



**UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO**

**Escuela de
Postgrado**

VALORACIÓN DE FERREYCORP S.A.A.

**Trabajo de Investigación presentado
para optar al Grado Académico de
Magíster en Finanzas**

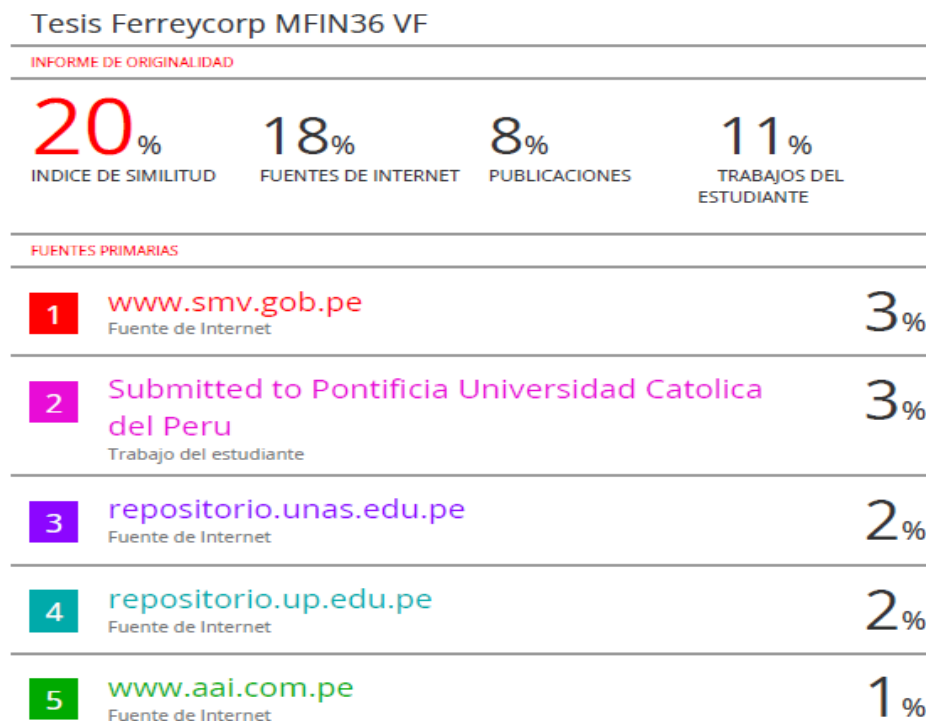
**Presentado por
Sra. Elizabeth Huaman Calderon de Landa**

Asesor: Fabricio Neciosup Llontop
[0000-0003-0276-4031](tel:0000-0003-0276-4031)

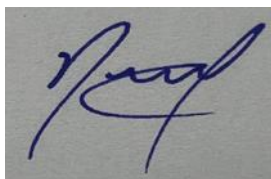
Lima, octubre 2025

REPORTE DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO

A través del presente, FABRICIO NECIOSUP LLONTOP deja constancia que el trabajo de investigación titulado “VALORACIÓN DE FERREYCORP S.A.A.” presentado por Doña Elizabeth Huaman Calderon de Landa, para optar el Grado de Magíster en Finanzas fue sometido al análisis del sistema antiplagio Turnitin del programa Blackboard el 03 de febrero del 2026 dando el siguiente resultado:



Fecha: 03 de febrero de 2026



Fabricio Neciosup Llontop

Firma del asesor

Dedico el presente trabajo a mi esposo e hijos, por su constante apoyo y comprensión; y a los profesores de la Maestría por el tiempo que me brindaron para el desarrollo de la presente investigación.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad valorizar la Corporación Ferreycorp S.A.A., con más de un siglo de trayectoria en la industria, que ha demostrado una capacidad sostenida para mantener su posición de liderazgo en el sector. Este liderazgo se fundamenta en una gestión financiera prudente y eficiente, un portafolio diversificado de marcas globalmente reconocidas, así como un servicio postventa que se distingue por su calidad, cumplimiento de plazos y atención al cliente. Además, la empresa destaca por su compromiso con los principios de buen gobierno corporativo, aspecto que fortalece la confianza de los inversionistas y *stakeholders*.

Para la valoración de la compañía se ha aplicado el método de Flujo de Caja Descontado (DCF) porque permite incluir expectativas en el plan de negocio futuro, considerando como principales fuentes de información los estados financieros auditados consolidados (el Grupo posee el 100% de la participación de las subsidiarias), así como las memorias anuales publicadas por la empresa durante los últimos cinco años. Asimismo, se ha efectuado un análisis exhaustivo del contexto macroeconómico, con especial énfasis en el comportamiento de los sectores minería y construcción, los cuales representan una parte significativa de las ventas de Ferreycorp, teniendo en cuenta que más del 90% de sus ingresos son nacionales. Del mismo modo, se han evaluado las inversiones proyectadas necesarias para sostener el crecimiento operativo y responder adecuadamente a futuras oportunidades comerciales, en línea con el crecimiento esperado de las ventas.

El presente informe se organiza en seis capítulos. En los primeros se presenta una descripción detallada de la empresa y se realiza un análisis del entorno económico, tanto nacional como internacional, así como de los principales actores que influyen en su desempeño. Los capítulos centrales profundizan en el estudio de los sectores en los que participa Ferreycorp, su posición competitiva, y un análisis financiero que examina la evolución de sus principales indicadores. Finalmente, se incluye una evaluación integral de sus ratios financieros, los riesgos inherentes al negocio, y la valoración estimada de su acción.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	iv
ÍNDICE	v
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE ANEXOS	xi
 INTRODUCCIÓN	 1
 CAPÍTULO I. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	 2
1. Empresas que integran la Corporación Ferreycorp	2
1.1 Ferreyros.....	2
1.2 Ferrenergy.....	2
1.3 Unimaq	3
1.4 Orvisa	3
1.5 Gentrac	3
1.6 General de Equipos.....	3
1.7 Motored	3
1.8 Soltrak.....	3
1.9 Trex.....	4
1.10 Fargoline.....	4
1.11 Forbis Logistics	4
1.12 Vixora	4
2. Representaciones	4
3. Acciones	5
 CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL MACROAMBIENTE Y DE LA INDUSTRIA.....	 6
1. Escenario económico internacional.....	6
1.1 Crecimiento económico global.....	6
1.2 Políticas monetarias y financieras internacionales	6
1.3 Comercio internacional y relaciones económicas	6
1.4 Factores geopolíticos	6
2. Escenario económico local.....	6

2.1	Política monetaria y fiscal	7
2.2	Inversión en infraestructura y construcción	7
2.3	Factores socioeconómicos	7
3.	Productos.....	7
4.	Consumidores.....	7
4.1	Minería	8
4.2	Construcción.....	11
4.3	Gobierno	12
5.	Análisis Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico, Legal (PESTEL).....	14
5.1	Fuerzas Políticas gubernamentales (P).....	14
5.2	Fuerzas económicas y financieras (E)	14
5.3	Fuerzas sociales, culturales, y demográficas (S)	14
5.4	Fuerzas Tecnológicas y Científicas (T).....	15
5.5	Fuerzas Ecológicas y Ambientales (E).....	15
5.6	Fuerzas Legales (L)	15
CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LA EMPRESA		17
1.	Por línea de producto.....	17
1.1	Equipos pesados, repuestos y servicios	17
1.2	Alquiler de equipos y equipos usados	17
1.3	Equipos agrícolas, repuestos y servicios, ...	17
1.4	Otras líneas	18
1.5	Automotores, repuestos y servicios	18
2.	Por segmentos de operación por país	18
3.	Clientes.....	18
4.	Competidores	19
5.	Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter	20
5.1	Poder de negociación de clientes.....	20
5.2	Poder de negociación de proveedores	20
5.3	Amenaza de nuevos competidores	21
5.4	Amenaza de productos sustitutos	21
5.5	Rivalidad entre competidores existentes	21
6.	Análisis FODA	22
6.1	Fortalezas.....	22

6.2 Oportunidades.....	22
6.3 Debilidades.....	23
6.4 Amenazas	23
7. Posicionamiento competitivo	23
8. Análisis financiero.....	24
 CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS	 27
 CAPÍTULO V. ANÁLISIS DE RIESGOS.....	 29
1. Riesgo económico	29
2. Riesgos regulatorios	29
3. Riesgo de crédito	29
4. Riesgo de liquidez	30
5. Riesgo de mercado	30
6. Riesgo de canibalización.....	30
7. Riesgo de interés	30
8. Riesgo de precios	31
9. Riesgos operativos.....	31
 CAPÍTULO VI. VALORACIÓN	 32
1. Proyecciones estimadas.....	32
1.1 Ingresos.....	32
1.2 Costo de ventas.....	33
1.3 Gastos de ventas y gastos administrativos.....	33
1.4 Inversiones.....	34
1.5 Estado de flujo de efectivo	34
1.6 Variación del capital de trabajo	34
1.7 Proyección con el método del Flujo de Caja Libre (FCFF)	35
2. Cálculo de la tasa de descuento y el costo de capital	35
3. Cálculo de la valorización	36
3.1 Método de flujo de caja descontado (DCF).....	36
3.2 Método de Valorización por Múltiplos de empresas comparables	37
4. Análisis de sensibilidad.....	39

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	40
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	42
ANEXOS	47
NOTA BIOGRÁFICA	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ingresos por línea de producto	17
Tabla 2	Ingresos por segmento de mercado	18
Tabla 3	Ingresos nacionales por sector.....	25
Tabla 4	Ingresos, utilidad bruta, utilidad operativa y utilidad neta	25
Tabla 5	Deuda financiera	26
Tabla 6	Tendencia del dividend yield de Ferreycorp del 2014-2024.....	26
Tabla 7	Tendencia de ratios financieros en los últimos 5 años	28
Tabla 8	Estimación del valor de mercado de la deuda financiera	35
Tabla 9	Estimación del valor de crecimiento a largo plazo	37
Tabla 10	Cálculo de la valorización	37
Tabla 11	Múltiplos financieros de Ferreycorp y empresas comparables	38
Tabla 12	Valor de la acción de Ferreycorp calculado con los ratios.....	38
Tabla 13	Análisis de sensibilidad	39

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Tendencia anual de las acciones Ferreycorp al 2024	5
Figura 2	Principales proyectos de inversión minera en 2025-2026.....	9
Figura 3	Cartera minera de proyectos próximos a iniciar actividades de exploración desde 2025	10
Figura 4	Cartera APP y proyectos en activos, 2025-2026 (millones de US\$).....	11
Figura 5	Inversiones en sectores estratégicos entre 2027-2029.....	13
Figura 6	Resumen del análisis PESTEL	16
Figura 7	Principales clientes Ferreyros.....	19
Figura 8	Principales competidores por sector.....	20

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1.	Empresas que integran la Corporación Ferreycorp	48
Anexo 2.	Marcas representadas.....	48
Anexo 3.	Tendencia 2020-2024: Importación de bienes de capital (millones de US\$).....	49
Anexo 4.	Porcentaje nominal de importación de bienes de capital (Var. % nominal anual, en valores FOB).....	49
Anexo 5.	Proyección de ingresos	50
Anexo 6.	Proyección del costo de venta (fijo y variable) para los próximos 10 años	56
Anexo 7.	Proyección del gasto de ventas (fijo y variable) para los próximos 10 años.....	56
Anexo 8.	Proyección del gasto de administración (fijo y variable) para los próximos 10 años	56
Anexo 9.	Proyección de inversiones tangibles e intangibles	56
Anexo 10.	Proyección del estado de flujo de efectivo para los próximos 10 años	56
Anexo 11.	Proyección del capital de trabajo para los próximos 10 años	57
Anexo 12.	Proyección del flujo de caja libre para los próximos 10 años	57
Anexo 13.	Proyección de los estados financieros y de resultados	58
Anexo 14.	Proyección del COK y WACC	60

INTRODUCCIÓN

Ferreycorp es una corporación peruana con más de 100 años de trayectoria institucional en el sector de bienes de capital y servicios complementarios, con presencia en otros países como Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Belice, Chile, Honduras y Estados Unidos. Desde 1942, mantiene una alianza estratégica con Caterpillar, el principal fabricante mundial de equipos para minería y maquinaria para el sector de la construcción. Esta asociación ha permitido a Ferreycorp consolidarse como el líder indiscutible del sector en el Perú, representando de manera exclusiva la marca CAT a través de su subsidiaria Ferreyros S.A.A.

Ferreycorp es el mayor importador de bienes de capital en el país, lo que subraya la importancia de valorar adecuadamente este grupo económico. Su acción fue inscrita en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) en 1962 y forma parte de índices de relevancia como el Índice S&P/BVL Perú General, el Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) y el Índice S&P/BVL Mining. En consecuencia, la empresa incide de manera significativa y positiva en dichos índices, generando un impacto favorable en la creación de valor para los accionistas. La Corporación busca consolidarse como el grupo líder en Perú y Latinoamérica en la comercialización de bienes de capital y el desarrollo de soluciones integrales, combinando un portafolio de productos de alta calidad con un servicio postventa de clase mundial.

A pesar de contar con perspectivas de crecimiento favorables, el precio de la acción en el mercado local experimentó un marcado retroceso en marzo de 2020, atribuible a la pandemia del COVID-19, que generó una desaceleración en la economía mundial y la reducción de las inversiones. Aunque el escenario actual se caracteriza por una economía poco acelerada, la estrategia corporativa se centra en una gestión orientada al cliente, la excelencia en el servicio postventa, el desarrollo de nuevos negocios y portafolios de productos, la transformación digital y la optimización operativa, con el fin de mitigar su exposición a un entorno económico debilitado y fortalecer su competitividad.

De acuerdo con lo expuesto, la presente valorización se ha realizado con información actualizada a diciembre del 2024, con el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) en los sectores clave y con fundamento en el método de Flujo de Caja Libre para la Empresa (FCFF).

CAPÍTULO I. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Ferreycorp es una corporación consolidada como líder en el Perú en la provisión de bienes de capital y servicios relacionados. Si bien su principal mercado es el peruano, donde obtiene más del 90% de sus ingresos, también cuenta con presencia regional a través de subsidiarias especializadas que operan en diversos países de Centroamérica y Sudamérica.

Uno de los hitos más destacados en su historia es la alianza de largo plazo con Caterpillar, con la que mantiene una relación de más de 83 años. Además de representar a esta reconocida marca global de maquinaria, Ferreycorp también distribuye otros nombres de prestigio, ofreciendo una gama integral de productos y servicios. Su portafolio incluye no solo la comercialización de equipos, sino también servicios de alto valor como mantenimiento, reparación, monitoreo, asesoría en el uso de maquinaria, capacitación y soluciones financieras. El éxito de la corporación se apoya en una sólida cultura organizacional forjada a lo largo de más de 100 años, y en una gestión del talento humano que fomenta un ambiente laboral positivo. Más de 7,900 colaboradores se sienten comprometidos y orgullosos de formar parte de esta empresa, gracias a sus prácticas de gestión humana y el clima laboral que promueve. Es un referente del mercado peruano no solo por su solidez operativa y financiera, sino también por su enfoque ético, basado en valores.

1. Empresas que integran la Corporación Ferreycorp¹

Ferreycorp posee el 100% de la participación de las subsidiarias donde tiene el control y una inversión en un negocio conjunto. Cada subsidiaria contribuye al desarrollo del país donde opera, al dirigir sus productos y servicios a sectores como minería, construcción, industria, energía, petróleo, pesca, agricultura, comercio y transporte (ver anexo 1).

1.1 Ferreyros

Inicia sus operaciones en el año 1922. Líder en maquinaria pesada y servicios en el Perú, se especializa en la comercialización de maquinaria pesada y equipos, alquiler y provisión de repuestos y servicios en las regiones del norte, centro y sur del país. Atiende a los sectores de construcción, minería, hidrocarburos, energía, marino y pesca, gobierno, agricultura, comercio, industria y servicios.

1.2 Ferrenergy

Inicia sus operaciones en el año 2006. Brinda soluciones de energía desde 1 MW hasta la cantidad ilimitada que se requiera, con equipos generadores a gas, diésel, solar y petróleo

¹ Ferreycorp, 2024.

residual (HFO) en Perú, Brasil, Ecuador, Guatemala y Costa Rica. Atiende a los sectores de minería, hidrocarburos, energía, pesca, gobierno, construcción e industria. Su presencia en países de la región se produce de forma temporal para la atención de los proyectos a los que sirve.

1.3 Unimaq

Inicia sus operaciones en el año 1999. Se encarga de la comercialización, alquiler de equipos ligeros y soporte postventa en las regiones del norte, centro y sur del país. Atiende a los sectores de construcción, minería, hidrocarburos, gobierno, industria, comercio, transporte y servicios.

1.4 Orvisa

Inicia sus operaciones en el año 1973. Se encarga de la comercialización de equipos, repuestos, servicios y consumibles en la región Selva del país. Atiende a los sectores de construcción, forestal, agrícola, gobierno, transporte fluvial, hidrocarburos y energía.

1.5 Gentrac

Inicia sus operaciones en el año 2010. Se encarga de la comercialización de maquinaria pesada y equipos, alquiler y provisión de repuestos y servicios en el Guatemala y Belice. Atiende a los sectores de construcción, agregados, agrícola, gobierno, minería, extracción de petróleo, energía, industria y comercio.

1.6 General de Equipos

Inicia sus operaciones en el año 2010. Se encarga de la comercialización de maquinaria pesada y equipos, alquiler y provisión de repuestos, servicios y lubricantes en El Salvador. Atiende a los sectores de construcción, vivienda, generación de energía, industria, gobierno, agrícola y automotriz.

1.7 Motored

Inicia sus operaciones en el año 2015. Se encarga de la provisión de repuestos y consumibles para camiones y buses en El Salvador y Honduras. Atiende a los sectores de construcción, transporte de mercancía y de pasajeros, gobierno, comercio y servicios.

1.8 Soltrak

Inicia sus operaciones en el año 2007. Se encarga de la solución integral de gestión de neumáticos, lubricantes, filtración, mantenimiento predictivo, equipos de protección personal, y otros productos de seguridad industrial en las regiones del norte, centro y sur del país. Atiende a los sectores de minería construcción, transporte, industria, energía e hidrocarburos, agricultura, pesca y forestal.

1.9 Trex

Inicia sus operaciones en el año 2014. Se encarga de la comercialización de grúas y otras soluciones de izamiento en Chile, Colombia y Ecuador. Atiende a los sectores de minería, industria portuaria, comercio, servicios y construcción, entre otros.

1.10 Fargoline

Inicia sus operaciones en el año 1983. Se encarga del depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante, depósito aduanero; almacenamiento simple; movimiento de carga para proyectos; transporte y distribución en el Callao y Arequipa. Atiende a los sectores de bienes de capital, bienes de consumo, energía, minería, construcción, pesca, agricultura, comercio y servicios.

1.11 Forbis Logistics

Inicia sus operaciones en el año 2010. Se encarga del transporte internacional de carga aérea y marítima de importación y exportación, servicio logístico integral y servicios de consolidación, inspección y procesamiento de carga en Perú, Estados Unidos, y Chile. Atiende a los sectores automotriz, consumo masivo, minería, energía, *retail*, e industria.

1.12 Vixora

En el 2024, Vixora (antes Soluciones Sitech Perú), es una empresa de soluciones tecnológicas que resuelve los problemas y necesidades de las operaciones mineras y de construcción, con innovación ágil, global y escalable. Nacida en 2013, cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Torsa, Loadrite, Provix, Brigade, Fatigue Science (ReadiBand), Cat DSS y MTS Systems, entre otras.

2. Representaciones

En el año 1922, la organización inició sus actividades en el ámbito de la comercialización de productos de consumo masivo. No obstante, un acontecimiento trascendental marcó un punto de inflexión en su trayectoria: en 1942 se estableció la relación con Caterpillar en el Perú. Desde entonces, dicho vínculo ha evolucionado de manera sostenida, fortaleciéndose con el paso del tiempo y obteniendo el reconocimiento de esta importante marca que opera a nivel global. Como reflejo de esta relación de confianza, en el año 2010 se le otorgó a la organización el contrato de representación de Caterpillar en territorio centroamericano.

A lo largo de su desarrollo, la corporación y sus subsidiarias han ampliado su presencia, no solo en el Perú, sino también en diversos países de América Latina. Asimismo, han asumido la distribución de otras marcas de prestigio internacional, lo que les ha permitido extender significativamente el alcance y la calidad de los servicios brindados a clientes pertenecientes a distintas industrias (ver anexo 2).

3. Acciones

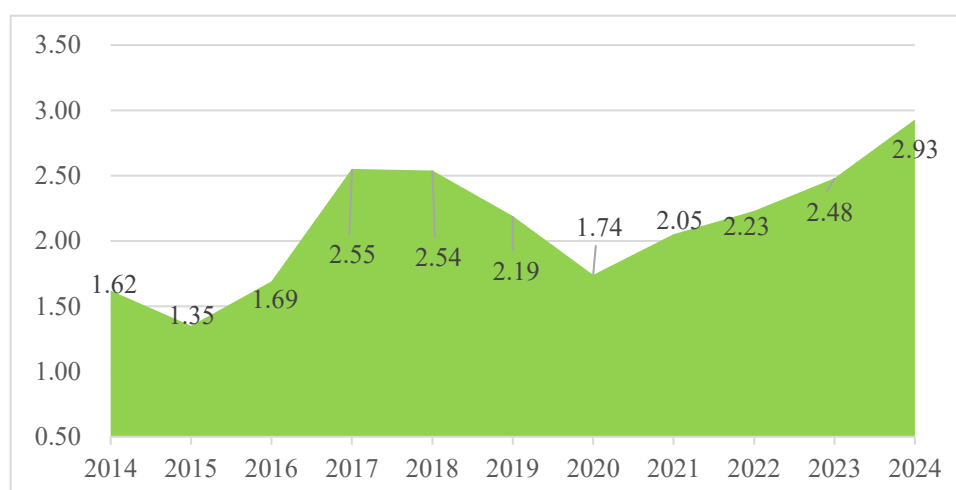
Ferreycorp inscribió sus acciones en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) en el año 1962. Con una trayectoria de 63 años en el mercado de valores, la compañía, caracterizada por un accionariado ampliamente distribuido, cuenta con la participación de inversionistas institucionales tanto locales —como fondos de pensiones, fondos mutuos y compañías de seguros— como del exterior. Ferreycorp garantiza un trato equitativo a sus 6,997 accionistas, velando por la protección de sus derechos.

Cabe destacar que, a pesar de los desafíos enfrentados durante el ejercicio anual, las acciones de Ferreycorp registraron un desempeño positivo en el año. El precio de apertura en el año 2024 fue de S/ 2.48, cerrando el año con una cotización de S/ 2.93.

A continuación, se muestra la información del valor de la acción al cierre de cada año, que es relativa al mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores:

Figura 1

Tendencia anual de las acciones Ferreycorp al 2024



Nota: Adaptado de Ferreycorp, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025.

CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL MACROAMBIENTE Y DE LA INDUSTRIA

Es esencial considerar diversos factores que afectan tanto el entorno general como el específico del sector en el que la empresa está involucrada. Ferreycorp, una destacada corporación peruana en el sector de maquinaria pesada y equipos industriales enfrenta una serie de influencias macroeconómicas y específicas del sector que impactan en su desempeño.

1. Escenario económico internacional

Está influenciado por una variedad de factores globales que impactan en su operación y estrategia. A continuación, se detallan aquellos que pueden tener impacto:

1.1 Crecimiento económico global

Las tasas de crecimiento económico global influyen en la demanda de bienes de capital, incluyendo maquinaria pesada. Un crecimiento económico global robusto puede impulsar la inversión en infraestructura y proyectos de construcción en diversos mercados. También las fluctuaciones en el ciclo económico global, como recesiones o expansiones, impactan en el gasto de capital.

1.2 Políticas monetarias y financieras internacionales

Las políticas de los bancos centrales en economías clave, como la Reserva Federal de Estados Unidos, el Banco Central Europeo y el Banco de Japón, afectan las tasas de interés globales. Las tasas de interés bajas suelen facilitar el financiamiento de proyectos de infraestructura y la compra de maquinaria. Las fluctuaciones en las tasas de cambio pueden influir en el costo de los equipos importados y en la competitividad de los productos de Ferreycorp en mercados internacionales.

1.3 Comercio internacional y relaciones económicas

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) y los acuerdos económicos internacionales pueden abrir nuevas oportunidades para exportar maquinaria a otros países o acceder a mercados internacionales. Las barreras arancelarias y las políticas proteccionistas pueden impactar en la capacidad de las empresas para importar o exportar maquinaria y repuestos, afectando la competitividad y los costos.

1.4 Factores geopolíticos

Las tensiones geopolíticas, conflictos internacionales y situaciones de inestabilidad pueden afectar las cadenas de suministro globales, así como la demanda y los costos de maquinaria.

2. Escenario económico local

Se centra en cómo las condiciones económicas en Perú afectan a la empresa. Dado que Ferreycorp tiene una fuerte presencia en el país y está involucrada en la provisión de

maquinaria pesada y equipos industriales, el entorno económico local juega un papel crucial en su desempeño. A continuación, se detallan aquellos que pueden tener impacto:

2.1 Política monetaria y fiscal

Las decisiones del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) sobre tasas de interés influyen en el costo del financiamiento. Tasas de interés bajas pueden facilitar el financiamiento para proyectos de infraestructura y la compra de maquinaria, mientras que tasas más altas pueden desalentar la inversión.

La tasa de inflación afecta el costo de los insumos y la capacidad de los clientes para invertir en maquinaria. Una alta inflación puede aumentar los costos operativos y reducir la demanda de equipos. Las políticas gubernamentales sobre gasto en infraestructura y construcción pueden impulsar la demanda de maquinaria pesada, así como los proyectos de infraestructura pública, como carreteras, puentes y hospitales

2.2 Inversión en infraestructura y construcción

La cantidad y el tipo de proyectos de infraestructura en Perú influyen directamente en la demanda de maquinaria. Grandes proyectos de construcción, minería y agricultura pueden aumentar la demanda de los productos de Ferreycorp. Los planes gubernamentales y las inversiones en infraestructura a largo plazo son importantes para la previsibilidad y estabilidad del mercado.

2.3 Factores socioeconómicos

El crecimiento en la urbanización y el aumento en la construcción de viviendas y edificios comerciales pueden impulsar la demanda de maquinaria de construcción. Cambios en la población, como el crecimiento de la clase media, pueden influir en la demanda de infraestructura y servicios.

3. Productos

Las importaciones de bienes de capital del 2024 representaron el 28% del total (US\$ 14,932 millones) y se registró un incremento del 9% con respecto al 2023, y se espera que para el 2025 siga en aumento por las inversiones que se van a realizar. Estados Unidos sigue siendo uno de los países donde se importan más bienes de capital (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2025a) (ver anexos 3 y 4).

4. Consumidores

En el informe económico del año 2024 (BCRP, 2024) indica que el crecimiento del PBI global moderó ligeramente su ritmo desde 3.5% en el 2023 a 3.3% en el 2024, en un contexto global que se encuentra definido por la permanencia de factores adversos de naturaleza geopolítica y

económica, evidenciados en los conflictos en Ucrania y Medio Oriente, además del aumento de las fricciones comerciales derivadas del reciente proceso electoral en Estados Unidos.

La economía peruana en el 2024 creció un 3.3%, lo que recuperó la caída del 2023. Este repunte se debió a la reversión progresiva de los factores que habían limitado su desempeño en el año previo. La atenuación de las anomalías climáticas y la reducción de los niveles de conflictividad favorecieron una recuperación progresiva de las expectativas empresariales respecto de la economía y de sus sectores productivos. Asimismo, el ciclo de flexibilización monetaria iniciado en agosto de 2023 se reflejó en menores tasas de interés corporativas. En este contexto, la inversión no minera registró un crecimiento de 3.7%, alineado con el incremento de 9.3% en las importaciones de bienes de capital y de 6.2% en la adquisición de bienes de capital.

Entre los proyectos de inversión de mayor relevancia por la magnitud de su ejecución destacan la Ampliación del Terminal del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, la Fase 1 del Terminal Portuario de Chancay, la Línea 2 del Metro de Lima y Callao, así como el proyecto de Masificación del Gas en Lima y Callao

A continuación, se detalla el desempeño de sus operaciones durante el ejercicio, junto con una visión de los sectores que atiende, los cuales influyen en los resultados de las diversas filiales de la corporación en el Perú.

4.1 Minería

En el informe económico del BCRP (s.f.a), la inversión minera mostró un leve incremento, al pasar de US\$ 4,936 millones en el 2023 a US\$ 4,961 millones en el 2024. Este resultado obedeció, en gran medida, a los mayores desembolsos efectuados por proyectos como Las Bambas, Buenaventura, Chinalco, Antamina y Cerro Verde, efecto que fue parcialmente compensado por la menor inversión registrada en Yanacocha, Anglo American Quellaveco, Marcobre, entre otros.

El sector minería e hidrocarburos creció un 2% en el 2024 debido a la mayor producción de oro, plata, plomo, estaño, hierro, molibdeno, petróleo y líquidos de gas natural. El crecimiento estuvo parcialmente compensado con la menor producción de cobre, zinc y gas natural.

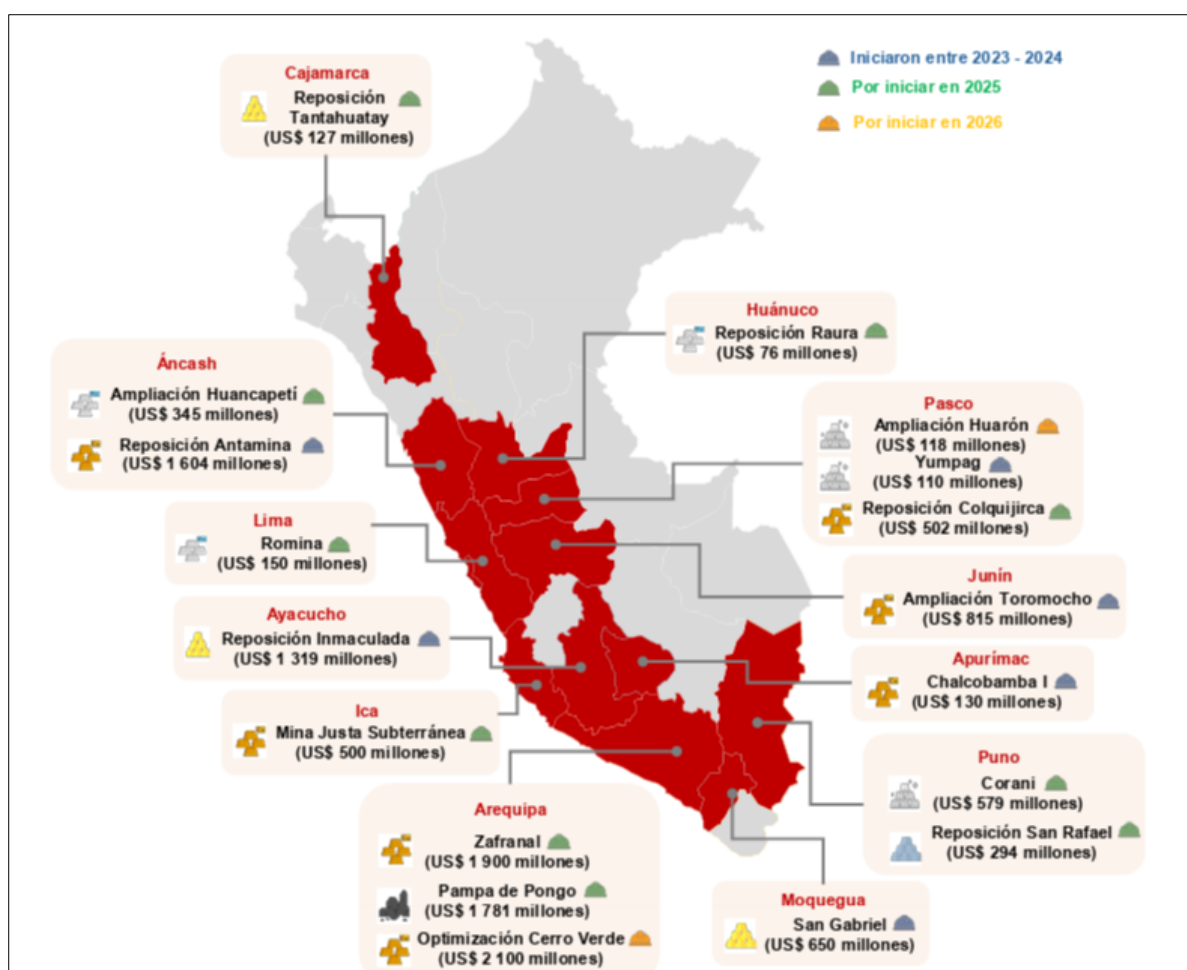
Las ventas de Ferreyros dirigidas a la gran minería, que incluyen la provisión de maquinaria, repuestos y servicios, alcanzaron un nivel histórico al superar los US\$ 900 millones. Este desempeño récord se sustentó principalmente en el soporte especializado de repuestos y servicios proporcionado a once de los principales yacimientos mineros del país. Por su parte, las ventas de maquinaria pesada Cat de Ferreyros alcanzaron en el 2024 un volumen significativo, con la entrega de aproximadamente 530 unidades, entre las que destacan excavadoras, tractores, cargadores frontales, motoniveladoras y rodillos. Este desempeño

estuvo impulsado principalmente por la demanda de clientes en diversas regiones del país, vinculados en gran medida a la ejecución de obras públicas. Por ello es importante considerar las proyecciones en ejecución, así como por el inicio de nuevos proyectos mineros.

Según el reporte de Marco-Macroeconómico-Multianual 2026-2029 (MEF, 2025a), los proyectos de inversión minera iniciados en años anteriores registrarían un desembolso promedio de US\$ 850 millones durante el período 2025-2026. De manera complementaria, la construcción de nuevos proyectos mineros alcanzaría un monto de inversión promedio de US\$ 766 millones en ese mismo horizonte temporal.

Figura 2

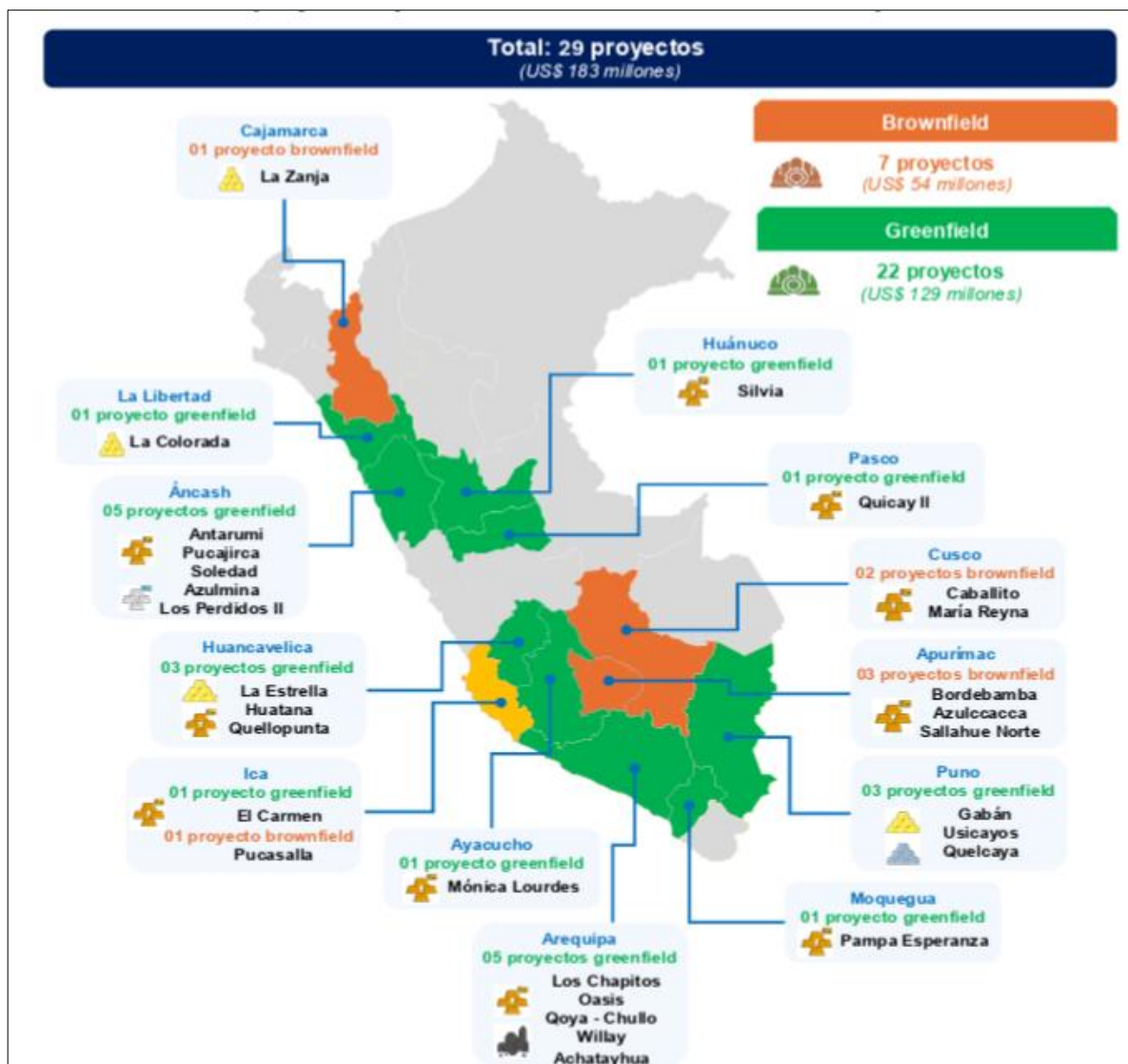
Principales proyectos de inversión minera en 2025-2026



Nota: Tomado del MEF, 2025a.

Figura 3

Cartera minera de proyectos próximos a iniciar actividades de exploración desde 2025



Nota: Tomado del MEF, 2025a.

Para el período 2027-2029 se proyecta que la actividad económica registre un crecimiento promedio de 3.2%. Este desempeño estaría respaldado principalmente por el fortalecimiento de la demanda interna, impulsado por un mayor dinamismo de la inversión privada. En particular, destacan las significativas inversiones en proyectos mineros, cuyo monto asciende a aproximadamente US\$ 8.6 mil millones, así como en proyectos de infraestructura ejecutados bajo la modalidad de Asociaciones Público-Privadas (APP), adjudicados en años anteriores, junto con nuevas adjudicaciones, adendas y la priorización de inversiones en sectores estratégicos.

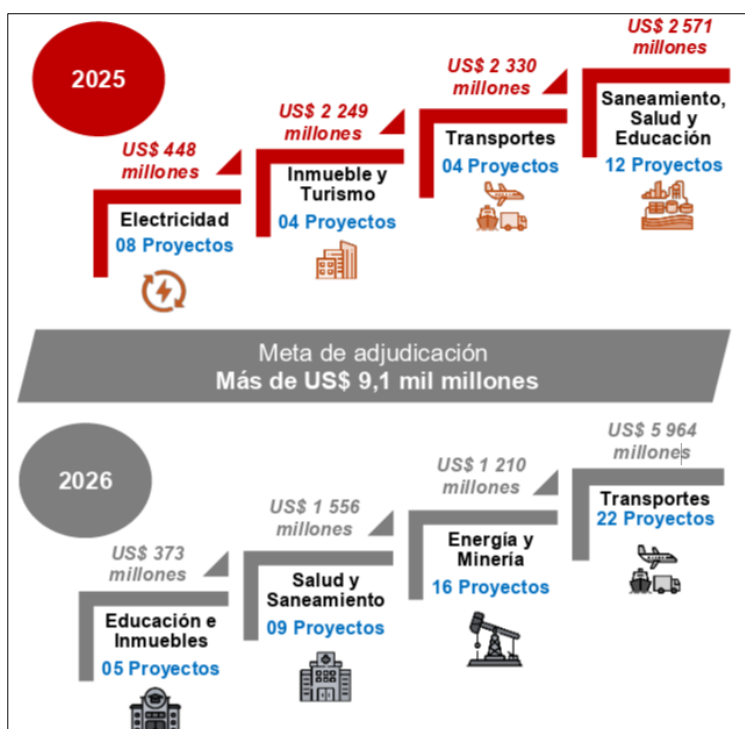
4.2 Construcción

Durante el periodo 2024-2026, la inversión se verá respaldada por la puesta en marcha de proyectos adjudicados bajo la modalidad de Asociaciones Público-Privadas (APP), así como por nuevas adjudicaciones y adendas priorizadas. A ello se suma el impulso proveniente de las inversiones en infraestructura de transporte y de las medidas orientadas a priorizar sectores estratégicos. Entre 2027 y 2029, se prevé un incremento de las inversiones en infraestructura asociadas a los proyectos APP, a comparación de los niveles observados en años anteriores. En relación con las inversiones, la proyección estimada para el año 2025 es de US\$ 7,598 millones y para el 2026 es de US\$ 9,103 millones (BCRP, s.f.a).

La inversión es fundamental, ya que se están impulsando varios proyectos en cartera. Uno de ellos es el tren Huancayo – Huancavelica (US\$ 394 millones), la ampliación de Fosfatos de Bayóvar (US\$ 940 millones), el Parque Industrial de Ancón (US\$ 1.2 mil millones) y la longitudinal de la Sierra (US\$ 1.6 mil millones), los cuales tienen un impacto significativo en el desarrollo económico del Perú. Para el 2026, la cartera de proyectos por adjudicar consta de 52 proyectos por más de US\$ 9,+.1 mil millones, destacando la Vía de evitamiento de Cusco (US\$ 943 millones) y el Corredor Vial Santa – Pte Chuquicara – Taucá – Dv. Sihuas (US\$ 706 millones) (BCRP, s.f.a).

Figura 4

Cartera APP y proyectos en activos, 2025-2026 (millones de US\$)



Nota: Tomado del BCRP, s.f.a.

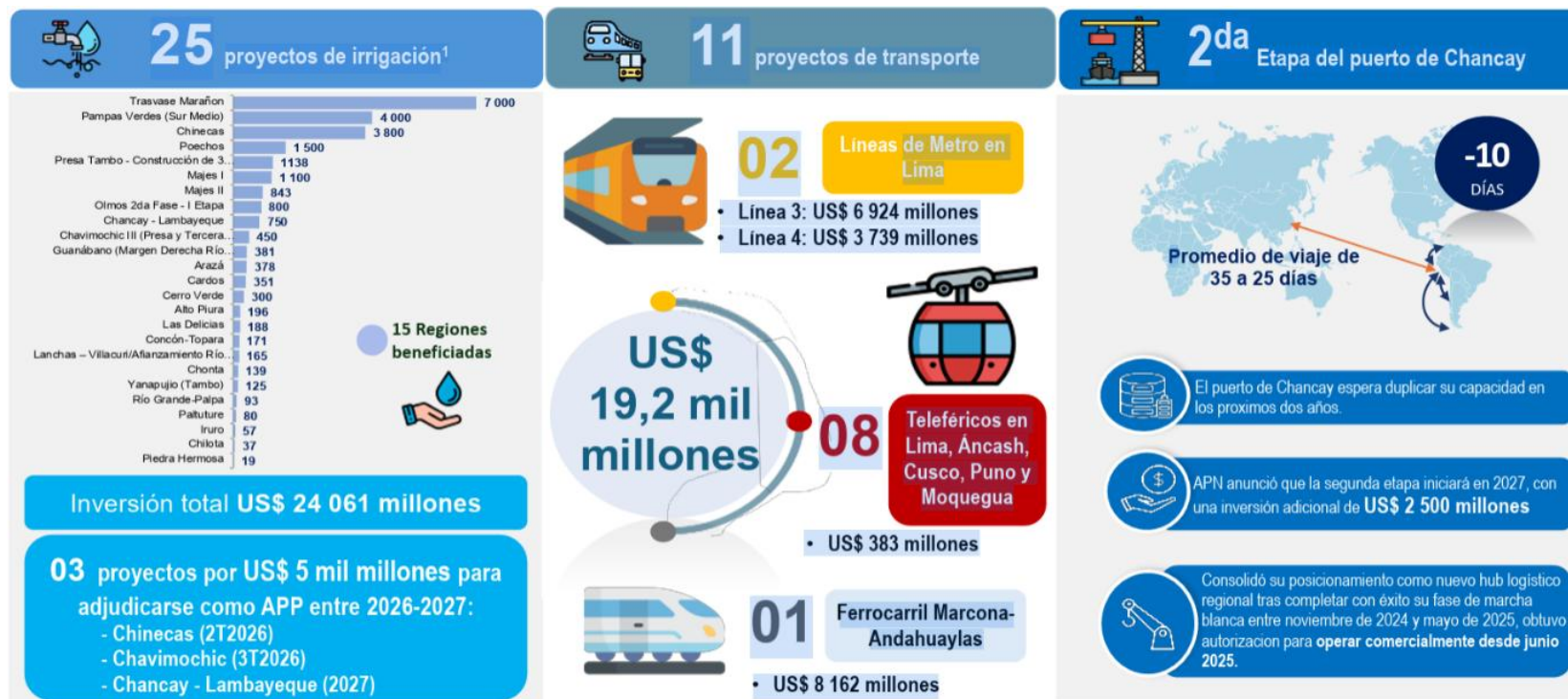
4.3 Gobierno

La inversión pública creció un 0.3% en el 2024 respecto al 2023. Con ello, la inversión pública se expandiría 4.5% real en 2025 y para el 2026 se prevé un crecimiento moderado de la inversión pública con un monto histórico de S/ 63.6 mil millones. Este nivel refleja el compromiso del Gobierno por sostener elevados niveles de inversión pública en los próximos años.

El gobierno viene implementando estrategias de priorización orientadas a sectores estratégicos, entre los que destacan el desarrollo de infraestructura de transporte -como proyectos ferroviarios y teleféricos-, la ejecución de grandes iniciativas de irrigación y la segunda etapa de construcción del Megapuerto de Chancay. Proinversión impulsa actualmente una cartera de 11 proyectos adicionales en infraestructura de transporte, cuyo valor total supera los US\$ 19 mil millones. Esta cartera incluye ocho sistemas de teleféricos en Lima y regiones, dos nuevas líneas del metro en Lima y Callao, y el ferrocarril Marcona–Andahuaylas. De manera complementaria, el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI) promueve una cartera de 25 proyectos de irrigación, con una inversión estimada superior a US\$ 24 mil millones, orientados a la ampliación de más de un millón de hectáreas de frontera agrícola (BCRP, s.f.a).

Figura 5

Inversiones en sectores estratégicos entre 2027-2029



Nota: Tomado del BCRP, s.f.a.

5. Análisis Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico, Legal (PESTEL)

El análisis PESTEL es una herramienta estratégica utilizada para identificar y analizar los factores macroambientales que pueden afectar a una empresa (David y David, 2017). Así, examina los factores Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales que influyen en el entorno operativo de una empresa, en este caso, Ferreycorp. A continuación, se presenta un análisis detallado de cada uno de estos factores:

5.1 Fuerzas Políticas gubernamentales (P)

En el Perú, la actual coyuntura política refleja una marcada baja en la popularidad del gobierno en funciones que, según la encuesta nacional urbana de Ipsos Perú realizada en noviembre del 2024, alcanza apenas un 4%. Esta situación evidencia un gobierno con escasa credibilidad política y limitada confianza por parte de los inversionistas (Ipsos Perú, 2024). En este contexto, resulta pertinente analizar las políticas gubernamentales que podrían implementarse, especialmente en sectores clave como la minería y la construcción, los cuales revisten una importancia estratégica para la economía nacional.

5.2 Fuerzas económicas y financieras (E)

Según los datos proporcionados por el BCRP (2024), se estima que el crecimiento del PBI mundial será de 3.5% en el 2025 y de 3.2% en el 2026. En el caso del Perú, los sectores que muestran un crecimiento sostenido son la minería y la construcción, los cuales demandan una considerable importación de bienes de capital. Adicionalmente, otras variables que influyen en el desempeño económico incluyen las políticas relacionadas con el medio ambiente y la seguridad, las cuales mantienen una estrecha vinculación con las estrategias corporativas.

5.3 Fuerzas sociales, culturales, y demográficas (S)

El entorno social y demográfico peruano influye directamente en la demanda de la maquinaria pesada debido a que esta concentración poblacional impulsa la expansión de infraestructura, vivienda y transporte, lo cual dinamiza sectores como construcción, minería y comercio, que son la fuente principal de la empresa.

En el factor sociocultural se observa una mayor valoración del desarrollo sostenible y la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). En eso Ferreycorp no es ajeno y ha incorporado políticas de sostenibilidad en sus operaciones, priorizando prácticas ambientales responsables, programas de capacitación técnica y la inclusión laboral, especialmente en sus filiales y talleres. Estas acciones fortalecen su reputación corporativa y contribuyen a la fidelización de clientes y colaboradores.

5.4 Fuerzas Tecnológicas y Científicas (T)

Los avances en maquinaria y automatización constituyen un factor crucial en este ámbito, ya que la incorporación de nuevas tecnologías, como la automatización y los equipos autónomos, resulta fundamental para mantener la competitividad en los sectores de minería y construcción. En su mayoría, la maquinaria y la tecnología empleadas provienen de economías desarrolladas, las cuales se especializan en el diseño de bienes de capital alineados con los continuos progresos tecnológicos. Estos productos están orientados a maximizar la productividad de las operaciones de los clientes y se actualizan constantemente con el fin de mantenerse al día con las innovaciones del mercado. El desarrollo tecnológico no solo fomenta la creación de nuevos productos, sino que también dinamiza el sector mediante una innovación constante, impactando positivamente en la eficiencia y operatividad de los procesos.

5.5 Fuerzas Ecológicas y Ambientales (E)

El impacto de las fuerzas ecológicas y ambientales no solo se manifiesta en la creciente presión que enfrentan las industrias para desarrollar productos sostenibles y responsables con el entorno, sino también en la facilidad con la que pueden desarrollarse las actividades empresariales. En América Latina estas dinámicas están fuertemente condicionadas por corrientes sociales con una postura crítica hacia el mercado, que encuentran en la agenda ambiental una plataforma para reforzar sus posiciones. Esta situación ha derivado en la paralización prolongada de proyectos de gran envergadura, como Conga y Tía María en Perú. La gestión de la comunicación y la resolución de conflictos entre gobiernos, empresas y comunidades respecto a los impactos ambientales suelen ser procesos extensos, lo cual dificulta la concreción de inversiones mineras y, en consecuencia, afecta negativamente la rentabilidad del sector.

5.6 Fuerzas Legales (L)

En el caso del Perú, eventuales modificaciones en las leyes laborales, de seguridad industrial y en las regulaciones medioambientales podrían incrementar los costos operativos de los clientes de Ferreycorp, lo cual tendría un impacto en la demanda de sus productos. Ferreycorp mantiene un firme compromiso con el cumplimiento de las normas locales e internacionales en materia de seguridad, importación de maquinaria y sostenibilidad. Ante la implementación de nuevas regulaciones orientadas a la protección de la salud de los trabajadores, la empresa demuestra una constante preocupación por este tema, adoptando las medidas necesarias para salvaguardar tanto el bienestar de sus colaboradores y sus familias como la protección del medio ambiente.

Figura 6

Resumen del análisis PESTEL

Político (P)	Económico (E)	Social (S)
• Estabilidad política. • Políticas públicas en minería. • Políticas tributarias y arancelarias. • Intervención gubernamental en sectores clave (minería, infraestructura).	• Crecimiento económico. • Precios de los <i>commodities</i> (minerales como cobre y oro). • Tasas de interés y acceso a financiamiento. • Devaluación de monedas locales.	• Demanda de empleo y mejora en condiciones laborales. • Conciencia ambiental y responsabilidad social. • Urbanización y expansión de infraestructura.
Impacto: Medio - Alto	Impacto: Medio - Alto	Impacto: Medio
Probabilidad: Media – Alta	Probabilidad: Media	Probabilidad: Media
Tecnológico (T)	Ecológico (E)	Legal (L)
• Avances en maquinaria y automatización. • Transformación digital y sistemas de mantenimiento predictivo. • Innovación tecnológica y sostenibilidad.	• Regulaciones ambientales estrictas en minería y construcción. • Impacto del cambio climático. • Uso responsable de recursos naturales.	• Regulaciones específicas para minería y construcción. • Cumplimiento de normas locales e internacionales. • Protección de la propiedad intelectual.
Impacto: Medio - Alto	Impacto: Medio	Impacto: Medio
Probabilidad: Media - Alta	Probabilidad: Media	Probabilidad: Media

Nota: Adaptado de Fahey & Narayanan, 1986.

CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LA EMPRESA

1. Por línea de producto

En el 2024, la línea de equipos pesados, repuestos y servicios lidera la participación de la venta consolidada, con S/ 6,688 millones (88% del total).

Tabla 1

Ingresos por línea de producto

Ingresos totales S/ (000)	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Equipos pesados, repuestos y servicios	4,900,259	4,009,713	5,210,496	5,663,307	6,179,003	6,688,580
Automotores, repuestos y servicios	247,066	60,358	75,895	83,062	80,958	81,452
Alquiler de equipos	184,242	138,293	224,299	207,979	201,306	217,722
Equipos agrícolas, repuestos y servicios	81,134	101,873	94,559	133,056	131,072	115,991
Otros	410,450	360,448	484,828	490,125	352,171	479,235
Total ingresos por segmento de operación	5,823,151	4,670,685	6,090,077	6,577,529	6,944,510	7,582,980

Nota: Adaptado de PWC, 2020, 2021; EY, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025.

1.1 Equipos pesados, repuestos y servicios

Esta categoría abarca la maquinaria y los equipos de gran tamaño y alta robustez, diseñados específicamente para ejecutar labores exigentes en sectores como la construcción, la minería, la agricultura y el transporte. Dentro de este grupo se incluyen excavadoras, cargadores frontales, bulldozers, grúas, motoniveladoras, retroexcavadoras, entre otros. Los repuestos, por su parte, corresponden a los componentes o piezas que se reemplazan en estos equipos con el objetivo de preservar su funcionamiento eficiente y prolongar su vida útil. Finalmente, los servicios comprenden las actividades de soporte técnico y mantenimiento, orientadas a asegurar el correcto desempeño y disponibilidad operativa de la maquinaria pesada.

1.2 Alquiler de equipos y equipos usados

El servicio de alquiler de equipos consiste en proporcionar maquinaria pesada y equipos industriales a sus clientes por un período determinado, sin que estos deban adquirir la propiedad de estos. Por otro lado, los equipos usados corresponden a maquinaria y equipos industriales que han sido propiedad previa de Ferreycorp o de terceros, y que están en buenas condiciones y disponibles para su venta.

1.3 Equipos agrícolas, repuestos y servicios,

Para el sector agrícola la empresa cuenta con una gama de maquinaria y herramientas diseñadas para facilitar las distintas etapas del proceso productivo, tales como la preparación del terreno, siembra, cultivo, riego y cosecha. Estos equipos buscan optimizar la productividad y disminuir la carga de trabajo manual en las actividades agrícolas. Asimismo, la empresa ofrece repuestos,

entendidos como componentes que se sustituyen para asegurar el correcto funcionamiento de los equipos y prolongar su vida útil. A ello se suman los servicios de mantenimiento y soporte técnico brindados por Ferreycorp, los cuales están orientados a preservar la operatividad de los equipos agrícolas.

1.4 Otras líneas

Comercializa una variedad de líneas adicionales que incluyen suministros y accesorios, soluciones tecnológicas y *software*, servicios financieros y de *leasing*, programas de capacitación, así como servicios de rehabilitación, modernización de equipos y consultoría. Estas líneas complementarias tienen como propósito brindar soluciones integrales a los clientes, contribuyendo a maximizar la eficiencia, productividad y rentabilidad de sus operaciones.

1.5 Automotores, repuestos y servicios

Esta categoría abarca vehículos motorizados utilizados en aplicaciones industriales, de construcción y transporte. Incluye tanto vehículos especializados para tareas asociadas a maquinaria pesada como aquellos destinados al traslado de personal y materiales en los lugares de trabajo. Ferreyros también proporciona repuestos para estos automotores, permitiendo su óptimo funcionamiento y una mayor vida útil. Finalmente, ofrece servicios de soporte técnico y mantenimiento para asegurar el correcto desempeño de los vehículos.

2. Por segmentos de operación por país

En el 2024, el 92% de las ventas consolidadas por Ferreycorp se obtienen por las empresas situadas en Perú, donde destaca la subsidiaria Ferreyros con un 87%. El 8% restante corresponden a los ingresos del exterior, donde destacan Guatemala, Chile y El Salvador.

Tabla 2

Ingresos por segmento de mercado

Distribución de ingresos totales S/ (000)	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos nacionales	5,253,577	4,065,175	5,376,286	5,866,663	6,261,333	6,949,025
Ingresos del exterior	789,419	780,252	936,620	986,920	963,995	939,162
Operaciones intercompañías	-219,845	-174,742	-222,829	-276,054	-280,818	-305,207
Ingresos total consolidado	5,823,151	4,670,685	6,090,077	6,577,529	6,944,510	7,582,980
% participación de ingreso nacional	90%	87%	88%	89%	90%	92%

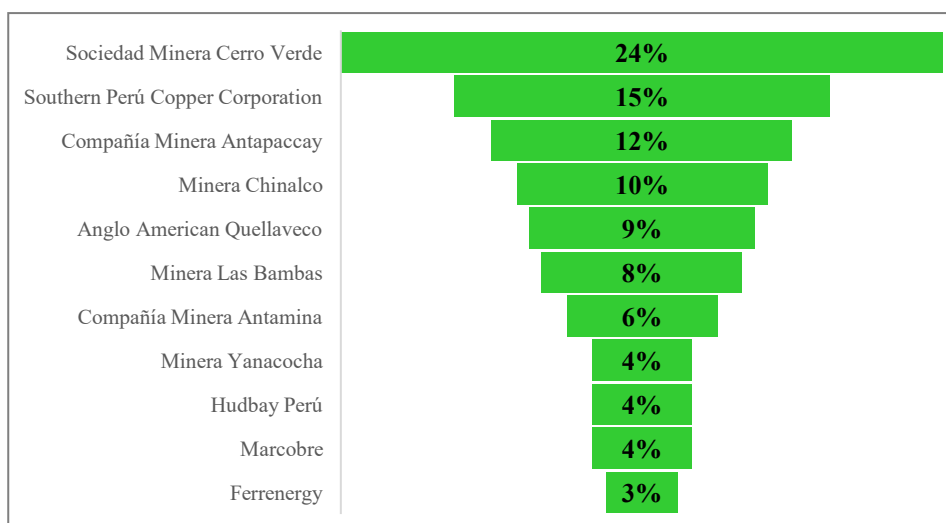
Nota: Adaptado de PWC, 2020, 2021; EY, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025.

3. Clientes

En el 2024, el 92% de las ventas de la subsidiaria Ferreyros corresponden al sector minero, entre sus principales mineras se tiene a Cerro Verde, Southern, Antapaccay, Chinalco, entre otras.

Figura 7

Principales clientes Ferreyros



Nota: Adaptado de EY 2025.

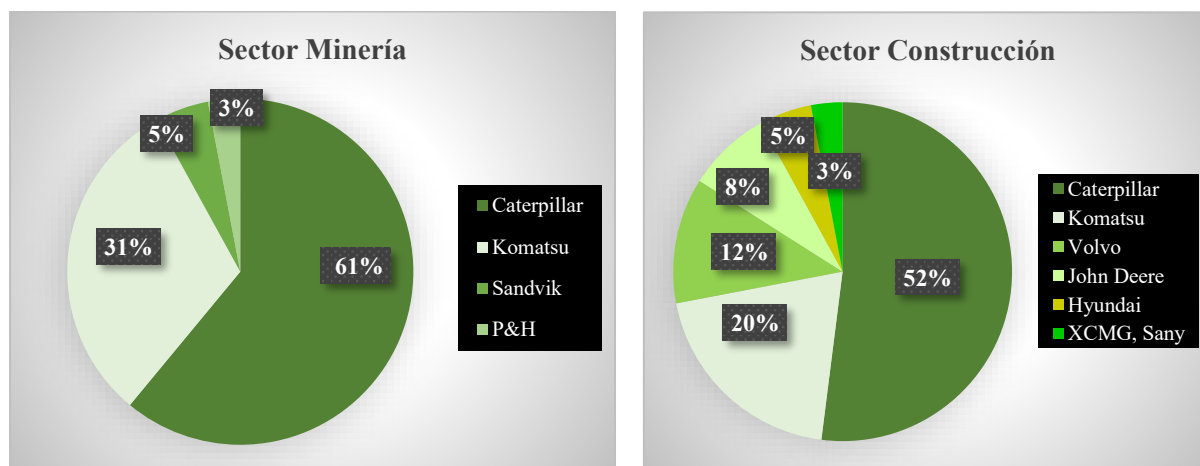
4. Competidores

Las diversas líneas de productos que maneja Ferreycorp compiten de forma segmentada con varios proveedores que importan y distribuyen diversas marcas. Sin embargo, el mayor representante de la Corporación, Caterpillar tiene una participación líder en el mercado, y sus marcas aliadas tienen una posición destacada en su ámbito. Ferreycorp lideró la comercialización de maquinaria pesada en Perú, con Caterpillar alcanzando una participación de mercado del 43%, medida en valores FOB.

Con relación a los competidores, según el sector, destacan: Komatsu (39% versus 34% de Caterpillar, medido en unidades) en la minería de tajo abierto; Sandvik (10% versus 80% de Caterpillar, en valores FOB) en la minería subterránea; Komatsu (11% versus 48% de Caterpillar, en valores FOB) en la construcción pesada; y, John Deere (12% versus 46% de Caterpillar, en unidades) en la construcción ligera. Otros competidores incluyen a Hyundai, Cummins, Volvo, Modasa, Mobil, Castrol, Valvoline, Michelin, Shell, Vistony, Samsung SDS Global, entre otros.

Figura 8

Principales competidores por sector



Nota: Adaptado de EY 2025.

5. Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

El análisis de las Cinco Fuerzas de Porter es una herramienta útil para entender la estructura de una industria y la posición competitiva de una empresa (Porter, 2008). Aplicando este análisis a Ferreycorp, líder en la comercialización de bienes de capital y servicios en el sector industrial y minero, se puede examinar cómo se comportan estas fuerzas y cómo influyen en la estrategia de la empresa.

5.1 Poder de negociación de clientes

Este factor se considera moderado, dado que los principales clientes de Ferreycorp son grandes empresas del sector minero e industrial, las cuales poseen cierto poder de negociación debido a la relevancia de sus adquisiciones de maquinaria pesada. No obstante, la elevada complejidad técnica y el alto costo de estos productos, sumados a la importancia crítica del servicio postventa, dificultan el cambio de proveedor. Adicionalmente, Ferreycorp continúa fortaleciendo la lealtad de sus clientes mediante una oferta integral que abarca financiamiento, mantenimiento, suministro de repuestos, servicios de reparación de alta calidad, y una atención ágil y personalizada.

5.2 Poder de negociación de proveedores

Se considera alto, debido a la fuerte dependencia de la marca Caterpillar, la cual representa el componente más relevante del portafolio de Ferreycorp. La empresa debe adaptarse a los estándares y lineamientos estratégicos de Caterpillar, lo que limita su capacidad de negociación. Sin embargo, esta relación también le proporciona beneficios importantes, como el acceso exclusivo a una amplia cartera de clientes, así como la posibilidad de introducir otros

productos apalancándose en dichos segmentos. Esto permite un cierto equilibrio en la relación, aunque la dependencia sigue siendo un factor crítico

5.3 Amenaza de nuevos competidores

La amenaza se califica entre moderada-baja, dado que el ingreso al sector de distribución de maquinaria pesada requiere de significativas inversiones en infraestructura, relaciones consolidadas con proveedores internacionales, y una red técnica de soporte altamente desarrollada, lo que constituye una barrera de entrada considerable. A pesar de ello, no puede descartarse la posibilidad de que nuevos actores ingresen al mercado peruano con propuestas basadas en tecnologías emergentes o modelos de negocio innovadores. Actualmente, algunas empresas importan maquinaria de origen asiático; sin embargo, la ausencia de un respaldo sólido en servicios postventa dificulta que representen una amenaza inmediata comparable.

5.4 Amenaza de productos sustitutos

Se considera baja, dado que la maquinaria especializada que comercializa Ferreycorp posee pocos sustitutos directos. Si bien podrían surgir avances tecnológicos en automatización o eficiencia energética, las industrias mineras y de construcción seguirán requiriendo equipos robustos y confiables para sus operaciones. Además, tanto Ferreycorp como Caterpillar mantienen una estrategia activa de innovación, incorporando al mercado camiones autónomos e híbridos orientados a la eficiencia y sostenibilidad ambiental. En cuanto a líneas complementarias como los lubricantes, donde Ferreycorp representa a la marca Mobil, su contribución marginal a los ingresos de la empresa implica que eventuales sustituciones no tendrían un impacto significativo en la posición global de la corporación.

5.5 Rivalidad entre competidores existentes

La rivalidad se evalúa como moderada, ya que Ferreycorp participa en un mercado competitivo, especialmente en los segmentos de equipos para minería y construcción. En este entorno, otras marcas internacionales como Volvo, Komatsu y diversas marcas chinas compiten mediante propuestas de valor centradas en calidad, servicio postventa y facilidades de financiamiento.

No obstante, Ferreycorp posee una ventaja competitiva sostenida, derivada de su relación de largo plazo con Caterpillar, lo que le otorga acceso exclusivo a su portafolio de productos en Perú y otros países de la región. Asimismo, su robusta infraestructura y red de servicios consolidan su posición en el mercado, generando altos niveles de confianza entre sus clientes. La diversidad de su oferta, que incluye equipos nuevos, usados y en alquiler, refuerza aún más su competitividad.

Ferreycorp mantiene una posición sólida en el mercado, sustentada por su alianza estratégica con Caterpillar, su infraestructura desarrollada y su enfoque en soluciones integrales. Aunque

enfrenta una competencia intensa y un poder de negociación moderado por parte de clientes y alto por parte de proveedores, las barreras de entrada dificultan la aparición de nuevos competidores, y la amenaza de sustitutos es limitada. La sostenibilidad de su ventaja competitiva dependerá de su capacidad para continuar innovando en servicios, fortalecer sus relaciones estratégicas y adaptarse a las nuevas exigencias tecnológicas del sector.

6. Análisis FODA²

6.1 Fortalezas

- **Liderazgo en el mercado.** Ferreycorp se posiciona como líder en la distribución de maquinaria pesada, particularmente en los sectores minero y de construcción. Su marca goza de un alto reconocimiento, lo que le confiere una ventaja competitiva significativa.
- **Diversificación de operaciones.** La compañía no solo se dedica a la distribución de maquinaria, sino que también ofrece servicios de mantenimiento y soluciones integrales, lo cual contribuye a una mayor estabilidad operativa y a la fidelización de sus clientes.
- **Alianzas estratégicas.** Mantiene acuerdos con marcas de prestigio internacional como Caterpillar, lo que le permite ofrecer productos de alta calidad y tecnología avanzada.
- **Infraestructura robusta.** Dispone de una extensa red de distribución y servicios postventa, lo cual le permite brindar una atención eficiente en todo el territorio nacional y en los mercados internacionales donde opera.
- **Amplia experiencia.** Con más de 90 años de trayectoria en el mercado, Ferreycorp posee un profundo conocimiento de las industrias en las que participa, lo cual genera altos niveles de confianza entre sus clientes.

6.2 Oportunidades

- **Expansión internacional.** Se presentan oportunidades de crecimiento en otros países de América Latina, donde la demanda por maquinaria pesada y servicios industriales continúa en aumento.
- **Crecimiento del sector minero.** La minería sigue siendo una industria estratégica para la economía peruana. El incremento de la inversión en este sector podría traducirse en un aumento de las ventas para Ferreycorp.
- **Avances en innovación tecnológica.** La tendencia hacia la automatización y digitalización en los sectores industrial y minero abre nuevas oportunidades para ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras.

² David y David, 2017.

- **Enfoque en sostenibilidad.** El creciente interés en maquinaria más eficiente y respetuosa con el medio ambiente, como los equipos eléctricos, representa un nicho de mercado con potencial de desarrollo.

6.3 Debilidades

- **Dependencia sectorial.** A pesar de su diversificación, la empresa continúa dependiendo en gran medida de los sectores minero y de construcción, lo que la hace vulnerable a sus ciclos económicos.
- **Elevados costos operativos.** El mantenimiento de una infraestructura extensa y un equipo altamente calificado implica importantes costos fijos y variables, lo que puede impactar negativamente en los márgenes en contextos de desaceleración económica.
- **Complejidad operativa.** La diversificación de líneas de negocio, aunque es una fortaleza, puede también dificultar la gestión eficiente de los procesos, especialmente en cuanto a logística y atención al cliente.

6.4 Amenazas

- **Volatilidad del mercado global.** Su exposición a marcas internacionales la hace susceptible a la fluctuación de los precios de las materias primas y a los cambios en las políticas comerciales globales.
- **Intensificación de la competencia.** El sector de maquinaria pesada y servicios industriales enfrenta una competencia creciente tanto de actores locales como internacionales, lo que puede presionar los márgenes de rentabilidad.
- **Ciclos económicos adversos.** La industria minera y de construcción están fuertemente influenciadas por las condiciones macroeconómicas y las políticas gubernamentales, lo cual puede afectar negativamente la demanda.
- **Cambios regulatorios.** Las modificaciones en la normativa ambiental o laboral pueden implicar un aumento en los costos operativos o afectar la viabilidad de determinados proyectos.
- **Riesgos macroeconómicos:** La rentabilidad de la empresa podría verse afectada por la dependencia de la economía peruana y por la evolución de los mercados internacionales de materias primas.

7. Posicionamiento competitivo

Caterpillar, al consolidarse como uno de los principales distribuidores en el Perú, goza de una ventaja competitiva significativa en el mercado de equipos pesados. Esta posición estratégica

lo ha convertido en un proveedor clave para sectores fundamentales como la minería, considerada uno de los pilares de la economía peruana.

La compañía no se limita únicamente al ámbito de la maquinaria pesada, sino que ha ampliado su presencia hacia mercados conexos, incluyendo la comercialización de equipos eléctricos, repuestos y servicios posventa. Esta estrategia de diversificación contribuye a reducir su exposición a los riesgos derivados de la volatilidad en la demanda de industrias específicas.

También ha establecido alianzas estratégicas con destacados fabricantes y proveedores de tecnología, lo que fortalece su capacidad para ofrecer soluciones innovadoras y productos de alta calidad.

Su modelo de negocio se caracteriza por una sólida orientación al servicio postventa, que abarca mantenimiento, reparación y suministro de repuestos. Este enfoque centrado en el cliente facilita la construcción de relaciones duraderas y promueve altos niveles de fidelización.

8. Análisis financiero

Durante el 2024, las economías latinoamericanas lograron consolidar una recuperación frente al difícil entorno del año previo. En particular, el Perú registró un crecimiento del 3.2% del PBI, revirtiendo la contracción observada en el 2023, y alineándose con la tendencia expansiva de la región. Chile mostró una variación positiva de 2.6%, apoyada en la minería y el comercio, mientras que Guatemala alcanzó un 3.8%, en línea con su desempeño del año anterior. Por su parte, El Salvador, en un contexto electoral, se mantuvo en un casi 3%.

En el caso peruano, la reactivación se sustentó en un fuerte impulso de la inversión pública, que creció 14.6% (muy superior al 2.8% del 2023), y en una moderada recuperación de la inversión privada. Factores como los precios favorables de los *commodities*, la estabilidad inflacionaria, la reducción de las tasas de interés en moneda local y la mejora en la confianza empresarial contribuyeron decisivamente a este repunte. A ello se sumó la ausencia de choques climáticos severos como los de 2023, lo que generó un escenario macroeconómico más predecible.

Aunque no se registraron megaproyectos de infraestructura, la expansión de la inversión pública dinamizó obras en distintos niveles de gobierno (nacional, regional y local), con impacto en carreteras, colegios, proyectos de agua potable y cierre de brechas sociales.

8.1 Ingresos

El crecimiento se manifestó de forma generalizada en los sectores de construcción, minería e hidrocarburos, comercio; lo cual contribuyó a reforzar la expansión productiva del año.

Las ventas de Ferreycorp alcanzaron los S/ 7,582 millones en el 2024, lo que representa un crecimiento del 9% comparando con el año 2023. Es relevante destacar que las ventas en el

Perú alcanzaron S/ 6,713 millones provenientes de la demanda de los sectores económicos mencionados. En el 2024, los ingresos se distribuyeron principalmente en minería (58.0%), construcción (22.3%), industria/comercio/ servicios (9.1%) y Gobierno (3.3%).

Tabla 3

Ingresos nacionales por sector

Segmentos de operación Perú S/ (000)	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Minería	3,423,298	2,683,915	3,502,023	3,873,470	4,198,982	4,766,585
Construcción	1,124,068	949,693	1,149,918	1,187,487	1,208,340	1,275,565
Comercio	562,034	495,492	574,959	593,744	634,379	671,350
Total ingresos	5,109,400	4,129,100	5,226,900	5,654,700	6,041,700	6,713,500

Nota: Adaptado de Ferreycorp, 2025.

8.2 Utilidad bruta, utilidad operativa y utilidad neta

Durante el ejercicio, Ferreycorp y sus subsidiarias alcanzaron resultados históricos gracias a una gestión comercial sólida y a un manejo financiero prudente. La utilidad neta ascendió a S/489 millones, lo que significó un incremento de 12.7% respecto a los S/434 millones registrados en el 2023.

El desempeño estuvo impulsado por mayores volúmenes de ventas y por un crecimiento de 10.4% en la utilidad bruta, favorecida por la destacada participación de la línea de repuestos y servicios. El margen bruto se situó en 26.3% en el 2024, ligeramente mayor al 26.0% del 2023. Asimismo, la utilidad operativa ajustada registró un alza de 13.9%, alcanzando un margen operativo de 11.3%, superior al 10.1% del año previo. Aunque los gastos crecieron, lo hicieron en menor proporción que las ventas. Dicho incremento respondió principalmente a la mayor actividad comercial, nuevas contrataciones y provisiones.

Tabla 4

Ingresos, utilidad bruta, utilidad operativa y utilidad neta

Utilidad bruta, operativa y neta	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos	S/ 5,823,151	S/ 4,670,685	S/ 6,090,077	S/ 6,577,529	S/ 6,944,510	S/ 7,582,980
Utilidad bruta	S/ 1,375,647	S/ 1,189,911	S/ 1,642,551	S/ 1,692,804	S/ 1,807,480	S/ 1,996,309
% UB/ventas	23.6%	25.5%	27.0%	25.7%	26.0%	26.3%
Utilidad operativa	S/ 460,736	S/ 427,708	S/ 773,250	S/ 659,290	S/ 700,043	S/ 855,327
% UO/ventas	7.9%	9.2%	12.7%	10.0%	10.1%	11.3%
Utilidad neta	S/ 246,436	S/ 143,948	S/ 376,054	S/ 418,879	S/ 433,851	S/ 488,803
% UN/ventas	4.2%	3.1%	6.2%	6.4%	6.2%	6.4%

Nota: Adaptado de Ferreycorp, 2025.

8.3 Inversiones

El activo fijo crece como resultado principalmente de inversiones en obras de infraestructura, la adquisición de un local para la empresa Ferreyros que en el pasado se alquilaba, remodelación y ampliación de los talleres, inversiones en maquinaria y equipos para talleres y

la compra de nueva flota de alquiler. Todos los años se renuevan los equipos significativos, que deben ser reemplazados periódicamente, se da de baja el componente reemplazado y se reconoce el componente nuevo con su correspondiente vida útil y depreciación.

Se puede apreciar finalmente, una constante inversión en activos intangibles, específicamente en la implementación del ERP SAP HANA, que se da desde el año 2017.

8.4 Deuda financiera

La deuda financiera total se compone de obligaciones a corto plazo (principalmente préstamos bancarios y arrendamientos financieros) y a largo plazo (bonos corporativos y obligaciones arrendatarias), esta parte se orienta a financiar inversiones, capital de trabajo estructural y renovación de equipos. No obstante, este nivel se considera adecuado, dado que Ferreycorp no extiende financiamiento a largo plazo a sus clientes; por ende, todas sus operaciones están alineadas con un horizonte de corto plazo.

Tabla 5

Deuda financiera

Deuda Financiera Ferreycorp	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Deuda a corto plazo	1,243,096	798,129	704,009	1,111,638	1,563,124	1,326,943
Deuda a largo plazo	909,584	913,706	1,183,877	1,048,083	752,004	1,006,621
Deuda total s/	2,152,680	1,711,835	1,887,886	2,159,721	2,315,128	2,333,564

Nota: Adaptado de Ferreycorp, 2025.

8.5 Dividendos

Desde hace más de 20 años, la corporación cumple a cabalidad con su Política de Dividendos, cumpliendo con uno de los derechos principales de los accionistas: recibir la rentabilidad generada por su inversión. Considerando el total de reparto de dividendos en el 2024, el *dividend yield* del año fue de 9.5%.

Tabla 6

Tendencia del dividend yield de Ferreycorp del 2014-2024

Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<i>Dividend yield</i>	4.4%	5.2%	5.0%	5.3%	5.7%	10.4%	8.8%	9.6%	11.6%	9.9%	9.5%

Nota: Adaptado de Ferreycorp, 2025.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS

En el año 2024, la gestión financiera de la corporación se enfocó en preservar la rentabilidad de sus unidades de negocio, optimizar la rotación de activos (prestando especial atención a la salud financiera de las cuentas por cobrar y los inventarios), y administrar eficientemente sus fuentes de financiamiento, con el objetivo de obtener condiciones más favorables que permitieran mitigar, al menos parcialmente, el significativo aumento de las tasas de interés.

En cuanto a los indicadores financieros, en el 2024 se observa un incremento en el ratio de liquidez corriente de 1.52, superior al del 2023 (1.37) reflejando una posición adecuada para su modelo de negocio. Este resultado se debe a la reestructuración de la deuda a mediano plazo, en línea con la tendencia de reducción de tasas. Es importante resaltar que el negocio presenta una elevada intensidad en el uso de capital de trabajo, debido principalmente a la necesidad de financiar inventarios, dado que no suele otorgar financiamiento de largo plazo, salvo en situaciones excepcionales; por ende, sus requerimientos de financiamiento se concentran en el corto plazo. No obstante, con el fin de preservar una adecuada flexibilidad financiera, Ferreycorp procura mantener una política de financiamiento equilibrada, orientada a lograr una estructura financiera óptima y a consolidar su solidez patrimonial.

A pesar del mayor endeudamiento a corto plazo, la compañía mantuvo niveles de apalancamiento adecuados, respaldados por un incremento en el patrimonio y una mejora en el Resultados antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones (EBITDA³). Asimismo, el aumento en las ventas tuvo un impacto positivo en el resultado neto, fortaleciendo los principales indicadores de rentabilidad y generando una mayor capacidad de pago a través de un flujo de caja operativo más sólido.

Por su parte, el EBITDA mantuvo su tendencia al alza, alcanzando un nivel récord de S/ 1,061.1 millones, lo que representa un incremento del 20.3% respecto al año 2023. Este resultado se explica principalmente por la mayor participación de la línea de repuestos y servicios, caracterizada por presentar márgenes superiores en comparación con otras líneas de negocio, así como por la optimización de costos derivada del plan de reorganización del portafolio y la maximización de sinergias entre subsidiarias implementado en los últimos años.

En consecuencia, el Grupo obtuvo una utilidad neta de S/ 488.8 millones, equivalente a un crecimiento de 12.7% respecto al 2023. Este desempeño se sustentó en el incremento de las ventas en las líneas de mayor rentabilidad y en la mejora continua de la eficiencia operativa.

³ EBITDA son las siglas del inglés *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*.

Como resultado, se registró un retorno sobre el patrimonio (ROE) promedio de 17.5%, superior al 16.8% obtenido en el ejercicio anterior.

Tabla 7

Tendencia de ratios financieros en los últimos 5 años

Ratios financieros		2020	2021	2022	2023	2024
Liquidez	Liquidez corriente	1.42	1.61	1.56	1.37	1.52
	Prueba ácida	47%	41%	43%	44%	39%
	Liquidez absoluta	11%	10%	8%	7%	9%
	Variación de capital de trabajo	(694,932)	350,746	502,492	97,301	66,691
	Días promedio de cobro (días)	81	59	63	68	59
	Días promedio de pago (días)	58	52	57	55	46
	Días promedio de inventario (días)	188	152	156	155	151
Eficiencia	Rotación de activos	0.83	1.02	1.05	1.06	1.10
	Rotación de inventarios	1.92	2.36	2.28	2.30	2.34
Rentabilidad	Margen bruto	25.5%	27.0%	25.7%	26.0%	26.3%
	Margen operativo	9.2%	12.7%	10.0%	10.1%	11.3%
	Margen neto	3.1%	6.2%	6.4%	6.2%	6.4%
	ROAA	2.5%	6.5%	6.8%	6.8%	7.3%
	ROAE	6.7%	16.7%	17.3%	16.8%	17.5%
Solvencia	Pasivo/Patrimonio	161%	156%	151%	145%	134%
	Deuda financiera/Pasivo	49%	52%	57%	60%	59%
	Deuda financiera/Patrimonio	79%	81%	87%	87%	80%
	Pasivo/Activo	62%	61%	60%	59%	57%
	Pasivo corriente/Pasivo total	65%	61%	67%	77%	70%
	Pasivo no corriente/Pasivo total	35%	39%	33%	23%	30%
	Grado de autonomía financiera	38%	39%	40%	41%	43%

Nota: Adaptado de PWC, 2020, 2021; EY, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025.

CAPÍTULO V. ANÁLISIS DE RIESGOS

En el presente análisis se considera a cada uno de los riesgos planteados, los que se evalúan en función de su probabilidad de ocurrencia y su impacto en Ferreycorp. Este análisis proporciona una perspectiva integral de los riesgos y facilita la priorización de medidas para mitigar aquellos con mayor relevancia.

1. Riesgo económico

La compañía enfrenta riesgos asociados a variaciones en el entorno macroeconómico, tanto a nivel global como en los mercados nacionales y locales donde opera. En particular, Ferreycorp mantiene una alta exposición a los ciclos económicos de los sectores de minería, construcción e infraestructura. En este contexto, una desaceleración en la economía peruana o en la de los demás países en los que la empresa tiene operaciones podría traducirse en una menor demanda de maquinaria y equipos pesados, lo cual impactaría negativamente en sus ingresos. Asimismo, una contracción económica podría limitar las inversiones en proyectos de infraestructura y minería, reduciendo así las oportunidades comerciales de la compañía y afectando tanto su volumen de ventas como sus márgenes de rentabilidad. Un entorno de bajo crecimiento económico, por ende, representa un riesgo significativo para la sostenibilidad financiera de Ferreycorp.

2. Riesgos regulatorios

Este riesgo está vinculado a posibles modificaciones en el marco legal, regulatorio y en las políticas públicas que podrían incidir directa o indirectamente en las actividades operativas de la empresa. Ferreycorp opera en un entorno altamente regulado, dependiente de normas específicas relativas a la importación y comercialización de maquinaria, así como de disposiciones en materia de seguridad aplicables a los sectores de construcción y minería, y regulaciones tributarias. Cambios en la política fiscal, en los niveles de imposición o en las condiciones para la importación de bienes podrían generar un incremento en los costos operativos o restringir las posibilidades de expansión a nuevos mercados, afectando la competitividad y rentabilidad de la compañía.

3. Riesgo de crédito

Este riesgo hace referencia a la eventualidad de que los clientes o contrapartes de Ferreycorp no cumplan oportunamente con sus compromisos de pago, lo que podría derivar en pérdidas financieras relevantes. La compañía cuenta con una cartera de clientes diversificada en distintos sectores productivos, como minería y construcción, los cuales pueden experimentar restricciones de liquidez o dificultades financieras, especialmente en contextos económicos

adversos. Cabe señalar que Ferreycorp ofrece mecanismos de financiamiento para la adquisición de maquinaria, lo que incrementa su exposición al riesgo de crédito. Un aumento en los niveles de incumplimiento o una gestión inadecuada del riesgo crediticio podría elevar los índices de morosidad, deteriorar la calidad de los activos y comprometer la liquidez de la empresa.

4. Riesgo de liquidez

Este riesgo hace referencia a la posibilidad de que la compañía no disponga de los recursos líquidos suficientes para cumplir con sus obligaciones financieras en los plazos establecidos. Ferreycorp podría enfrentar tensiones de liquidez en contextos de contracción de la demanda o ante incrementos inesperados en los costos operativos. La empresa depende, en gran medida, de su capacidad de generación de flujo de caja para sostener sus operaciones y financiar su crecimiento. Un déficit de liquidez podría obligar a la compañía a recurrir a fuentes de financiamiento externo en condiciones menos favorables, con tasas de interés más elevadas, lo que impactaría negativamente su rentabilidad. Asimismo, podría verse forzada a posponer o reducir inversiones estratégicas clave.

5. Riesgo de mercado

Corresponde al riesgo derivado de las variaciones en los precios de los productos y servicios en los que Ferreycorp participa. Su desempeño está estrechamente vinculado a la demanda proveniente de sectores como minería, construcción e infraestructura. En particular, las fluctuaciones en los precios de materias primas, como el cobre y el oro, influyen directamente en la capacidad de inversión de sus clientes, afectando así la demanda de maquinaria. Una caída significativa en los precios de estos *commodities* o una reducción en las inversiones en dichos sectores repercutiría negativamente en los ingresos de la empresa.

6. Riesgo de canibalización

Este riesgo se refiere al impacto negativo que puede generar la introducción de nuevos productos o servicios sobre las líneas de negocio existentes de la misma compañía. Dado que Ferreycorp ha ampliado y diversificado su portafolio de productos y servicios, existe la posibilidad de que algunas innovaciones internas compitan con las ofertas actuales. Si los nuevos productos no presentan ventajas competitivas claras, podría derivar en una reducción de márgenes de utilidad y en posibles ineficiencias operativas.

7. Riesgo de interés

Hace alusión a la posibilidad de que las variaciones en las tasas de interés influyan negativamente en el costo de financiamiento de la empresa. Ferreycorp mantiene niveles significativos de endeudamiento, por lo que un incremento en las tasas de interés podría elevar

el costo del servicio de la deuda, afectando su rentabilidad. Este riesgo es especialmente relevante en la medida en que la compañía dependa de financiamiento a corto plazo o en condiciones de mercado variables.

8. Riesgo de precios

Este riesgo está relacionado con la volatilidad en los precios de los productos y servicios comercializados por Ferreycorp, lo que puede repercutir en sus márgenes de rentabilidad. Los precios de maquinaria, repuestos y otros bienes pueden verse afectados por factores exógenos, como el aumento en el costo de los insumos, tarifas arancelarias, costos logísticos y la presión ejercida por la competencia. Si la compañía no logra trasladar estos incrementos de costos a sus clientes finales, sus márgenes operativos podrían verse erosionados.

9. Riesgos operativos

Comprenden aquellos riesgos vinculados con posibles fallos en los procesos internos, infraestructura, recursos humanos o sistemas tecnológicos de la organización. Ferreycorp depende de una cadena de suministro eficiente, tecnología confiable y un equipo humano calificado para mantener la continuidad operativa y garantizar un servicio de calidad. Cualquier interrupción en estas áreas como fallas logísticas, interrupciones tecnológicas o escasez de personal capacitado, podría afectar negativamente los resultados financieros de la empresa y dañar su reputación en el mercado.

CAPÍTULO VI. VALORACIÓN

1. Proyecciones estimadas

1.1 Ingresos

Durante el ejercicio 2024, los ingresos consolidados del Grupo se compusieron en un 92% por ventas nacionales y un 8% por ventas provenientes del exterior (ver anexo 5 – tabla A). Para la proyección de las ventas externas, se procedió a clasificar los ingresos por país de origen, identificándose que Guatemala, Chile y El Salvador concentraron aproximadamente el 90% de las ventas totales del exterior (ver anexo 5 – tabla B). Esta información fue obtenida del informe auditado consolidado presentado ante la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

Con el propósito de estimar las ventas futuras, se calculó el Producto Bruto Interno (PBI) nominal de cada país, combinando el PBI real y la tasa de inflación correspondiente (ver anexo 5 – tabla C). Posteriormente, se analizó la correlación entre el crecimiento del PBI y las ventas históricas del Grupo, observándose una alta correlación (cercana a 1) en los casos de Guatemala, El Salvador, Estados Unidos y Honduras, mientras que Chile, Belice y Nicaragua mostraron una relación menos significativa. Para estos últimos países, se aplicó un factor promedio basado en el crecimiento histórico de ventas de los últimos seis años (ver anexo 5 – tabla D).

A continuación, se estimó la tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del PBI nominal correspondiente al período 2022–2024, con el fin de establecer un factor de proyección para las ventas exteriores (ver anexo 5 – tabla E). En el caso de los países cuya correlación resultó cercana a 1, se proyectó directamente el crecimiento del PBI nominal, que sirvió de base para las proyecciones de ventas (ver anexo 5 – tabla F). Finalmente, mediante la combinación de ambos factores, se procedió a proyectar las ventas internacionales para los próximos diez años (2025–2034) de manera individual por país (ver anexo 5 – tabla G).

En cuanto a las ventas nacionales, el análisis se realizó a partir de la segmentación por línea de operación, determinándose que el sector minero representó el 71% de las ventas nacionales (ver anexo 5 – tabla H). Para vincular el desempeño sectorial con el crecimiento macroeconómico, se estimó el PBI nominal por sector económico (minería, construcción y comercio), utilizando la información publicada por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, s.f.b) (ver anexo 5 – tabla I).

Posteriormente, se evaluó la correlación entre el crecimiento de ventas y el PBI sectorial, observándose una relación positiva y muy cercana a 1 (ver anexo 5 – tabla J). En esta línea, se

calculó también el CAGR del PBI nominal por sector para el período 2022–2024 (ver anexo 5 – tabla K) y se incorporaron las proyecciones del PBI nominal publicadas en el informe Marco Macroeconómico Multianual 2025–2028 (MEF, 2025b; Velarde, 2025) (ver anexo 5 – tabla L). Con ambos factores se elaboraron las proyecciones de ventas nacionales para los próximos diez años, diferenciadas por sector económico (ver anexo 5 – tabla M).

Finalmente, la integración de las proyecciones de ventas nacionales y del exterior permitió obtener la proyección total de ingresos del Grupo para el período 2025–2034 (ver anexo 5 – tabla N).

1.2 Costo de ventas

Para el análisis de costos, se recopiló información histórica correspondiente al período 2019–2024, obtenida del informe auditado consolidado presentado ante la SMV. Con base en dicha información, se procedió a clasificar los costos asociados al costo de ventas en dos categorías principales: costos fijos y costos variables, según su relación directa con el volumen de actividad operativa de la empresa.

En el caso de los costos fijos, la proyección se realizó aplicando un factor de crecimiento estimado a partir del comportamiento histórico de estos gastos, considerando además el efecto de la inflación proyectada para los años siguientes. Por otro lado, los costos variables fueron proyectados en función del crecimiento esperado de las ventas, dada su dependencia directa del nivel de ingresos operativos (ver anexo 6 – tabla A).

1.3 Gastos de ventas y gastos administrativos

Para el estudio de los gastos de ventas y administrativos, se utilizó la información histórica comprendida entre los años 2019 y 2024, proveniente del informe auditado consolidado presentado ante la SMV. A partir de dicha base de datos, se realizó una clasificación de los costos vinculados al costo de ventas en costos fijos y costos variables, de acuerdo con su grado de sensibilidad frente al nivel de actividad operativa de la empresa.

En el caso de los costos fijos, la proyección de los rubros de depreciación y amortización se efectuó aplicando la tasa anual correspondiente, en función del capex acumulado del ejercicio anterior, lo que permite reflejar de manera coherente la evolución de la inversión en activos fijos y su impacto contable en el tiempo. Por su parte, los costos variables fueron proyectados considerando el crecimiento esperado de las ventas, dada su dependencia directa del nivel de ingresos operativos.

Los cálculos detallados y las proyecciones se presentan en el anexo 7 – tabla A y anexo 8 – tabla A.

1.4 Inversiones

Para la proyección se ha considerado el comportamiento de las inversiones con los ingresos, como el rubro de adquisición de maquinaria y equipos. Además, como inversión en algunos locales, se ha considerado la ampliación del Centro de Distribución de Repuestos (CDR) por US\$ 4 millones para el 2025, lugar donde se almacenan los repuestos que luego serán distribuidos a nivel nacional. Otra inversión que se hará es la ampliación del taller MSH para el 2026 por US\$ 8 millones, con el fin de que ingresen mayor cantidad de componentes a reparar y reestructurar la sede ubicada en Industrial y tener mayor espacio para las reparaciones en Lima. También se está considerando las remodelaciones de otros talleres en Lima y Arequipa para el 2029 y 2030 y en otras sucursales del Perú para el 2032 (ver anexo 9 - tabla A).

Como inversión intangible se tienen las mejoras del SAP consideradas para el 2025 y 2032 la suma de US\$ 3 millones en cada año (ver anexo 9 – tabla B).

1.5 Estado de flujo de efectivo

En el estado de flujos de efectivo se observa que la empresa mantiene una adecuada gestión de sus recursos a lo largo del período analizado (2019-2024) y en las proyecciones hacia el 2034. La depreciación y amortización ha mostrado un crecimiento sostenido, pasando de S/ 146.1 millones en 2019 a S/ 205.9 millones en 2024, reflejando una mayor base de activos fijos y una política de reinversión constante. Este incremento evidencia la continuidad de los proyectos de infraestructura y la renovación de equipos que fortalecen la capacidad operativa del Grupo.

En las proyecciones 2025-2034 se estima que las inversiones no financieras se mantendrán entre S/ 130 y S/ 145 millones anuales, mientras que la depreciación continuará creciendo a un ritmo promedio de 3.9% anual, alcanzando los S/ 289.5 millones en el 2034. Este comportamiento se debe a una etapa de madurez operativa, donde las inversiones futuras estarán orientadas principalmente al mantenimiento y ampliación de activos existentes. Asimismo, el gasto en activos intangibles —alrededor de S/ 6 millones por año— refleja el compromiso con la digitalización y la mejora tecnológica como las actualizaciones del sistema SAP (ver anexo 10 – tabla A).

1.6 Variación del capital de trabajo

La variación anual del capital de trabajo muestra valores positivos moderados (entre S/ 66 y S/ 185 millones en promedio a partir de 2025), lo que indica una política prudente de reinversión en capital operativo. Este comportamiento muestra que la empresa mantiene un equilibrio entre liquidez y expansión. A partir del 2025, las proyecciones reflejan un crecimiento sostenido del

capital de trabajo, alcanzando aproximadamente S/ 3.5 millones en el 2034, lo cual es coherente con el incremento proyectado de las operaciones del Grupo (ver anexo 11 – tabla A).

1.7 Proyección con el método del Flujo de Caja Libre (FCFF)

Se utiliza este método porque permite estimar el valor intrínseco del Grupo y refleja su capacidad para generar valor económico sostenible en el tiempo. En los anexos 10 y 13 se encuentran el estado de flujo de efectivo y los estados financieros históricos correspondientes, así como su proyección; donde se evidencia una evolución positiva y sostenida en la capacidad de generación de efectivo, lo que refleja una mayor eficiencia operativa y rentabilidad del negocio. Este crecimiento está respaldado por una gestión adecuada del capital de trabajo y una estrategia de inversión que fortalece la estructura productiva y competitiva de la empresa.

2. Cálculo de la tasa de descuento y el costo de capital

Para calcular la tasa de descuento se utilizó el Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC⁴) que representa el promedio ponderado entre el costo de la deuda y la rentabilidad exigida por los accionistas. La ponderación se realizará en función de la estructura de capital óptima, la cual se determinará considerando la proporción de deuda y patrimonio calculada a valor de mercado. Para la estimación de la deuda se considera la tasa anual de 6.5%, que es la tasa promedio de largo plazo para las corporaciones que indica el BCRP a diciembre de 2024.

Tabla 8

Estimación del valor de mercado de la deuda financiera

	S/
Principal	2,333,564
Cupón	123,530
Duración promedio (años)	10.42
Tasa (anual)	6.50%
Valor actual de los cupones	S/ 914,271
Valor actual de la deuda	S/ 1,210,937
Valor de mercado de la deuda	S/ 2,125,208

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Para el cálculo de la beta, se consideró la beta desapalancada de 0.93 que se obtuvo de la industria *retail (distributors)* de mercados emergentes 2024, de los reportes del profesor Damodaran. Es importante porque esta es una beta promedio de empresas listadas de la industria y que son comparables, por ello se utiliza la beta *bottom up* de Damodaran (Damodaran on line, s.f.a).

⁴ WACC son las siglas del inglés *Weighted Average Cost of Capital*.

Para el cálculo del costo de oportunidad (COK) se utilizó el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model), para estimar la rentabilidad exigida por los inversionistas ante el riesgo asumido.

La tasa libre de riesgo se ha considerado razonable emplear como referencia la tasa de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos a 10 años presentado en el informe del BCRP (BCRPData - Banco Central de Reserva del Perú - Gerencia Central de Estudios Económicos, 2025a). Esta tasa se utiliza por convención en la práctica financiera, dado que dichos instrumentos presentan una alta liquidez y reflejan de manera más precisa el riesgo de largo plazo del mercado.

Para la prima de riesgo de mercado se ha considerado como indicador la Prima de Riesgo Implícita, calculada por Damodaran porque refleja las expectativas de crecimiento de la economía y los dividendos de las empresas (Damodaran on line, s.f.b).

La prima por riesgo país se ha estimado en función de los Credit Default Swaps (CDS), los cuales reflejan el spread entre el rendimiento de los bonos soberanos globales del Perú y el rendimiento de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos. Este dato ha sido obtenido del cálculo de Damodaran (Damodaran on line, s.f.c).

Todos estos datos y cálculos se detallan en el anexo 14, donde se obtuvo un COK de 12.91%, y un WACC de 9.29%.

3. Cálculo de la valorización

3.1 Método de flujo de caja descontado (DCF)

El Grupo está conformado por empresas en funcionamiento continuo y mediante el método de flujo de caja descontado se analiza a la corporación como un ente generador de flujos de efectivo. Además, Ferreycorp posee el 100% de la propiedad de sus subsidiarias.

Dado que se encuentra listada en bolsa, la empresa publica de manera periódica sus estados financieros auditados, lo que permite disponer de información confiable y verificable para el análisis. Asimismo, se aplicó un enfoque *top-down*, iniciando con el estudio del entorno macroeconómico y sectorial para luego desarrollar las proyecciones financieras a nivel corporativo. De esta manera, se elaboraron proyecciones de estados financieros sobre una base consolidada, reflejando la situación integral del Grupo y su capacidad de generación de valor en el largo plazo (ver anexo 13 – tabla A y B).

La valorización se ha estimado aplicando el método de flujo de caja descontado a la firma (FCFF), considerando un horizonte de proyección de diez años, comprendido entre 2025 al 2034. A partir de dicho período, se ha incorporado un valor residual bajo el supuesto de perpetuidad, utilizando una tasa de crecimiento de largo plazo del 2.92%, consistente con las

proyecciones de crecimiento potencial de la economía peruana y con la tendencia histórica de expansión de Ferreycorp.

Tabla 9

Estimación del valor de crecimiento a largo plazo

Ventas	Ponderación	Crecimiento largo plazo	Cálculo
En el Perú	92%	3.0%	2.76%
En el extranjero	8%	2.0%	0.16%
Crecimiento anual esperado (T Reales)			2.92%

Nota: Adaptado de MEF, 2025a; Grupo Banco Mundial, 2025; Costa, 2025; Agencia EFE, 2025.

El valor obtenido en la valoración es de S/ 5,291.0 millones, calculado con un WACC valor terminal de 8.23%, una tasa de crecimiento (g) del 2.92% y un Retorno sobre el Capital (ROC⁵) de 9.01%. Con ello, se obtiene S/ 5.59 como valor de la acción, un 90.9% por encima del valor de la acción al 31 de diciembre del 2024 (S/ 2.93).

Tabla 10

Cálculo de la valorización

Valor terminal (año 10)	
WACC valor terminal	8.23%
Inflación de largo plazo	2.00%
g	2.92%
ROC	9.01%
Valor terminal	8,411,002
WACC	9.29%
VP FCFE	3,354,377
V. Terminal actualizado	3,812,812
Cash	248,259
Activos para venta	792
Deuda	-2,125,208
Valor patrimonial	5,291,032
Número de acciones	946,063,288
Valor por acción	5.59
Cotización (31/12/24)	
Acción común S/	2.93

Nota: Adaptado de MEF, 2025a; Grupo Banco Mundial, 2025; Costa, 2025; Agencia EFE, 2025.

3.2 Método de Valorización por Múltiplos de empresas comparables

Para complementar los resultados obtenidos con el método de flujo de caja descontado, se realiza el análisis de valorización por múltiplos, con el fin de saber si la empresa esta infravalorada o sobrevalorada. Para garantizar la objetividad en la selección de las empresas comparables, se realizó un análisis detallado de la trayectoria del Grupo Ferreycorp, considerando los productos y servicios que actualmente ofrece y la industria en la que opera.

⁵ WACC son las siglas del inglés *Weighted Average Cost of Capital*.

A partir de ello, se identificaron cinco empresas comparables que cotizan en bolsa y que operan bajo un modelo de negocio similar al de Ferreycorp. De estas empresas se ha revisado su información financiera, utilizándose para el cálculo los siguientes múltiplos financieros a diciembre de 2024: Price to Earnings (P/E), Enterprise Value to EBITDA (EV/EBITDA) y Price to Book Value (P/BV).

Luego de obtener los promedios de mercado de cada uno de estos indicadores de las empresas comparables se procede a calcular los ratios con el número de acciones que tiene Ferreycorp al cierre de diciembre del 2024.

Tabla 11

Múltiplos financieros de Ferreycorp y empresas comparables

Empresa	Ticker	Market capital (millones S/)	P/E	EV/EBITDA	P/BV
Ferreycorp S.A.A.	FERREYC1	2,731	5.67	4.56	0.94
Titan Machinery Inc.	TITN	1,210	10.24	7.62	0.14
Barloworld Limited	BAW	4,033	13.23	7.48	1.3
Wajax Corporation	WJX	1,051	14.91	6.94	0.25
Finning International Inc.	FTT	13,475	17.53	8.95	3.22
Toromont Industries Ltd.	TIH	24,605	26.35	13.34	2.5
Promedios			16.45	8.87	1.48

Nota: Adaptado de Yahoo!Finance, s.f.a, s.f.b, s.f.c; Yahoo!Finanzas, s.f.a, s.f.b; Investing.com, s.f.

Tabla 12

Valor de la acción de Ferreycorp calculado con los ratios

Datos base (diciembre 2024)	Valor (millones de S/)
Utilidad neta	489
EBITDA	1,061
Patrimonio	2,933
Deuda neta	2,085
Acciones	946
a) P/E	8,045
b) EV/EBITDA	7,322
c) P/BV	4,347
Valor promedio estimado del equity	6,571
Precio estimado (múltiplos comparables)	S/ 6.95
Precio de mercado (dic 2024)	S/ 2.93
Potencial de revalorización	137%

Nota: Adaptado de Yahoo!Finance, s.f.a, s.f.b, s.f.c; Yahoo!Finanzas, s.f.a, s.f.b; Investing.com, s.f.

Al comparar dichos promedios con los resultados de la empresa analizada, se observa que Ferreycorp se encontraría infravalorada respecto al promedio del mercado, lo que sugiere un potencial de apreciación en el valor de sus acciones, siempre que las condiciones operativas y de mercado se mantengan constantes.

4. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad aplicado sobre las principales variables del modelo de valorización permite calcular diferentes escenarios y cuantificar el efecto con los cambios en los supuestos que generan sobre el valor estimado de la empresa. De esta forma, se obtiene una visión más completa sobre la estabilidad del resultado y el rango de valores razonables que podrían reflejar las condiciones de mercado.

El cuadro presentado evidencia la sensibilidad del valor de la acción ante variaciones en las dos variables más relevantes del modelo de valorización por flujos de caja descontado: la tasa de descuento (WACC) y la tasa de crecimiento a largo plazo (g).

Tabla 13

Análisis de sensibilidad

		Tasa de crecimiento a largo plazo (g)				
		1.92%	2.42%	2.92%	3.42%	3.92%
WACC para valor terminal	7.23%	S/ 6.66	S/ 6.82	S/ 7.02	S/ 7.25	S/ 7.56
	7.73%	S/ 6.01	S/ 6.11	S/ 6.23	S/ 6.36	S/ 6.53
	8.23%	S/ 5.48	S/ 5.53	S/ 5.60	S/ 5.67	S/ 5.76
	8.73%	S/ 5.02	S/ 5.05	S/ 5.08	S/ 5.12	S/ 5.15
	9.23%	S/ 4.64	S/ 4.65	S/ 4.66	S/ 4.66	S/ 4.67

Nota: Elaboración propia, 2025.

Se puede deducir que manteniendo constantes los demás supuestos del modelo, un incremento en la tasa de crecimiento a largo plazo (g) produce un aumento significativo en el valor de la acción del Grupo, mientras que un incremento en el WACC genera el efecto contrario, reduciendo el valor de la acción.

En consecuencia, este análisis permite concluir que una correcta estimación del WACC y de la tasa de crecimiento a largo plazo resulta fundamental para la consistencia y realismo del valor final obtenido. Asimismo, el rango de resultados proporciona un marco de referencia útil para comparar el valor intrínseco estimado con el valor de mercado, facilitando la evaluación de si la empresa se encuentra infravalorada o sobrevalorada según las condiciones actuales del entorno financiero.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones

- Dada la posición estratégica que ocupa el Grupo como distribuidor exclusivo de Caterpillar, tanto en el mercado nacional como en diversos países de la región, la empresa se encuentra en una posición privilegiada dentro del sector de bienes de capital y maquinaria pesada. Este vínculo exclusivo con una marca de prestigio mundial le otorga una ventaja competitiva sostenible, permitiéndole mantener un liderazgo sólido en los segmentos de minería, construcción, energía e infraestructura, que constituyen los principales motores del crecimiento económico en América Latina.
- En los países donde Ferreycorp desarrolla sus operaciones —particularmente aquellos con alta presencia de proyectos mineros y necesidades de inversión en infraestructura—, se observa un contexto favorable para la expansión de la demanda de equipos y servicios especializados. El déficit estructural en obras de infraestructura y la tendencia hacia la modernización del parque de maquinaria impulsan oportunidades de crecimiento sostenido para la compañía. Asimismo, su amplia red de subsidiarias, su modelo de negocio diversificado y su creciente participación en servicios de valor agregado, como repuestos, mantenimiento y alquiler de maquinaria, fortalecen su capacidad de generación de flujos estables y recurrentes en el tiempo.
- Estos factores permiten proyectar que el holding cuenta con un amplio potencial de crecimiento, sustentado en su posicionamiento estratégico, en la solidez de su relación con Caterpillar y en su capacidad para aprovechar la recuperación económica y el dinamismo de los sectores donde opera. En consecuencia, se considera que dicho potencial se verá reflejado en el valor de su acción, respaldando una expectativa positiva respecto a su desempeño futuro y justificando, desde un enfoque de valorización por flujos de caja y múltiplos comparables, una visión de mediano y largo plazo favorable para los inversionistas.

2. Recomendaciones

- En base al análisis integral realizado —que comprende la evaluación financiera, el análisis de sensibilidad, la revisión de comparables del sector y la proyección de flujos de caja descontados—, se concluye que la acción de Ferreycorp S.A.A. presenta un potencial de apreciación del 90.9%, con un valor estimado de S/ 5.59 por acción, superior al precio de mercado observado. En consecuencia, se recomienda la compra de la acción como

estrategia de inversión de largo plazo, considerando que el precio actual no refleja plenamente la solidez financiera, la estabilidad operativa ni las perspectivas de crecimiento del holding. Esta recomendación se encuentra sustentada en la amplia trayectoria y capacidad de gestión que ha caracterizado a Ferreycorp a lo largo de su historia. La compañía ha demostrado una sólida resiliencia ante los ciclos económicos adversos, manteniendo márgenes operativos positivos, niveles adecuados de rentabilidad y una estructura de capital equilibrada. Su política de reinversión de utilidades, combinada con un manejo prudente de la deuda, garantiza la generación sostenible de flujos de efectivo futuros.

- No obstante, y con el fin de fortalecer su crecimiento a futuro, se recomienda continuar con la expansión regional, consolidando su presencia en mercados estratégicos de América Latina y diversificando su cartera de negocios. Una mayor integración regional, acompañada de la ampliación de su oferta de servicios postventa y soluciones tecnológicas, permitirá incrementar la rentabilidad sobre el capital invertido y reforzar la percepción de valor entre los inversionistas.
- En síntesis, Ferreycorp combina fundamentos financieros sólidos, liderazgo sectorial y un horizonte de expansión favorable, lo cual justifica una recomendación de compra bajo una visión de largo plazo. La consistencia de sus resultados, su enfoque estratégico en la generación de valor sostenible y su potencial de crecimiento regional sustentan la expectativa de apreciación en el precio de su acción y la convierten en una alternativa atractiva dentro del portafolio de inversión en el mercado bursátil peruano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia EFE. (2025). Proyección oficial de crecimiento económico de El Salvador se mantiene entre 2,5 % y 3 % para 2025. *Revista E&N*.
https://www.revistaeyn.com/centroamericaymundo/proyeccion-oficial-de-crecimiento-economico-de-el-salvador-se-mantiene-entre-25-y-3-para-2025-HB27403532?utm_source
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (s.f.a). *Memoria 2024*. BCRP.
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2024/memoria-bcrp-2024.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (s.f.b). *Memoria 2019*. BCRP.
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2019/memoria-bcrp-2019.pdf>
- BCRPData - Banco Central de Reserva del Perú - Gerencia Central de Estudios Económicos. (2025a). Bonos del Tesoro EE.UU. - 10 años (%).
<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/diarias/resultados/PD04719XD/html>
- BCRPData - Banco Central de Reserva del Perú - Gerencia Central de Estudios Económicos. (2025b). Importación de bienes de capital.
<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/buscador>
- Catalonia Trade Portal. (s.f.). El Salvador: Panorama econòmic.
<https://tradeportal.accio.gencat.cat/ca/mercats-potencials/salvador/economia>
- Costa, R. (2025). La economía chilena y sus perspectivas para el 2025. [Presentación de Power Point].
www.bcentral.cl/documents/33528/133214/La%2Beconom%C3%ADa%2Bchilena%2Bpor%2Bsus%2Bperspectivas%2Bpara%2B2025%2B-%2BRosanna%2BCosta.pdf/ee34805b-952a-7225-ece7-fd8f3bbbebc0?t=1736273961952&utm_source
- Damodaran on line. (s.f.a). Ratios financieros como beta desanpalancada.
https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/?utm_source
- Damodaran on line. (s.f.b). Ratios financieros como prima por riesgo.
https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/?utm_source
- Damodaran on line. (s.f.c). Ratios financieros como riesgo país.
https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/?utm_source

- David, F., y David, F. (2017). *Conceptos de Administración Estratégica*. Décimo quinta edición. Pearson Educación de México S.A. De CV.
- EY. (2022). Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2021 y de 2020 junto con el dictamen de los auditores independientes. <https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2023/11/Estados-Financieros-Auditados-2021.pdf>
- EY. (2023). Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2022 y de 2021 junto con el dictamen de los auditores independientes. <https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2023/11/Estados-Financieros-Auditados-2022.pdf>
- EY. (2024). Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2023 y de 2022 junto con el dictamen de los auditores independientes. <https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2024/02/Ferreycorp-S.A.A.-y-Subsidiarias-anual-al-2023-2022.pdf>
- EY. (2025). Ferreycorp S.A. A. y Subsidiarias. Estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2024 y de 2023 junto con el dictamen de los auditores independientes. <https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2025/02/InformeFerreycorpConsolidado2024.pdf>
- Fahey, L. & Narayanan, V. (1986). *Macroenvironmental Analysis for Strategic Management*. West Publishing Company.
- Ferreycorp. (2020). Memoria Anual Integrada 2019. <https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2023/11/Memoria-Anual-2019.pdf>
- Ferreycorp. (2021). Memoria Anual Integrada 2020. <https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2023/11/Memoria-Anual-2020.pdf>
- Ferreycorp. (2022). Memoria Anual 2021. <https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2023/11/Memoria-Anual-2021.pdf>

- Ferreycorp. (2023). Memoria Anual 2022. <https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2023/11/Memoria-Anual-2022.pdf>
- Ferreycorp. (2024). Memoria anual 2023. <https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2024/02/MemoriaAnualFerreycorp2023.pdf>
- Ferreycorp. (2025). Memoria anual 2024. <https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2025/02/Memoria-Ferreycorp-2024-FINAL-con-ajuste-en-julio-2025.pdf>
- Galdamez, E. (30 de marzo de 2025). El Salvador's Economy Grows 2.6% in 2024: A Year of Mixed Performance. <https://elsalvadorinfo.net/el-salvador-central-reserve-bank-bcr-economic-outlook/>
- Grupo Banco Mundial. (2025). El Banco Mundial de Guatemala https://www.bancomundial.org/es/country/guatemala/overview?utm_source
- Grupo Banco Mundial. (s.f.). Inflación, deflactor del PIB (%) anual – Belize. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.DEFL.KD.ZG?locations=BZ>
- Investing.com. (s.f.). Ferreyros (FERREYC1). <https://es.investing.com/equities/ferreyros>
- Ipsos Perú. (2024). Informe de opinión. Perú, noviembre del 2024. [Presentación en Power Point]. <https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/news/documents/2024-12/Opini%C3%B3n%20Data%20-Noviembre%202024.pdf>
- Macrotrends. (s.f.). Honduras Inflation Rate (1960-2024). <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/hnd/honduras/inflation-rate-cpi>
- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (2025a). *Marco Macroeconómico Multianual 2026-2029*. MEF. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/8563935/7091414-marco-macroeconomico-multianual-2026-2029.pdf?v=1756399214>
- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (Abril de 2025b). Informe de Actualización de Proyecciones Macroeconómicas 2025-2028. https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/marco_macro/IAPM_2025-2028.pdf
- Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*. Vol. 86, N° 1, Enero 2008. [PDF].

- PWC. (2020). Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Estados Financieros Consolidados. 31 de diciembre de 2019 y 31 de diciembre de 2018.
<https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2023/11/Estados-Financieros-Auditados-2019.pdf>
- PWC. (2021). Ferreycorp S.A.A. y Subsidiarias. Estados Financieros Consolidados, 31 de diciembre de 2020 y 31 de diciembre de 2019.
<https://fcsaprdferreycorp01.blob.core.windows.net/fcsaprdferreycorp01/2023/11/Estados-Financieros-Auditados-2020.pdf>
- Statista. (2025). Evolución anual de la tasa de inflación en Chile desde 2015 hasta 2029.
<https://es.statista.com/estadisticas/1189953/tasa-de-inflacion-chile/>
- Statistics Times. (s.f.). GDP Growth of El Salvador.
<https://statisticstimes.com/economy/country/el-salvador-gdp-growth.php>
- The Global Economy.com. (s.f.). Honduras: Economic growth forecast.
https://www.theglobaleconomy.com/Honduras/gdp_growth_outlook_imf/
- Velarde, J. (Junio de 2025). Reporte de Inflación. Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2025-2026. [Presentación de Power Point].
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2025/junio/reporte-de-inflacion-junio-2025-presentacion.pdf>
- Wikipedia. (s.f.a). Economy of Guatemala.
https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Guatemala
- Wikipedia. (s.f.b). Economy of United States.
https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_the_United_States
- Wikipedia. (s.f.c). Economy of Nicaragua.
https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Nicaragua
- Wikipedia. (s.f.d). Economy of Guatemala (con base en señales del FMI).
https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Guatemala (con base en señales del FMI)
- Wikipedia. (s.f.e). Economy of Peru (basados en cifras de la BCRP y el Banco Mundial).
https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Peru (basados en cifras de la BCRP y el Banco Mundial)

Worlddata.info. (s.f.). Inflation trends in El Salvador. <https://www.worlddata.info/america/el-salvador/inflation-rates.php>

Worldometer. (s.f.a). Belize GDP. <https://www.worldometers.info/gdp/belize-gdp/>

Worldometer. (s.f.b). Honduras GDP. <https://www.worldometers.info/gdp/honduras-gdp/>

Worldometer. (s.f.c). Nicaragua GDP. <https://www.worldometers.info/gdp/nicaragua-gdp/>

Yahoo!Finance. (s.f.a). Finning International Inc. (FTT.TO).
https://finance.yahoo.com/quote/FTT.TO/?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAAC0KEinesZJjxncUrWpj0HFjY8MUz1pIjU8WltO1w6GW1pJTCNikLOZqKfBz1LI2HoRPhogSHn7AJF4I-ZZQ1Qfx6lXrajIWa57kjh2wWYrJW4SRyfv6Oi4f3L6vXkfl7qmM

Yahoo!Finance. (s.f.b). Barloworld Limited (BAW.JO).
<https://finance.yahoo.com/quote/BAW.JO/>

Yahoo!Finance. (s.f.c). Titan Machinery Inc. (TITN). <https://finance.yahoo.com/quote/TITN/>

Yahoo!Finanzas. (s.f.a). Toromont Industries Ltd. (TIH.TO).
<https://es.finance.yahoo.com/quote/TIH.TO/>

Yahoo!Finanzas. (s.f.b). Wajax Corporation (WJX.TO).
<https://es.finance.yahoo.com/quote/WJX.TO/>

Ycharts. (s.f.a). Chile Real GDP YoY Outlook (I:CRGD7POL).
https://ycharts.com/indicators/chile_real_gdp_growth_outlook

Ycharts. (s.f.b). Guatemala Inflation Rate Outlook, Average Consumer Prices (I:GIRAJN0B).
https://ycharts.com/indicators/guatemala_inflation_rate_outlook_average_consumer_prices

ANEXOS

Anexo 1. Empresas que integran la Corporación Ferreycorp

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú


UNA EMPRESA FERREYCORP
**Maquinaria pesada
CAT y aliados**


UNA EMPRESA FERREYCORP
**Maquinaria ligera
CAT y aliados**


UNA EMPRESA FERREYCORP
**Maquinaria CAT y
aliados en región selva**


UNA EMPRESA FERREYCORP Y BOMERBY
**Montaje y operación de plantas
de generación de energía**

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica


UNA EMPRESA FERREYCORP
**Maquinaria CAT
(Guatemala y Belice)**


UNA EMPRESA FERREYCORP
**Maquinaria CAT
(El Salvador)**


UNA EMPRESA FERREYCORP
**Repuestos para transporte
pesado (El Salvador y Honduras)**

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica


UNA EMPRESA FERREYCORP
Consumibles


UNA EMPRESA FERREYCORP
**Grúas, plataformas, equipos portuarios
(Chile, Ecuador y Colombia)**


UNA EMPRESA FERREYCORP
**Depósito temporal, aduanero
y simple, transporte y distribución**


UNA EMPRESA FERREYCORP
Agente de carga


UNA EMPRESA FERREYCORP
Soluciones tecnológicas

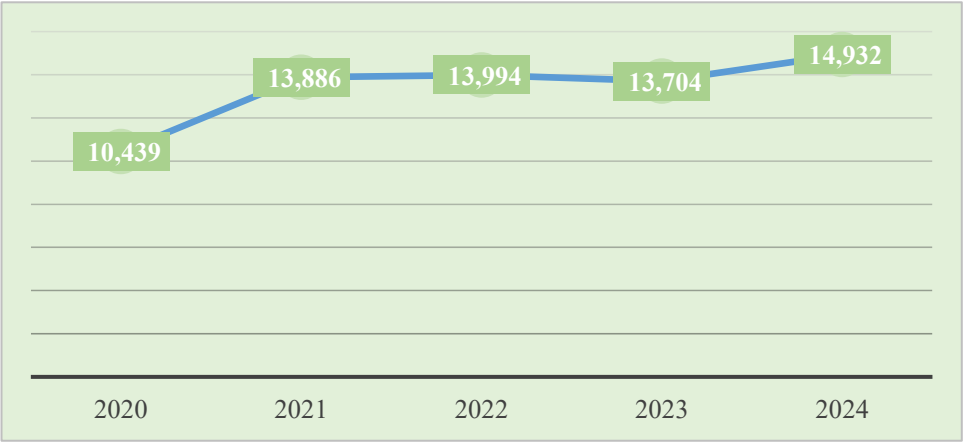
Nota: Adaptado de Ferreycorp, 2025.

Anexo 2. Marcas representadas



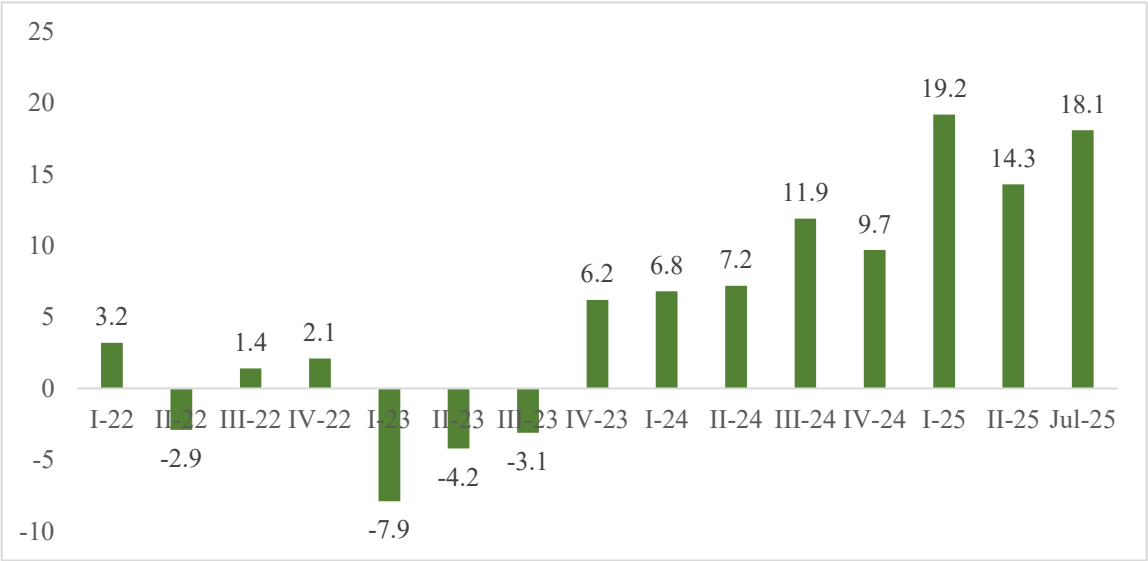
Nota: Adaptado de Ferreycorp, 2025.

Anexo 3. Tendencia 2020-2024: Importación de bienes de capital (millones de US\$)



Nota: Tomado de MEF, 2025a.

Anexo 4. Porcentaje nominal de importación de bienes de capital (Var. % nominal anual, en valores FOB)



Nota: Tomado de MEF, 2025a.

Anexo 5. Proyección de ingresos

Tabla A

Distribución de los ingresos totales

Distribución de ingresos totales S/ (000)	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos nacionales	4,690,239	5,253,577	4,065,175	5,376,286	5,866,663	6,261,333	6,949,025
Ingresos del exterior	739,505	789,419	780,252	936,620	986,920	963,995	939,162
Operaciones intercompañías	-228,823	-219,845	-174,742	-222,829	-276,054	-280,818	-305,207
Ingresos total consolidado	5,200,921	5,823,151	4,670,685	6,090,077	6,577,529	6,944,510	7,582,980
% participación de ingreso nacional	90%	90%	87%	88%	89%	90%	92%

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Tabla B

Ventas del exterior por país

Ingresos del exterior S/ (000)	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Guatemala	210,766	224,782	227,296	278,546	322,555	307,439	345,268
Chile	244,752	287,631	306,974	306,710	261,836	300,402	252,816
El Salvador	167,847	167,938	170,569	237,847	291,030	262,921	251,425
Estados Unidos de América	52,743	51,025	37,723	58,492	53,509	53,932	58,650
Belice	14,988	13,318	16,397	23,016	27,774	24,409	23,133
Honduras	6,329	5,338	4,039	6,337	6,857	8,002	7,763
Nicaragua	20,084	20,283	17,254	25,672	23,359	6,890	107
Ecuador	21,996	19,104	0	0	0	0	0
Total ingresos del exterior	739,505	789,419	780,252	936,620	986,920	963,995	939,162

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Tabla C

Cálculo del PBI nominal por país

PBI (var. % real)	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Guatemala	4.0%	-1.8%	8.0%	3.4%	3.2%	3.8%
Chile	2.3%	-6.1%	11.3%	2.2%	0.5%	2.6%
El Salvador	2.4%	-7.9%	11.9%	2.8%	3.5%	2.6%
Estados Unidos de América	2.6%	-2.2%	6.1%	2.5%	2.9%	2.8%
Belice	4.3%	-13.9%	17.7%	9.7%	1.1%	8.2%
Honduras	2.6%	-9.0%	12.6%	4.1%	3.6%	3.6%
Nicaragua	-2.9%	-1.8%	10.3%	3.8%	4.6%	3.6%
Inflación	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Guatemala	3.7%	3.2%	4.3%	6.9%	6.2%	2.9%
Chile	2.3%	3.0%	4.5%	11.7%	7.6%	4.5%
El Salvador	0.1%	-0.4%	3.5%	7.2%	4.0%	1.0%
Estados Unidos de América	1.8%	1.2%	4.7%	8.0%	4.1%	2.9%
Belice	-0.1%	-0.7%	0.6%	7.3%	6.5%	6.0%
Honduras	4.4%	3.5%	4.5%	9.1%	6.7%	4.6%
Nicaragua	5.4%	3.7%	4.9%	10.5%	5.6%	2.8%
PBI (var. % nominal)	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Guatemala	7.8%	1.3%	12.6%	10.5%	9.6%	6.8%
Chile	4.6%	-3.2%	16.3%	14.1%	8.1%	7.2%
El Salvador	2.5%	-8.2%	15.8%	10.2%	7.7%	3.6%
Estados Unidos de América	4.4%	-1.0%	11.1%	10.7%	7.1%	5.8%
Belice	4.2%	-14.5%	18.4%	17.7%	7.7%	14.7%
Honduras	7.1%	-5.8%	17.7%	13.6%	10.5%	8.4%
Nicaragua	2.3%	1.8%	15.7%	14.7%	10.5%	6.5%

Nota: Adaptado de Catalonia Trade Portal, s.f.; Galdamez, 2025; Grupo Banco Mundial, s.f.; Macrotrends, s.f.; Statista, 2025; Statistics Times, s.f.; The Global Economy.com, s.f.; Wikipedia, s.f.a, s.f.b, s.f.c, s.f.d; Worlddata.info, s.f.; Worldometer, s.f.a, s.f.b, s.f.c; Ycharts, s.f.a, s.f.b.

Tabla D

Correlación del crecimiento de ventas con su PBI

Correlación crecimiento de ventas con su PBI	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Correlación	Promedio
Guatemala	7%	1%	23%	16%	-5%	12%	0.6	-
Chile	18%	7%	0%	-15%	15%	-16%	-0.4	0.5%
El Salvador	0%	2%	39%	22%	-10%	-4%	0.6	-
Estados Unidos de América	-3%	-26%	55%	-9%	1%	9%	0.7	-
Belice	-11%	23%	40%	21%	-12%	-5%	0.1	0.2%
Honduras	-16%	-24%	57%	8%	17%	-3%	0.8	-
Nicaragua	1%	-15%	49%	-9%	-71%	-98%	0.3	-58.2%

Datos obtenidos de las tablas B y C.

Nota: Elaboración propia, 2025.

Tabla E*Relación CAGR PBI nominal con CAGR por país*

Relación CAGR PBI y CAGR por país	CAGR PBI nominal 2022-2024	CAGR país 2022-2024	Factor
Guatemala	9.0%	7.4%	0.83
Chile	-	-	0.5%
El Salvador	7.1%	1.9%	0.26
Estados Unidos de América	7.8%	0.1%	0.01
Belice	-	-	0.2%
Honduras	10.8%	7.0%	0.65
Nicaragua	-	-	-58.2%

Datos obtenidos de las tablas C y D.

Nota: Elaboración propia, 2025.

Tabla F*Proyección del PBI nominal para la proyección de ventas*

Proyección PBI (var. % real)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Guatemala	3.6%	3.5%	3.5%	3.5%	3.5%	3.5%	3.5%	3.5%	3.5%	3.5%
El Salvador	3.0%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%
Estados Unidos de América	2.2%	2.0%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%
Honduras	3.5%	3.7%	3.8%	3.8%	3.8%	3.8%	3.8%	3.8%	3.8%	3.8%
Proyección inflación	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Guatemala	3.0%	4.3%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%
El Salvador	1.9%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Estados Unidos de América	1.9%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%
Honduras	4.1%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%
PBI (var. % nominal)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Guatemala	6.7%	8.0%	7.6%	7.7%	7.7%	7.7%	7.7%	7.7%	7.7%	7.7%
El Salvador	5.0%	4.7%	4.7%	4.7%	4.7%	4.7%	4.7%	4.7%	4.7%	4.7%
Estados Unidos de América	4.1%	4.1%	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%
Honduras	7.7%	7.8%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%

Nota: Adaptado de Catalonia Trade Portal, s.f.; Galdamez, 2025; Macrotrends, s.f.; Statistics Times, s.f.; The Global Economy.com, s.f.; Wikipedia, s.f.a, s.f.b, s.f.d; Worlddata.info, s.f.; Worldometer, s.f.b; Ycharts, s.f.b.

Tabla G*Proyección de ventas del exterior por país*

Proyección de ventas S/ (000)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Guatemala	364,428	388,398	412,946	439,152	467,022	496,659	528,178	561,697	597,343	635,251
Chile	254,080	255,350	256,627	257,910	259,200	260,496	261,798	263,107	264,423	265,745
El Salvador	254,691	257,794	260,935	264,115	267,333	270,590	273,888	277,225	280,603	284,022
Estados Unidos de América	58,678	58,706	58,734	58,763	58,791	58,820	58,849	58,877	58,906	58,935
Belice	23,172	23,211	23,251	23,290	23,329	23,369	23,408	23,448	23,488	23,527
Honduras	8,152	8,567	9,008	9,472	9,960	10,473	11,012	11,580	12,176	12,803
Nicaragua	2,879	1,203	503	210	88	37	15	6	3	1
Total ingresos S/ (000)	966,081	993,230	1,022,005	1,052,912	1,085,723	1,120,444	1,157,149	1,195,940	1,236,941	1,280,284
Crecimiento de ventas	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	4%

Datos obtenidos de las tablas E y F.

Nota: Elaboración propia, 2025.

Tabla H*Ventas nacionales por segmento de operación*

Segmentos de operación Perú S/ (000)	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Minería	2,985,048	3,423,298	2,683,915	3,502,023	3,873,470	4,198,982	4,766,585
Construcción	1,040,244	1,124,068	949,693	1,149,918	1,187,487	1,208,340	1,275,565
Comercio	497,508	562,034	495,492	574,959	593,744	634,379	671,350
Total ingresos	4,522,800	5,109,400	4,129,100	5,226,900	5,654,700	6,041,700	6,713,500

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Tabla I*Principales indicadores macroeconómicos*

Principales indicadores macroeconómicos	2019	2020	2021	2022	2023	2024
PBI (var. % real)	2.2%	-11.0%	13.6%	2.7%	2.6%	3.2%
Minería e hidrocarburos	3.8%	-24.5%	5.1%	4.0%	10.2%	4.1%
Construcción	1.5%	-13.9%	34.7%	3.1%	-7.9%	3.6%
Comercio	3.0%	-16.0%	17.8%	3.3%	2.4%	3.0%
Inflación	2.1%	1.8%	4.0%	7.5%	4.4%	2.5%
PBI (var. % nominal)	4.4%	-9.4%	18.1%	10.4%	7.1%	5.8%
Minería e hidrocarburos	6.0%	-23.1%	9.3%	11.8%	15.0%	6.7%
Construcción	3.7%	-12.3%	40.1%	10.8%	-3.8%	6.2%
Comercio	5.2%	-14.5%	22.5%	11.0%	6.9%	5.6%

Nota: Adaptado de Wikipedia, s.f.e.

Tabla J*Correlación del crecimiento de ventas con el PBI nominal*

Correlación crecimiento de ventas con su PBI	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Correlación
Minería e hidrocarburos	15%	-22%	30%	11%	8%	14%	0.8
Construcción	8%	-16%	21%	3%	2%	6%	0.9
Comercio	13%	-12%	16%	3%	7%	6%	0.9

Datos obtenidos de las tablas H y I.

Nota: Elaboración propia, 2025.

Tabla K*Relación CAGR PBI nominal y CAGR por sector*

Relación CAGR PBI y CAGR por sector	CAGR PBI nominal 2022-2024	CAGR sector 2022-2024	Factor
Minería e hidrocarburos	11.1%	10.8%	0.97
Construcción	4.2%	3.5%	0.84
Comercio	7.8%	5.3%	0.68

Datos obtenidos de las tablas I y J.

Nota: Elaboración propia, 2025.

Tabla L*Proyección del PBI por sector e inflación nacional*

Proyección del PBI e inflación	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
PBI (var. % real)	3.5%	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%
Minería e hidrocarburos	3.8%	3.3%	3.3%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
Construcción	4.1%	3.0%	3.7%	3.9%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%
Comercio	3.1%	3.1%	3.2%	3.2%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%
Inflación	1.8%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
PBI (var. % nominal)	5.4%	5.3%	5.3%	5.3%	5.3%	5.3%	5.3%	5.3%	5.3%	5.3%
Minería e hidrocarburos	5.7%	5.4%	5.4%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%
Construcción	6.0%	5.1%	5.8%	6.0%	5.1%	5.1%	5.1%	5.1%	5.1%	5.1%
Comercio	5.0%	5.2%	5.3%	5.3%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%

Nota: Adaptado de MEF, 2025a; BCRP 2024.

Tabla M*Proyección de venta nacional por sector*

Proyección de ventas por sector S/ (000)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Minería	5,029,309	5,292,737	5,569,962	5,788,771	6,016,177	6,252,515	6,498,138	6,753,410	7,018,710	7,294,432
Construcción	1,339,244	1,396,105	1,463,712	1,536,834	1,601,820	1,669,553	1,740,151	1,813,734	1,890,428	1,970,366
Comercio	693,915	718,306	744,052	770,616	795,996	822,212	849,291	877,262	906,154	935,998
Total ingresos S/ (000)	7,062,468	7,407,147	7,777,725	8,096,221	8,413,992	8,744,280	9,087,580	9,444,406	9,815,293	10,200,796
Crecimiento de ventas	5%	5%	5%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%

Datos obtenidos con información de las tablas K y L.

Nota: Elaboración propia, 2025.

Tabla N*Proyección de ingresos totales (nacional y exterior) para los próximos 10 años*

Proyección de ventas por sector S/ (000)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Ingresos nacionales	7,062,468	7,407,147	7,777,725	8,096,221	8,413,992	8,744,280	9,087,580	9,444,406	9,815,293	10,200,796
Ingresos exterior	966,081	993,230	1,022,005	1,052,912	1,085,723	1,120,444	1,157,149	1,195,940	1,236,941	1,280,284
Operaciones intercompañías	-310,638	-325,024	-340,476	-353,995	-367,560	-381,682	-396,385	-411,693	-427,629	-444,222
Ingresos totales S/	7,717,911	8,075,353	8,459,253	8,795,138	9,132,155	9,483,042	9,848,343	10,228,654	10,624,604	11,036,858
Crecimiento de ventas	2%	5%	5%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%

Datos obtenidos con información de las tablas G y M.

Nota: Elaboración propia, 2025.

Anexo 6. Proyección del costo de venta (fijo y variable) para los próximos 10 años

Costo de ventas (S/000)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
	4,489,753	3,480,304	4,472,263	4,940,454	5,173,555	5,702,304	5,793,230	6,064,331	6,351,032	6,604,751	6,858,443	7,122,029	7,396,832	7,682,803	7,980,494	8,290,527
Costos fijos	103,851	77,929	125,231	128,861	155,473	155,531	157,843	167,951	174,339	182,805	190,417	197,797	205,868	214,148	222,727	231,745
* Gastos de operación flota de alquiler	34,359	31,794	51,019	55,908	65,434	56,470	58,662	61,218	63,885	66,641	69,515	72,514	75,642	78,905	82,308	85,859
* Amortización	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
* Depreciación	69,492	46,135	74,212	72,953	90,039	99,061	99,181	106,733	110,454	116,164	120,902	125,283	130,226	135,244	140,419	145,887
Costos fijos	4,385,902	3,402,375	4,347,032	4,811,593	5,018,082	5,546,773	5,635,387	5,896,380	6,176,693	6,421,946	6,668,025	6,924,232	7,190,964	7,468,655	7,757,767	8,058,782
* Existencias	3,761,164	2,904,079	3,713,496	4,164,097	4,270,813	4,751,346	4,826,368	5,049,892	5,289,963	5,500,008	5,710,760	5,930,186	6,158,626	6,396,451	6,644,058	6,901,859
* Gastos del personal	384,076	284,899	416,375	412,858	525,086	606,586	532,145	556,790	583,260	606,419	629,656	653,850	679,037	705,259	732,560	760,984
* Servicios a otros terceros	240,662	213,397	217,161	234,638	222,183	188,841	276,874	289,697	303,469	315,519	327,609	340,197	353,301	366,945	381,149	395,939

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Anexo 7. Proyección del gasto de ventas (fijo y variable) para los próximos 10 años

Gastos de ventas y distribución (S/000)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
	630,162	493,911	590,162	730,149	759,586	851,351	848,401	899,082	937,519	975,867	1,013,566	1,052,442	1,092,620	1,135,068	1,178,771	1,224,476
Costos fijos	51,726	47,184	52,654	48,491	50,926	66,197	62,429	66,014	70,415	72,847	75,753	78,855	81,629	84,764	88,019	91,323
* Amortización	7,118	1,379	1,252	1,497	1,873	2,335	1,951	2,105	2,203	2,142	2,209	2,244	2,258	2,298	2,328	2,357
* Depreciación	44,608	45,805	51,402	46,994	49,053	63,862	60,478	63,909	68,212	70,705	73,545	76,610	79,371	82,466	85,690	88,967
Costos variables	578,436	446,727	537,508	681,658	708,660	785,154	785,972	833,068	867,103	903,020	937,813	973,587	1,010,991	1,050,305	1,090,752	1,133,152
* Gastos del personal	349,234	275,227	326,000	393,670	386,528	442,897	440,177	466,109	485,362	506,145	524,755	545,325	566,120	588,092	610,800	634,530
* Servicios prestados por terceros	113,950	79,409	114,731	151,940	153,735	175,585	174,783	182,878	193,006	199,675	207,499	215,710	223,792	232,506	241,538	250,862
* Cargas diversas de gestión	78,220	51,211	68,422	88,406	114,301	114,454	115,752	125,304	128,604	134,030	139,901	144,652	150,392	156,308	162,224	168,573
* Estimación por cobranza dudosa	22,012	25,672	20,455	43,106	44,269	44,397	47,193	49,379	50,993	53,526	55,489	57,500	59,830	62,104	64,492	67,019
* Desvalorización de existencias	10,569	10,417	2,051	-2,329	2,074	989	193	1,222	865	817	1,055	982	1,024	1,101	1,116	1,165
* Tributos	4,451	4,791	5,849	6,865	7,753	6,832	7,875	8,177	8,273	8,827	9,114	9,419	9,832	10,193	10,582	11,003

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Anexo 8. Proyección del gasto de administración (fijo y variable) para los próximos 10 años

Gastos de administración (S/000)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
	312,084	277,391	304,329	354,469	375,528	381,361	387,982	405,081	423,445	439,497	455,572	472,318	489,691	507,785	526,616	546,199
Costos fijos	24,858	23,424	39,789	40,121	41,390	40,593	43,176	43,744	44,582	46,036	46,851	47,860	48,971	49,996	51,108	52,257
* Amortización	8,745	7,141	27,691	29,025	30,221	28,800	30,137	30,417	30,759	31,265	31,651	32,073	32,524	32,954	33,401	33,855
* Depreciación	16,113	16,283	12,098	11,096	11,169	11,793	13,039	13,327	13,823	14,771	15,200	15,787	16,447	17,042	17,708	18,402
Costos variables	287,226	253,967	264,540	314,348	334,138	340,768	344,807	361,337	378,863	393,461	408,720	424,458	440,720	457,789	475,508	493,942
* Gastos de personal	193,336	166,649	189,940	210,952	218,798	218,439	222,326	232,623	243,681	253,357	263,065	273,173	283,696	294,652	306,058	317,933
* Servicios prestados por terceros	76,479	68,189	56,807	80,842	90,456	92,758	94,409	98,781	103,477	107,586	111,708	116,000	120,469	125,121	129,964	135,007
* Cargas diversas de gestión	11,142	14,113	11,857	14,113	15,074	13,862	15,807	16,277	16,613	17,671	18,230	18,869	19,681	20,404	21,189	22,028
* Tributos	6,269	5,016	5,936	8,441	9,810	15,709	12,265	13,657	15,091	14,847	15,717	16,416	16,874	17,612	18,297	18,974

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Anexo 9. Proyección de inversiones tangibles e intangibles

Tabla A

Proyección del capex anual para los próximos 10 años

Capex (compras anuales) (S/000)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Terrenos	2,690	319	47,824	-	68,652	9,434	26,029	34,705	23,389	28,041	28,712	26,714	27,822	27,749	27,428	27,667
Edificios	7,405	3,447	13,654	9,119	8,925	11,588	10,257	10,922	10,589	10,756	10,673	10,714	10,693	10,704	10,699	10,701
Remodelación y ampliación de talleres	-	-	-	-	-	-	15,200	15,200	15,200		19,000	15,200		15,200		
Maquinaria y equipo	121,174	51,641	10,679	21,748	30,925	21,752	28,254	29,563	30,968	32,198	33,431	34,716	36,053	37,446	38,895	40,404
% Capex maquinaria y equipo / ingresos total	2.1%	1.1%	0.2%	0.3%	0.4%	0.3%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%
Unidades de transporte	5,411	1,565	3,042	2,361	4,244	7,167	5,706	6,436	6,071	6,254	6,162	6,208	6,185	6,196	6,191	6,194
Muebles y enseres	7,430	5,683	4,916	8,912	13,362	13,201	13,282	13,241	13,261	13,251	13,256	13,254	13,255	13,254	13,255	13,255
Trabajos en curso / Unidades por recibir	42,022	28,501	24,193	17,750	42,429	73,047	20,972	30,090	25,531	27,810	26,670	27,240	26,955	27,098	27,026	27,062
Total compras anuales S/	186,132	91,156	104,308	59,890	168,537	136,189	119,698	140,157	125,009	118,309	137,904	134,046	120,964	137,647	123,494	125,282

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Tabla B

Proyección del activo intangible anual para los próximos 10 años

Activos intangibles y crédito mercantil acumulada (S/000)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Saldo al 01 de enero	273,554	352,061	416,907	424,094	428,179	437,856	441,510	447,482	453,534	459,669	465,886	472,188	478,575	485,048	491,609	498,258
Adiciones	78,507	64,846	7,187	4,085	9,677	3,654	5,972	6,053	6,134	6,217	6,302	6,387	6,473	6,561	6,649	6,739
Adiciones / Saldo activos intangibles	29%	18%	2%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Saldo al 31 de diciembre	352,061	416,907	424,094	428,179	437,856	441,510	447,482	453,534	459,669	465,886	472,188	478,575	485,048	491,609	498,258	504,998

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Anexo 10. Proyección del estado de flujo de efectivo para los próximos 10 años

Estado de flujos de efectivo (S/000)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Depreciación y amortización	146,076	116,743	166,655	161,565	182,355	205,851	204,786	216,491	225,451	235,048	243,506	251,998	260,826	270,004	279,546	289,467
Compra de propiedades, planta y equipo	186,132	91,156	104,308	59,890	168,537	136,189	119,698	140,157	125,009	118,309	137,904	134,046	120,964	137,647	123,494	125,282
Compra de activos intangibles	78,507	64,846	7,187	4,085	9,677	3,654	5,972	6,053	6,134	6,217	6,302	6,387	6,473	6,561	6,649	6,739
Inversiones (no financieras)	264,639	156,002	111,495	63,975	178,214	139,843	125,670	146,209	131,144	124,527	144,206	140,433	127,437	144,208	130,143	132,022

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Anexo 11. Proyección del capital de trabajo para los próximos 10 años

Capital de trabajo	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Activo corriente (excluyendo efectivo)	3,343,010	2,963,168	3,350,497	3,762,677	3,837,476	3,926,039	4,188,063	4,233,338	4,401,714	4,479,123	4,599,769	4,704,710	4,822,589	4,938,509	5,060,179	5,183,762
Pasivo corriente (excluyendo deudas)	1,156,561	1,471,651	1,508,234	1,417,922	1,395,420	1,417,292	1,494,229	1,456,646	1,546,699	1,524,616	1,564,595	1,584,380	1,606,574	1,630,938	1,656,527	1,680,853
Capital de trabajo	2,186,449	1,491,517	1,842,263	2,344,755	2,442,056	2,508,747	2,693,834	2,776,692	2,855,016	2,954,508	3,035,174	3,120,330	3,216,014	3,307,572	3,403,653	3,502,909
Variación de capital de trabajo (S/000)		-694,932	350,746	502,492	97,301	66,691	185,087	82,858	78,323	99,492	80,666	85,156	95,684	91,557	96,081	99,257
Ventas	5,823,151	4,672,052	6,090,077	6,577,529	6,944,511	7,582,980	7,717,911	8,075,353	8,459,253	8,795,138	9,132,155	9,483,042	9,848,343	10,228,654	10,624,604	11,036,858
Capital de trabajo / ventas	37.55%	31.92%	30.25%	35.65%	35.17%	33.08%	34.90%	34.38%	33.75%	33.59%	33.24%	32.90%	32.66%	32.34%	32.04%	31.74%
Capital de trabajo/ventas (días de ventas)	135	115	109	128	127	119	126	124	122	121	120	118	118	116	115	114

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Anexo 12. Proyección del flujo de caja libre para los próximos 10 años

Free cashflow to the firm (S/ 000)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
EBIT x (1-t)	292,604	280,593	531,905	430,553	462,587	573,192	447,931	460,531	487,349	511,279	530,210	551,274	570,272	593,124	617,422	642,271
-Inversión neta	118,563	39,259	-55,160	-97,590	-4,141	-66,008	-79,116	-70,282	-94,307	-110,521	-99,300	-111,565	-133,388	-125,796	-149,402	-157,446
- Variación de KT	0	-694,932	350,746	502,492	97,301	66,691	185,087	82,858	78,323	99,492	80,666	85,156	95,684	91,557	96,081	99,257
Free Cash Flow to Firm (S/000)	174,041	936,266	236,319	25,651	369,427	572,509	341,960	447,955	503,332	522,308	548,844	577,683	607,976	627,362	670,744	700,460
Ventas	5,823,151	4,670,685	6,090,077	6,577,529	6,944,510	7,582,980	7,717,911	8,075,353	8,459,253	8,795,138	9,132,155	9,483,042	9,848,343	10,228,654	10,624,604	11,036,858
EBITDA	606,812	544,451	939,905	820,855	882,398	1,061,178	882,955	913,737	963,299	1,009,127	1,046,247	1,086,629	1,124,220	1,167,996	1,214,326	1,261,869
Tasa impositiva	36.5%	34.4%	31.2%	34.7%	33.9%	33.0%	34.0%	34.0%	34.0%	34.0%	34.0%	34.0%	34.0%	34.0%	34.0%	34.0%
Margen operativo (EBIT/ventas)	7.9%	9.2%	12.7%	10.0%	10.1%	11.3%	8.8%	8.6%	8.7%	8.8%	8.8%	8.8%	8.8%	8.8%	8.8%	8.8%
Depreciación y amortización	146,076	116,743	166,655	161,565	182,355	205,851	204,786	216,491	225,451	235,048	243,506	251,998	260,826	270,004	279,546	289,467
Inversión	264,639	156,002	111,495	63,975	178,214	139,843	125,670	146,209	131,144	124,527	144,206	140,433	127,437	144,208	130,143	132,022
Net CAPEX / EBIT (1-t)	-40.5%	-14.0%	10.4%	22.7%	0.9%	11.5%	17.7%	15.3%	19.4%	21.6%	18.7%	20.2%	23.4%	21.2%	24.2%	24.5%
Tasa de reinversión (IN+VKT)/EBIT(1-t)	-40.5%	233.7%	-55.6%	-94.0%	-20.1%	-0.1%	-23.7%	-2.7%	3.3%	2.2%	3.5%	4.8%	6.6%	5.8%	8.6%	9.1%
Capital invertido (BVDebt+BVEq-cash)	4,222,116	3,616,543	4,014,281	4,456,043	4,760,752	5,018,432	5,323,785	5,501,907	5,694,956	5,886,494	6,074,142	6,265,009	6,472,950	6,681,658	6,899,623	7,125,420
Retorno sobre capital invertido (ROC)	6.9%	7.8%	13.3%	9.7%	9.7%	11.4%	8.4%	8.4%	8.6%	8.7%	8.7%	8.8%	8.8%	8.9%	8.9%	9.0%

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Anexo 13. Proyección de los estados financieros y de resultados

Tabla A

Estados financieros

Cuenta	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Activos																
Activos corrientes																
Efectivo y equivalentes al efectivo	84,433	256,188	215,761	192,015	219,097	248,259	9,885	77,952	136,501	141,640	189,560	239,782	281,756	346,102	415,730	493,212
Otros activos financieros	9,303	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	1,375,416	1,265,229	1,253,191	1,540,486	1,578,257	1,405,303	1,606,436	1,562,832	1,651,569	1,660,578	1,708,532	1,740,154	1,781,776	1,819,793	1,861,137	1,902,221
Cuentas por cobrar comerciales	1,114,857	975,252	1,014,738	1,292,084	1,344,509	1,159,227	1,364,214	1,320,155	1,405,991	1,417,196	1,465,684	1,496,824	1,538,314	1,576,173	1,617,524	1,658,809
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras cuentas por cobrar	231,165	257,114	198,194	208,814	199,757	214,019	207,530	207,102	209,550	208,061	208,238	208,616	208,305	208,386	208,436	208,376
Anticipos	29,394	32,863	40,259	39,588	33,991	32,057	34,692	35,575	36,027	35,322	34,611	34,714	35,157	35,234	35,177	35,036
Inventarios	1,944,428	1,684,076	2,081,635	2,207,441	2,256,442	2,519,944	2,579,842	2,669,218	2,748,609	2,817,133	2,889,763	2,963,112	3,039,354	3,117,265	3,197,587	3,280,089
Activos biológicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos por impuestos a las ganancias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros activos no financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos corrientes distintos al efectivo pignorados como garantía colateral	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total activos corrientes distintos de los activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o para distribuir a los propietarios	3,413,580	3,205,493	3,550,587	3,939,942	4,053,796	4,173,506	4,196,163	4,310,002	4,536,679	4,619,351	4,787,854	4,943,049	5,102,886	5,283,161	5,474,454	5,675,521
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios	13,863	13,863	15,671	14,750	2,777	792	1,785	1,288	1,536	1,412	1,474	1,443	1,459	1,451	1,455	1,453
Total activos corrientes	3,427,443	3,219,356	3,566,258	3,954,692	4,056,573	4,174,298	4,197,948	4,311,291	4,538,215	4,620,763	4,789,329	4,944,492	5,104,345	5,284,612	5,475,909	5,676,974
Activos no corrientes																
Otros activos financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas	16,654	18,005	19,754	20,702	23,318	34,341	34,959	35,665	36,386	37,113	37,856	38,613	39,385	40,173	40,976	41,796
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	63,936	94,821	89,356	83,939	76,887	50,318	76,523	70,745	71,961	70,382	74,573	74,444	75,193	76,179	77,643	78,510
Cuentas por cobrar comerciales	31,788	61,490	40,664	37,915	36,798	27,077	37,011	33,528	36,946	36,637	38,201	38,857	40,013	40,958	42,053	43,116
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras cuentas por cobrar	32,148	33,331	48,692	46,024	40,089	23,241	39,512	37,216	35,014	33,746	36,372	35,587	35,180	35,221	35,590	35,395
Anticipos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inventarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos biológicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Propiedades de inversión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Propiedades, planta y equipo	1,631,312	1,630,058	1,699,530	1,647,998	1,825,623	2,079,268	2,175,278	2,256,665	2,365,281	2,450,279	2,542,515	2,640,336	2,742,173	2,848,194	2,958,577	3,073,507
Activos intangibles distintos de la plusvalía	223,045	279,371	257,615	231,178	208,761	181,280	184,506	193,051	202,228	210,258	218,315	226,703	235,436	244,528	253,994	263,849
Activos por impuestos diferidos	198,392	221,872	174,728	151,096	177,253	192,513	173,621	181,129	182,421	179,057	180,869	180,782	180,236	180,629	180,549	180,471
Activos por impuestos corrientes, no corrientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Plusvalía	170,382	174,874	180,097	159,151	156,459	155,843	157,151	156,484	156,493	156,709	156,562	156,588	156,620	156,590	156,599	156,603
Otros activos no financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos no corrientes distintos al efectivo pignorados como garantía colateral	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total activos no corrientes	2,303,721	2,419,001	2,421,080	2,294,064	2,468,301	2,693,563	2,802,037	2,893,738	3,014,769	3,103,799	3,210,690	3,317,467	3,429,043	3,546,293	3,668,338	3,794,737
TOTAL ACTIVOS	5,731,164	5,638,357	5,987,338	6,248,756	6,524,874	6,867,861	6,999,985	7,205,029	7,552,985	7,724,562	8,000,019	8,261,959	8,533,388	8,830,904	9,144,247	9,471,711
Pasivos y patrimonio																
Pasivos corrientes																
Otros pasivos financieros	1,243,096	798,129	704,009	1,111,638	1,563,124	1,326,943	1,461,962	1,529,670	1,602,391	1,666,016	1,729,855	1,796,321	1,865,519	1,937,559	2,012,562	2,090,653
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	1,101,810	1,385,217	1,395,624	1,329,801	1,345,091	1,380,884	1,450,860	1,416,758	1,505,071	1,483,857	1,523,402	1,543,404	1,565,490	1,589,908	1,615,469	1,639,809
Cuentas por pagar comerciales	617,837	500,537	782,171	782,406	791,976	670,519	847,235	794,390	859,618	860,042	892,856	910,133	936,279	958,898	984,305	1,009,348
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras cuentas por pagar	483,973	884,680	613,453	547,395	553,115	710,365	603,625	622,368	645,453	623,815	630,545	633,271	629,211	631,009	631,164	630,461
Ingresos diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Provisión por beneficios a los empleados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras provisiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pasivos por impuestos a las ganancias	7,648	44,917	71,569	51,336	23,486	15,714	19,600	17,657	18,629	18,143	18,386	18,264	18,325	18,295	18,310	18,302
Otros pasivos no financieros	47,103	41,517	41,041	36,785	26,843	20,694	23,769	22,231	23,000	22,616	22,808	22,712	22,760	22,736	22,748	22,742
Total pasivos corrientes distintos de pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	2,399,657	2,269,780	2,212,243	2,529,560	2,958,544	2,744,235	2,956,191	2,986,317	3,149,090	3,190,631	3,294,450	3,380,702	3,472,093	3,568,496	3,669,088	3,771,505
Pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total pasivos corrientes	2,399,657	2,269,780	2,212,243	2,529,560	2,958,544	2,744,235	2,956,191	2,986,317	3,149,090	3,190,631	3,294,450	3,380,702	3,472,093	3,568,496	3,669,088	3,771,505
Pasivos no corrientes																
Otros pasivos financieros	909,584	913,706	1,183,877	1,048,083	752,004	1,006,621	1,032,108	1,079,909	1,131,247	1,176,165	1,221,234	1,268,157	1,317,009	1,367,867	1,420,817	1,475,948
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	1,573	553	8,222	8,016	4,310	2,904	5,077	4,097	4,026	4,400	4,174	4,200	4,258	4,211	4,223	4,231
Cuentas por pagar comerciales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras cuentas por pagar	1434	156	1,009	2,279	1,654	2,177	2,037	1,956	2,057	2,016	2,010	2,027	2,018	2,018	2,021	2,019
Ingresos diferidos	139	397	7,213	5,737	2,656	727	3,040	2,141	1,969	2,383	2,165	2,172	2,240	2,192	2,202	2,211
Provisión por beneficios a los empleados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras provisiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pasivos por impuestos diferidos	186,900	195,196	162,475	133,287	129,014	136,482	132,928	132,808	134,073	133,269	133,383	133,575	133,409	133,456	133,480	133,448
Pasivos por impuestos corrientes, no corriente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos no financieros	79,581	98,226	78,365	41,473	16,281	44,492	34,082	31,618	36,731	34,144	34,164	35,013	34,440	34,539	34,664	34,548
Total pasivos no corrientes	1,177,638	1,207,681	1,432,939	1,230,859	901,609	1,190,499	1,204,195	1,248,432	1,306,076	1,347,978	1,392,955	1,440,945	1,489,116	1,540,073	1,593,184	1,648,174
Total pasivos	3,577,295	3,477,461	3,645,182	3,760,419	3,860,153	3,934,734	4,160,386	4,234,748	4,455,166	4,538,609	4,687,406	4,821,647	4,961,209	5,108,569	5,262,272	5,419,680
Patrimonio																
Capital emitido	975,683	975,683	958,894	946,063	946,063	946,063	946,063	946,063	946,063	946,063	946,063	946,063	946,063	946,063	946,063	946,063
Primas de emisión	67,030	55,554	43,710	42,521	27,743	52,405	40,890	40,346	44,547	41,927	42,273	42,916	42,372	42,521	42,603	42,499
Acciones de inversión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Acciones propias en cartera	-5,731	-17,804	-12,832	-1,104	-12,311	0	-6,156	-3,078	-4,617	-3,847	-4,232	-4,040	-4,136	-4,088	-4,112	-4,100
Otras reservas de capital	211,632	211,632	211,631	211,631	211,631	211,631	211,631	211,631	211,631	211,631	211,631	211,631	211,631	211,631	211,631	211,631
Resultados acumulados	580,773	575,606	765,291	938,538	1,150,445	1,378,937	1,301,861	1,431,802	1,555,889	1,645,802	1,772,811	1,899,491	2,032,017	2,182,025	2,341,568	2,511,727
Otras reservas de patrimonio	316,184	351,927	375,462	350,688	341,150	344,091	345,310	343,517	344,306	344,377	344,067</					

Tabla B

Estados de resultados

Cuenta	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Ingresos de actividades ordinarias	5,823,151	4,672,052	6,090,077	6,577,529	6,944,511	7,582,980	7,717,911	8,075,353	8,459,253	8,795,138	9,132,155	9,483,042	9,848,343	10,228,654	10,624,604	11,036,858
Costo de ventas	-4,447,504	-3,482,141	-4,447,526	-4,884,725	-5,137,031	-5,586,671	-5,793,230	-6,064,331	-6,351,032	-6,604,751	-6,858,443	-7,122,029	-7,396,832	-7,682,803	-7,980,494	-8,290,527
Ganancia (pérdida) bruta	1,375,647	1,189,911	1,642,551	1,692,804	1,807,480	1,996,309	1,924,681	2,011,022	2,108,222	2,190,388	2,273,713	2,361,013	2,451,511	2,545,850	2,644,111	2,746,331
Gastos de ventas y distribución	-602,833	-496,074	-573,119	-694,164	-739,825	-776,862	-848,401	-899,082	-937,519	-975,867	-1,013,566	-1,052,442	-1,092,620	-1,135,068	-1,178,771	-1,224,476
Gastos de administración	-312,084	-277,391	-304,329	-340,439	-375,528	-381,361	-387,982	-405,081	-423,445	-439,497	-455,572	-472,318	-489,691	-507,785	-526,616	-546,199
Otros ingresos operativos	40,542	11,262	8,147	52,466	43,058	77,691	38,861	38,581	43,134	48,965	48,382	49,269	44,532	45,477	46,626	47,209
Otros gastos operativos	-40,536	0	0	-51,377	-35,142	-60,450	-48,990	-48,194	-52,545	-49,909	-50,216	-50,890	-50,338	-50,481	-50,570	-50,463
Otras ganancias (pérdidas)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ganancia (pérdida) operativa	460,736	427,708	773,250	659,290	700,043	855,327	678,169	697,246	737,848	774,079	802,741	834,632	863,394	897,992	934,780	972,402
Ganancia (pérdida) de la baja en activos financieros medidos al costo amortizado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	21,765	17,742	20,437	24,883	31,794	39,066	39,761	41,603	43,580	45,311	47,047	48,855	50,737	52,696	54,736	56,860
Ingresos por intereses calculados usando el método de interés efectivo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos financieros	-95,976	-90,299	-70,318	-76,412	-109,838	-126,844	-109,210	-116,722	-122,128	-127,934	-133,013	-138,110	-143,417	-148,942	-154,693	-160,681
Ganancia (pérdida) por deterioro de valor (pérdidas crediticias esperadas o reversiones)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros ingresos (gastos) de las subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	3,336	1,667	1,863	917	2,617	2,689	2,182	1,989	2,043	2,073	2,265	2,207	2,126	2,117	2,139	2,154
Diferencias de cambio neto	-1,822	-97,492	-124,544	33,505	29,066	-43,040	-34,055	-39,427	-29,749	-13,950	-21,859	-30,346	-28,231	-27,260	-25,233	-24,480
Ganancias (pérdidas) por reclasificación de activos financieros a valor razonable con cambios en resultados antes medidos al costo amortizado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ganancia (pérdida) acumulada en otro resultado integral por activos financieros medidos a valor razonable reclasificados como cambios en resultados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ganancias (pérdidas) por cobertura de un grupo de partidas con posiciones de riesgo compensadoras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Diferencia entre el importe en libros de los activos distribuidos y el importe en libros del dividendo a pagar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	388,039	259,326	600,688	642,183	653,682	727,198	576,847	584,689	631,594	679,579	697,181	717,237	744,609	776,603	811,729	846,255
Ingreso (gasto) por impuesto	-141,603	-89,198	-187,485	-222,802	-221,730	-239,871	-195,840	-198,502	-214,426	-230,717	-236,693	-243,502	-252,795	-263,657	-275,582	-287,303
Ganancia (pérdida) neta de operaciones continuadas	246,436	170,128	413,203	419,381	431,952	487,327	381,007	386,187	417,168	448,862	460,488	473,735	491,814	512,947	536,147	558,951
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas, neta de impuesto	0	-26,180	-37,149	-502	1,899	1,476	958	1,444	1,293	1,232	1,323	1,282	1,279	1,295	1,285	1,286
Ganancia (pérdida) neta del ejercicio	246,436	143,948	376,054	418,879	433,851	488,803	381,965	387,631	418,461	450,093	461,811	475,017	493,093	514,241	537,432	560,237
Ganancia (pérdida) neta atribuible a																
Propietarios de la controladora	246,436	143,948	376,054	418,879	433,851	488,803	381,965	387,631	418,461	450,093	461,811	475,017	493,093	514,241	537,432	560,237
Participaciones no controladoras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ganancias (pérdida) por acción																
Ganancias (pérdida) básica por acción																
Básica por acción ordinaria en operaciones continuadas	0.251	0.177	0.436	0.447	0.461	0.52	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Básica por acción ordinaria en operaciones discontinuadas	0	-0.027	-0.039	0.001	0.002	0.002	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total de ganancias (pérdida) básica por acción ordinaria	0.251	0.15	0.397	0.448	0.463	0.522	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Básica por acción de inversión en operaciones continuadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Básica por acción de inversión en operaciones discontinuadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total de ganancias (pérdida) básica por acción inversión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ganancias (pérdida) diluida por acción																
Diluida por acción ordinaria en operaciones continuadas	0.251	0.177	0.436	0.447	0.461	0.52	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Diluida por acción ordinaria en operaciones discontinuadas	0	-0.027	-0.039	0.001	0.002	0.002	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total ganancias (pérdida) diluida por acción ordinaria	0.251	0.15	0.397	0.448	0.463	0.522	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Diluida por acción de inversión en operaciones continuadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Diluida por acción de inversión en operaciones discontinuadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total de ganancias (pérdida) diluida por acción inversión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Nota: Adaptado de EY, 2025.

Anexo 14. Proyección del COK y WACC

1. Valor de mercado del equity (S/000)	
Cotización acciones comunes (31/12/2024)	2.93
Nro de acciones comunes	946,063,288
Capitalización bursátil	2,771,965,434
2. Beta reapalancado	
Valor de mercado de la deuda (S/000)	2,125,208
Valor de mercado del equity (S/000)	2,771,965
D/E	76.67%
Tasa imponible	29.5%
Beta desapalancada	0.93
Beta re apalancada	1.43
3. Costo de capital (COK)	
Tasa libre de riesgo	4.57%
Beta re apalancado	1.43
Prima por riesgo	4.33%
Riesgo país	2.13%
Costo de capital US\$ nominales	12.91%
Inflación esperada US\$	2.0%
Costo de capital US\$ real	10.69%
Inflación esperada S/	2.0%
Costo de capital S/ nominales	12.91%
4. WACC para periodo extraordinario	
Costo de capital	12.91%
Costo de la deuda	6.50%
VM Deuda / (VM Capital + VM Deuda)	43.4%
VM Capital / (VM Capital + VM Deuda)	56.6%
Tasa imponible	29.5%
WACC para periodo extraordinario	9.29%
5. WACC para valor terminal	
COK para valor terminal	
Tasa libre de riesgo	4.57%
Beta	1.00
Prima por riesgo	4.33%
Riesgo país	2.13%
Costo de capital US\$ nominales	11.0%
Inflación esperada US\$	2.0%
Inflación esperada S/	2.0%
Costo de capital S/ nominales	11.03%
WACC para valor terminal	
Costo de capital	11.03%
Costo de la deuda	6.50%
Peso de la deuda	43.4%
Peso del equity	56.6%
Tasa imponible	29.5%
WACC para valor terminal	8.23%

Nota: Elaboración propia, 2025.

NOTA BIOGRÁFICA

Sra. Elizabeth Huaman Calderon de Landa

Nació en Lima, el 02 de julio de 1984. Es Administradora de Negocios Internacionales, bachiller por la Universidad Tecnológica del Perú. Cuenta con más de 18 años de experiencia en las áreas de presupuestos y facturación de servicios, control de personal, control de gestión y garantías. Actualmente desempeña el cargo de Jefe de Control y Garantías en la empresa Ferreyros SAA.