

# Presentación Corporativa

1T 2019





# Sobre Ferreycorp y su Estrategia

 **Ferreycorp**

# ESTRUCTURA DE LA CORPORACIÓN



BVL: FERREYC1

Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en Perú



Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica



Guatemala



El Salvador



Belice



Nicaragua



El Salvador, Honduras

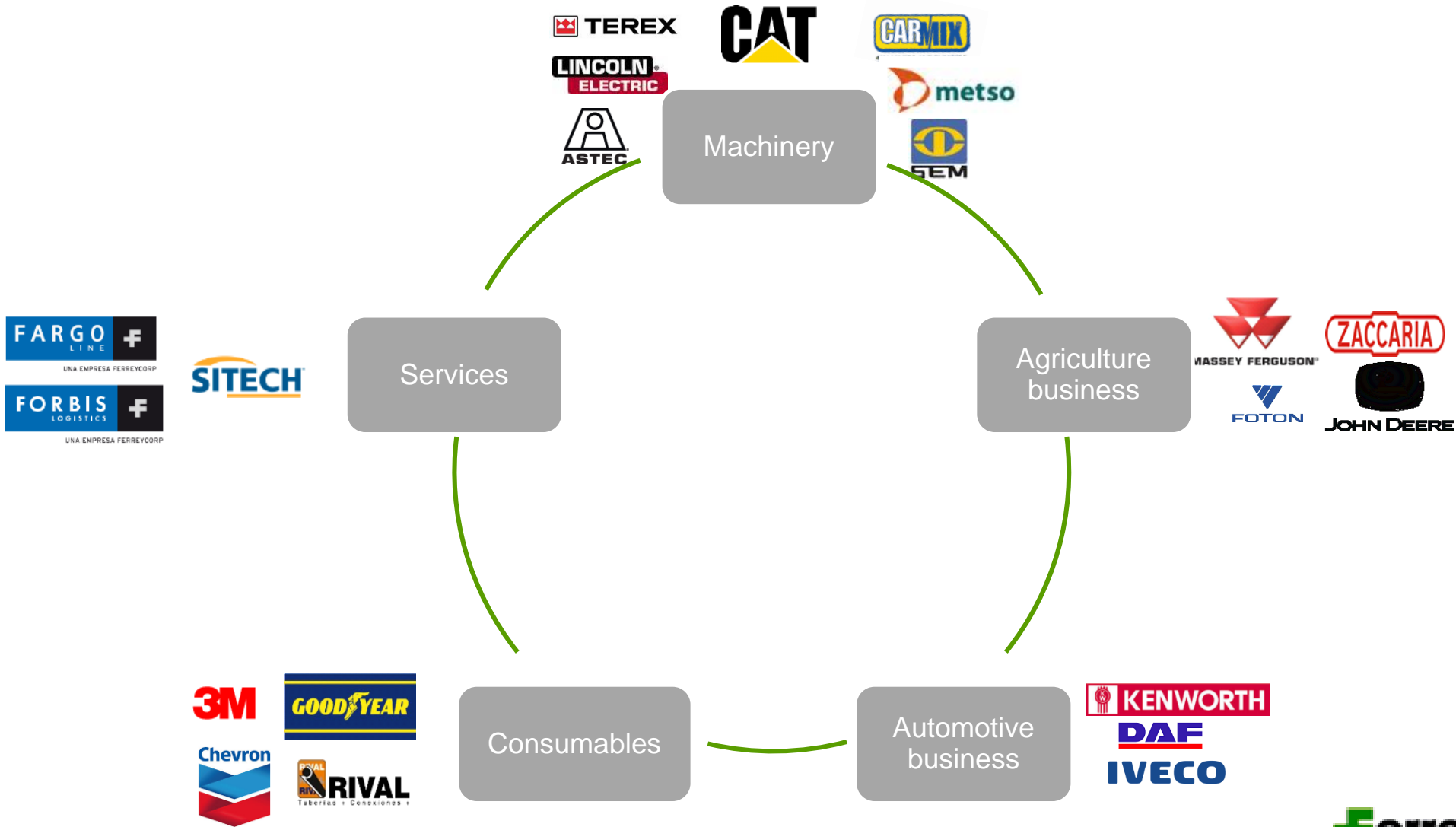
Negocios complementarios en el Perú y el exterior



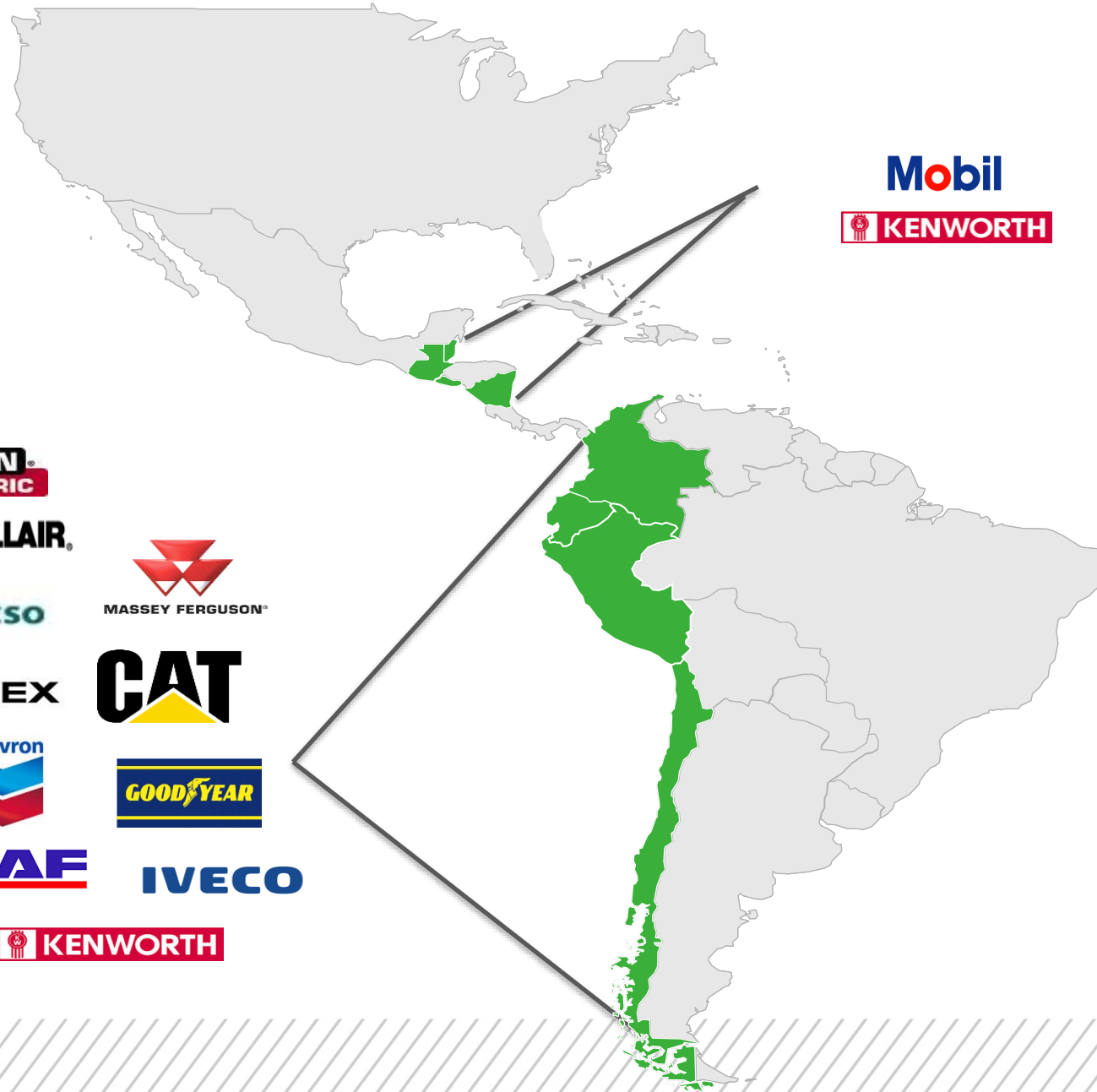
Chile, Colombia, Ecuador, Perú



# ESTRATEGIA PROPUESTA DE VALOR COMPLETA



# PRESENCIA EN PAÍSES DE SUDAMÉRICA Y CENTROAMÉRICA REPRESENTANDO MARCAS LÍDERES



# CAPACIDADES CLAVE GENERAN VALOR



Alianzas estratégicas de largo plazo

Cobertura de mercado

Capacidades logísticas y cadena de suministro

Fortaleza financiera

Conocimiento profundo del mercado

Innovación y tecnología

Ética y cumplimiento, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad

# ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACIÓN



A marzo 2019  
(S/. Millones)

Distribuidores Caterpillar y  
marcas aliadas en Perú

Distribuidores Caterpillar y marcas  
aliadas en Centroamérica

Negocios complementarios en  
el Perú y el exterior

Ventas

990

118

233

% de ventas totales

74%

9%

17%

EBITDA

142

16

25

% del EBITDA total

77%

9%

14%

Margen EBITDA

14%

14%

11%

# de colaboradores

4,684

742

1,229

(\*) El tercer grupo de empresas ha aumentado su participación en el total de las ventas: 2013 (10%), 2014 (11%), 2015 (12%), 2016 (15%), 2017 y 2018 (16%) – como resultado de la estrategia de diversificación a través de servicios complementarios, siempre relacionados al rubro de bienes de capital. Las empresas más jóvenes tuvieron que hacer frente a una importante desaceleración de la economía



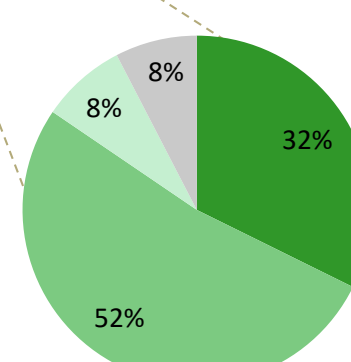
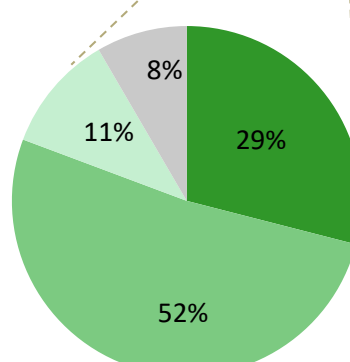
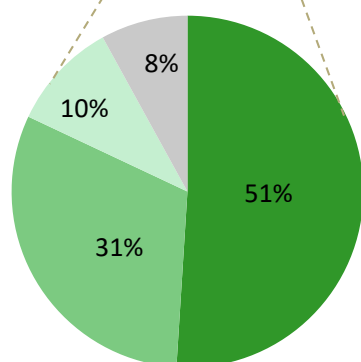
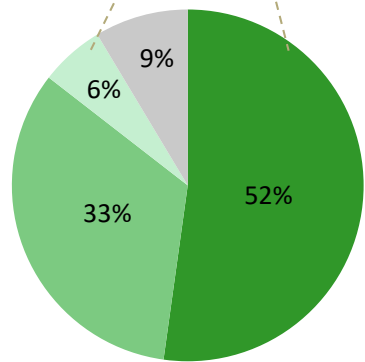
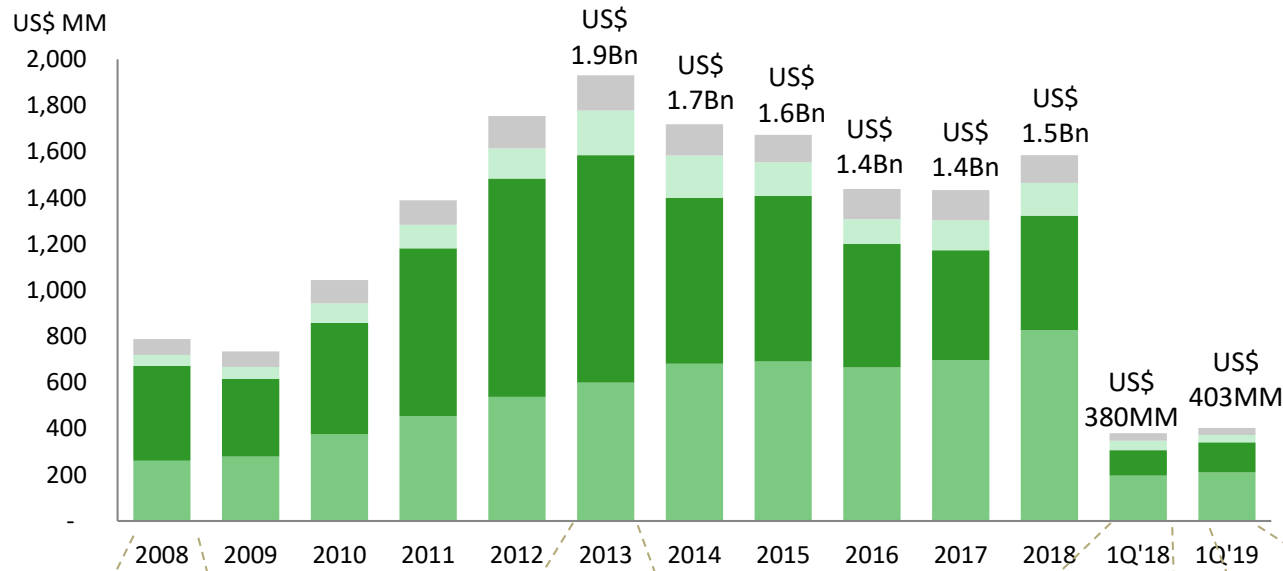


# Fortalezas del Negocio



# MODELO DE NEGOCIO

## VENTAS POR LÍNEAS



- Maquinaria
- Repuestos y servicio
- Alquileres y usados
- Otros

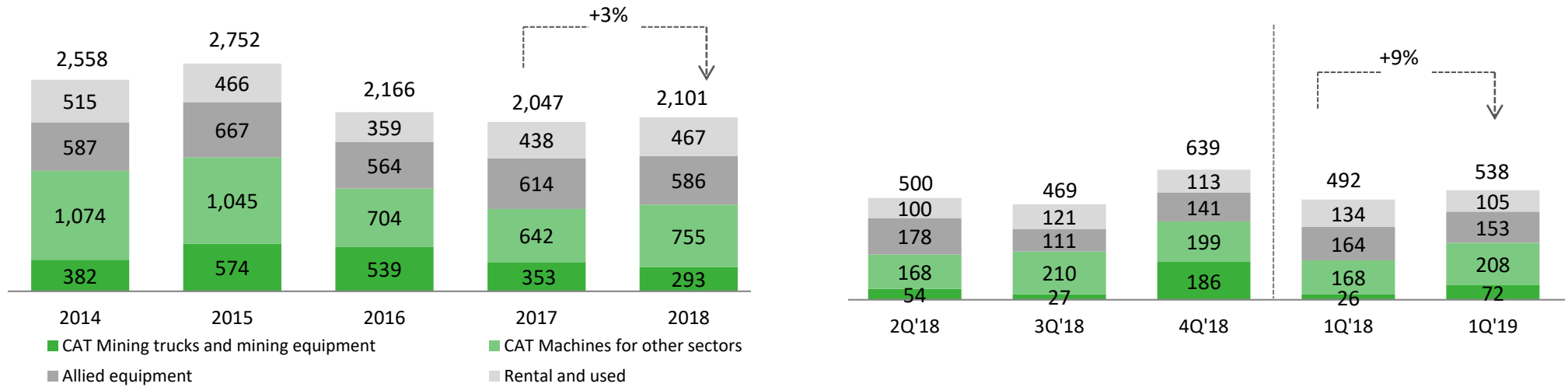
- Modelo de negocio resiliente
- Repuestos y servicios dan sostenibilidad al negocio.
- Estrategia de diversificación mediante líneas de negocio, presencia en diferentes sectores económicos, diferentes países, diversas marcas representadas y portafolio de productos diversificado.

(\*) Otras líneas incluye: negocios logísticos, lubricantes y consumibles.

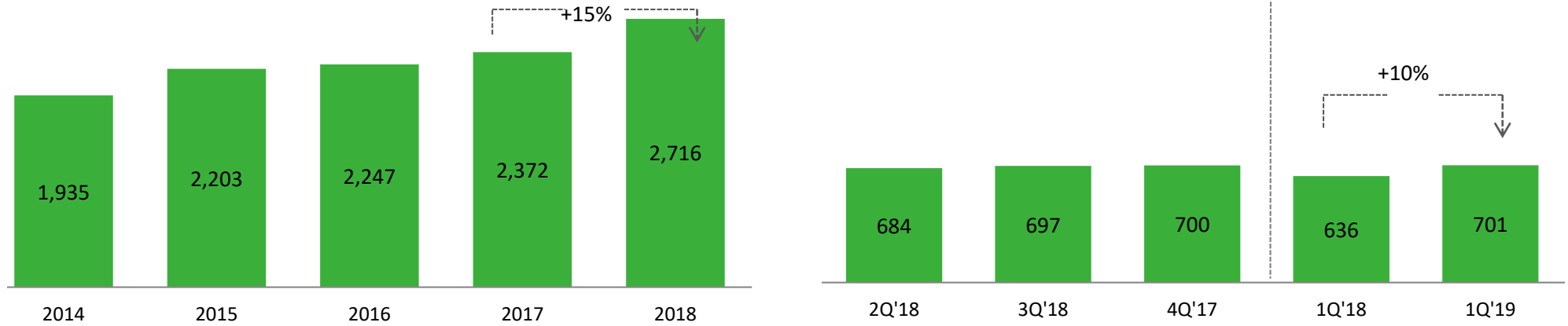
# VENTAS POR LÍNEAS

Millones de soles (S/ mm)

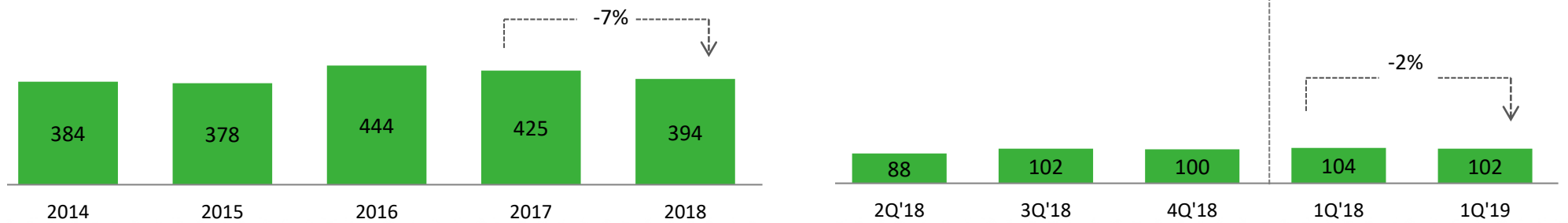
## MAQUINARIA



## REPUESTOS Y SERVICIOS



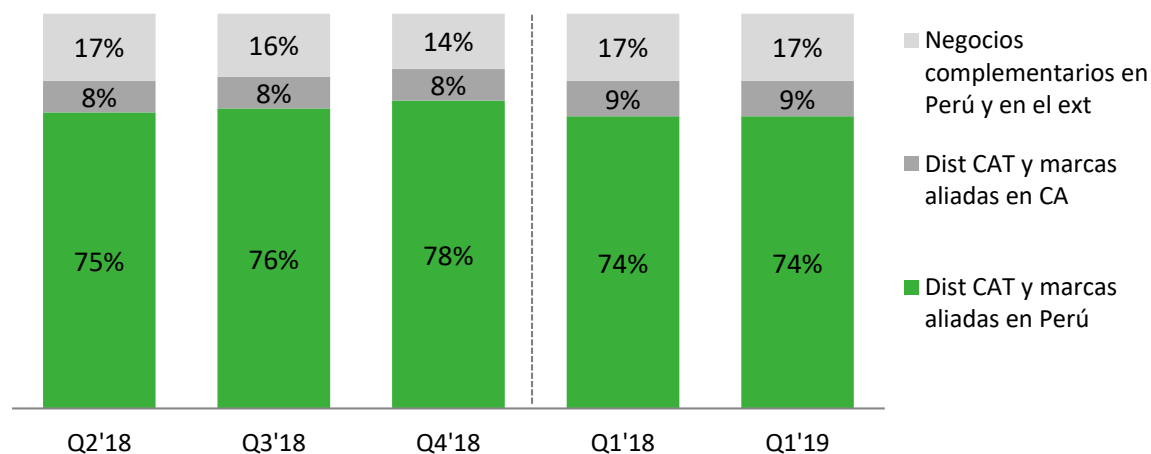
## OTRAS LÍNEAS



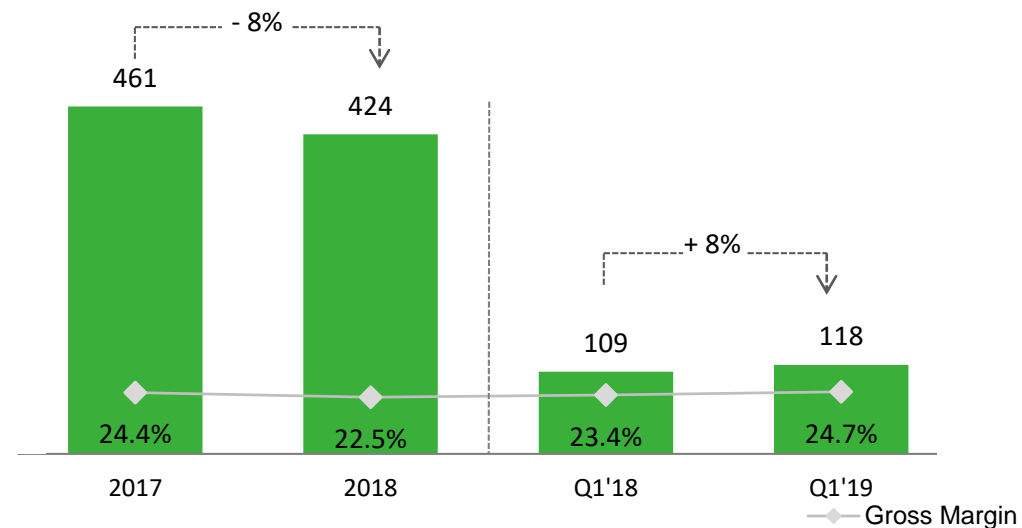
# VENTAS POR GRUPO DE EMPRESAS

Millones de Soles (S/ mm)

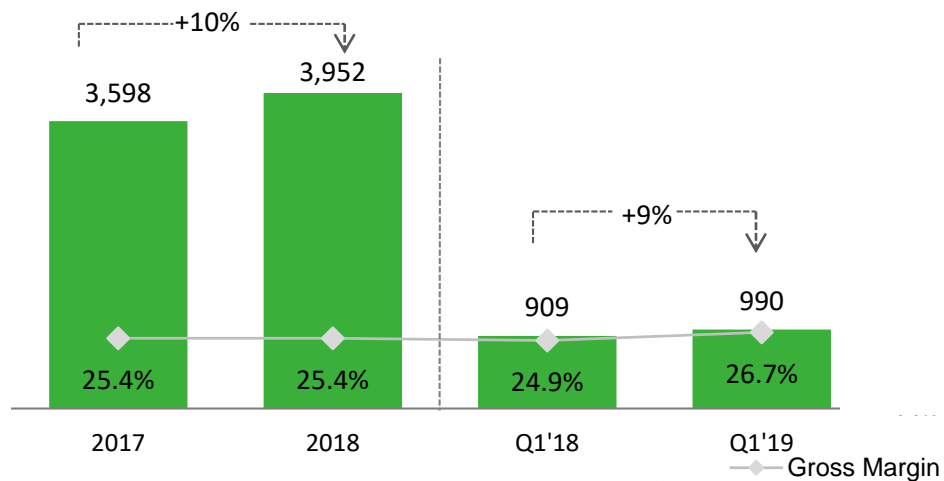
## Ventas por grupos de empresas



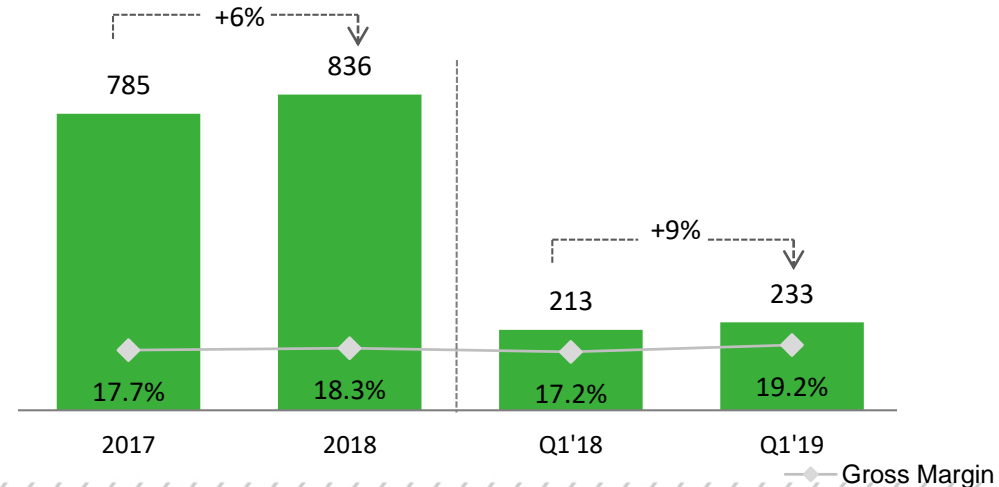
## Distribuidores CAT y marcas aliadas en Centroamérica



## Distribuidores CAT y marcas aliadas en Perú



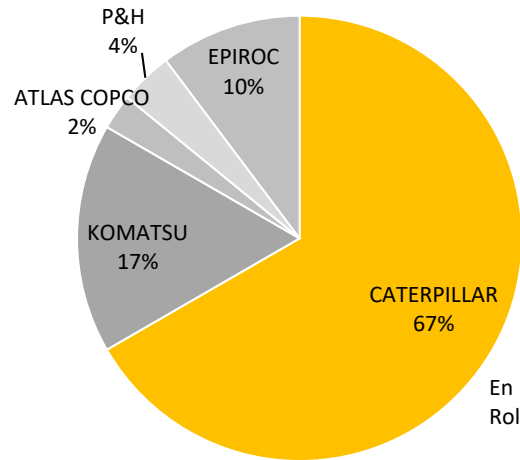
## Negocios complementarios en el Perú y el exterior



# CATERPILLAR

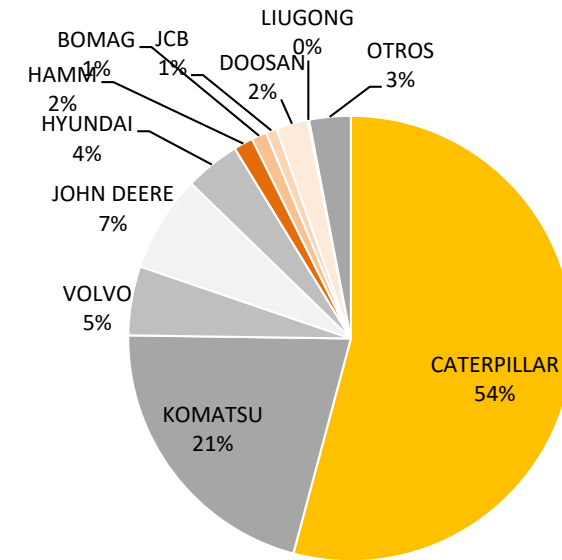
## PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN PERÚ

### Minería tajo abierto



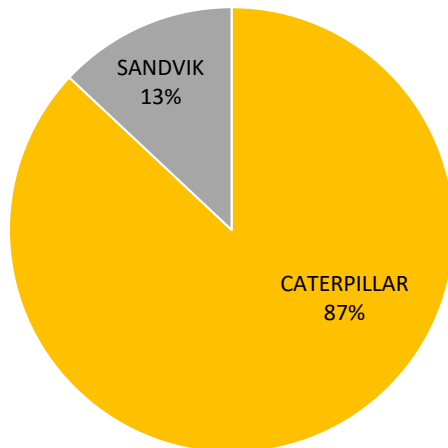
En unidades  
Rolling 12 meses, Mar 2019

### Construcción pesada



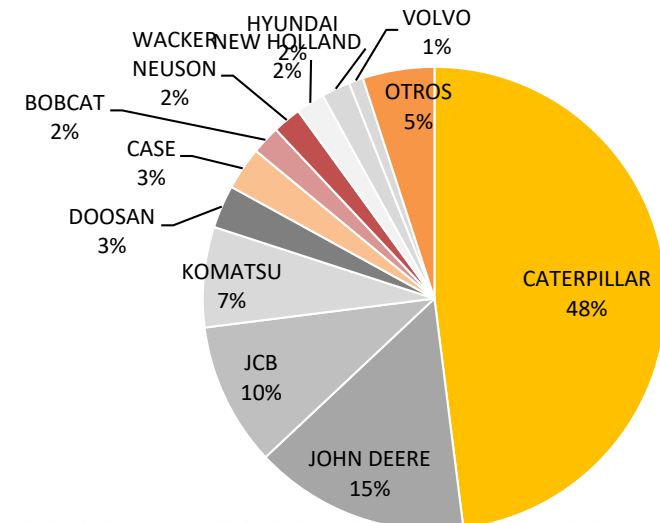
US\$ FOB  
Rolling 12 meses, Mar 2019

### Minería subterránea



US\$ FOB  
Rolling 12 meses, Mar 2019

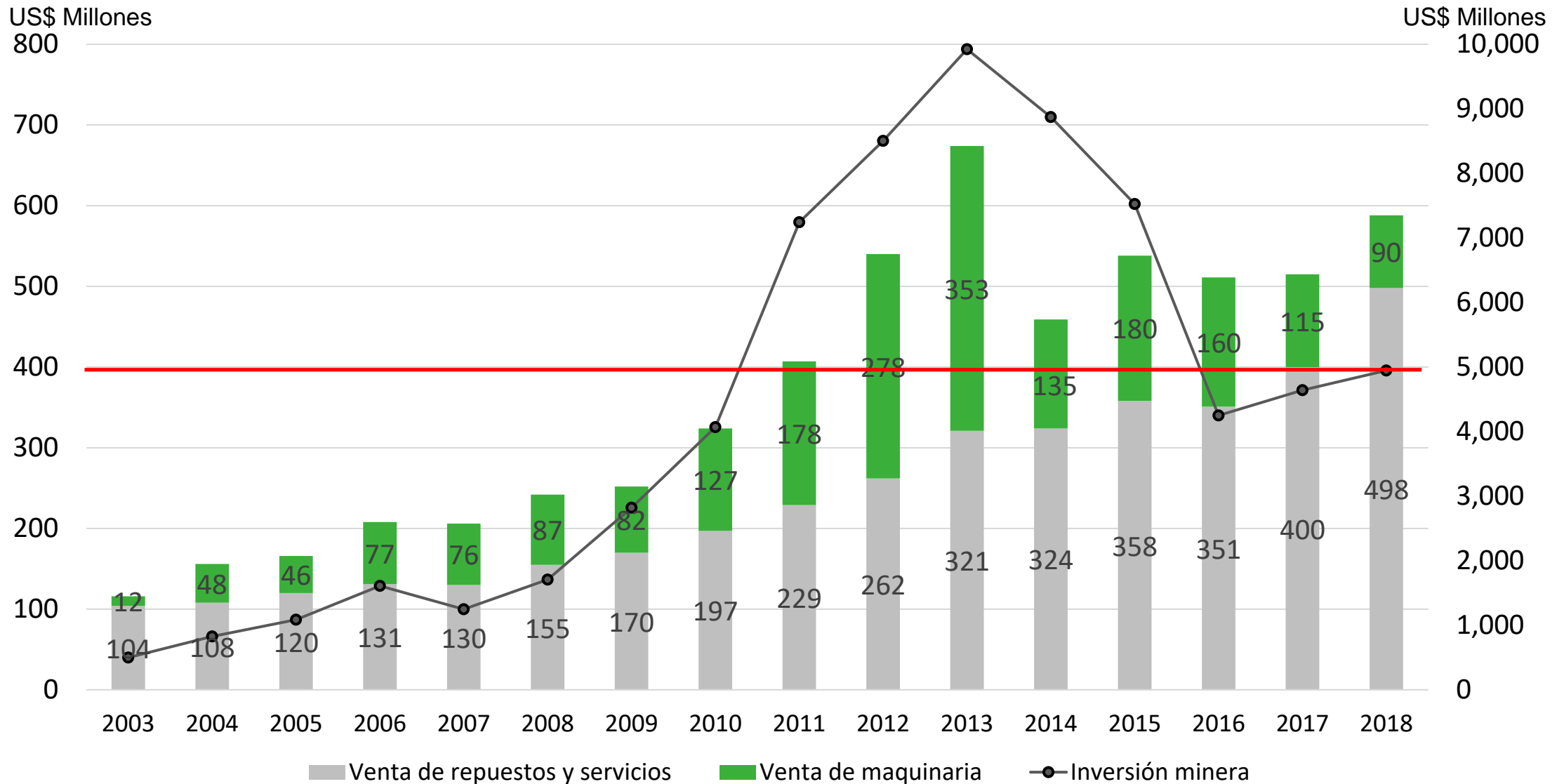
### Construcción ligera



US\$ FOB  
Rolling 12 meses, Mar 2019

# INVERSIÓN MINERA

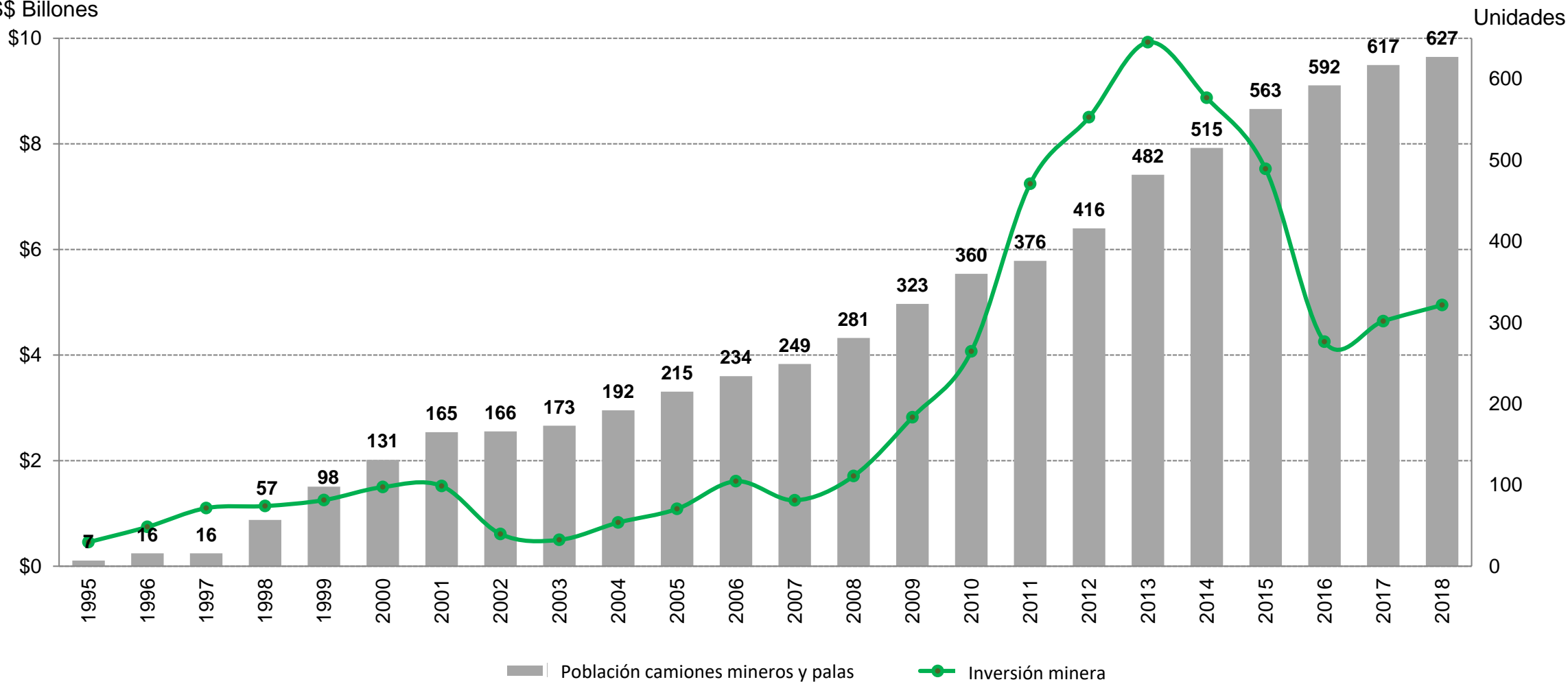
## VENTA DE MAQUINARIA MINERA, RESPUESTOS Y SERVICIOS



# EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN MINERA

## VENTA CAMIONES MINEROS Y PALAS (UNIDADES)

Inversión Minera  
US\$ Billones



\*Considera camiones mineros 785 en adelante y palas eléctricas e hidráulicas ex-Bucyrus

# PORTAFOLIO DE PROYECTOS MINEROS

## US\$ 59 BILLONES

### Pre factibilidad

US\$31 BILLONES

- Yanacocha Sulfuros
- Anubia
- Los Chancas
- Quicay II
- San Gabriel
- Haqaira
- Michiquillay
- Antilla
- AZOD
- Bayovar 12
- Cotabamba
- Don Javier
- El Galeno
- Fosfato Mantaro
- Hierro Apurimac
- La Granja
- Los Calatos
- Macusani
- Pukaqaqa
- Racaycocha Sur
- Rondoni
- Trapiche

### Factibilidad

US\$13 BILLONES

- Amp Pachapaqui
- Integración Coroccohuayco
- Zafranal
- Fosfatos Pacífico
- Magistral
- Amp Bayóvar
- Cañon Florida
- Conga
- Cañariaco
- El Padrino e Hilarión
- Ollachea
- Quechua
- Río Blanco
- San Luis

### Ingeniería

US\$5 BILLONES

- Amp Santa María
- Optimización Lagunas Norte
- Corani
- Tia Maria
- Pampa de Pongo

### Construcción

US\$10 BILLONES

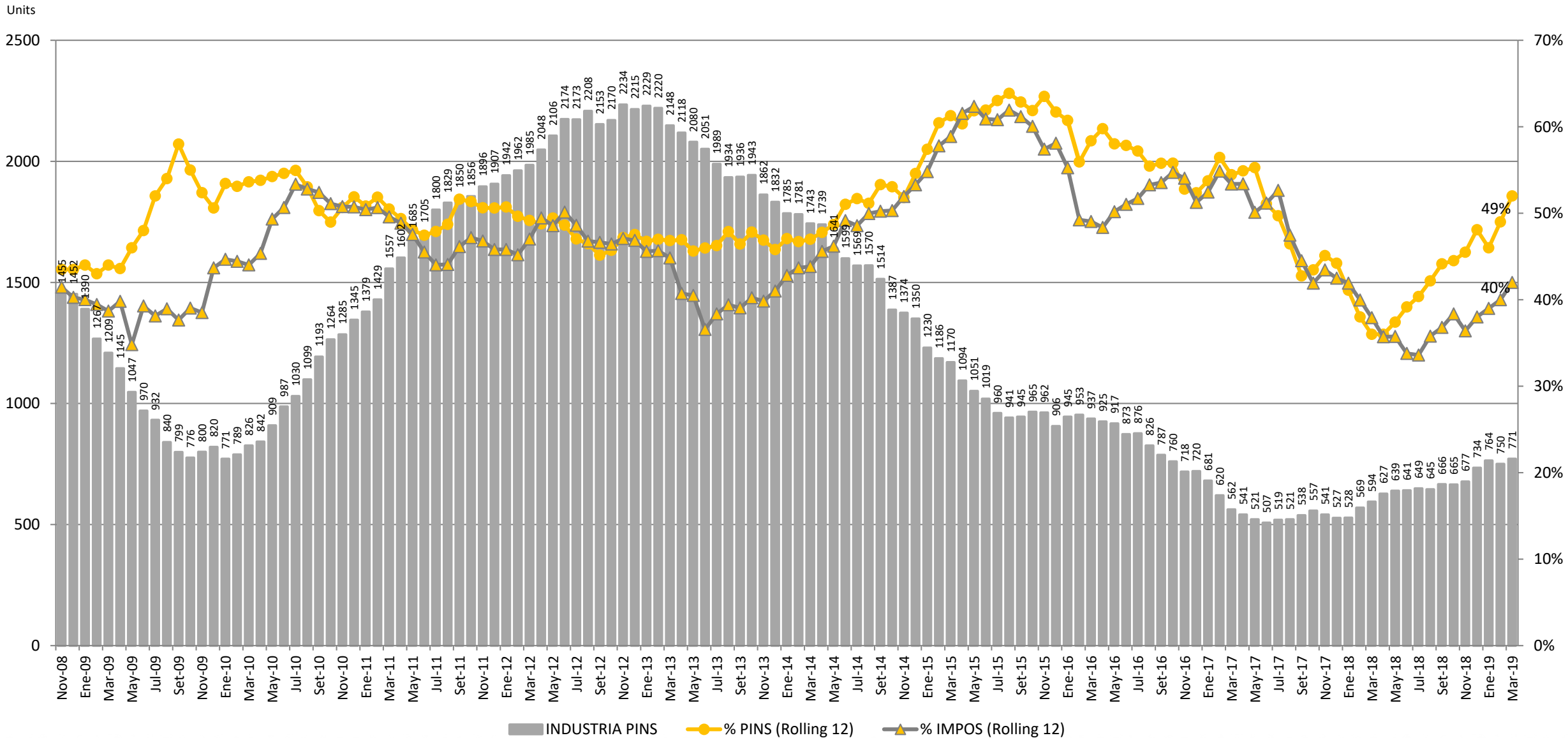
- Amp Toquepala
- Quecher Main
- Relaves B2 San Rafael
- Amp Toromocho
- Ariana
- Mina Justa
- Quellaveco

#### Proyectos en Construcción

Proyecto	Inversión (US\$ MM)	Período de Ejecución				
		2018	2019	2020	2021	2022
Quellaveco	5,300	[Barra de ejecución completa]				
Mina Justa	1,600	[Barra de ejecución completa]				
Amp Toromocho	1,355	[Barra de ejecución completa]				
Amp Toquepala	1,255	[Barra de ejecución completa]				
Quecher Main	300	[Barra de ejecución completa]				
Relaves B2 San Rafael	200	[Barra de ejecución completa]				
Ariana	125	[Barra de ejecución completa]				
	<b>10,135</b>					

# CONSTRUCCIÓN PESADA

## EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA





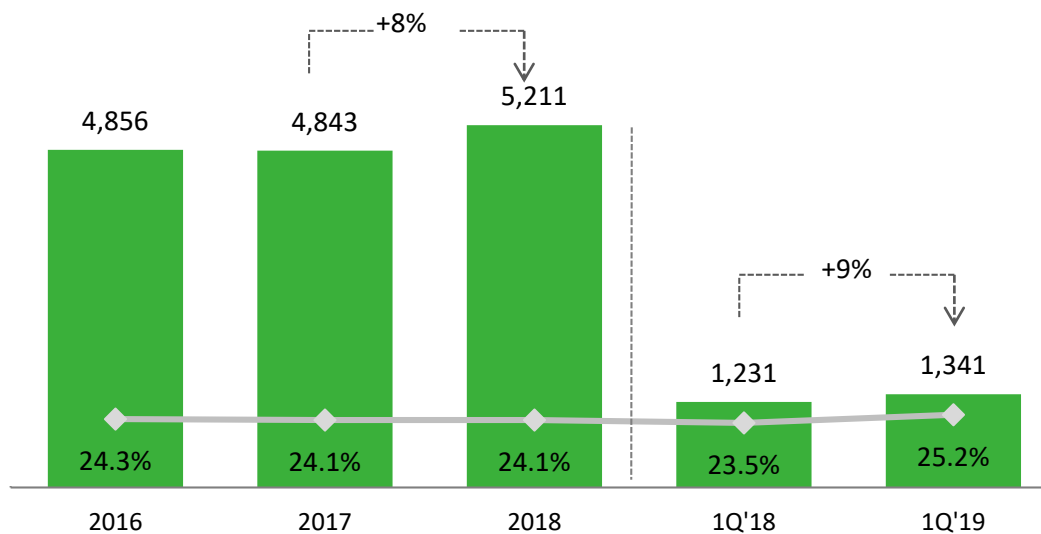


# Desempeño Financiero

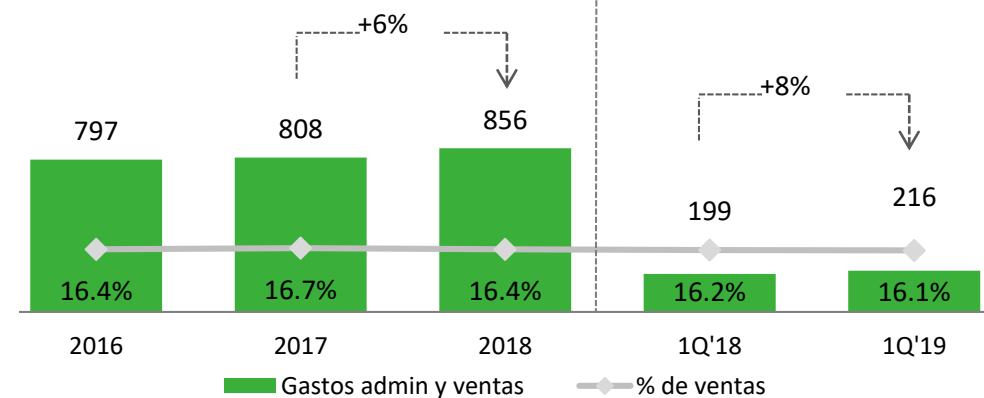
# RESULTADOS FINANCIEROS

Millones de soles (S/ mm)

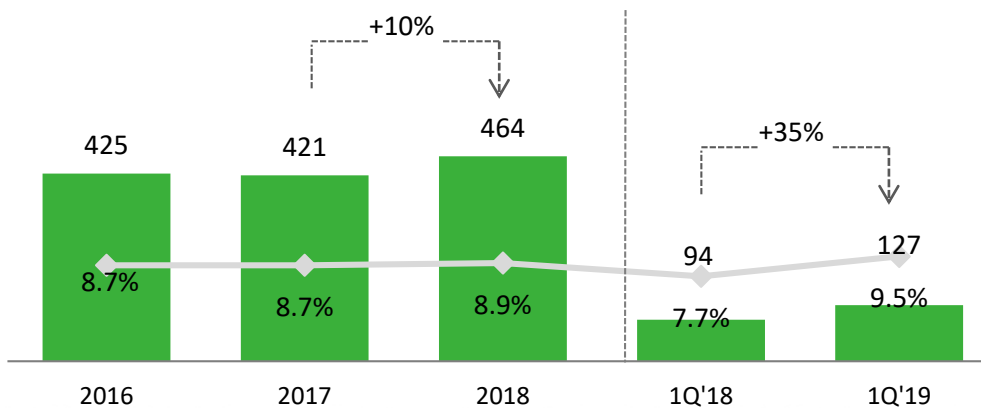
## VENTAS Y MARGEN BRUTO



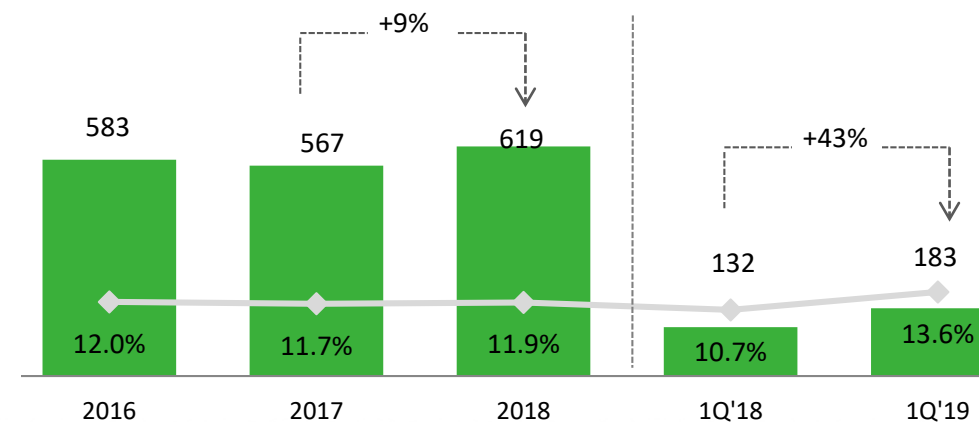
## GASTOS DE ADM Y VENTAS



## UTILIDAD OPERATIVA Y MARGEN OPERATIVO



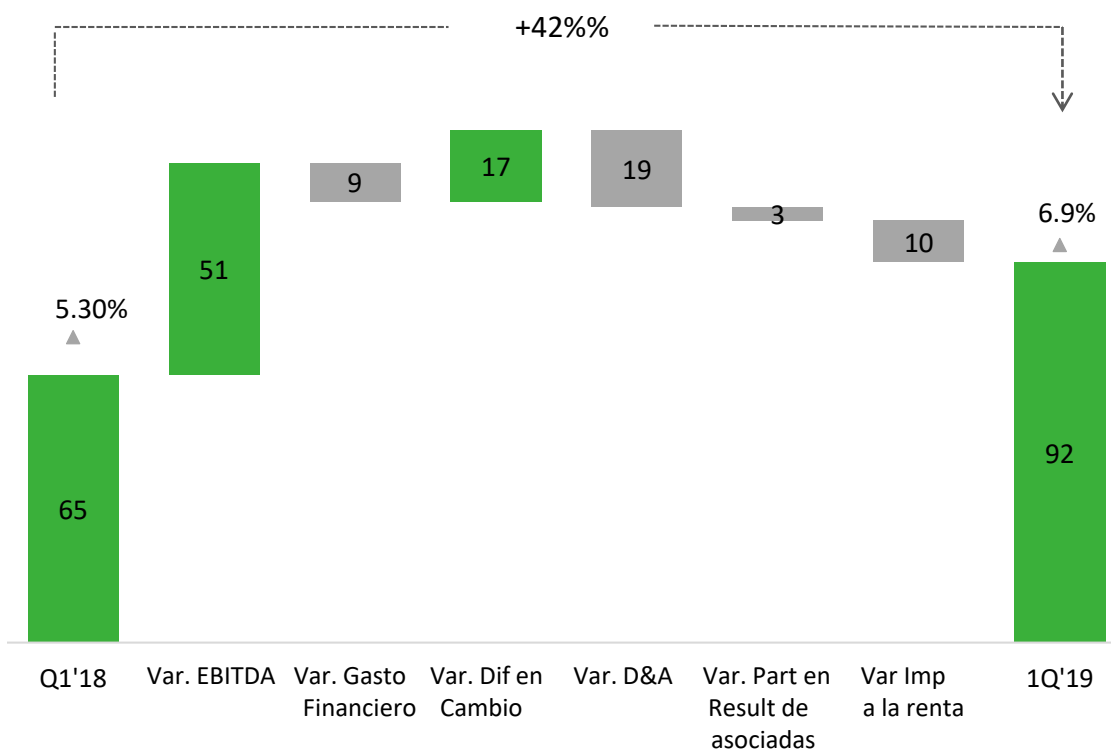
## EBITDA Y MARGEN EBITDA



# RESULTADOS FINANCIEROS

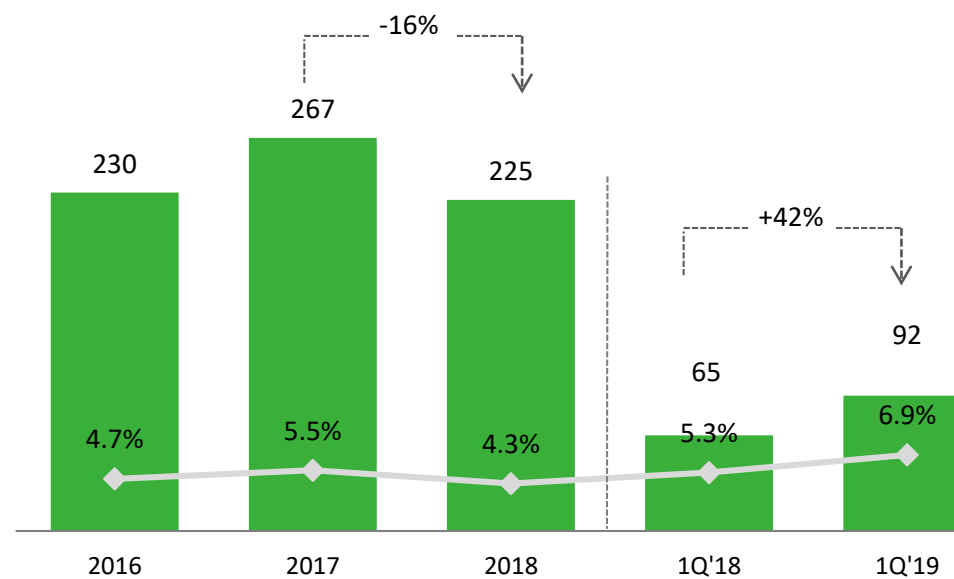
Millones de soles (S/ mm)

## UTILIDAD NETA 1Q'19



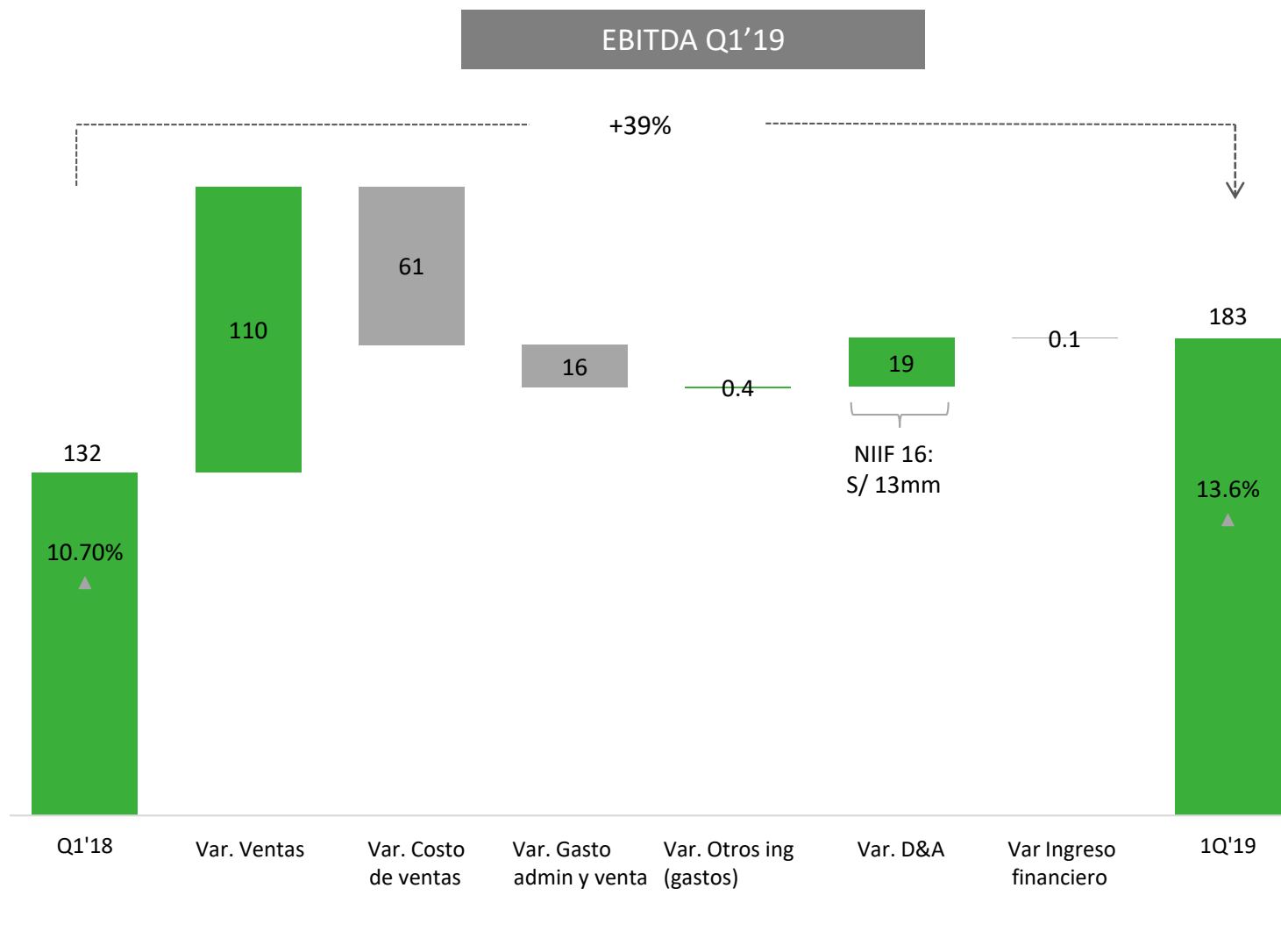
- Variaciones positivas
- Variaciones negativas

## UTILIDAD NETA Y MARGEN NETO



# EBITDA

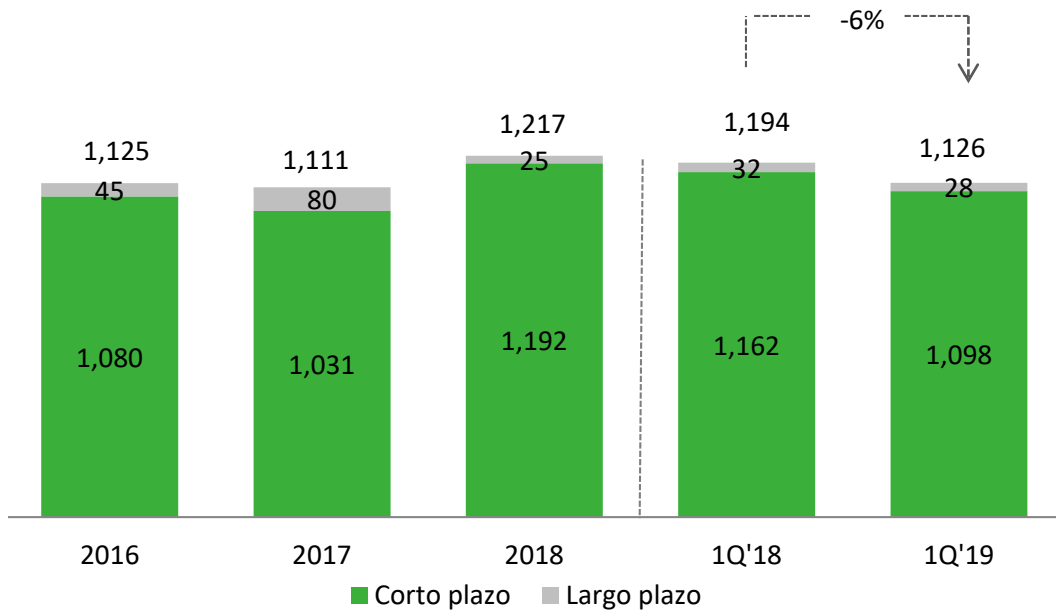
Millones de soles (S/ mm)



# INVERSIÓN EN ACTIVOS

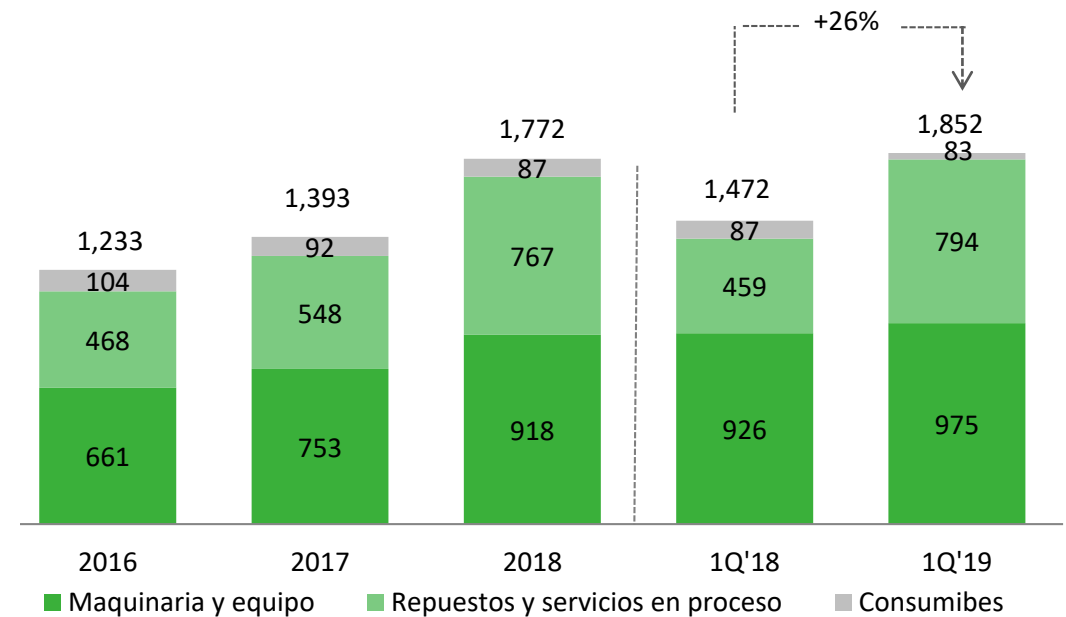
Millones de soles (S/ mm)

## EVOLUCIÓN DE CUENTAS POR COBRAR



- Práctica común: plazo de cobro 30 días luego de entregada la factura al cliente.

## EVOLUCIÓN DEL INVENTARIO

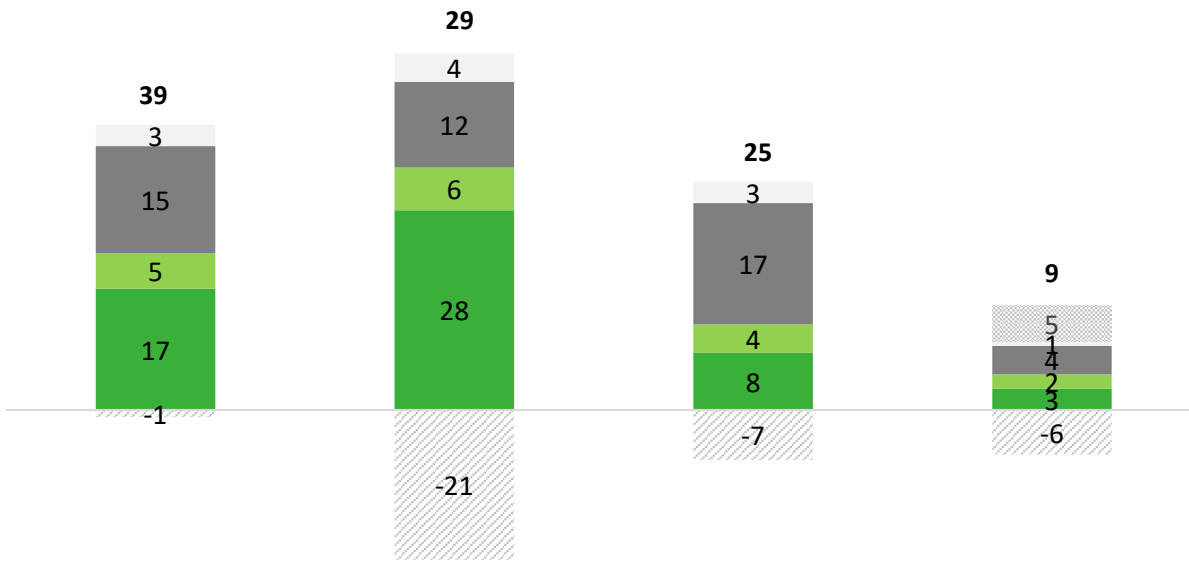


- Inventarios: incremento en componentes, demoras de fábrica en provisión de repuestos, maquinaria (gran minería)

# ACTIVO FIJO Y CICLO DE CAJA

Millones de dólares (US\$ mm)

## CAPEX

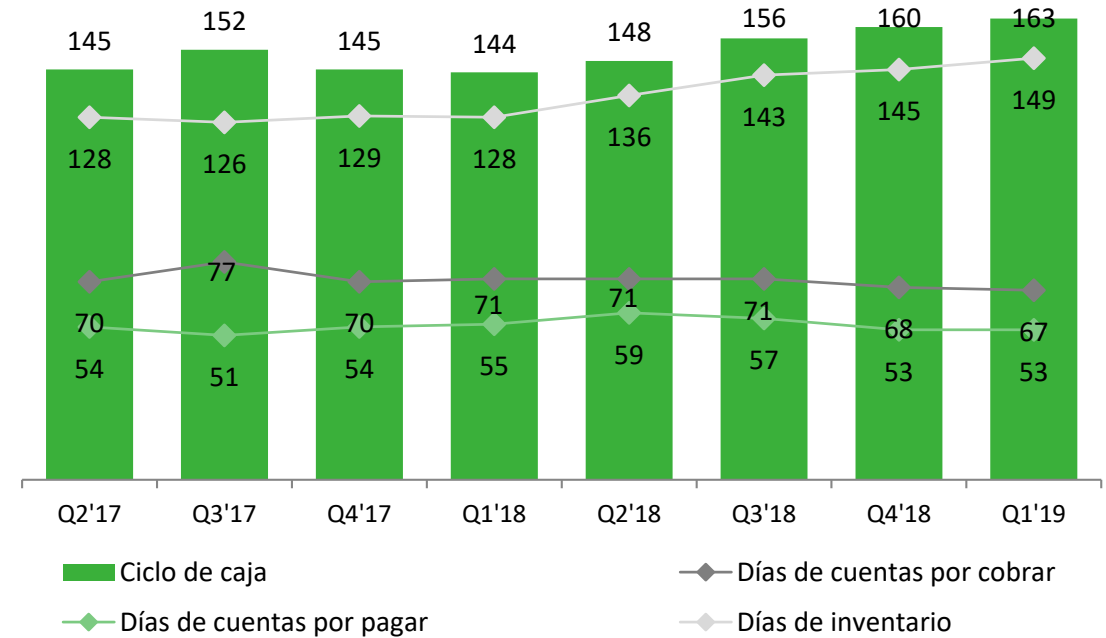


2016                      2017                      2018                      A marzo 2019

- Infraestructura
- Vehículos, muebles y enseres
- Maquinaria y equipo
- Venta de activo fijo
- Flota de alquiler
- Activo fijo NIIF16

- Intangibles: implementación del ERP SAP
- 2017: US\$ 13mm
- 2018: US\$ 23mm
- Ppto 2019: US\$ 15mm, a marzo 2019: US\$ 4mm

## CICLO DE CAJA



- Ciclo de caja
- ◆ Días de cuentas por pagar
- ◆ Días de inventario

### Objetivos:

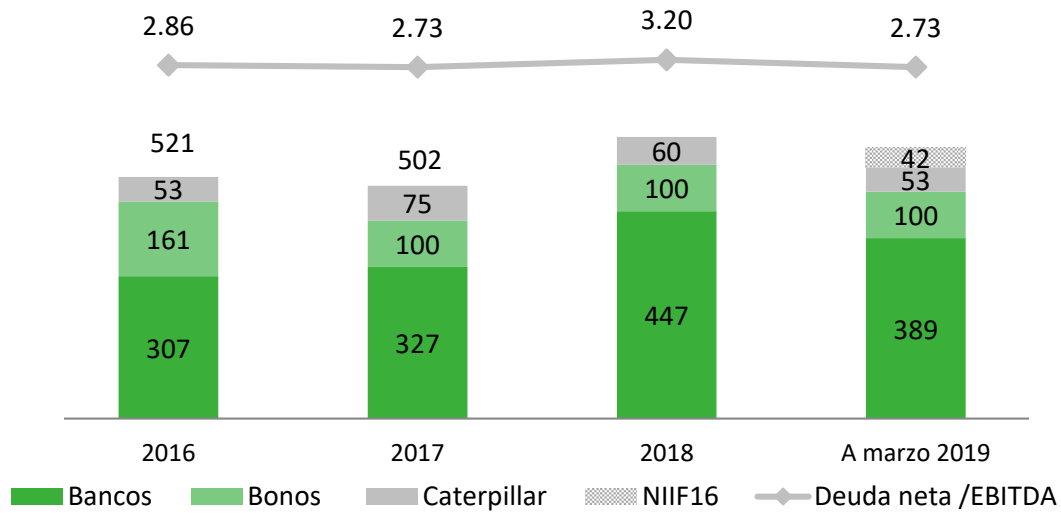
Inventario 120 días 3.0x	Días por pagar 45 días	Días por cobrar 45-60 días
--------------------------------	---------------------------	-------------------------------



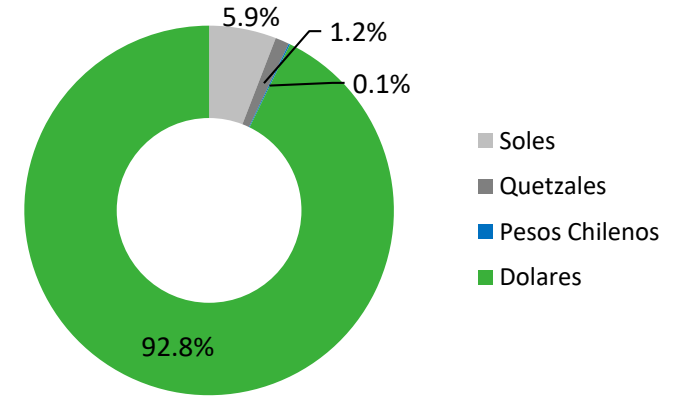
# DEUDA FINANCIERA

Millones de dólares (US\$ mm)

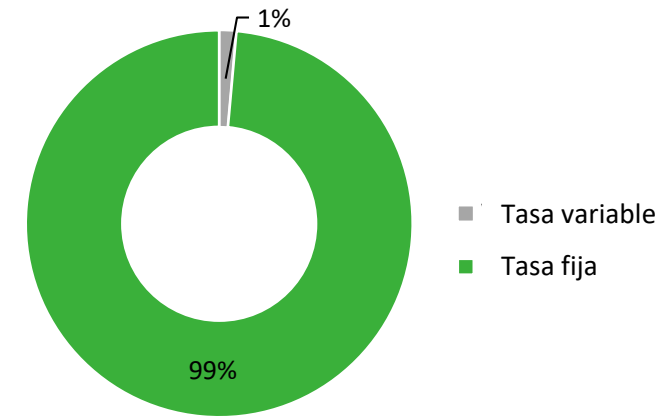
## DEUDA Y FINANCIAMIENTO



## DEUDA POR MONEDA



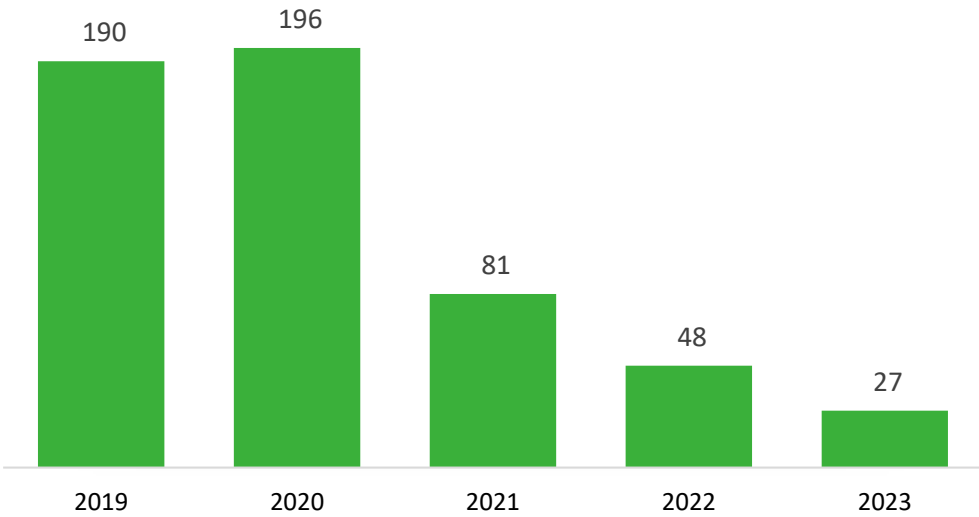
## DEUDA POR TASA



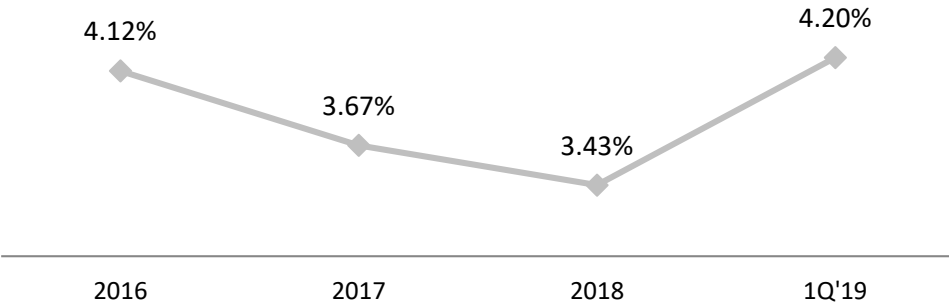
# DEUDA FINANCIERA

Millones de dólares (US\$ mm)

## VENCIMIENTO DE LA DEUDA

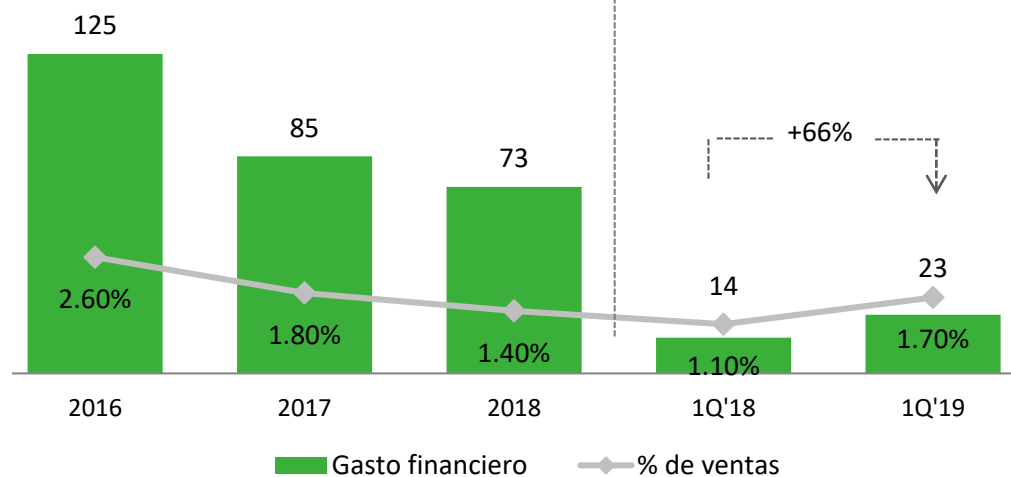


## COSTO PROMEDIO DE LA DEUDA



## GASTOS FINANCIEROS

Millones de soles (S/ mm)



Gasto financiero — % de ventas

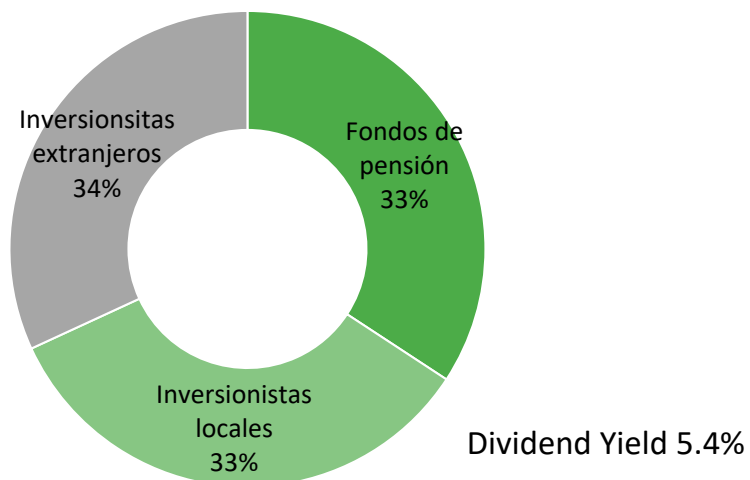




# Ferreycorp en el mercado de capitales

# FERREYCORP EN EL MERCADO DE CAPITALES

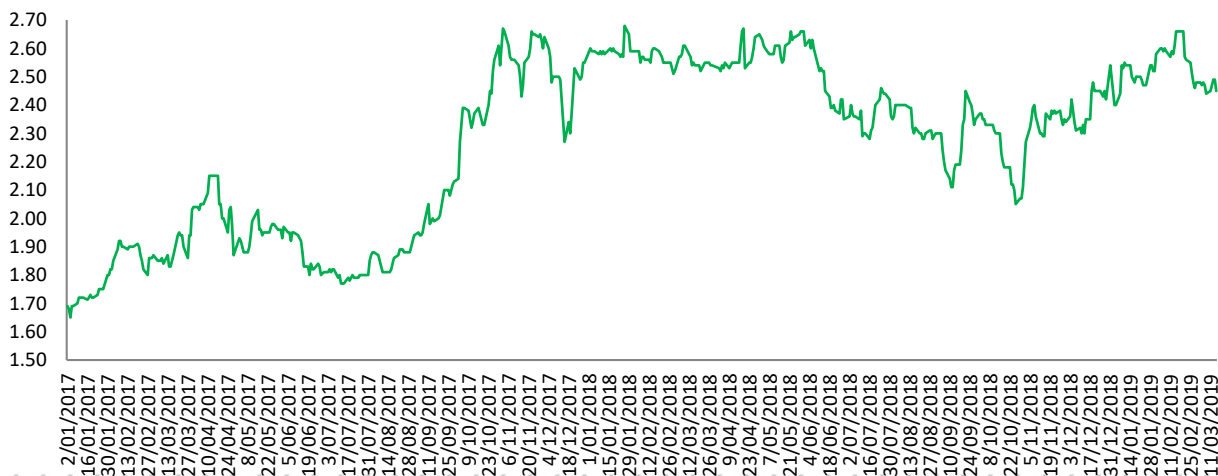
## COMPOSICIÓN ACCIONARIA A MAR 2019



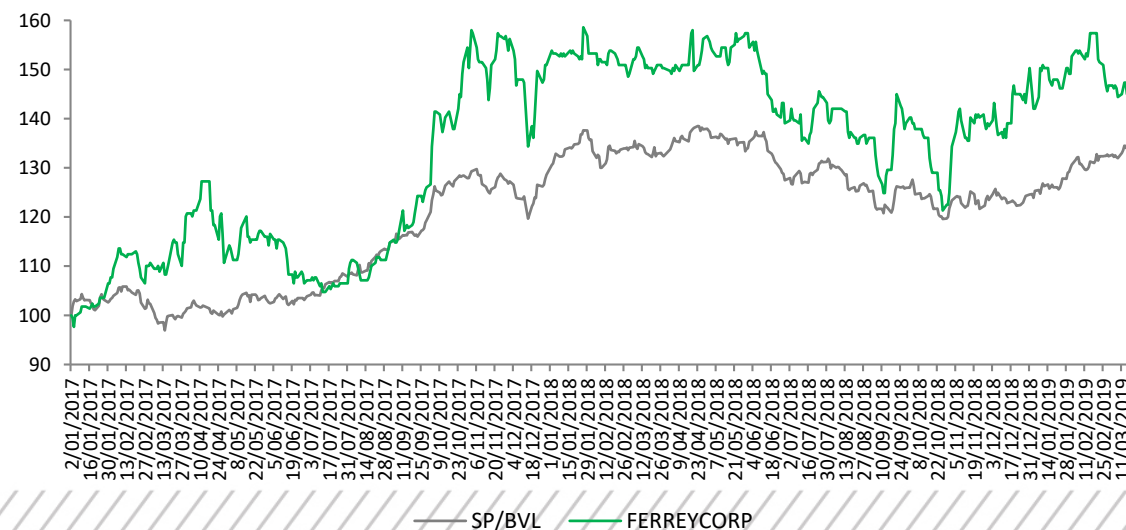
## PRINCIPALES ACCIONISTAS > 4% A MAR 2019

Accionista	%
RI-Fondo 2 (Prima AFP)	7.00%
IN-Fondo 2 (AFP Integra)	5.70%
Onyx Latin America Equity Fund LP	5.73%
IN-Fondo 3 (AFP Integra)	5.09%
PR-Fondo2 (Profuturo AFP)	4.84%
RI-Fondo 3 (Prima AFP)	4.34%
PR-Fondo2 (Profuturo AFP)	4.06%

## PRECIO DE LA ACCIÓN 2017-2019 (S/)



## FERREYCORP Y SP/BVL PERU



# POLÍTICA DE DIVIDENDOS

## CUMPLIMIENTO ANUAL

- En el año 1997 se aprobó y publicó política de dividendos.
- Ligera modificación aprobada en junta del 2007, para asignar límites mínimos y máximos: “Entregar como dividendos el 5% del capital al inicio del año con un tope de 50% de la utilidad del año.”
- 2013: se modificó el límite máximo de la política: de 50% a 60% de la utilidad de libre disposición del año.
- 2018: se modificó la política para permitir distribuir dividendos a cuenta.
- 2019: se modificó la política para permitir la entrega de dividendos extraordinarios.

Period:	Cash dividend (*)	% Dividend / Net Profit	Cash dividend per share (%)	Dividend per share (S/.)
2003	9.1	50%	<b>4.46%</b>	0.0446
2004	11.9	48%	<b>5.50%</b>	0.055
2005	13.3	49%	<b>5.50%</b>	0.055
2006	28.4	36%	<b>11.00%</b>	0.110
2007	40.2	35%	<b>13.20%</b>	0.132
2008	20.7	29%	<b>5.50%</b>	0.055
2009	28.0	31%	<b>6.00%</b>	0.066
2010	31.8	26%	<b>6.00%</b>	0.066
2011	41.9	29%	<b>6.00%</b>	0.060
2012	48.1	30%	<b>6.00%</b>	0.060
2013	55.7	60%	<b>5.90%</b>	0.059
2014	60.8	52%	<b>6.00%</b>	0.060
2015	87.3	60%	<b>8.87%</b>	0.0887
2016	124.4	60%	<b>12.8457%</b>	0.128457
2017	132.1	55%	<b>13.5465%</b>	0.135465
2018	121.5	60%	<b>12.4543%</b>	0.124543
	50.0	25%	<b>5.1246%</b>	0.051246



(\*) Cifras en millones

(\*\*) Límite superior: 60%



# Gobierno Corporativo y Sostenibilidad

# MODELO DE SOSTENIBILIDAD STAKEHOLDERS

## Comunidad

- Asociación Ferreycorp
- Club de Operadores de equipo pesado Ferreyros
- Programa Think Big
- Programa Jóvenes con Futuro
- Obras por Impuestos
- Voluntariado Corporativo

## Clientes

- Relaciones comerciales de mutuo beneficio y largo plazo
- Productos y servicios de alta calidad, atención especializada por sectores
- Monitoreo continuo de satisfacción de clientes y gestión de reclamos
- Políticas de marketing y com.

## Gobierno y sociedad

- Ferreycorp es miembro de la red del Pacto Mundial de las Naciones Unidas.
- Cada año, la corporación pública un reporte del progreso de las acciones implementadas en relación a los 10 principios del Pacto Mundial.

## Proveedores

- Política de contratación: transparencia y trato equitativo
- Preferencia por proveedores en base a: calidad del producto o servicio, precio, términos de entrega, trato al personal, implementación de programas de seguridad.
- Formalización y desarrollo de proveedores locales

## Medio Ambiente

- Sistema de gestión ambiental basado en Norma ISO 14001
- Programas de Gestión Ambiental: planificación, capacitación y sensibilización, control operativo y verificación.
- Medición Huella de Carbono

## Colaboradores

- Cuidado de salud, seguridad y condiciones de trabajo
- Capacitación y desarrollo profesional
- Valoración y respeto a la diversidad
- Programa Inclusión Laboral
- Desarrollo personal y familiar

## Accionistas

- Principios de Buen Gobierno Corporativo
- Respeto a los derechos de los accionistas
- Presentación transparente y oportuna de información
- Representación eficaz mediante un Directorio

# MEJORES PRÁCTICAS DE BUEN GOBIERNO CORPORATIVO

- Ferreycorp (FERREYC1) esta listada en la BVL desde 1962.
- Ferreycorp es parte del Índice de Buen Gobierno Corporativo de la BVL desde su creación en el 2008.



## Directorio:

- En la última Junta General se aprobó reducir el número de directores de 10 a 9.
- El directorio cuenta con 3 comités, presididos por directores independientes:
  - ✓ Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad
  - ✓ Auditoría y Riesgo
  - ✓ Innovación y Sistemas



## Composición del directorio:

### Directores independientes

- ✓ Jorge Ganoza
- ✓ Humberto Nadal
- ✓ Gustavo Noriega
- ✓ Javier Otero

### Directores dependientes

- Oscar Espinosa
- Carlos Ferreyros
- Juan Manuel Peña
- Andreas von Wedemeyer
- Manuel Bustamante

## Reconocimientos:

- Llave de la Bolsa de Valores de Lima: 2008, 2011, 2012, 2013, 2017 y 2018.
- Miembro del Companies Circle of the Latin America Governance Roundtable creado por la OECD y IFC
- **Reconocimientos Internacionales:** World Finance Award 2011 y 2012; Latin America Investor Relations Awards 2011 (LirA'11), Ethical Boardroom Corporate Governance Awards 2015: América del Sur, Sector Servicios Industriales, forma parte del Dow Jones Sustainability Index (2018)





**+ferreycorp**