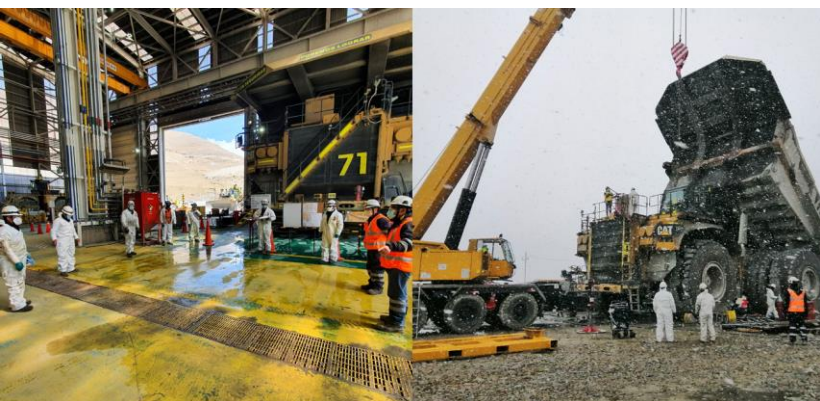


Presentación Corporativa Ferreycorp

Marzo 2022



JUNTOS CREANDO **DESARROLLO**



Sobre Ferreycorp



- **Fundada en 1922 y dedicada a la comercialización de productos de consume masivo.**
- **En 1942, la compañía asumió la representación y estableció una alianza estratégica con Caterpillar Tractor (hace 80 años) en Perú e ingresa al negocio de bienes de capital.**
- **En la misma década, con el objetivo de alcanzar una mayor cuota de mercado inició la descentralización y expansión de su huella al establecer oficinas en provincias así como algunas subsidiarias.**
- **En 2010, Ferreycorp adquirió dealers Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice.**
- **Otras marcas representadas además de Caterpillar : Metso, Paus, Kenworth, Iveco, Chevron, 3M, Good Year, Genie, Terex, Wacker, Carmix.**
- **Ferreycorp es un motor de la economía peruana y brinda atención a todos los sectores económicos: minería, construcción, agricultura, pesca, industria, comercia, telecomunicaciones, petróleo y transportes.**
- **Ferreycorp y sus subsidiarias cuentan con una fuerza laboral de 6,000 colaboradores.**

Portafolio Diversificado



Gracias a la experiencia y conocimiento adquirido con Caterpillar, la corporación y sus subsidiarias han establecido relaciones de largo plazo con un gran número de marcas globales. Ferreycorp se ha consolidado con un portafolio prestigioso de marcas representadas, siendo líder en el rubro.





Sobre Ferreycorp y su Estrategia

 **Ferreycorp**

Modelo Operativo de la Corporación



Rol de la Matriz

Coherencia Estratégica

- Visión de negocio
- Planeamiento estratégico y definición de negocios en los que participamos
- Posicionamiento y marcas
- Recursos financieros
- Control y supervisión

Rol de las empresas subsidiarias

Autonomía Operativa

- Cercanía al cliente y cobertura de mercado
- Ejecución de negocio con excelencia operacional
- Rentabilidad y salud financiera
- Innovación del negocio y propuesta de valor
- Mejores prácticas y procurar sinergias

Centro de Servicios Compartidos

Estandarización y eficiencias

- Estandarización de procesos
- Sinergias y eficiencias
- Procesos no core, back office: legal, auditoría, recursos humanos, finanzas, sistemas
- Masa crítica para mejores condiciones de proveedores

Estructura de la Corporación



BVL: FERREYC1

Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en el Perú



UNA EMPRESA FERREYCORP



UNA EMPRESA FERREYCORP



UNA EMPRESA FERREYCORP



UNA EMPRESA FERREYCORP

Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica



Inti Inversiones Interamericanas Corp.



UNA EMPRESA FERREYCORP

Guatemala, Belice



UNA EMPRESA FERREYCORP

El Salvador



UNA EMPRESA FERREYCORP

Nicaragua



UNA EMPRESA FERREYCORP

El Salvador, Honduras

Negocios complementarios en el Perú y el exterior



UNA EMPRESA FERREYCORP

Chile, Colombia, Ecuador, Perú



UNA EMPRESA FERREYCORP



UNA EMPRESA FERREYCORP



UNA EMPRESA FERREYCORP



UNA EMPRESA FERREYCORP



Estrategia de Diversificación



YTD 2021
(S/. Millones)

Distribuidores Caterpillar y
marcas aliadas en el Perú

Distribuidores Caterpillar y
marcas aliadas en Centroamérica

Negocios complementarios
en el Perú y el exterior

Ventas

1,065

160

209

% de Ventas Totales

74%

11%

15%

EBITDA

111

25

26

% de EBITDA Total

69%

15%

16%

Margen EBITDA

10%

16%

12%

de
colaboradores

4,889

768

987

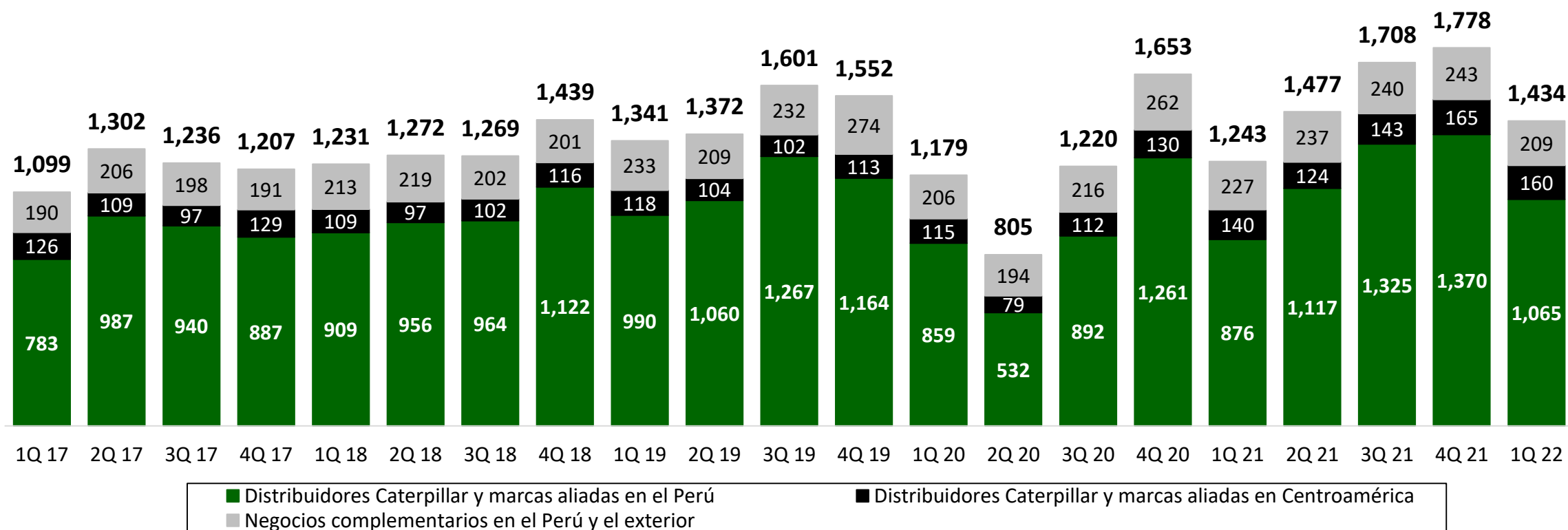
El tercer grupo de empresas ha aumentado su participación en el total de las ventas: 2013 (10%), 2014 (11%), 2015 (12%), 2017, 2018 and 2019 (16%), 2020 (21%), 2021 (23%) – como resultado de una estrategia de diversificación a través de negocios complementarios.

Ventas por Grupo de Subsidiarias



Ventas por Grupo de Subsidiarias

(En millones de S/)



Estrategia de Ferreycorp



PILARES DE NEGOCIO

Optimizar negocios	Busca sumar eficiencias en el modelo de negocio, la organización, el uso de los activos, la composición del portafolio de productos y servicios.
Proteger y transformar	Asegurar la sostenibilidad de los negocios; ampliar su oferta de valor; y brindar soluciones integrales a los clientes, con el soporte de la tecnología y de las mejores prácticas en las operaciones.
Nuevos negocios	Desarrollo de nuevas líneas o negocios que tengan un adecuado ajuste estratégico con el portafolio actual de marcas y que presenten la oportunidad de obtener sinergias significativas con el mismo (mercado, capacidades, economías de escala).

HABILITADORES

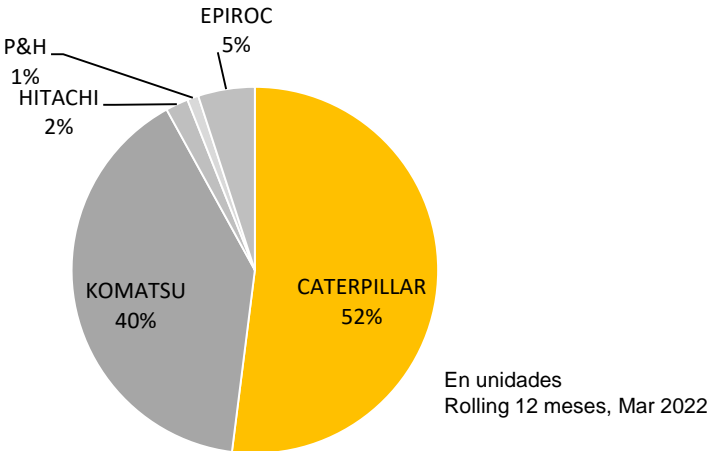
Analítica, digital y agilidad	Desarrollo de las capacidades para la gestión de datos y de modelos analíticos, transversales a la organización.
Sinergias	Mantener y seguir desarrollando las sinergias comerciales. Agregar valor sin perder la segmentación y especialización. Servicios compartidos entre las empresas.
Desarrollo de talento	Permanente capacitación y desarrollo para reforzar las competencias. Contar con capacidades digitales, de analítica y de agilidad. Asegurar el desempeño alineados con la estrategia.

Caterpillar

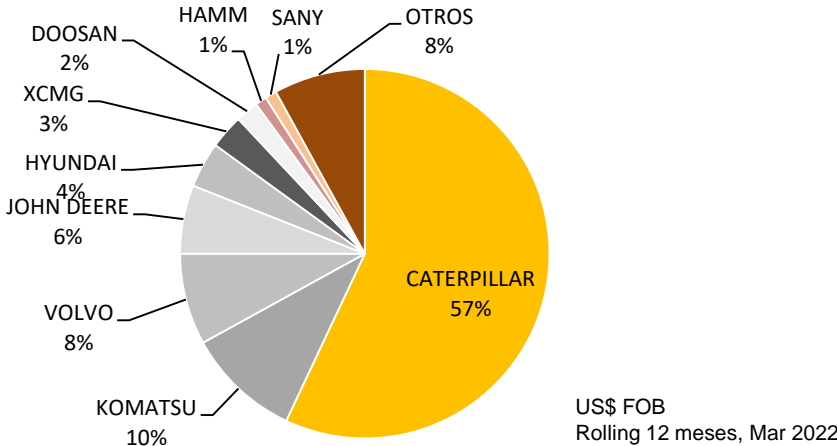
Participación de Mercado en Perú



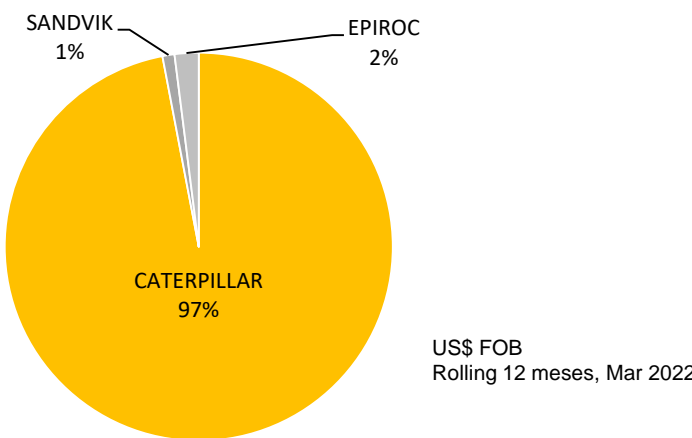
Minería a Tajo Abierto



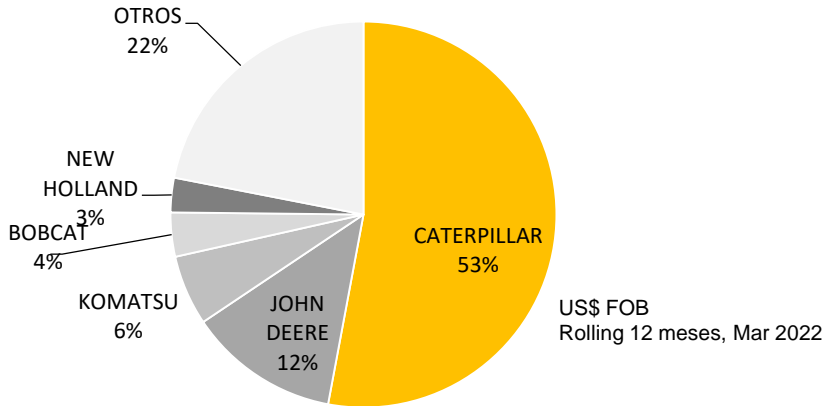
Construcción Pesada



Minería Subterránea



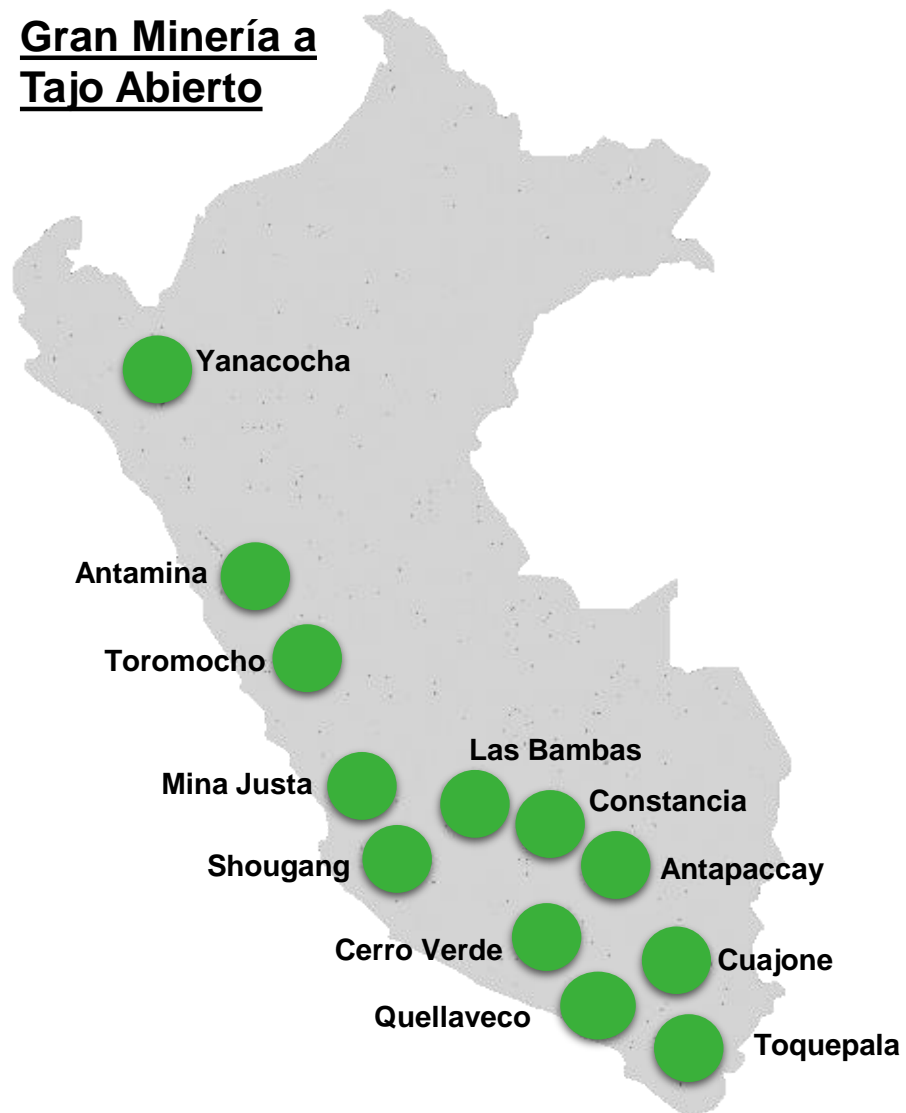
Construcción Ligera



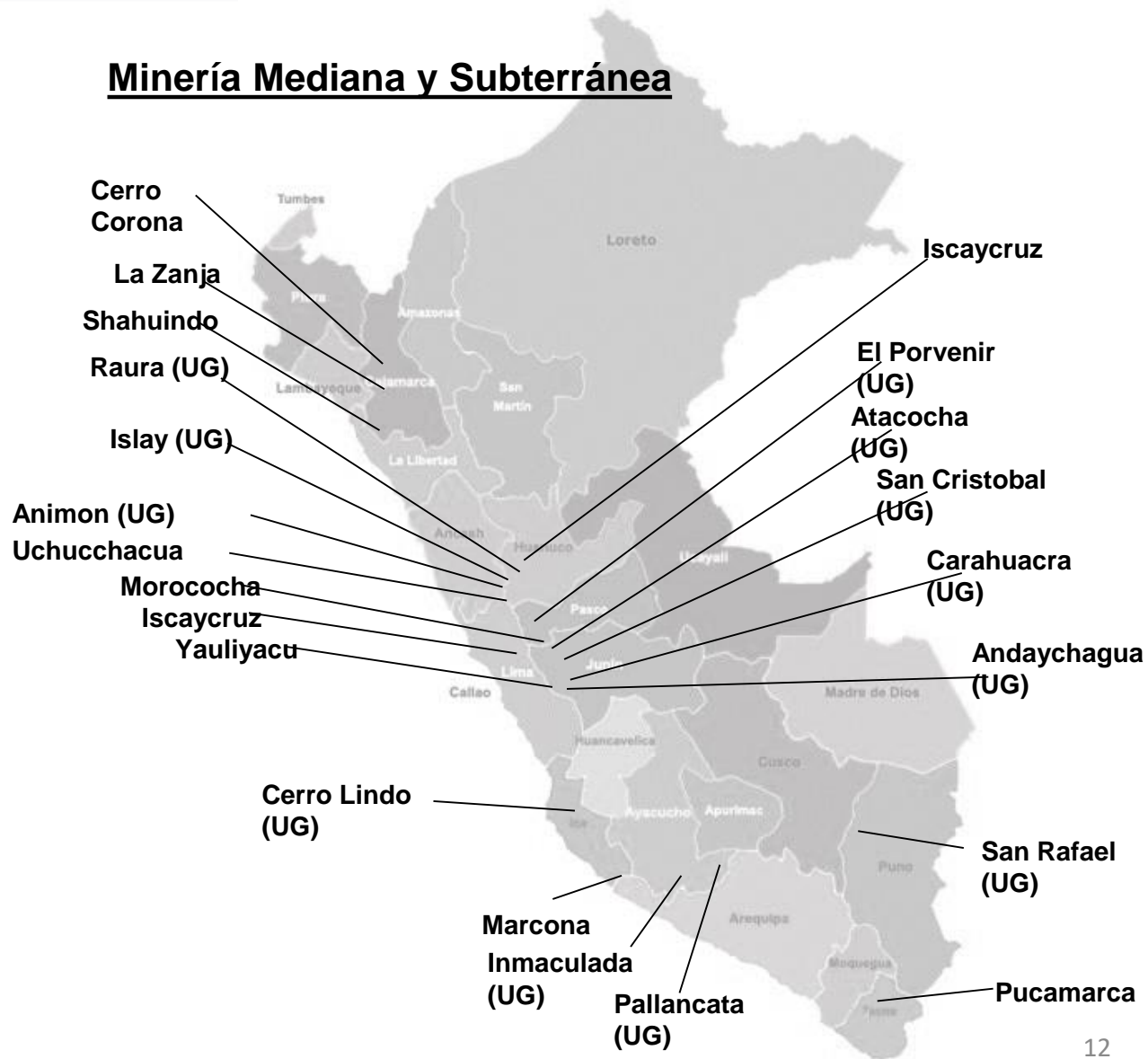
Respaldo de actuales Clientes mineros: *50% de ventas*



Gran Minería a Tajo Abierto



Minería Mediana y Subterránea



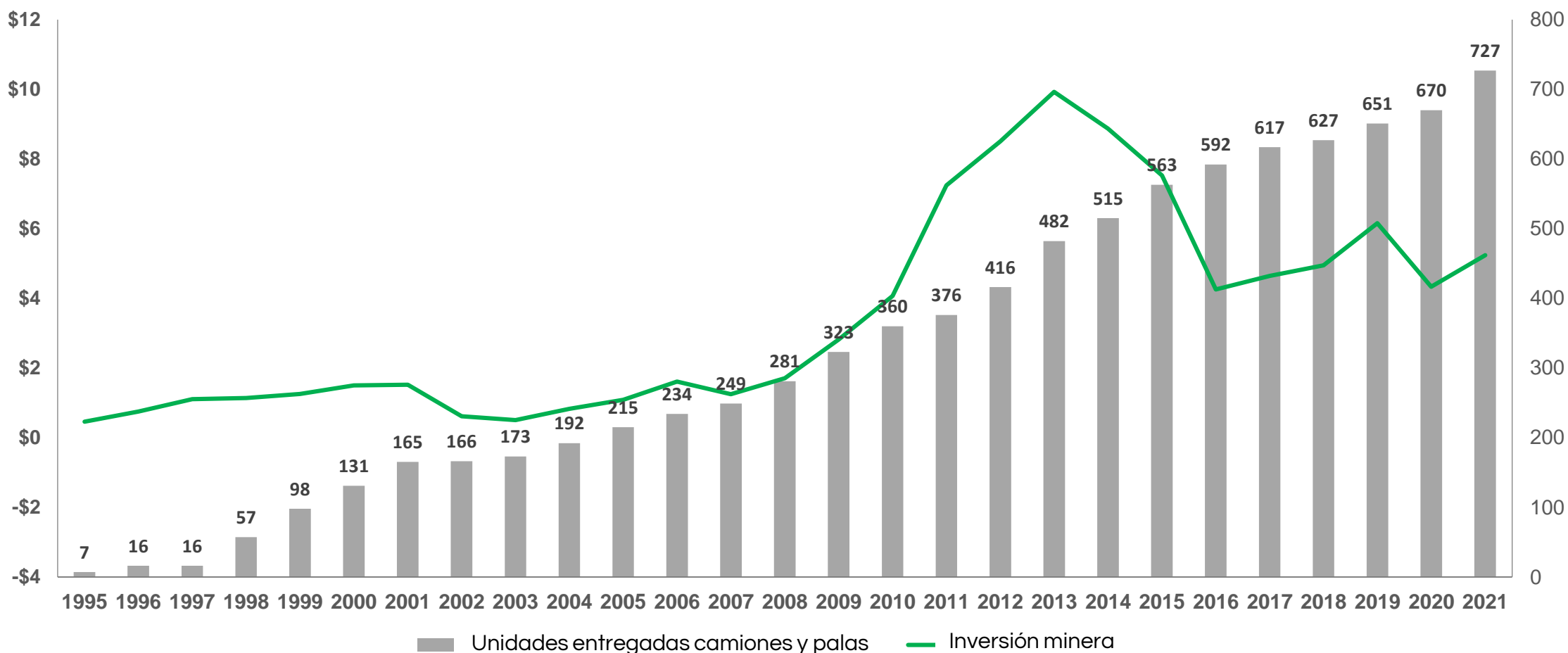
Aumento de la población de palas y camiones mineros Caterpillar a lo largo de los años



Población de Camiones Mineros (707) y Palas Caterpillar (20)

Inversión Minera
US\$ Bn

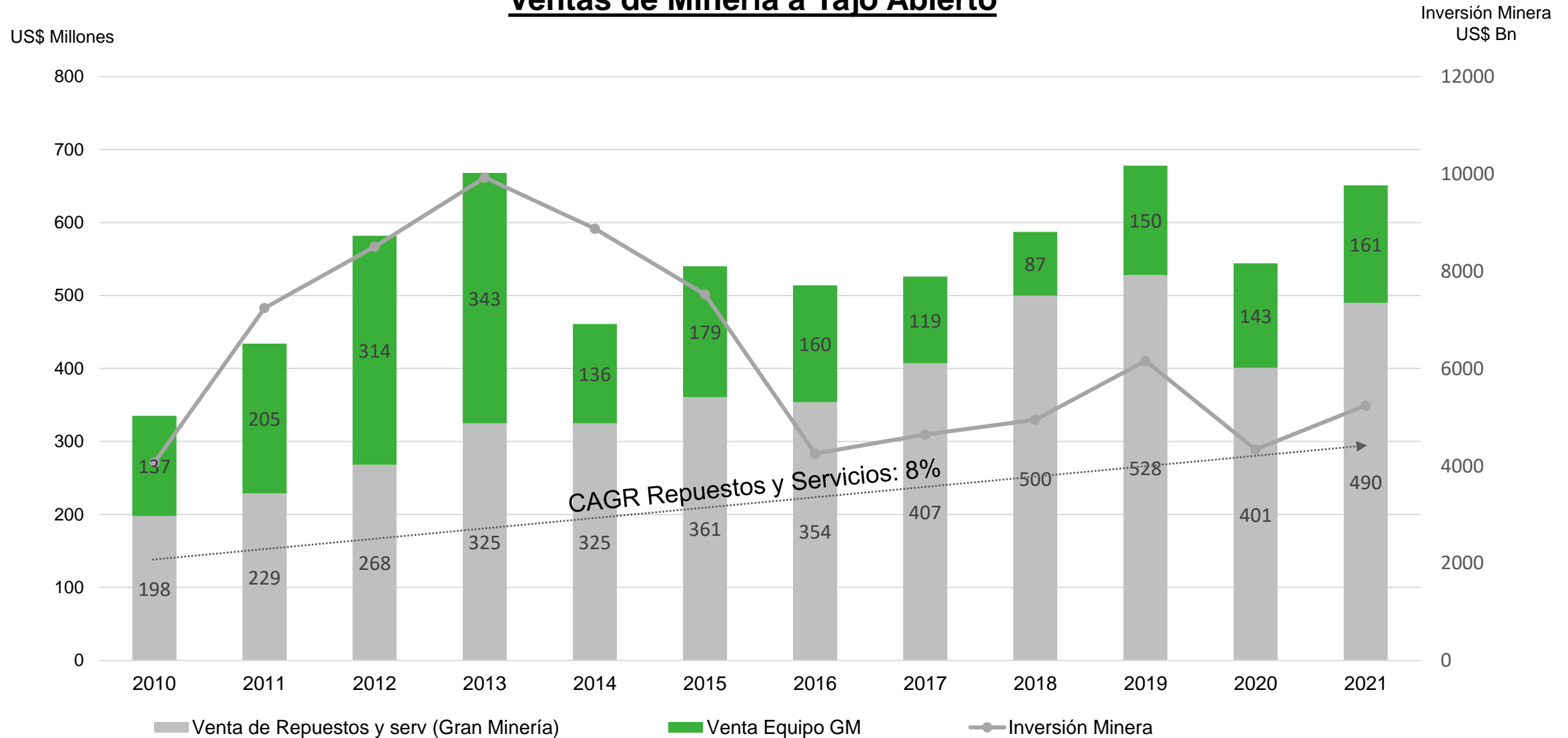
Unidades



Venta de Maquinaria Minera, Repuestos y Servicios



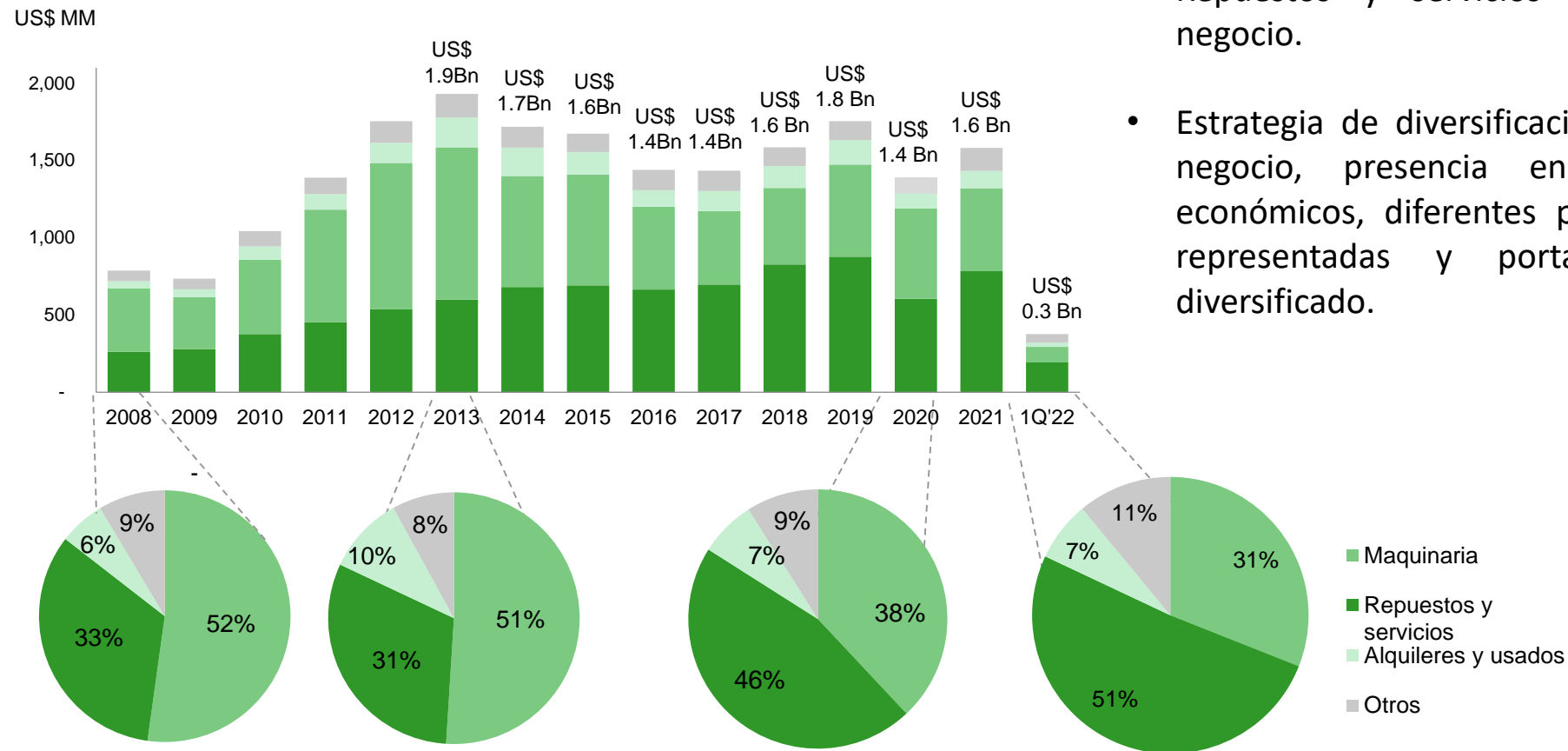
Ventas de Minería a Tajo Abierto



Modelo de Negocio Resiliente



Ventas por Línea de Negocio



- 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.

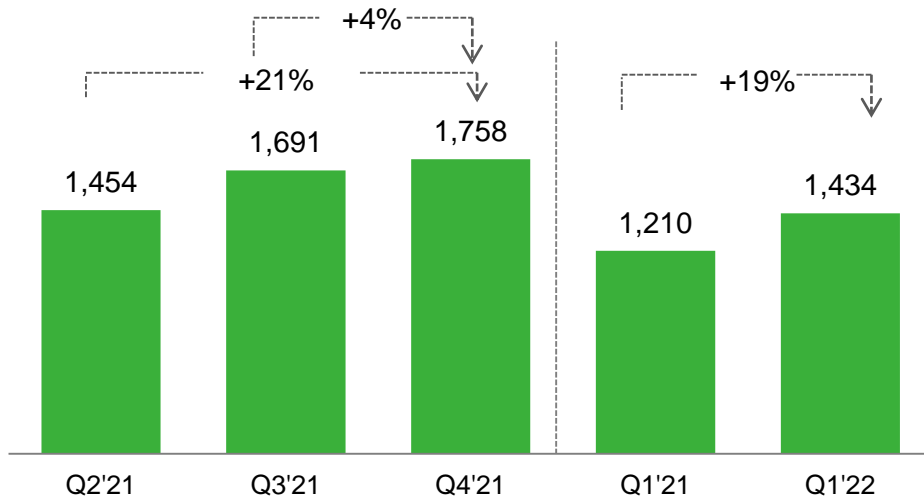
(*) Otros incluye: negocios logísticos, lubricantes y consumibles.

Resultados Financieros

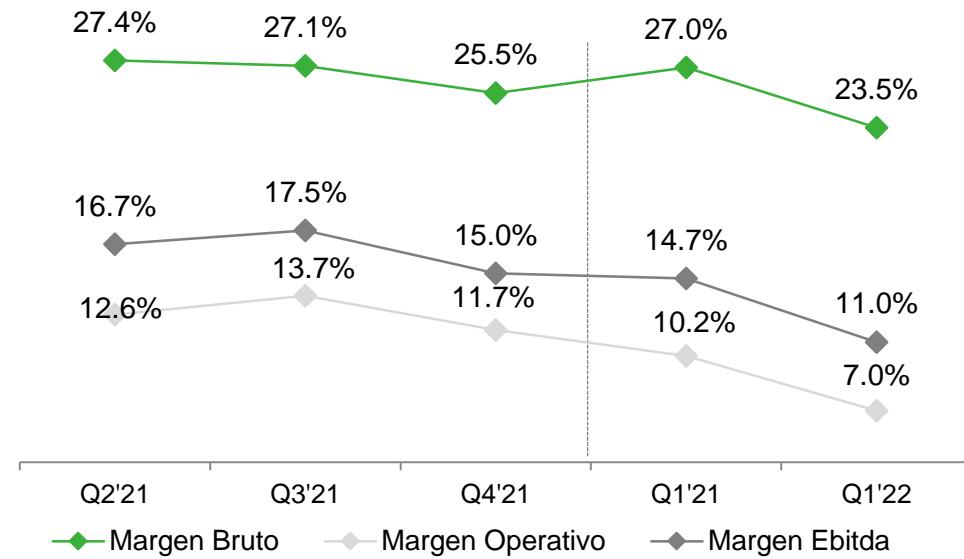
Millones de soles (S/ mm)



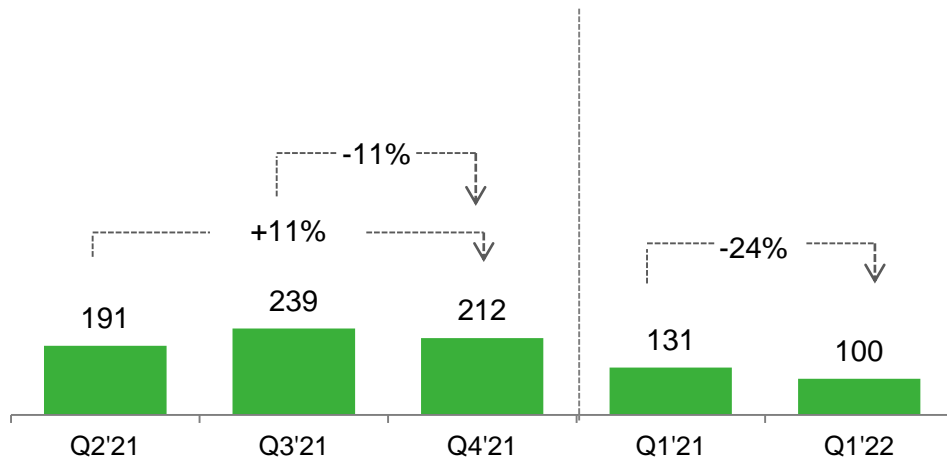
Ventas



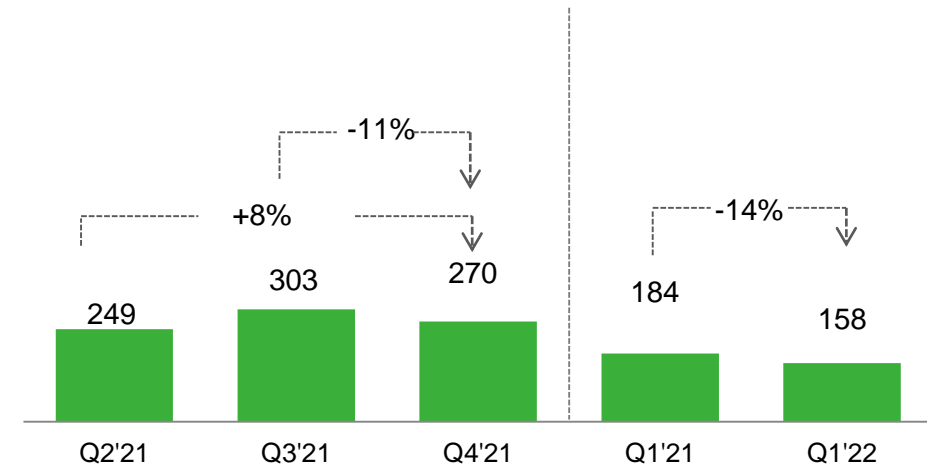
Márgenes



Margen Operativo



EBITDA

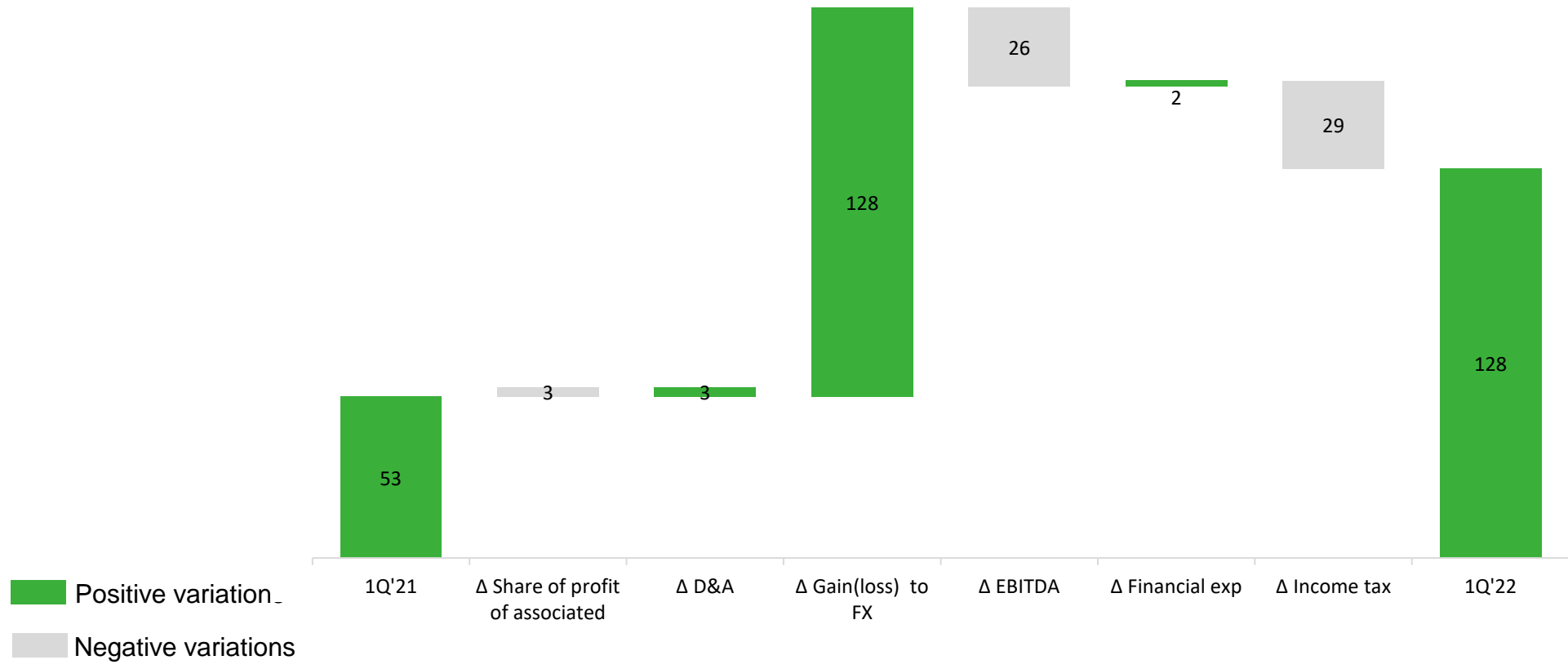


NET INCOME

Million Soles (S/ mm)



NET INCOME 1Q2022

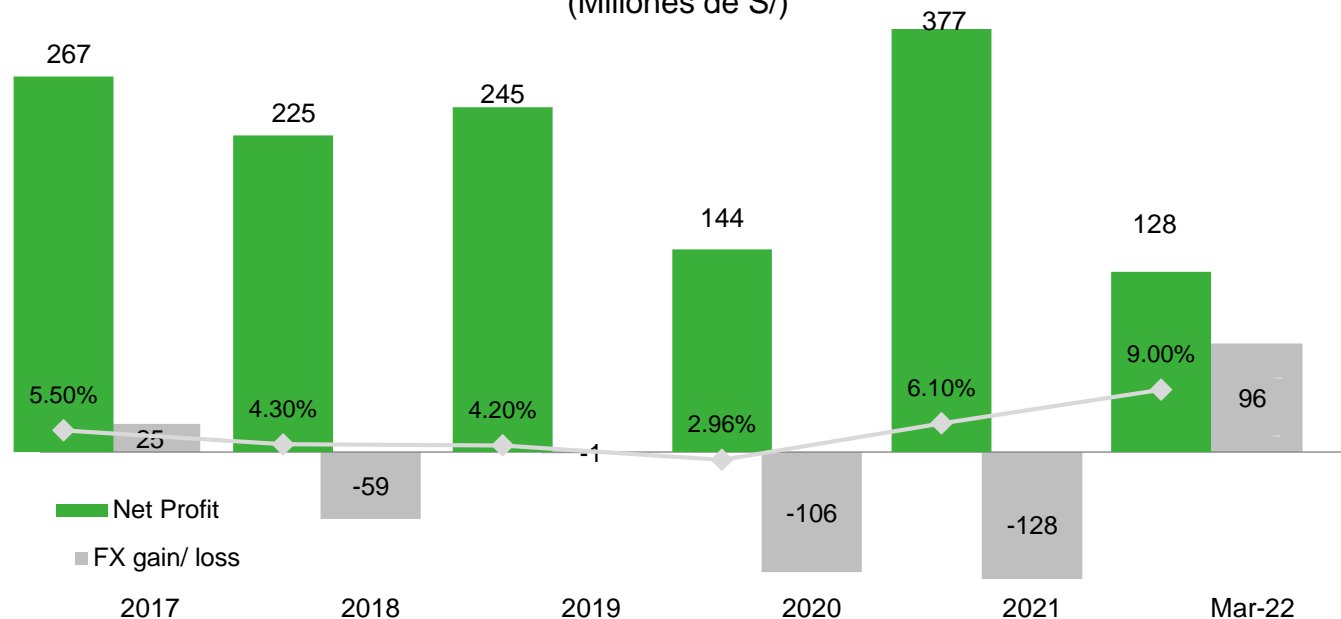


Utilidad Neta impactada por Ganancia en Tipo de Cambio



Utilidad Neta, Margen e Impacto en Tipo de Cambio

(Millones de S/)

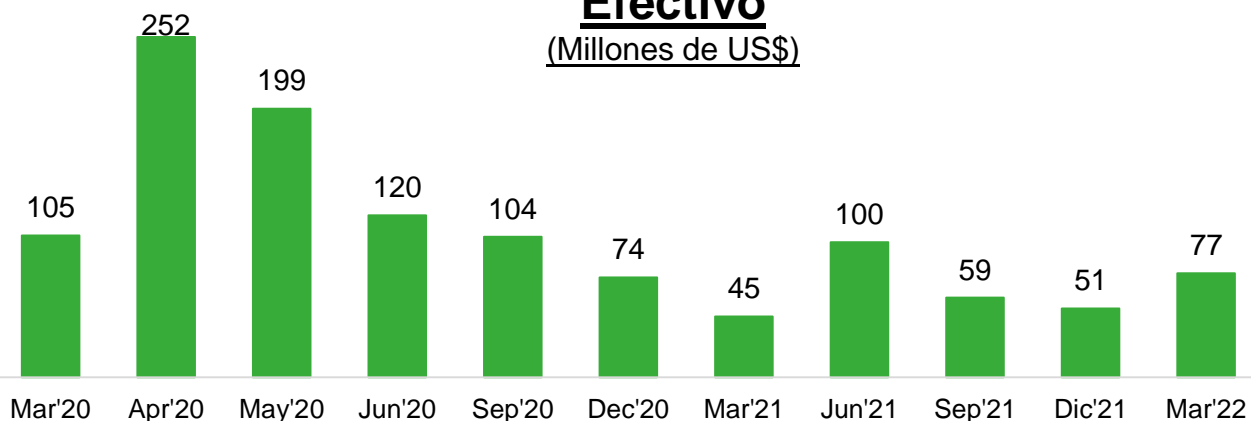


Ganancia por tipo de cambio a marzo 2022: S/ 96 millones

Deuda Financiera y Liquidez

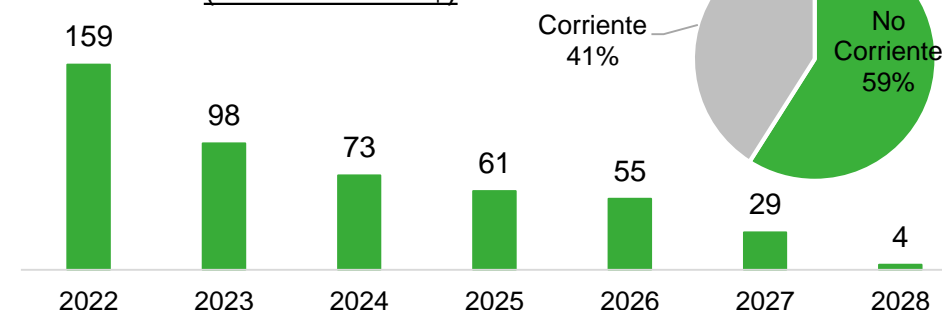


Efectivo
(Millones de US\$)

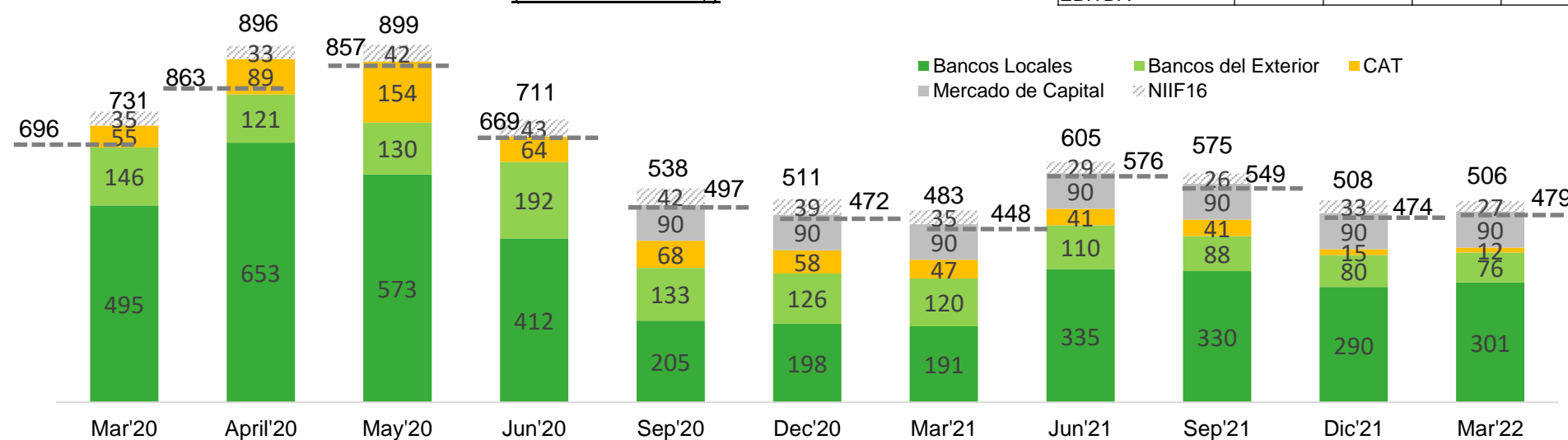


Vencimiento de la Deuda
(Millones de US\$)

Objetivo: 50% - 50%



Deuda
(Millones de US\$)



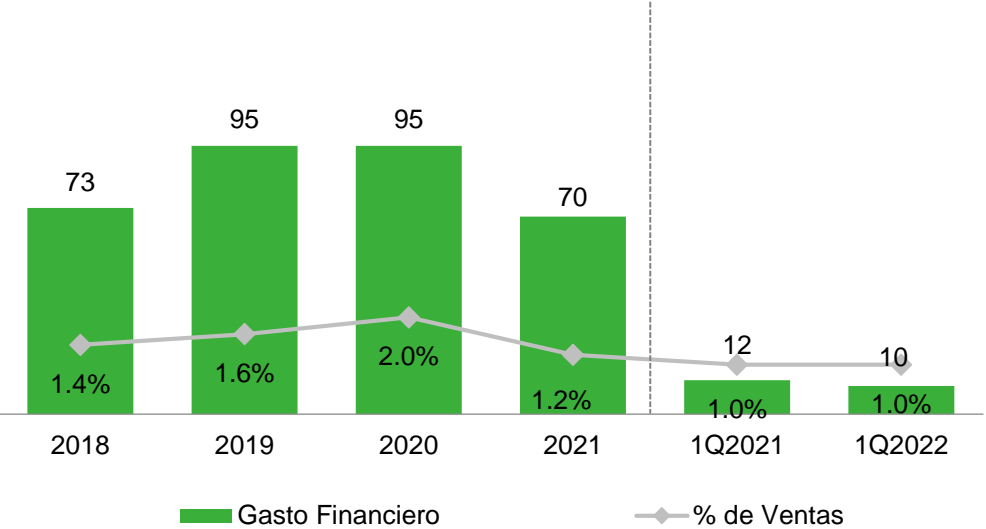
Ratios

	Mar-20	Jun-20	Set-20	Dic-20	Mar-21	Jun-21	Sep-21	Dec-21	Mar-22
Deuda Neta / EBITDA	3.35	4.05	3.19	2.64	2.53	2.35	2.21	1.81	1.90
Deuda Ajustada / EBITDA	2.5	3.22	3.07	2.37	1.92	1.71	1.69	1.81	1.60

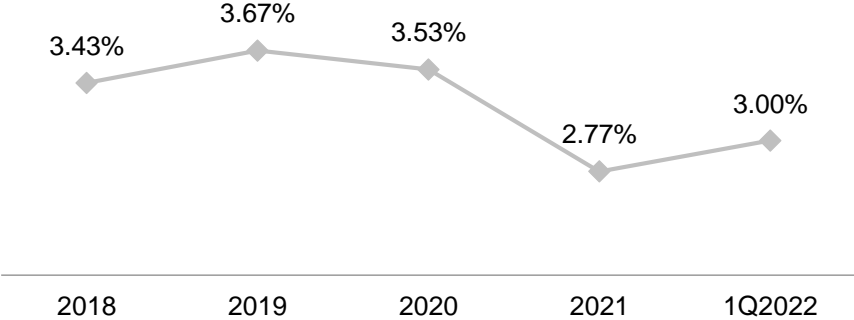
Gasto Financiero y Costo promedio de Deuda controlado



Gasto Financiero (Millones de S/)



Costo promedio de Deuda

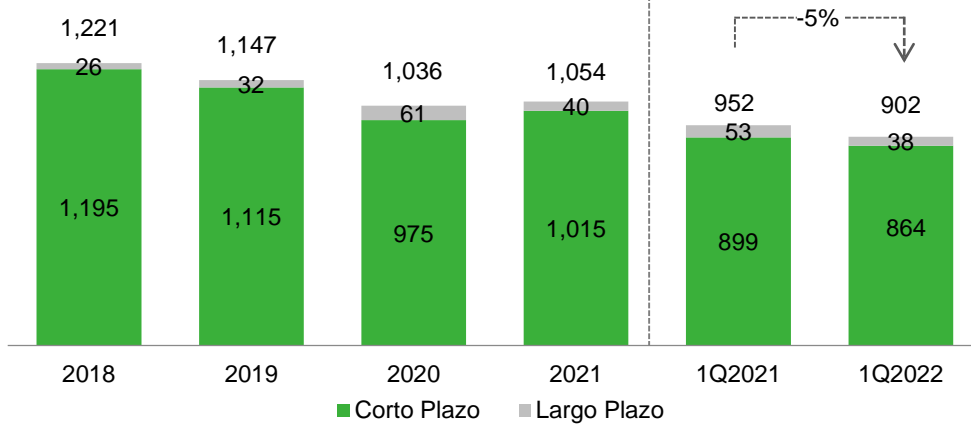


Activos y Capex



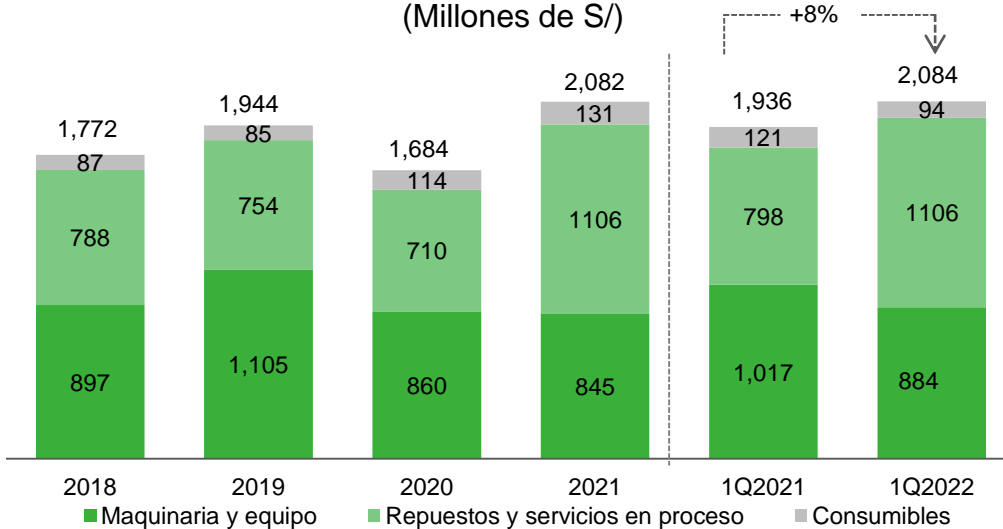
Cuentas por Cobrar

(Millones de S/)



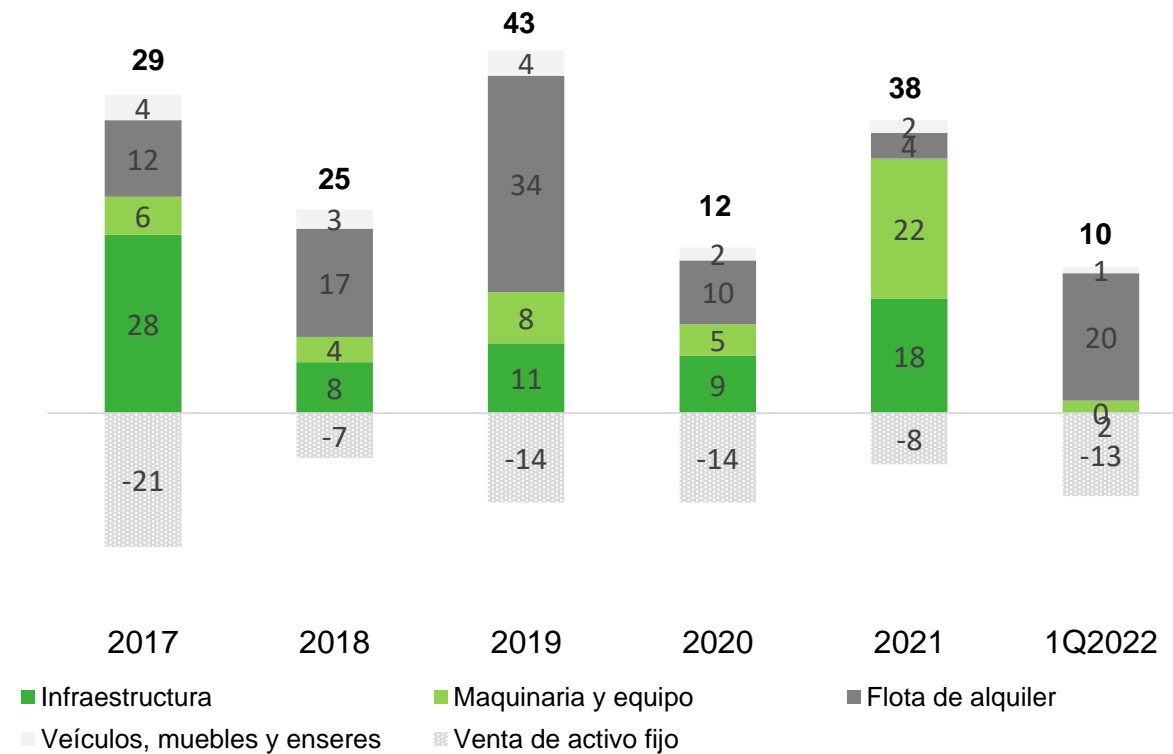
Inventarios

(Millones de S/)



Capex

(Millones de US\$)



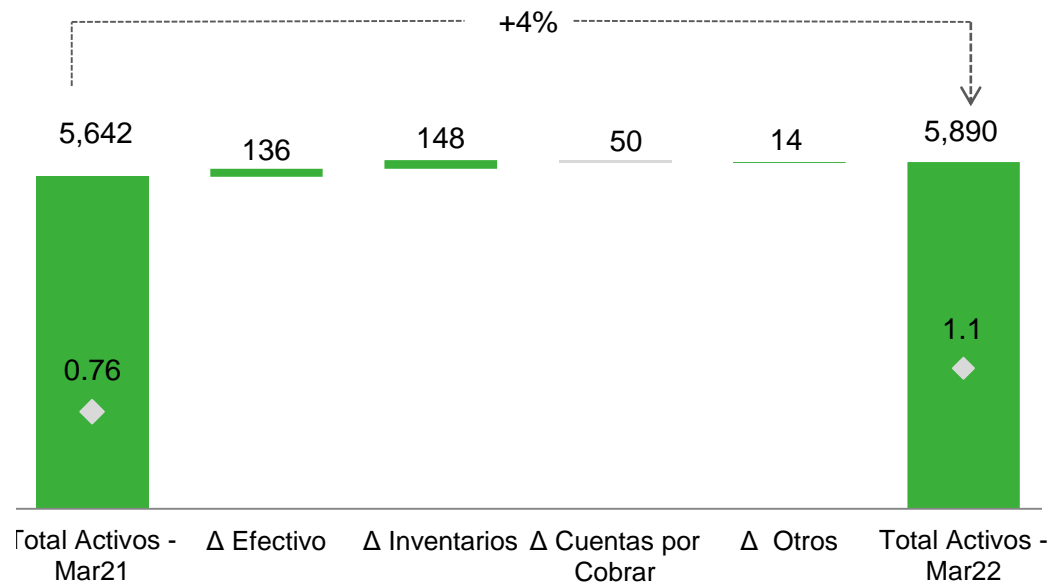
- La inversión en activos intangibles alcanzó US\$ **1.8 millones** de dólares a marzo 2022.

Important Investment in Assets



Total Activos

(Millones de S/)



0.76

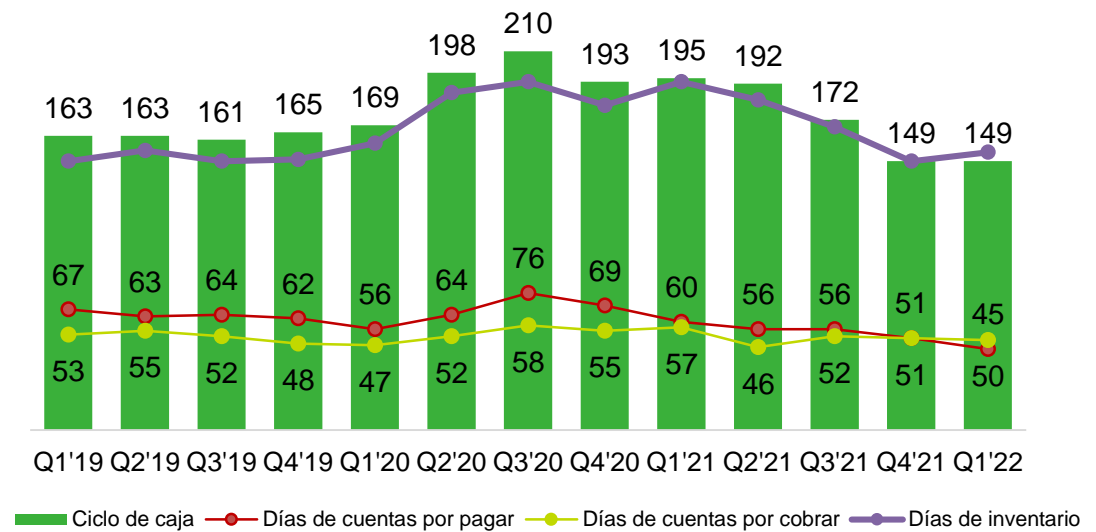
1.1

Variaciones positivas

Variaciones negativas

Ciclo de Caja

(Días)





Programa de Sostenibilidad

Programa de Sostenibilidad

Relaciones Positivas con todos los Stakeholders



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

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

- Equidad e Inclusión
- Derechos Humanos
- Cuidado de salud, seguridad y condiciones de trabajo
- Capacitación y desarrollo profesional
- Desarrollo personal y familia
- Evaluación de desempeño
- Clima Laboral

- 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.

- Reporte de Sostenibilidad
- Reporte de Progreso de Pacto Mundial
- Distintivo Empresa Socialmente Responsable

Comunidad

Accionistas

Clientes

Ferreycorp

Colaboradores

Gobierno y Sociedad

Proveedores

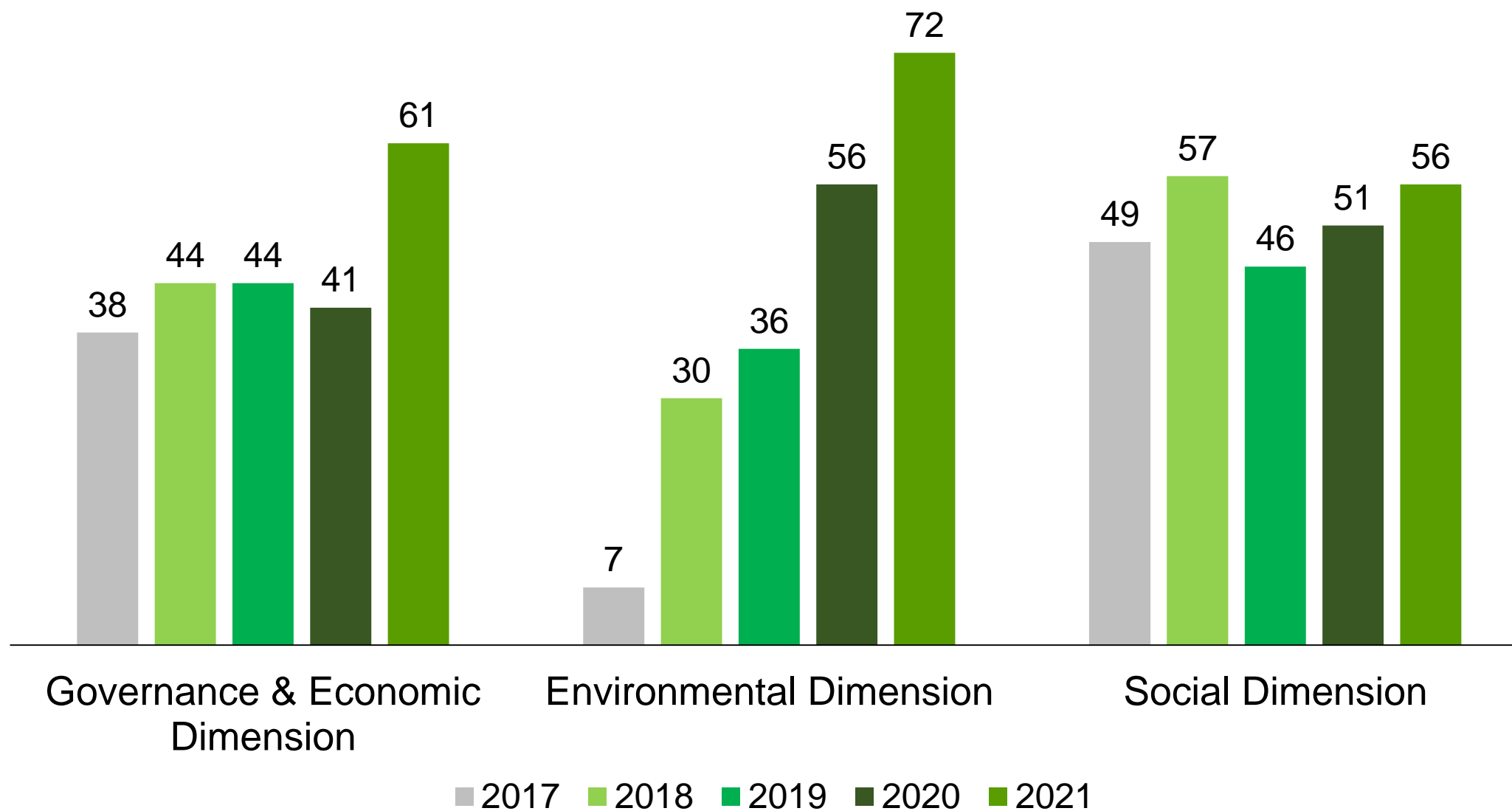
Medio Ambiente

- 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.
- Difusión de ABE entre proveedores
- Comité de Transportistas que comparten buenas prácticas

- 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

Dow Jones Sustainability Index

Resultados 2017-2021 por dimensión



+ferreycorp