, se espera una expansión del 3.1% en el PBI, según el Reporte de Inflación del BCRP de Set-24, sustentada en la recuperación de la confianza empresarial, en un entorno de mayor estabilidad sociopolítica y de precios que impulsen la inversión privada y el empleo, dinamizando el consumo. Asimismo, se espera un mayor gasto en los hogares debido a la disminución en las tasas de interés, sumado a la disponibilidad de ahorros de las AFP y CTS.

Sobre la inversión privada, se espera un crecimiento del 2.3% YoY, en línea con la recuperación económica. Las inversiones mineras cuentan con una proyección de crecimiento del 6.4% para el cierre del 2024, impulsado por el *pipeline* del periodo 2024-2025, compuesto por obras como la construcción de la Fase II del proyecto Ampliación Toromocho y San Gabriel, y el comienzo de la construcción de los proyectos Reposición Antamina, Tía María (US\$1,400 MM), Zafranal (US\$1,260 MM) y ampliación de Cuajone – SPCC (US\$700 MM).

Según la Cartera de Proyectos de Inversión Minera 2024, publicada por el Ministerio de Energía y Minas, se han mapeado 51 proyectos mineros (32 *greenfield*) en 18 departamentos del país que implicarían una inversión de US\$54,556 MM.

Acerca de las inversiones no mineras, el crecimiento proyectado es del 1.8% YoY, contando con un *pipeline* conformado principalmente por el avance del nuevo terminal de pasajeros del Aeropuerto Jorge Chávez, la continuidad de la construcción del Terminal Portuario de Chancay, los avances de las obras de la Línea 2 y de un ramal de la Línea 4 del Metro de Lima, y la concesión de las bandas para la conexión móvil y de *internet* ganada por Viettel Perú.

Asimismo, debe tenerse en cuenta que la brecha en infraestructura 2016-2025 del país se situó en alrededor de US\$159.5 mil millones; dentro del cual, el 55.3% corresponde a los sectores transporte y energía. Además, Proinversión reporta a Ago-24, una cartera de US\$18.7 mil millones de proyectos de inversión por adjudicar, para el periodo 2024-2025.

Por otro lado, se prevé que la inversión pública se incremente en 13.7% YoY en el 2024.

Desempeño Financiero

Creciente generación producto de la consolidación de su liderazgo y los esfuerzos por optimizar su portafolio y estructura de costos, lo que le permiten mostrar holgadas coberturas y resiliencia en su negocio.

La Clasificadora observa un crecimiento importante en la generación de ingresos, con un crecimiento anual

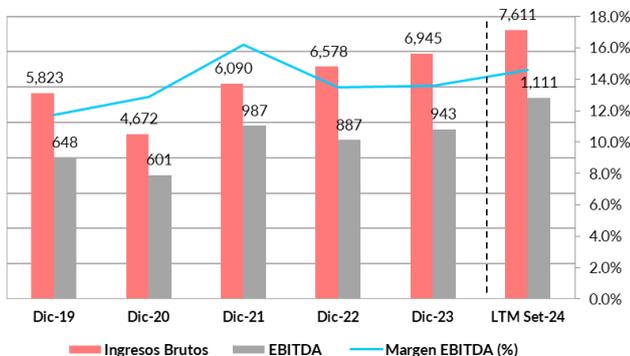
promedio de ventas del 6.0%, en el último quinquenio, con excepción del 2020 afectado por la pandemia y las medidas restrictivas adoptadas por el Gobierno.

Asimismo, durante los U12M a Set-24, Ferreycorp reporta ventas consolidadas por S/ 7,611.0 MM, presentando un nuevo récord histórico, con un incremento del 9.6% vs. 2023, y mostrando un crecimiento en casi todas las líneas de negocio, debido a la reactivación de la actividad económica en el país y la mayor inversión privada.

Las más destacadas fueron la línea de repuestos y servicios (+10.1%), impulsada por la mayor venta a clientes de la gran minería tras la reanudación de proyectos mineros; así como de máquinas y motores *Caterpillar* para otros sectores distintos a la minería (+13.1%). Adicionalmente, la línea de camiones mineros y maquinaria *Caterpillar* presentó un incremento del 16.6%.

De esta forma, las ventas del Grupo estaban compuestas principalmente por repuestos y servicios (55.2%) y maquinaria (32.4%).

Generación (S/ MM) y Margen EBITDA (%)



Fuente: Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias

En relación a los costos de ventas consolidados, en los U12M a Set-24, éstos fueron de S/ 5,597.3 MM (+9.0% vs. 2023), debido a las mayores compras de existencias, mano de obra, gastos de taller y servicios prestados por terceros, en línea con el crecimiento de las operaciones.

Cabe destacar que, en los últimos años, Ferreycorp ha estado inmerso en un plan de optimización de costos y portafolio de productos, y la maximización de sinergias entre subsidiarias, con el fin de mantener márgenes adecuados.

De esta forma, los márgenes han venido mostrando una mejora, cerrando los U12M a Set-24 con un margen bruto de 26.5% (vs. 26.0% del 2023), incluso superior a los niveles prepandemia. Asimismo, esta mejora también es impulsada por la mayor penetración de la línea de repuestos y servicios, que presenta un mayor margen en comparación con las demás líneas.

En cuanto a los gastos operativos, éstos fueron de S/ 1,165.1MM, mostrando un crecimiento del 4.5% vs. 2023, asociado principalmente a las mayores ventas que influyen en el incremento de cargas de personal, así como en los servicios prestados por terceros (alquiler de inmuebles y unidades de transporte, mantenimiento, instalaciones y equipos, servicios informáticos, entre otros). De esta manera, en los U12M a Set-24, Ferreycorp registró una utilidad operativa (no considera otros ingresos ni egresos) de S/ 848.7 MM, frente a los S/ 692.1 MM registrados en el 2023.

Para el cálculo del EBITDA, la Clasificadora considera la inclusión de los ingresos financieros en tanto éstos forman parte de las operaciones de Ferreycorp, ya que éstas provienen principalmente del financiamiento a algunos de sus clientes, aunque no constituyen una parte importante del total del EBITDA (3.4% en los U12M a Set-24), debido a que la mayoría de las ventas del Grupo son al contado y/o a muy corto plazo (solo alrededor del 2.7% de las ventas se financian a más de un año).

Así, se obtiene un EBITDA consolidado de S/ 1,111.3 MM, siendo mayor al observado en el 2023 (S/ 942.7 MM), a raíz de una mayor venta de la línea de repuestos y servicios que presenta un mayor margen, así como a un estricto control de costos y a los mayores ingresos financieros apoyados en las tasas altas.

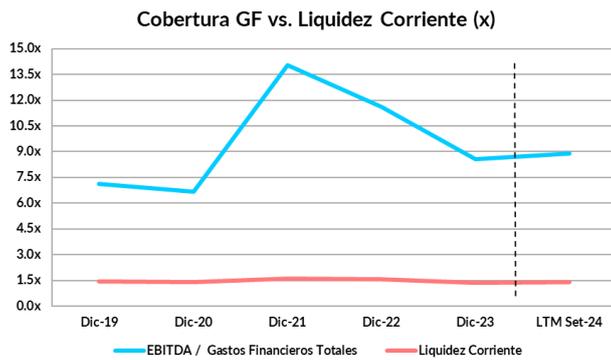
Asimismo, el margen EBITDA mejoró a 14.6% (13.6% al cierre del 2023), muy superior al 11.8% del 2019.

Cabe destacar que el plan de optimización de costos, ha permitido que el EBITDA crezca a una tasa anual promedio superior a las ventas en el último quinquenio (11.3% vs. 6.0%), y de 17.9% vs. 9.6% en los U12M a Set-24, mostrando márgenes superiores a la de años anteriores.

En cuanto a los gastos financieros totales, en los U12M a Set-24, éstos ascendieron a S/ 125.1 MM (+13.9% vs. 2023), debido a la mayor tasa de interés promedio, que pasó de 4.44% a Set-23, a 5.13% a Set-24 (tasa que se sigue considerando baja). Cabe mencionar que, si bien la deuda financiera disminuye en 10.6%, se realizó un reperfilamiento de deuda de CP a préstamos de MP con mayor tasa.

Así, la participación de la deuda de corto plazo se redujo de 67.5% en el 2023 a 64.9% a Set-24.

A pesar del incremento de los gastos financieros, producto de las mayores tasas, la mayor generación y la reducción de la deuda permitieron mostrar una mayor cobertura (EBITDA/ Gastos Financieros Totales), que se incrementó a 8.9x vs. 8.6x al cierre del 2023, niveles que se consideran holgados.



Por otro lado, Ferreycorp registró una menor ganancia por diferencia de cambio: S/ 11.6 MM vs. S/ 29.1 MM al cierre del 2023, resultado de la apreciación cambiaria del sol durante el tercer trimestre del año. No obstante, este efecto es contable, que se da porque mientras la contabilidad se registra en la moneda local, las ventas, compras de inventarios y/o deuda están pactadas principalmente en moneda extranjera, manteniendo así un calce natural.

Con ello, en los U12M a Set-24, se registró un resultado neto de S/ 530.6 MM (+22.3% vs. 2023), debido a las mayores ventas, control de gastos, mejores márgenes y mayores ingresos financieros. De esta manera, Ferreycorp reporta un ROE promedio de 19.5% superior al 16.8% obtenido en el 2023.

De otro lado, en los U12M a Set-24, se registró un Flujo de Caja Operativo (CFO) consolidado de S/ 724.0 MM (S/ 364.6 MM en el 2023), que al deducirle las inversiones en activos fijos por S/ 376.1 MM (S/ 168.5 MM), se obtiene un Flujo de Caja Disponible (FCD) de S/ 347.9 MM (S/ 196.1 MM). Asimismo, se registró una variación positiva de la deuda neta de S/ 65.4 MM, para financiar las ventas y el inventario.

Finalmente, se repartieron dividendos por S/ 360.0 MM (S/ 231.2 MM), generándose una variación de caja negativa de S/ 98.4 MM (S/ 27.1 MM).

Se espera que, para los próximos dos años, las ventas y el EBITDA se incrementen, pero a una menor tasa.

Estructura de Capital

Reducción acelerada en el nivel de apalancamiento producto de una mayor generación, en línea con niveles de deuda controlados.

Al cierre de Set-24, los activos consolidados ascendieron a S/ 6,551.4 MM, mostrando niveles similares al cierre del 2023 (+0.4%) y estuvieron compuestos principalmente por existencias (38.6%), activo fijo (28.9%) y cuentas por cobrar (17.5%); de los cuales un 57.0% se financia con pasivos y el otro 43.0% con recursos propios.

Cabe mencionar que, al cierre del 2023, los activos se incrementaron en S/ 276.1 MM, debido principalmente a: i) mayor activo fijo por S/ 177.6 MM relacionado con la compra del local donde opera el negocio de alquiler, así como al incremento de las unidades en la flota de alquiler; ii) aumento de las existencias por la compra de principales productos y repuestos; y, iii) mayores cuentas por cobrar a raíz del crecimiento de las ventas.

Al cierre de Set-24, la rotación de activos fue de 1.2x, superior a lo obtenido en el 2023 (1.1x). Como parte de su estrategia, se ha venido tomando medidas, como se mencionó anteriormente, para optimizar el uso de los activos, logrando una mejora en el indicador de rotación, pero enfrentándose a retos en los tiempos de importación, por ello, los días de inventarios se mantienen en 165 días (160 al cierre del 2023), mientras que los días de cobranza disminuyen de 73 días (2023) a 55 días (Set-24), impactando positivamente en el flujo de caja generado.

Por su parte, los pasivos consolidados registraron un saldo de S/ 3,735.2 MM (S/ 3,860.2 MM al cierre del 2023), conformado principalmente por deuda financiera total (incluye pasivos por arrendamiento) en un 56.9%.

Al cierre de Set-24, la deuda financiera alcanzó los S/ 2,074.5 MM (-10.4% vs. 2023), debido a la amortización tanto de la deuda de CP como la de LP. Así, ésta estaba compuesta por préstamos bancarios revolventes (49.3%), pagarés con entidades financieras locales y del exterior de LP (40.9%), bonos (9.6%) y *Caterpillar* (0.1%).

Además, la deuda de CP registró una participación del 64.9% sobre la deuda financiera, ligeramente inferior a lo observado a finales del 2023 (67.5%), debido al reperfilamiento de una porción de la deuda en línea con la disminución generalizada de tasas de interés.

Es importante mencionar que Ferreycorp siempre ha mantenido una estructura balanceada de deuda (CP y LP), al financiar tanto capital de trabajo como CAPEX. Sin embargo, con la subida de tasas, la participación de la deuda de CP se ha incrementado, dada la estrategia del Grupo de controlar el impacto de los mayores gastos financieros. Se espera que, con la tendencia decreciente de las tasas, se reperfilen las deudas a mayor plazo, logrando reducir la participación de la deuda de corto plazo.

Por su parte, en línea con la aplicación de la NIIF-16, al cierre de Set-24, el Grupo registró pasivos por arrendamiento por S/ 51.3 MM (+18.9% vs. 2023), debido a la mayor flota de alquiler, camionetas, entre otros.

Asimismo, cabe señalar que la Clasificadora considera los avales solidarios de parte de Ferreycorp hacia sus subsidiarias, como parte de la deuda financiera. Al cierre de Set-24, el saldo fue de S/ 408.1 MM (-14.4% vs. 2023).

En ese sentido, se obtiene una deuda financiera ajustada de S/ 2,533.9 MM (-10.6% vs. 2023).

Si bien el nivel de liquidez corriente se mantuvo en 1.4x, se ubicó por debajo de lo observado en períodos anteriores (1.6x). Sin embargo, dicho nivel se sigue considerando adecuado, ya que Ferreycorp no financia a sus clientes a largo plazo, con lo cual todas sus operaciones son de corto plazo.

Asimismo, se debe mencionar que, mantiene líneas con diversos bancos locales y extranjeros por US\$1,512.9 MM, con una utilización a la fecha del 38.0% y sin condiciones específicas para su utilización. Cabe mencionar que la deuda de CP representa el 39.2% de la línea disponible.

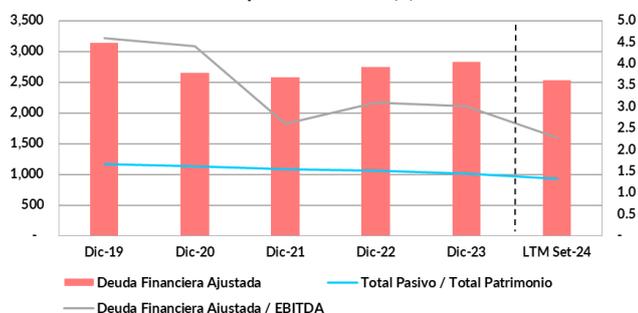
En Jul-20, en plena pandemia, el Grupo colocó en oferta privada Bonos con la aseguradora, *The Prudential Insurance Company of America* (PGIM), bajo las leyes de Nueva York, EE.UU., por US\$90 MM a una tasa de interés nominal anual de 4.45% y a un plazo de 7 años con cuotas trimestrales y pago de capital a partir del 23 de Jul-23. Lo anterior, con el fin de asegurar liquidez en dicho entorno para apoyar su gestión financiera y re perfilamiento de deuda. Esto muestra el fácil acceso a fuentes de fondeo tanto en el mercado local como internacional.

Los bonos emitidos contemplan 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.

Por otro lado, el nivel de apalancamiento del Grupo, medido por el ratio Deuda Financiera Ajustada/ EBITDA, presenta una acelerada disminución, pasando de niveles de 4.6x en el 2019, a niveles de 2.3x en los U12M a Set-24.

El ratio de apalancamiento contable (pasivos / patrimonio neto) también muestra una disminución progresiva y se ubicó en 1.3x en Set-24 (1.4x en el 2023).

Evolución Deuda Financiera Ajustada (S/ MM) y Apalancamiento (x)



Fuente: Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias

En lo referente al patrimonio consolidado neto, al cierre de Set-24, éste llegó a S/ 2,816.2 MM (+5.7% vs. 2023), debido a las mayores utilidades generadas y a su política de repartir hasta el 60% de las utilidades.

La mayor generación de utilidades y la política de dividendos de repartir como máximo el 60% de las utilidades distribuibles, le ha permitido mejorar su estructura de capitalización. Así, el ratio Deuda Financiera Ajustada / Capitalización Ajustada disminuyó de 51.5% en el 2023, a 47.4% a Set-24.

Descripción de Instrumentos

Acciones Comunes

Las acciones comunes de Ferreycorp se encuentran inscritas en la Bolsa de Valores de Lima desde el 4 de enero de 1971.

A Set-24, el número de acciones comunes se mantuvo en 946'063,288, con un valor nominal de S/ 1.00 cada una.

A Set-24, las acciones comunes registraron un mayor monto negociado (S/ 503.4 MM en los U12M a Set-24 vs. S/ 242.1 MM en el 2023). De la misma manera, la frecuencia de negociación o indicador de presencia promedio se mantuvo en 100% al cierre de Set-24, siendo una de las acciones más líquidas de la Bolsa de Valores de Lima.

Indicadores Bursátiles - Acciones Comunes- FERREYC1

	Monto Negociado*	Precio**	Frecuencia	Capitalización Bursatil*
Oct-23	25,231	2.37	100.0%	2,242,170
Nov-23	25,104	2.37	100.0%	2,242,170
Dic-23	18,734	2.48	100.0%	2,346,237
Ene-24	41,268	2.80	100.0%	2,648,977
Feb-24	78,087	3.05	100.0%	2,885,493
Mar-24	17,308	2.90	100.0%	2,743,584
Abr-24	66,610	2.88	100.0%	2,724,662
May-24	49,384	2.80	100.0%	2,648,977
Jun-24	11,605	2.75	100.0%	2,601,674
Jul-24	59,272	3.04	100.0%	2,876,032
Ago-24	83,893	2.76	100.0%	2,611,135
Set-24	26,929	2.88	100.0%	2,724,662

* En miles de Nuevos Soles

** En Nuevos Soles. Cotización de cierre.

Fuente: BVL

En cuanto a la cotización de la acción común, a Set-24, ésta mostró un incremento con respecto al cierre del 2023 (S/ 2.88 a Set-24 vs. S/ 2.48 a fines del 2023), reflejando su desempeño positivo, en línea con la reactivación económica.

La mayor cotización, impactó positivamente la capitalización bursátil, la cual se incrementó de S/ 2,346.2 MM al cierre del 2023, a S/ 2,611.1 MM a Set-24.

Evolución de la Cotización de Cierre - FERREY1
 (Nuevos Soles/ Acción)

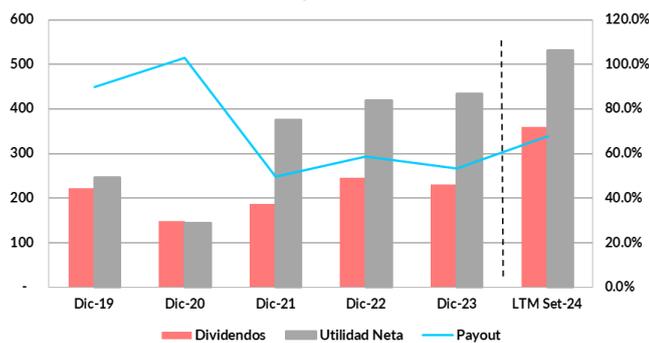

Fuente: BVL

La buena generación del Grupo les permite repartir dividendos todos los años, con una política de mínimo de 5% del capital social y máximo 60% de las utilidades de libre disposición.

En los últimos años, el pago de dividendos ha estado alrededor del 60.0% de las utilidades netas, con excepción del 2019, en el cual se aprobaron dividendos extraordinarios por S/ 100.0 MM derivados del ingreso extraordinario por la venta de la inversión que mantenía en La Positiva.

En el 2023 se repartieron dividendos por S/ 231.2 MM, equivalentes a S/ 0.2458 por acción, lo que representó un *dividend yield* del 9.9%. Del total pagado, S/ 131.2 MM correspondían al monto restante por repartir del ejercicio 2022 y S/ 100.0 MM al adelanto de dividendos del ejercicio 2023.

Payout (%)



Fuente: Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias

Dividend Yield

Año	2019	2020	2021	2022	2023	Set-24
Dividend Yield (%)	10.4%	8.8%	9.6%	11.6%	9.9%	9.6%

Por último, en la JGA de Mar-24, se aprobó la distribución de dividendos por S/ 260.3 MM, con cargo a las utilidades del 2023, los cuales terminaron de cancelarse en Abr-24 por S/ 160.3 MM (S/ 0.1706 div./acción).

Asimismo, en Jul-24 se acordó el pago de dividendos por S/ 100.0 MM a cuenta de las utilidades del 2024 (S/ 0.1064 div/ acción), cancelándose en Ago-24.

Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda de Ferreycorp

El programa será por un importe de hasta US\$100.0 MM o su equivalente en moneda nacional, con una vigencia de seis años a partir del día siguiente de la fecha de inscripción en el RPMV (Dic-18).

Se podrán efectuar una o más emisiones dentro del Programa, las cuales podrán tener una o más series. Esto será determinado por el Emisor, de acuerdo con las necesidades financieras y condiciones de mercado vigentes.

El pago de los Instrumentos de Deuda y el cumplimiento de las obligaciones del Emisor en relación con los mismos no se encuentran condicionados ni subordinados con relación a otras obligaciones del Emisor, salvo en los casos establecidos en las Leyes Aplicables.

No existe orden de prelación entre las diferentes Series y Emisiones dentro del Programa, por lo que todos los Instrumentos de Deuda gozarán de la misma preferencia en el pago, salvo en los casos de las emisiones que hayan sido emitidas con el respaldo de alguna garantía específica, las cuales tendrán un derecho de preferencia. Por ello, en caso de liquidación, los Instrumentos que no cuenten con garantía específica, tendrán carácter *pari passu*.

Los Instrumentos Representativos de Deuda a ser emitidos podrán ser Bonos y/o Papeles Comerciales inscritos en el Registro y tendrían una garantía genérica sobre el patrimonio del Emisor y la Fianza Solidaria de Ferreyros.

Los recursos obtenidos mediante las emisiones serán utilizados para refinanciar la deuda bancaria de corto y mediano plazo del Emisor, refinanciar papeles comerciales de corto y mediano plazo; y, otros usos corporativos generales del Emisor, según lo establecido en los respectivos Contratos Complementarios y Prospectos Complementarios.

A la fecha, Ferreycorp no tiene valores en circulación emitidos en virtud al marco de dicho Programa.

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

(Cifras en miles de soles)

Tipo de Cambio S/ / US\$ a final del Periodo	3.31	3.62	3.99	3.81	3.71	3.71
	Dic-19	Dic-20	Dic-21	Dic-22	Dic-23	LTM Set-24
RESULTADOS						
Ingresos	5,823,151	4,672,052	6,090,077	6,577,529	6,944,511	7,611,026
Variación de Ingresos	12.0%	-19.8%	30.4%	8.0%	5.6%	9.6%
Utilidad Operativa	460,730	416,446	752,280	658,201	692,127	848,663
EBITDA (1)	684,319	601,162	986,926	887,304	942,716	1,111,277
Margen EBITDA (%)	11.8%	12.9%	16.2%	13.5%	13.6%	14.6%
Gastos Financieros	88,276	85,700	64,401	71,829	106,284	122,603
Gastos Financieros por Arrendamientos	7,700	4,599	5,917	4,583	3,554	2,496
Gastos Financieros Totales	95,976	90,299	70,318	76,412	109,838	125,099
Utilidad Neta (sin Interés Minoritario)	246,436	143,948	376,054	418,879	433,851	530,621
BALANCE						
Activos Totales	5,731,164	5,638,357	5,987,338	6,248,756	6,524,874	6,551,406
Caja y Equivalentes	84,433	256,188	215,761	192,015	219,097	135,945
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,146,645	1,036,742	1,055,402	1,329,999	1,381,307	1,144,701
Inventarios	1,944,428	1,684,076	2,081,635	2,207,441	2,256,442	2,526,041
Cuentas por Pagar Comerciales	617,837	500,537	782,171	782,406	791,976	704,549
Deuda Financiera Senior Corto Plazo	1,243,096	798,129	704,009	1,111,638	1,563,124	1,346,068
Deuda Financiera Senior Largo Plazo	909,584	913,706	1,183,877	1,048,083	752,004	728,458
Deuda Financiera Senior Total	2,152,680	1,711,835	1,887,886	2,159,721	2,315,128	2,074,526
Pasivos por Arrendamiento CP	47,103	41,517	41,041	36,785	26,843	29,190
Pasivos por Arrendamiento LP	79,581	98,226	78,365	41,473	16,281	22,103
Pasivos por Arrendamiento	126,684	139,743	119,406	78,258	43,124	51,293
Deuda Financiera Ajustada (2)	3,143,085	2,647,472	2,575,408	2,746,648	2,834,985	2,533,882
Patrimonio Total	2,153,869	2,160,896	2,342,156	2,488,337	2,664,721	2,816,157
Patrimonio Total (sin Interés Minoritario)	2,145,571	2,152,598	2,342,156	2,488,337	2,664,721	2,816,157
Capitalización (3)	4,306,549	3,872,731	4,230,042	4,648,058	4,979,849	4,890,683
Capitalización Ajustada (4)	5,296,954	4,808,368	4,917,564	5,234,985	5,499,706	5,350,039
FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja Operativo (FCO)	498,238	1,285,181	436,865	(3,581)	364,603	724,045
Inversiones en Activos Fijos	(186,132)	(91,156)	(104,308)	(59,890)	(168,537)	(376,137)
Flujo de Caja Disponible para el SD (FCSD)	312,106	1,194,025	332,557	(63,471)	196,066	347,908
Dividendos	(221,515)	(148,127)	(186,369)	(245,577)	(231,184)	(360,010)
Variación Neta de Deuda	147,050	(627,280)	3,659	364,180	267,852	65,399
Variación Neta de Capital	-	-	-	-	-	-
Otros Neto	(226,896)	(246,863)	(190,274)	(78,878)	(205,652)	(151,704)
Variación Total de Caja	10,745	171,755	(40,427)	(23,746)	27,082	(98,407)
RATIOS FINANCIEROS						
COBERTURA						
EBITDA / Gastos Financieros Totales	7.1x	6.7x	14.0x	11.6x	8.6x	8.9x
EBITDA / Servicio de Deuda (5)	1.2x	1.3x	2.6x	1.9x	1.9x	2.3x
FCO / Inversión en Activos Fijos	2.7x	14.1x	4.2x	-0.1x	2.2x	1.9x
(FCSD + Gastos Fin.) / Servicio de Deuda	0.7x	2.8x	1.1x	0.0x	0.6x	1.0x
SOLVENCIA						
Deuda Financiera Senior / Capitalización	50.0%	44.2%	44.6%	46.5%	46.5%	42.4%
Deuda Financiera Senior / EBITDA	3.1x	2.8x	1.9x	2.4x	2.5x	1.9x
Deuda Financiera Senior Neta / EBITDA	3.0x	2.4x	1.7x	2.2x	2.2x	1.7x
Deuda Financiera Ajustada / Capitalización Ajustada	59.3%	55.1%	52.4%	52.5%	51.5%	47.4%
Deuda Financiera Ajustada / EBITDA	4.6x	4.4x	2.6x	3.1x	3.0x	2.3x
Deuda Financiera Ajustada Neta / EBITDA	4.5x	4.0x	2.4x	2.9x	2.8x	2.2x
Total Pasivo / Total Patrimonio	1.7x	1.6x	1.6x	1.5x	1.4x	1.3x
Deuda Financiera Senior CP / Deuda Financiera	57.7%	46.6%	37.3%	51.5%	67.5%	64.9%
LIQUIDEZ						
Liquidez Corriente	1.4x	1.4x	1.6x	1.6x	1.4x	1.4x
Caja / Deuda Financiera CP	0.1x	0.3x	0.3x	0.2x	0.1x	0.1x
Variación de Capital de Trabajo	(34,173)	282,657	(155,411)	(402,917)	(91,856)	(322,080)
Días Promedio de Cobro (días)	72	81	63	74	73	55
Días Promedio de Pago (días)	51	52	64	58	56	46
Días Promedio de Inventario (días)	160	177	171	165	160	165
RENTABILIDAD						
Margen Bruto (%)	23.6%	25.5%	27.0%	25.7%	26.0%	26.5%
Margen Neto (%)	4.2%	3.1%	6.2%	6.4%	6.2%	7.0%
ROAE (%)	11.5%	6.7%	16.7%	17.3%	16.8%	19.5%

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

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

(3) Capitalización: Deuda Financiera + Patrimonio Neto + Acciones Preferentes + Interés Minoritario

(4) Capitalización Ajustada: Deuda Financiera Ajustada + Patrimonio Neto + Acciones Preferentes + Interés Minoritario

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

Antecedentes

Emisor:	Ferreycorp S.A.A.
Domicilio legal:	Jr. Cristóbal de Peralta Norte N. 820, Santiago de Surco-Lima
RUC:	20100027292
Teléfono:	(01) 626-4000

Relación de Directores*

Andreas Von Wedemeyer Knigge	Presidente del Directorio
Humberto Nadal del Carpio	Vicepresidente del Directorio Independiente
Manuel Bustamante Olivares	Director
Thiago de Orlando e Albuquerque	Director
Mariela García Figari de Fabbri	Directora
Manuel del Río Jiménez	Director Independiente
Javier Otero Nosiglia	Director Independiente
Alba San Martín Piaggio	Director Independiente
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand	Director Independiente

Relación de Ejecutivos*

Mariela García Figari de Fabbri	Directora Gerente General
Emma Patricia Gastelumendi Lukis	Gerente Corporativo de Finanzas
Ronald Orrego Carrillo	Gerente Corporativo de Negocios
Eduardo Tirado Hinojosa	Gerente Corporativo de Tecnología, Procesos e Información
María Teresa Merino Caballero	Gerente Corporativo de Recursos Humanos
Eduardo Ramírez del Villar López de Romaña	Gerente Corporativo de Asuntos Corporativos
Andrea Sandoval Saberbein	Gerente Corporativo de Auditoría

(*) Nota: Información a setiembre 2024.

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)
Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda de Ferreycorp	
Papeles Comerciales	CP-1 (pe)
Bonos Corporativos	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 0.1% de sus ingresos totales a mayo 2024.

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.