



ZUMMARATINGS
Clasificadora de Riesgo

ZUMMALC&S
Learning, Consulting & Sustainability

Desempeño Comercial y Análisis Financiero

Años Fiscales 2025 y 2026 · Primer Trimestre del Año Fiscal 2027

Estados financieros consolidados (cierre 31 de enero) y resultados del primer trimestre 2027 (febrero – abril 2026).

Preparado por Zumma LC& para uso de Zumma LC&S y Zumma Ratings | Dirigido al mercado en general.

Cifras en millones de dólares estadounidenses (USD), salvo indicación contraria.

Fuentes: Reporte de resultados del 1T FY2027 (21-may-2026), Formularios 10-K FY2026 y FY2025, y reporte de unidades y superficie. Documento de análisis con fines informativos.

Acerca del informe presentado.

El siguiente informe y/o presentación ha sido elaborado por Zumma LC&S para uso propio y de Zumma Ratings El Salvador, Guatemala y demás unidades relacionadas a ambas empresas. La finalidad de la información presentada es la de comunicar y dar conocer la misma al mercado interesado. No representa ninguna intención de comercializar inversiones de ningún tipo. Solo tiene fines académicos.

Zumma LC&S utiliza software de Inteligencia Artificial para elaborar las presentaciones, la data es revisada al interior de la empresa, sin embargo, pudieran presentarse errores no observados, o la misma información puede diferir de otras fuentes diferentes a la utilizada por Zumma LC&S.

Carlos Pastor.

carlos.pastor@zummaratings.com

carlos.pastor@zummalcs.com



Simbolo utilizado cuando la data o el análisis es obtenida mediante software de IA.



Walmart Inc. — Resumen ejecutivo.

Walmart es el mayor minorista del mundo, con ingresos totales de \$713.2 mil millones en su año fiscal 2026 (cerrado el 31 de enero de 2026), lo que representa un crecimiento del 4.7% respecto al año anterior y consolida una tasa anual compuesta cercana al 5% en el período FY2024–FY2026. La Compañía opera 10,974 tiendas y clubes en 19 países, con tres segmentos: Walmart U.S. (68% de las ventas netas), Walmart Internacional (18%) y Sam's Club U.S. (13%). Su modelo omnicanal —tiendas físicas combinadas con eCommerce, publicidad digital y membresías— está generando fuentes de ingreso de alto margen que complementan progresivamente el negocio tradicional de retail: en el primer trimestre del año fiscal 2027 (febrero–abril 2026), el comercio electrónico global creció 26%, la publicidad 37% y los ingresos por membresías 17.4%.

La rentabilidad de la Compañía muestra una tendencia de mejora sostenida. El margen bruto pasó de 23.7% en FY2024 a 24.2% en FY2026, y el margen neto se expandió de 2.4% a 3.1% en el mismo período, impulsado por la mayor participación de negocios digitales en la mezcla de ingresos. El EBITDA alcanzó \$44.0 mil millones en FY2026 con un margen de 6.2%, mientras que el retorno sobre el patrimonio (ROE) mostró un ascenso notable de 18.5% en FY2024 a 22.0% en FY2026, y el retorno sobre activos (ROA) mejoró de 6.4% a 7.8% en el mismo período, lo que refleja tanto el crecimiento de la utilidad como la disciplina en la asignación del capital.



Simbolo utilizado cuando la data o el análisis es obtenida mediante software de IA.

Desde el punto de vista financiero y de liquidez, Walmart mantiene un balance sólido. La razón corriente es de 0.79x, un nivel estructuralmente bajo pero normal en el modelo minorista, donde los clientes pagan de contado y los proveedores financian el inventario a plazo. La deuda financiera neta ascendió a \$40.8 mil millones al cierre de FY2026, con un apalancamiento de apenas 0.93x sobre el EBITDA, lo que confirma una amplia capacidad de pago. El flujo de caja operativo fue de \$41.6 mil millones en FY2026, y tras destinar \$26.6 mil millones a inversiones de capital (capex), la Compañía retornó \$15.6 mil millones adicionales a sus accionistas mediante recompras (\$8.1 mil millones) y dividendos (\$7.5 mil millones).

De cara al futuro, la guía para el año fiscal 2027 —reiterada tras los resultados del primer trimestre— contempla un crecimiento de ventas netas en moneda constante de entre 3.5% y 4.5%, una expansión de la utilidad operativa ajustada de 6% a 8%, y una utilidad por acción ajustada de entre \$2.75 y \$2.85. Los principales riesgos identificados por la Compañía incluyen nuevos aranceles y restricciones comerciales, fluctuaciones cambiarias en sus mercados internacionales, inflación, competencia creciente —incluyendo la presión de tecnologías de inteligencia artificial— y los efectos de mayores costos de combustible en su cadena de distribución. Con presencia en Centroamérica (952 tiendas en Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador), Walmart representa además un actor relevante en la región para proveedores, socios comerciales e inversionistas locales

Carlos Pastor.

carlos.pastor@zummaratings.com

carlos.pastor@zummalcs.com



Simbolo utilizado cuando la data o el análisis es obtenida mediante software de IA.

Por qué el año fiscal de Walmart cierra el 31 de enero

A diferencia del año calendario, el ejercicio fiscal de Walmart concluye el 31 de enero. Es el “calendario minorista” que adoptan muchos grandes retailers para no cerrar libros durante la temporada alta de fin de año.

MAPEO DE PERIODOS

Año Fiscal 2025 (FY2025)	1 feb 2024 → 31 ene 2025
Año Fiscal 2026 (FY2026)	1 feb 2025 → 31 ene 2026
1T del Año Fiscal 2027 (1T FY2027)	1 feb 2026 → 30 abr 2026

¿Por qué esta práctica? (detalle ampliado en las Notas a los estados financieros)

- Captura la temporada navideña completa (nov–dic) y sus devoluciones/liquidaciones de enero dentro de un mismo ejercicio.
- Evita cerrar libros durante el pico operativo de diciembre, cuando la organización está más exigida.
- Tras las liquidaciones de enero, el inventario está en su nivel más bajo: el conteo físico y el cierre contable son más simples y precisos.

Quién es Walmart Inc.

Walmart es un minorista omnicanal —impulsado por las personas y la tecnología— que opera tiendas físicas, comercio electrónico y plataformas digitales en 19 países. Cada semana, alrededor de 280 millones de clientes y socios visitan sus más de 10,900 tiendas y sitios de eCommerce.

\$713.2 B

Ingresos totales FY2026

+4.7% vs. FY2025

10,974

Tiendas y clubes

al 30 de abril de 2026

~2.1 M

Asociados a nivel mundial

fuerza laboral global

19

Países con operación

EE. UU. + 18 mercados

TRES SEGMENTOS DE NEGOCIO

Walmart U.S.

Tiendas y eCommerce en Estados Unidos. El segmento más grande y rentable.

68% de las ventas netas

Walmart International

Operaciones en México, Canadá, Centroamérica, Chile, China, India, Sudáfrica y otros.

18% de las ventas netas

Sam's Club U.S.

Clubes de membresía de almacén en Estados Unidos.

13% de las ventas netas

Lo más relevante de un vistazo

Crecimiento sólido de ingresos

FY2026: ingresos totales de \$713.2 B (+4.7%). 1T FY2027: \$177.8 B (+7.3%, +5.9% en moneda constante).

Comercio electrónico en aceleración

eCommerce global +26% en el 1T FY2027, impulsado por recolección/entrega desde tienda y marketplace.

Rentabilidad en expansión

Utilidad neta atribuible FY2026 de \$21.9 B (+12.6%); margen neto sube de 2.4% (FY24) a 3.1% (FY26).

Nuevas fuentes de ingreso de alto margen

Publicidad global +37% y cuotas de membresía +17.4% en el 1T FY2027, fortaleciendo el margen.

Generación de caja y retorno al accionista

Flujo de caja operativo FY2026 de \$41.6 B; \$8.1 B en recompras y \$7.5 B en dividendos.

Perspectiva FY2027 reiterada

La Compañía mantiene su guía anual: ventas (mc) +3.5%–4.5% y UPA ajustada de \$2.75–\$2.85.

+4.7%

Ventas netas FY26

24.2%

Margen bruto FY26

4.2%

Margen operativo FY26

22.0%

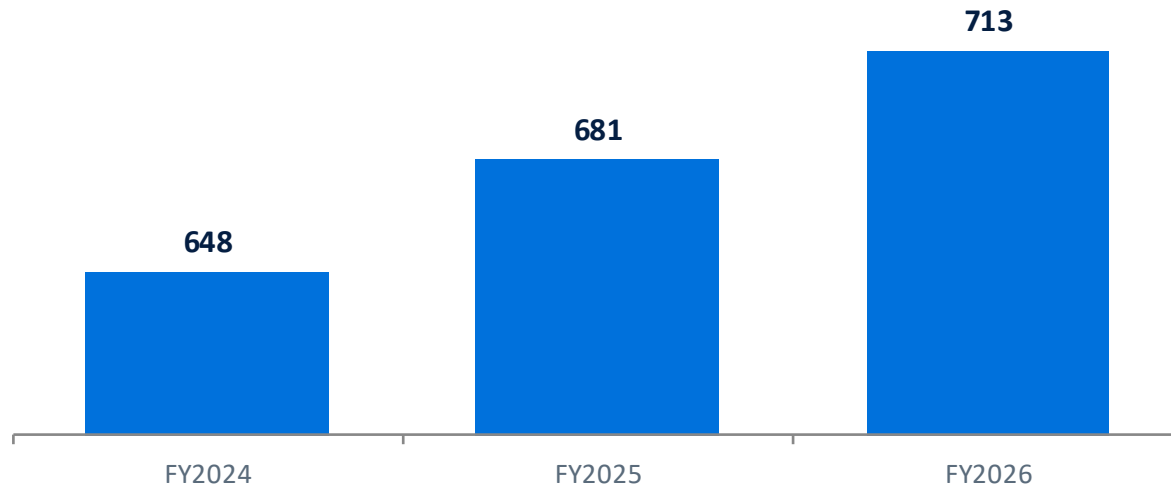
ROE FY26

\$2.73

UPA diluida FY26

Evolución de ingresos y motores de crecimiento

Ingresos totales por año fiscal (USD miles de millones)



CAGR FY24–FY26 ≈ 4.9%

Motores de crecimiento — 1T FY2027

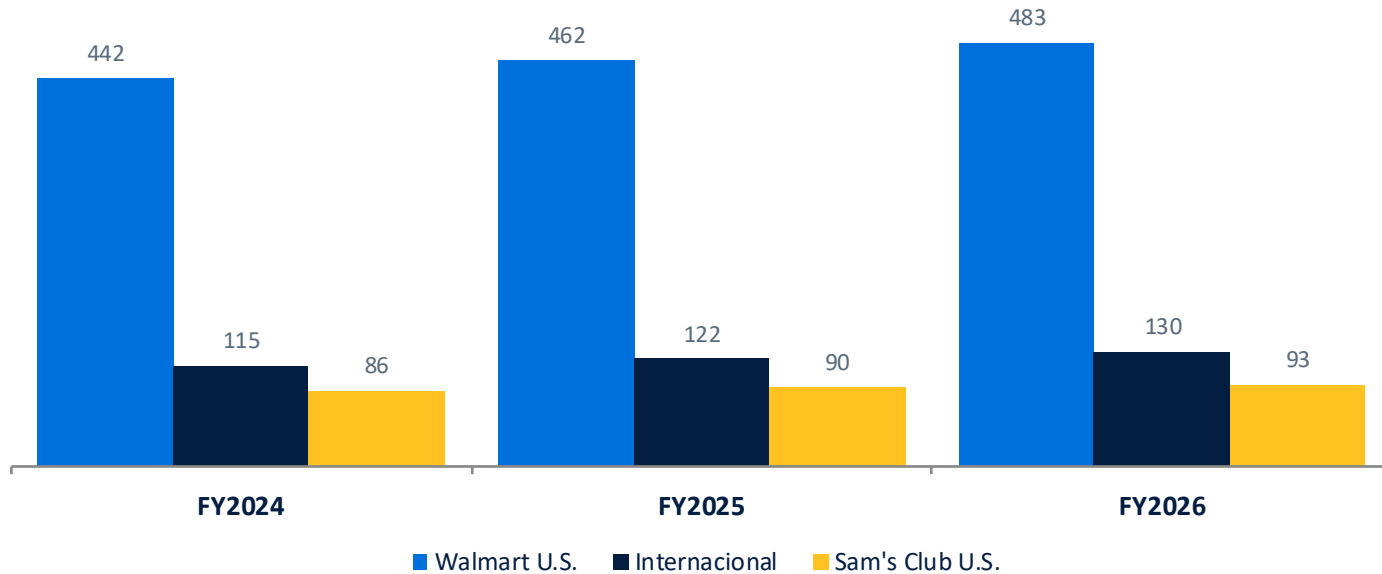
eCommerce global	+26%
Publicidad global	+37%
Ingresos por membresías	+17.4%
Ventas comparables Walmart U.S. (ex-comb.)	+4.1%
Ventas netas Walmart Internacional	+18.0%

Lectura comercial

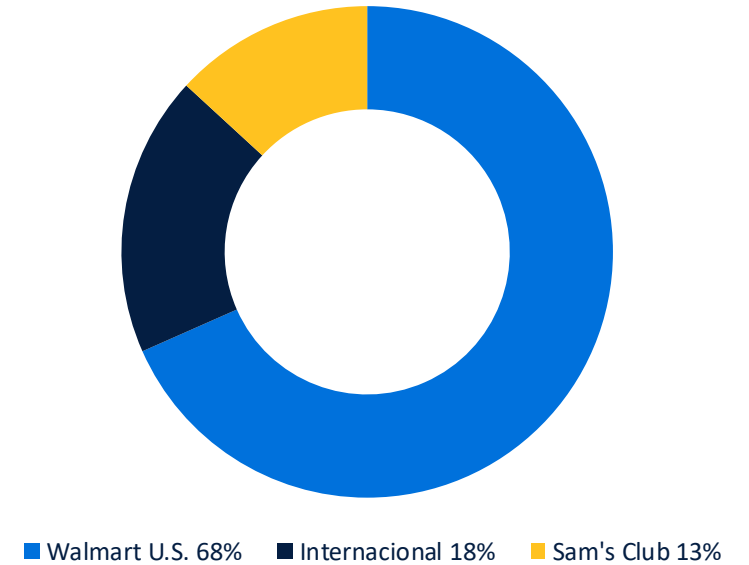
El crecimiento se apoya cada vez más en negocios digitales y de alto margen —eCommerce, publicidad (retail media) y membresías—, que complementan la operación de tiendas físicas y mejoran progresivamente la mezcla de rentabilidad de la Compañía.

Composición y evolución de las ventas netas

Ventas netas por segmento y año fiscal (USD miles de millones)



Mezcla de ventas netas FY2026



Segmento	Ventas FY26	Var. vs FY25	Ut. operativa FY26	Margen oper.
Walmart U.S.	\$483.0 B	+4.4%	\$25.2 B	5.2%
Walmart Internacional	\$130.4 B	+7.0%	\$5.1 B	3.9%
Sam's Club U.S.	\$93.0 B	+3.1%	\$2.4 B	2.6%

Unidades por región y país (al 30 de abril de 2026)

10,974

Tiendas y clubes (mundial)

1,057 M

Pies cuadrados (superficie)

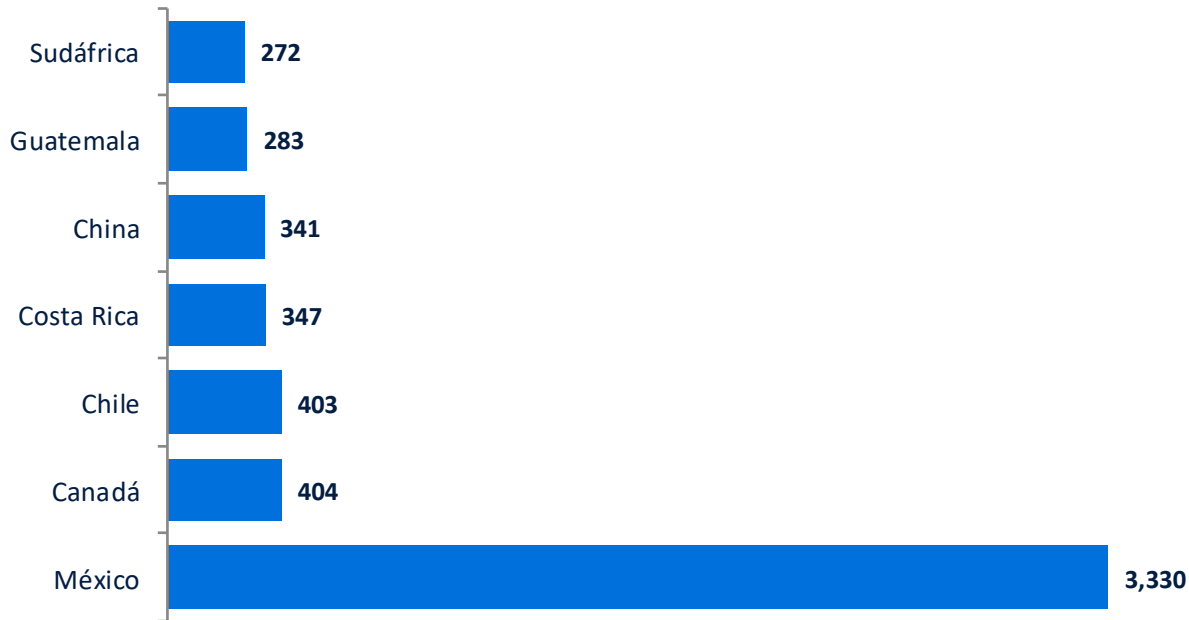
5,215

Unidades en EE. UU.

5,759

Unidades internacionales

Principales mercados internacionales (n.º de unidades)



Composición Estados Unidos

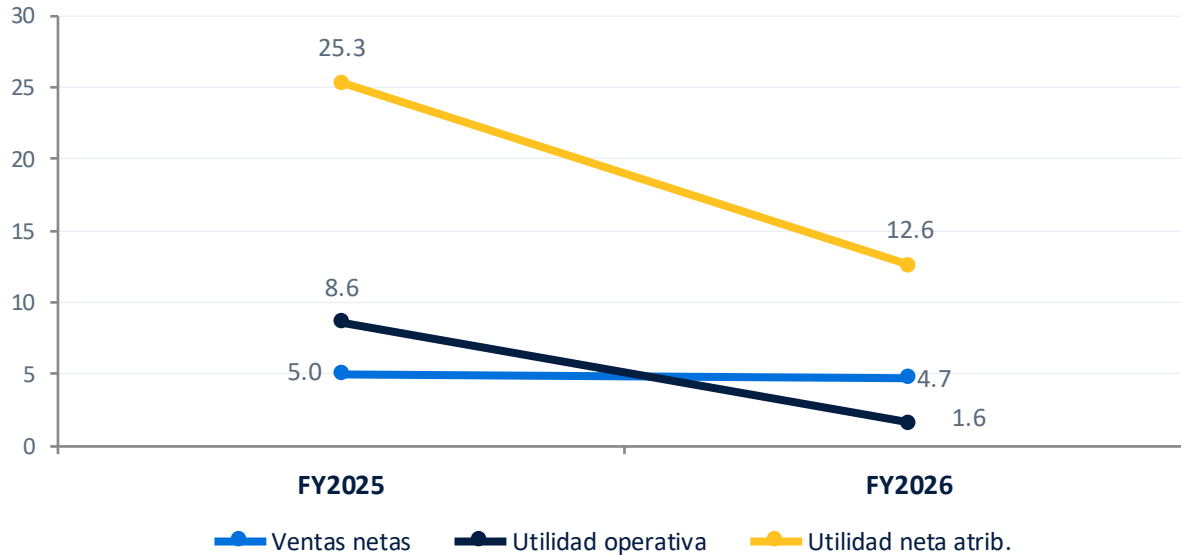
Supercenters	3,569
Neighborhood Markets	673
Sam's Club	601
Discount Stores	351
Formatos pequeños	21

Centroamérica — un mercado regional clave

Costa Rica 347 · Guatemala 283 · Honduras 114 · Nicaragua 106 · El Salvador 102.
Formatos: Pali, Maxi Pali, Despensa Familiar, Maxi Despensa y Walmart Supercenter.

Crecimiento anual y trimestral

Crecimiento interanual — anual (%)



Variación 1T FY2027 vs. 1T FY2026

Ingresos totales	+7.3% (+5.9% moneda constante)
Ventas netas	+7.1% \$175.7 B
Utilidad operativa	+5.0% afectada por costos de combustible
Utilidad neta atribuible	+18.8% \$5.3 B
UPA diluida	+19.6% \$0.67

Interpretación

Las ventas crecen a un ritmo sostenido (~5% anual). En FY2026 la utilidad operativa creció menos que las ventas por mayores gastos (depreciación y beneficios), mientras que la utilidad neta se aceleró por ganancias en inversiones de capital. En el 1T FY2027 la utilidad neta (+18.8%) superó ampliamente a las ventas, reflejando apalancamiento operativo y partidas de inversión favorables.



Estado de resultados consolidado

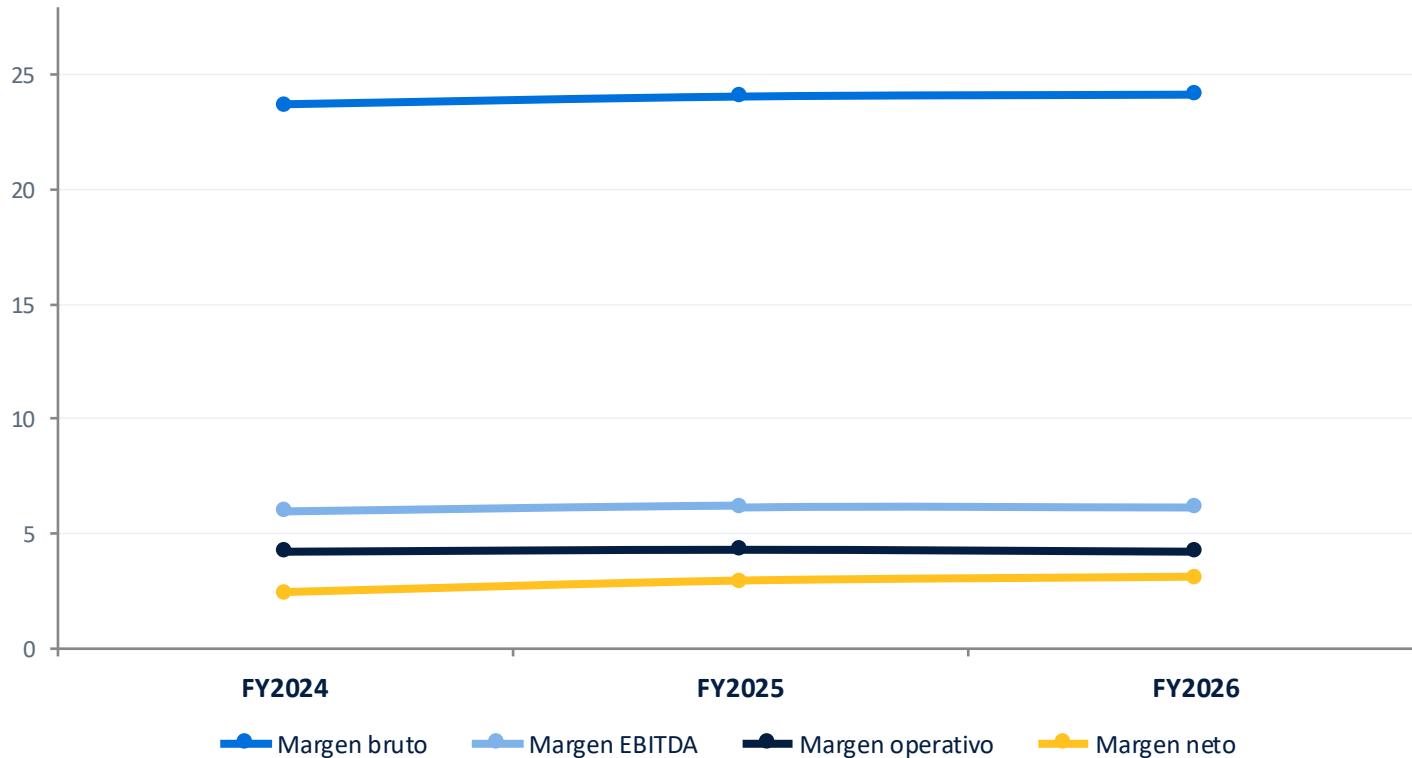
USD millones	FY2024	FY2025	FY2026	Var. FY26
Ventas netas	642,637	674,538	706,413	+4.7%
Ingreso por membresías y otros	5,488	6,447	6,750	+4.7%
Ingresos totales	648,125	680,985	713,163	+4.7%
Costo de ventas	490,142	511,753	535,395	+4.6%
Utilidad bruta	152,495	162,785	171,018	+5.1%
Gastos operativos (SG&A)	130,971	139,884	147,943	+5.8%
Utilidad operativa (EBIT)	27,012	29,348	29,825	+1.6%
Interés neto	2,137	2,245	2,431	+8.3%
Otras (ganancias) y pérdidas	3,027	794	(2,075)	n.s.
Utilidad antes de impuestos	21,848	26,309	29,469	+12.0%
Impuesto sobre la renta	5,578	6,152	7,199	+17.0%
Utilidad neta consolidada	16,270	20,157	22,270	+10.5%
Utilidad neta atribuible a Walmart	15,511	19,436	21,893	+12.6%
UPA diluida (USD)	1.91	2.41	2.73	+13.3%

Cifras consolidadas conforme a US GAAP. "EBIT" se aproxima por la utilidad operativa. n.s. = no significativo.



Bruto, operativo, neto y EBITDA

Evolución de márgenes (% sobre ingresos totales; bruto sobre ventas netas)



Margen bruto FY26

+0.5 pp vs FY24

24.2%

Margen operativo FY26

estable ~4.2%

4.2%

Margen neto FY26

+0.7 pp vs FY24

3.1%

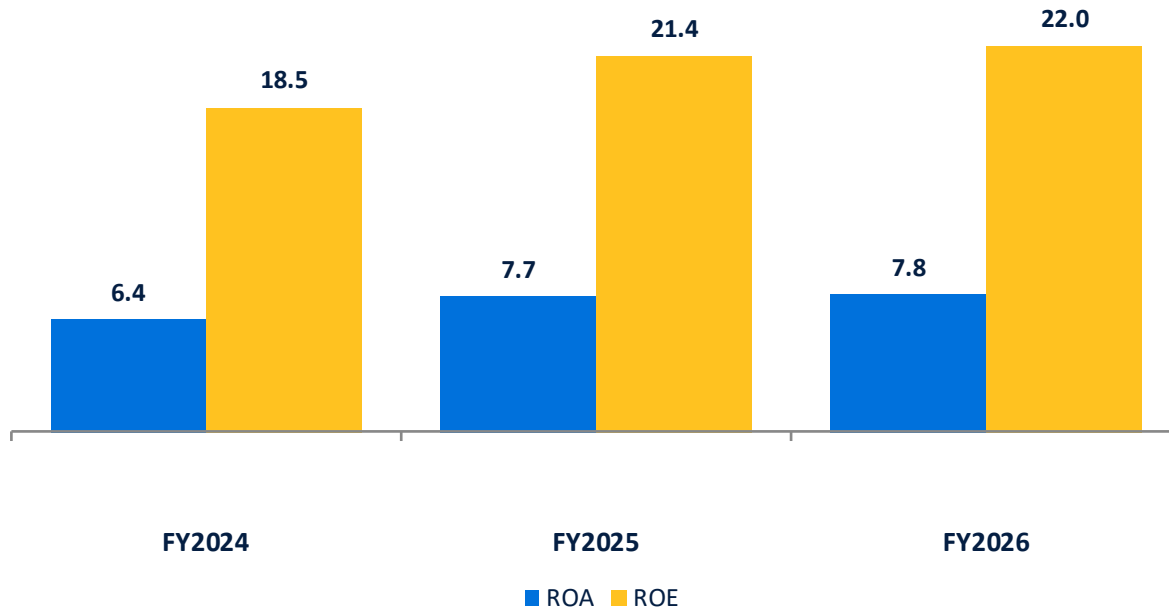
Margen EBITDA FY26

EBITDA \$44.0 B

6.2%

ROA, ROE, EBIT y EBITDA

ROA y ROE por año fiscal (%)



ROA = utilidad neta consolidada / activo total al cierre. ROE = utilidad neta atribuible / patrimonio de Walmart al cierre (FY2024: \$83,861 M).

EBIT y EBITDA (USD miles de millones)

Métrica	FY2024	FY2025	FY2026
EBIT (ut. operativa)	27.0	29.3	29.8
(+) Depreciación y amort.	11.9	13.0	14.2
EBITDA	38.9	42.3	44.0
Margen EBITDA	6.0%	6.2%	6.2%

Lectura de rentabilidad

- ROE en ascenso (18.5%→22.0%) que refleja el uso eficiente del patrimonio y la política de recompras.
- ROA en mejora (6.4%→7.8%) pese al fuerte aumento de inversiones en activos (capex).
- EBITDA creciente (\$38.9 B→\$44.0 B) confirma la capacidad de generación de efectivo operativo.

Razones de corto plazo y capital de trabajo

0.79

Razón corriente FY26

Activo circ. / Pasivo circ. (0.82 en FY25)

0.24

Prueba ácida FY26

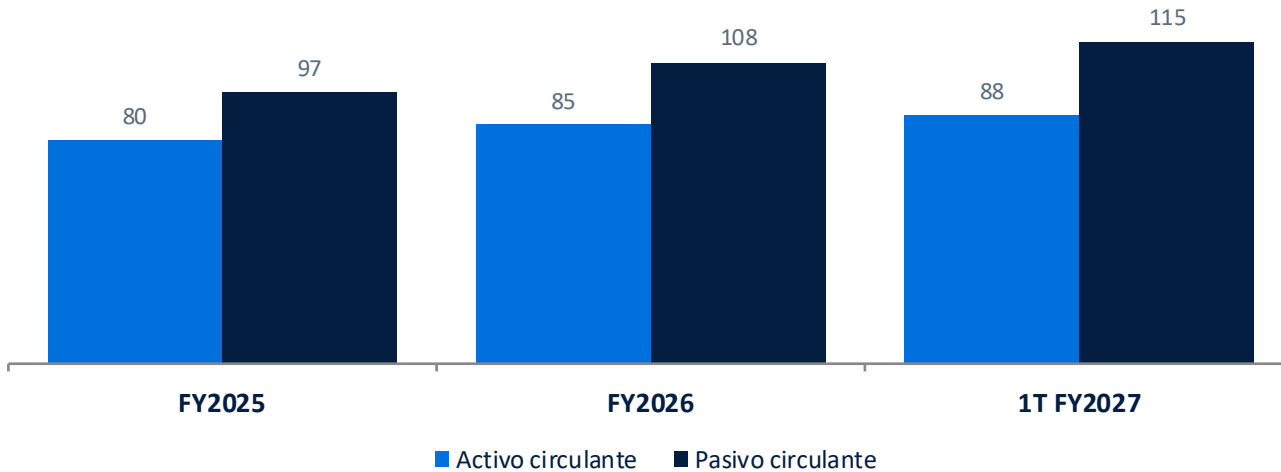
(Activo circ. – inventarios)/Pasivo circ.

0.77

Razón corriente 1T FY27

al 30 de abril de 2026

Capital de trabajo (USD miles de millones)



¿Por qué una razón corriente menor a 1 no es alarmante?

- Modelo minorista de alta rotación: Walmart cobra a sus clientes casi de inmediato (efectivo/tarjeta), pero paga a proveedores a plazo.
- Esto genera un “ciclo de conversión de efectivo” muy corto o negativo, financiando inventarios con cuentas por pagar.
- Por ello una razón corriente de ~0.8 es estructural y sostenible en grandes minoristas, no una señal de estrés de liquidez.

Apalancamiento financiero y patrimonial

62.7%

Endeudamiento

Pasivo total / Activo total (FY26)

1.69x

Endeud. patrimonial

Pasivo total / Patrimonio (FY26)

0.49x

Deuda fin. / Patrimonio

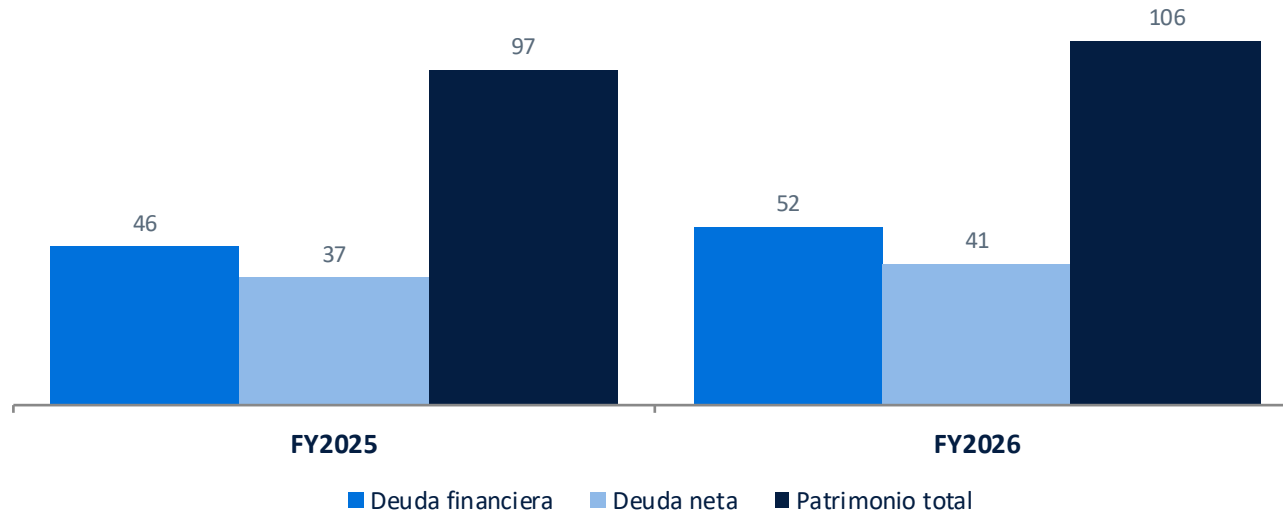
Deuda financiera / Patrimonio total

0.93x

Deuda neta / EBITDA

Apalancamiento neto (FY26)

Estructura: deuda financiera, patrimonio y deuda neta (USD miles de millones)

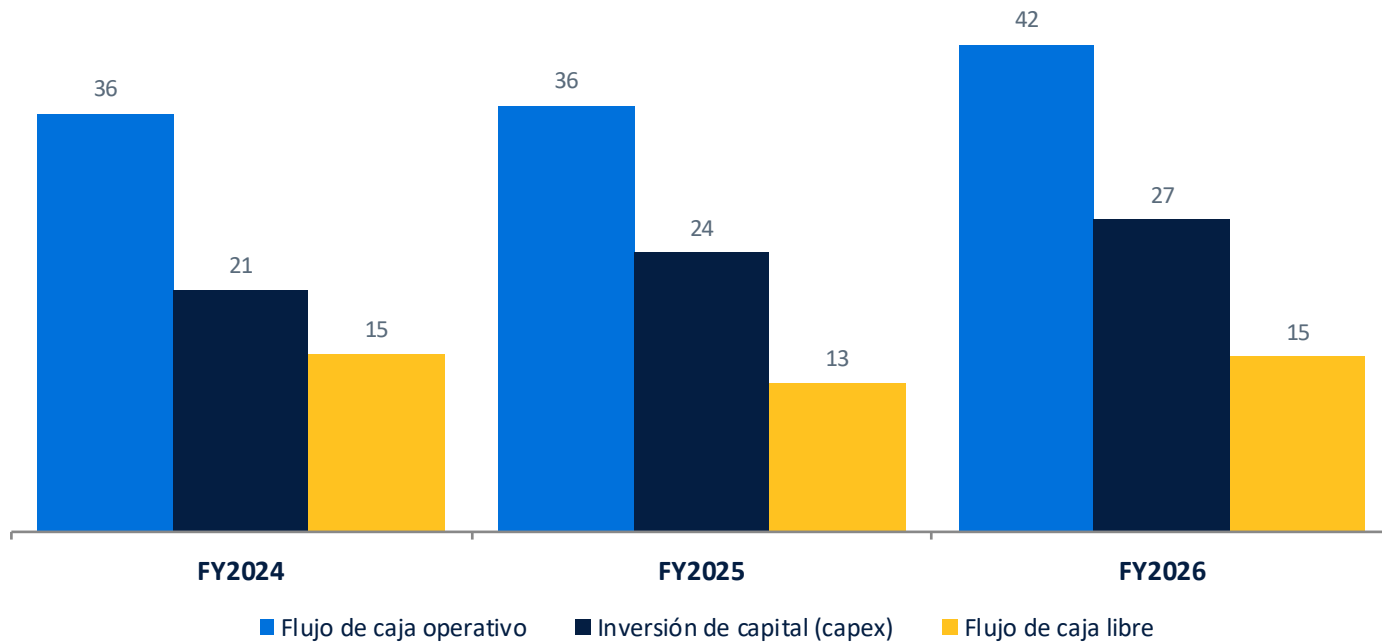


Lectura del apalancamiento

- El endeudamiento total (~63% del activo) incluye una gran porción de pasivos operativos no financieros (cuentas por pagar a proveedores).
- La deuda estrictamente financiera es moderada: 0.49x del patrimonio.
- Deuda neta / EBITDA de ~0.9x indica un balance sólido y amplia capacidad de pago.
- En 1T FY2027 la deuda total subió a ~\$58.1 B; la Compañía emitió \$4.25 B en deuda de largo plazo a tasas favorables.

Generación de efectivo y retorno al accionista

Flujo operativo, capex y flujo de caja libre (USD miles de millones)



\$41.6 B

Flujo operativo FY26

+14% vs FY25

\$14.9 B

Flujo de caja libre FY26

tras \$26.6 B de capex

\$8.1 B

Recompra de acciones FY26

nueva autorización de \$30 B

\$7.5 B

Dividendos pagados FY26

dividendo/acción \$0.94

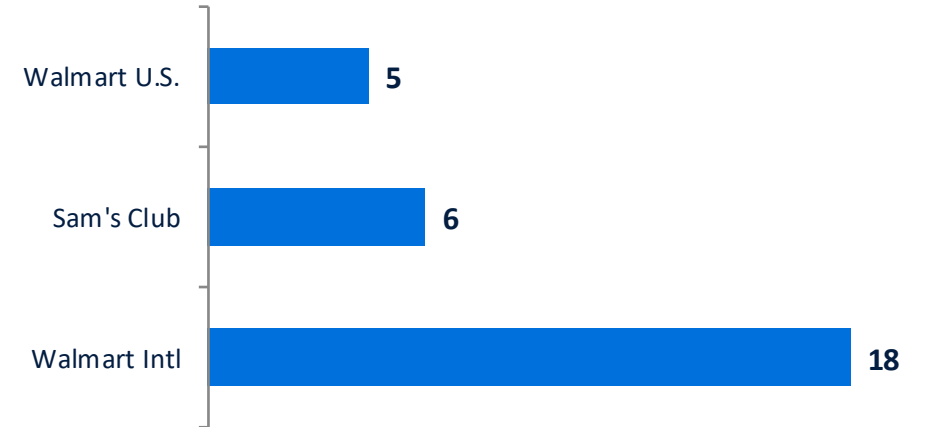
Nota 1T FY2027: el flujo de caja libre fue negativo (-\$1.9 B) por mayor capex (+\$1.7 B) para apoyar el crecimiento omnicanal, un patrón estacional habitual de inicio de año.

Primer trimestre del Año Fiscal 2027 (feb–abr 2026)

USD millones	1T FY2027	1T FY2026	Variación
Ingresos totales	177,751	165,609	+7.3%
Ventas netas	175,684	163,981	+7.1%
Utilidad bruta	42,626	39,678	+7.4%
Utilidad operativa	7,493	7,135	+5.0%
Utilidad neta atribuible	5,330	4,487	+18.8%
UPA diluida (USD)	0.67	0.56	+19.6%
UPA ajustada (USD)	0.66	0.61	+8.2%

La utilidad operativa en moneda constante creció +5.1% ajustada. La utilidad neta se benefició de ganancias netas en inversiones de capital.

Crecimiento de ventas netas por segmento (1T FY2027)



Claves del trimestre

- eCommerce global +26%; publicidad +37%; membresías +17.4%.
- Margen bruto consolidado de 24.3% (+6 pb).
- Utilidad operativa afectada ~250 pb por mayores costos de combustible en distribución.
- Inventario +8.9% por anticipación de recepciones y fuerte demanda en abarrotes.

Principales factores de riesgo divulgados

Resumen de los factores de riesgo señalados por la Compañía en sus declaraciones prospectivas (“forward-looking statements”) y reportes a la SEC.

Aranceles y comercio

Nuevos aranceles a importaciones, restricciones comerciales y cambios en tarifas existentes. La guía no asume reembolsos por aranceles IEEPA.

Inflación y consumo

Inflación/deflación, ingreso disponible, confianza del consumidor, niveles de deuda y patrones de gasto.

Cadena de suministro

Interrupciones de suministro, costos de transporte y energía, y precios de combustibles y materias primas.

Ciberseguridad

Eventos de seguridad cibernética y sus costos e impactos en el negocio.

Tipo de cambio

Fluctuaciones cambiarias en mercados internacionales que afectan ventas, utilidad y valor de activos (mitigadas con medidas en moneda constante).

Competencia y tecnología

Entrada y expansión de competidores y presiones por el desarrollo y despliegue de inteligencia artificial.

Costos de capital y tasas

Condiciones de mercados de capital, tasas de interés y niveles salariales.

Regulación e impuestos

Cambios en leyes fiscales, laborales y regulatorias; tasa efectiva de impuestos y resultados de auditorías.

Posicionamiento de Walmart en el sector minorista

Contexto de industria (no proviene de los estados financieros). Walmart compete en múltiples frentes del retail físico y digital.

eCommerce y marketplace

- Amazon
- MercadoLibre (LatAm)
- Plataformas digitales

Clubes de membresía

- Costco
- BJ's Wholesale

Retail de descuento y abarrotes

- Target
- Kroger
- Aldi / Lidl
- Dollar General

Ventajas competitivas de Walmart

Escala global

10,974 unidades y ~\$713 B en ingresos generan poder de compra y costos bajos.

Omnicanalidad

Red de tiendas como centros de fulfillment para recolección y entrega rápida.

Liderazgo en precio

Propuesta de “precios bajos todos los días” reforzada en entornos inflacionarios.

Nuevos ingresos

Publicidad (retail media), membresías y marketplace de alto margen.

Proyección financiera (al 21 de mayo de 2026)

Segundo trimestre FY2027

Métrica (consolidada)	Guía 2T FY2027
Ventas netas (moneda constante)	+4.0% a +5.0%
Utilidad operativa (moneda constante)	+7.0% a +10.0%
UPA ajustada	\$0.72 a \$0.74

Año Fiscal 2027 (reiterada)

Métrica	Guía FY2027
Ventas netas (mc)	+3.5% a +4.5%
Ut. operativa ajustada (mc)	+6.0% a +8.0%
UPA ajustada	\$2.75 a \$2.85
Capex	~3.5% de ventas netas

Bases y consideraciones

- Base FY2026: ventas netas \$706.4 B, utilidad operativa ajustada \$31.0 B, UPA ajustada \$2.64.
- Base 2T FY2026: ventas netas \$175.8 B, utilidad operativa ajustada \$7.9 B, UPA ajustada \$0.68.
- La guía es de carácter no-GAAP y no asume reembolsos por aranceles IEEPA; las tasas de crecimiento se expresan sobre base ajustada del periodo anterior.
- La perspectiva de fiscal 2027 se mantiene sin cambios respecto de la guía previa (19-feb-2026).



Bases de preparación, metodología y definiciones

Nota 1 — Ejercicio fiscal y por qué difiere del año calendario

El ejercicio fiscal de Walmart concluye el 31 de enero (calendario minorista). FY2026 = 1-feb-2025 a 31-ene-2026; FY2025 = 1-feb-2024 a 31-ene-2025; el 1T FY2027 = 1-feb-2026 a 30-abr-2026. Esta convención (i) captura la temporada navideña completa, incluidas devoluciones y liquidaciones de enero, dentro de un mismo ejercicio; (ii) evita el cierre contable durante el pico operativo de diciembre; y (iii) coincide con inventarios en su nivel mínimo tras las liquidaciones, lo que facilita un conteo físico y un cierre más precisos. Es una práctica estándar entre grandes minoristas, por lo que las fechas de cierre difieren de empresas de otros sectores que cierran al 31 de diciembre.

Nota 2 — Bases de preparación

Estados financieros consolidados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados en EE. UU. (US GAAP). Cifras en millones de USD. Los datos del 1T FY2027 son no auditados.

Nota 3 — Medidas no-GAAP

Moneda constante, utilidad operativa ajustada, UPA ajustada, flujo de caja libre y ROI son medidas no-GAAP; complementan, no sustituyen, a las cifras GAAP. Pueden diferir de las usadas por otras empresas.

Nota 4 — Definición de ratios

Margen bruto = $(\text{ventas netas} - \text{costo de ventas}) / \text{ventas netas}$. Márgenes operativo y neto sobre ingresos totales. EBITDA = utilidad operativa + depreciación y amortización. ROA = $\text{utilidad neta consolidada} / \text{activo total (cierre)}$. ROE = $\text{utilidad neta atribuible} / \text{patrimonio de Walmart (cierre)}$.

Nota 5 — Deuda y apalancamiento

Endeudamiento = $\text{pasivo total} / \text{activo total}$. Endeudamiento patrimonial = $\text{pasivo total} / \text{patrimonio}$. La deuda financiera incluye préstamos de corto plazo, deuda y arrendamientos financieros (corriente y no corriente). Deuda neta = $\text{deuda financiera} - \text{efectivo}$.





Walmart Inc. (NASDAQ: WMT)

Síntesis del análisis

- Crecimiento sostenido de ingresos (~5% anual) con aceleración de eCommerce, publicidad y membresías.
- Márgenes y rentabilidad en mejora: margen neto 2.4%→3.1% y ROE cercano al 22%.
- Balance sólido: deuda neta/EBITDA ~0.9x y fuerte generación de caja operativa (\$41.6 B).
- Perspectiva FY2027 reiterada, con riesgos centrados en aranceles, tipo de cambio e inflación.

Contactos (según el reporte de la Compañía)

Relación con Inversionistas: Steph Wissink — ir@walmart.com

Relaciones con Medios: Jennifer Rodriguez — press@walmart.com

Información corporativa: corporate.walmart.com · stock.walmart.com

Acerca de Zumma Ratings.

Zumma Ratings es una Empresa Clasificadora de Riesgo que presta sus servicios financieros en los mercados que se le requiera de manera privada, y en los mercados de El Salvador y Guatemala tanto para la clasificación de riesgo pública (requerimiento regulatorio) así como privada. Zumma Ratings se encuentra inscrita ante la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador (2001); en el Registro de Mercado de Valores de Guatemala y ante la Superintendencia de Bancos del mismo país (2017). La Sociedad se originó en Perú en 1996 bajo el nombre de Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Desde su fundación hasta el año 2000, mantuvo un acuerdo de asociación con Thomson Bankwatch, la clasificadora de riesgo más grande a nivel global para entidades financieras.

En noviembre de 2007, la Sociedad firmó un contrato de afiliación con Moody's Investors Service el cual finalizó en marzo de 2015 con la compra de las operaciones de Equilibrium Panamá y Perú por parte de Moody's; incluyendo el nombre comercial. Es por ello que durante 2015, se materializó el cambio de razón social de la Sociedad en El Salvador (de Equilibrium a Zumma Ratings) y la adquisición de la misma por un nuevo grupo de Accionistas con amplia experiencia internacional en materia de calificación de riesgo.

La calificación de riesgo surge de la necesidad de contar con un sistema de categorización que permitiera identificar - de manera confiable - el perfil crediticio y/o la calidad de los instrumentos de oferta pública que circulan en los mercados de valores. Al respecto, producto de los distintos movimientos económicos y financieros a lo largo de los últimos años, es mayor el interés por parte de las empresas en clasificadas sin que necesariamente sean emisores de valores, sino que lo hacen a la luz de verificar los riesgos técnicos - operativos, crediticios, financieros y sectoriales que puedan estar limitando su gestión.

La categoría que se otorga refleja la opinión sobre la capacidad de pago y perfil crediticio de la entidad calificada. Dicha opinión es constantemente revisada durante la vigencia de la relación contractual, cuyo resultado es comunicado al mercado en caso de tratarse de una clasificación pública, y en caso de corresponder a un proceso de clasificación privado, la evaluación será sustentada sólo ante el Directorio o ejecutivos que la institución asigne.



CONTACTO

Clasificaciones públicas y privadas.



*Servicio de clasificación de riesgo privada aplica a toda la región.
Servicio de clasificación pública o regulatoria aplica en El Salvador y Guatemala.*

📍 EL SALVADOR
☎ Tel (503) 2275 4853 / 22754854 / 2524 5201
✉ zummaratings@zummaratings.com

📍 GUATEMALA
☎ Tel.: (502) 2215-4100
✉ smarin@zummaratings.com

CONTACTÉNOS
☎ +503 7118-8970



Acerca de Zumma LC&S.

Somos una firma centroamericana dedicada a brindar servicios con valor agregado en la región a través de dos columnas: Formación Ejecutiva (Learning) - Consulting & Sustainability.

Zumma LC&S se formó el 3 de octubre de 2022 en El Salvador, sin embargo sus accionistas tienen más de 25 años de experiencia en el sector de clasificación de riesgo para empresas de diferentes sectores que participan o no en el mercado de capitales. Formación Ejecutiva en Alianza con ESAN Graduate School of Business (ESAN). ESAN se ubica dentro del TOP 7 para América Latina en el Ranking de la Revista América Economía. Igualmente ESAN ocupa el 1er puesto en el ranking para Perú en el prestigioso QS World University Rankings. En el año 2024 Zumma LC&S continuó ampliando su red de alianzas y firmó un acuerdo de cooperación con la empresa Personaz, firma con amplia experiencia internacional en consultoría relacionada con sistemas de sostenibilidad, doble materialidad, certificaciones GRI (Global Reporting Initiative). Del mismo modo Zumma LC&S en 2025 consolida una nueva alianza con “A2G” empresa consultora especialista en estrategias de sostenibilidad, acción climática, economía circular e inversión ASG. Estas colaboraciones refuerzan el compromiso de Zumma LC&S de ofrecer formación ejecutiva de excelencia, proporcionando herramientas y conocimientos clave para el éxito profesional en un entorno Empresarial dinámico y desafiante.

Alianzas comerciales para Centroamérica



CONTACTO.

Formación ejecutiva y consultoría.



VISÍTANOS

Edificio Gran Plaza Oficina 304
Boulevard Sergio Vieira de Mello.
San Salvador, El Salvador

El Salvador



LLÁMANOS

(503) 2298-9951
(503) 7495-6316
(503) 6064-9745



CONTÁCTANOS

zummalcs@outlook.com
carlos.pastor@zummalcs.com
jandres@zummalcs.com
jackiedechacon@zummalcs.com



ZUMMARATINGS
Clasificadora de Riesgo

ZUMMALC&S
Learning, Consulting & Sustainability

Desempeño Comercial y Análisis Financiero

Años Fiscales 2025 y 2026 · Primer Trimestre del Año Fiscal 2027

Estados financieros consolidados (cierre 31 de enero) y resultados del primer trimestre 2027 (febrero – abril 2026).

Preparado por Zumma LC& para uso de Zumma LC&S y Zumma Ratings | Dirigido al mercado en general.

Cifras en millones de dólares estadounidenses (USD), salvo indicación contraria.

Fuentes: Reporte de resultados del 1T FY2027 (21-may-2026), Formularios 10-K FY2026 y FY2025, y reporte de unidades y superficie. Documento de análisis con fines informativos.