

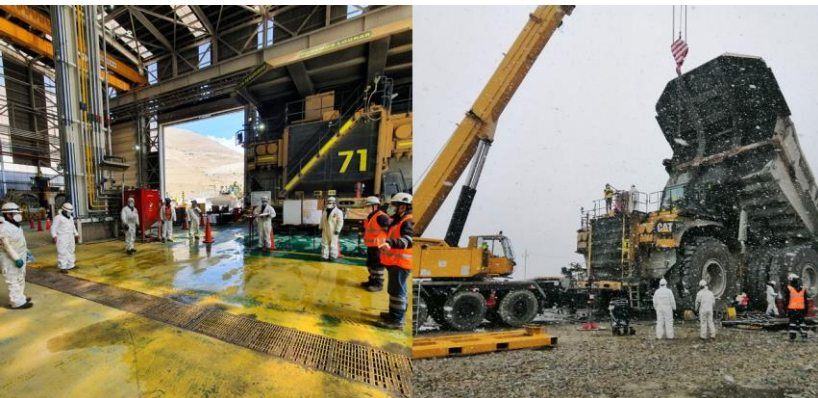
Presentación Corporativa

Ferreycorp

Setiembre 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, 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, comercio, telecomunicaciones, petróleo y transportes.
- Ferreycorp y sus subsidiarias cuentan con una fuerza laboral de 6,600 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.





Ferreycorp Estrategia y Capacidades

 **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 marca
- ❑ Recursos financieros
- ❑ Control & Supervisión

Rol de las empresas subsidiarias

Autonomía Operativa

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

Centro de Servicios Compartidos

Estandarización y Eficiencias

- ❑ Estandarización de procesos
- ❑ Sinergias y eficiencias.
- ❑ Procesos no centrales, back-office: legal, auditoria, recursos humanos, finanzas, tecnologías de información.
- ❑ Masa crítica para mejores condiciones de proveedores.

Estructura de la corporación



BVL: FERREYC1

Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en el Perú



Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica



Negocios complementarios en el Perú y el exterior



Estrategia de diversificación



YTD 2022
(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

2,288

305

423

% de Ventas Totales

76%

10%

14%

EBITDA

281

42

58

% de EBITDA Total

74%

11%

15%

Márgen EBITDA

12.3%

13.8%

13.7%

de
colaboradores

5,069

774

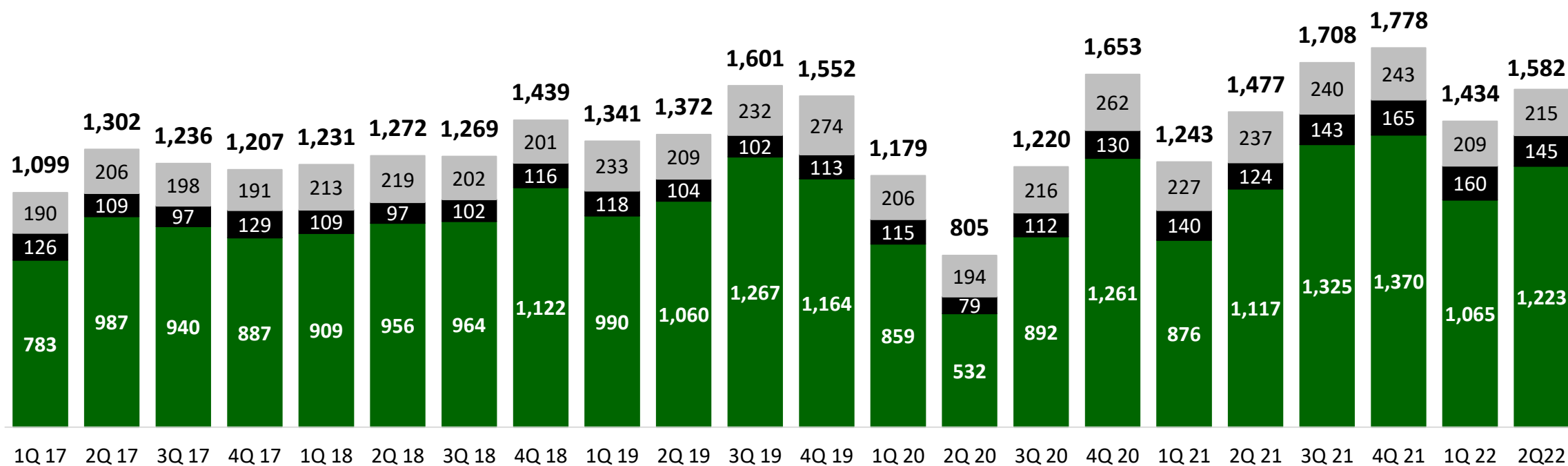
1,010

Ventas por Grupo de Subsidiarias



Ventas por Grupo de Subsidiarias

(En millones de S/)



■ Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en Perú

■ Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica

■ Negocios Complementarios en Perú y exterior

Estrategia Ferreycorp



PILARES DEL 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

Análítica, 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.

Capacidades Claves desarrolladas



Alianzas estratégicas a largo plazo y acceso a las mejores prácticas.

Cobertura de mercado

Capacidades logísticas y cadena de suministro

Excelencia en el mercado secundario con técnicos experimentados y datos acumulados

Solidez Financiera y Fuentes de Financiamiento

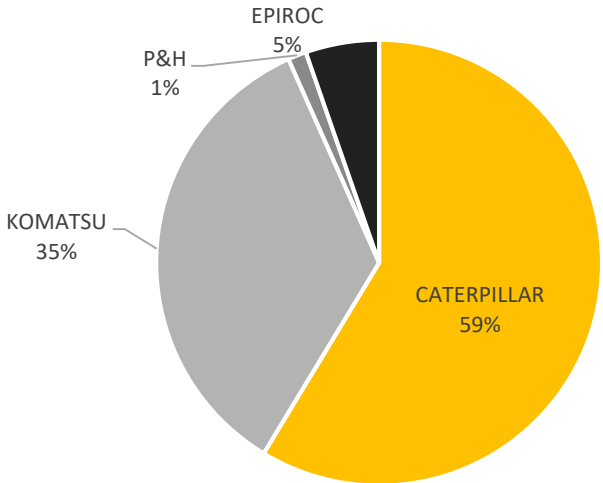
Innovación y Tecnología

Ética y cumplimiento, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad

Con un fuerte posicionamiento para aprovechar todas las oportunidades de mercado

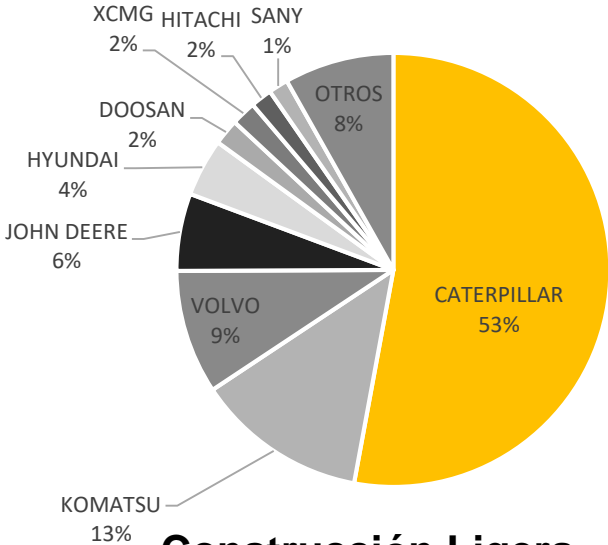


Minera a Tajo Abierto



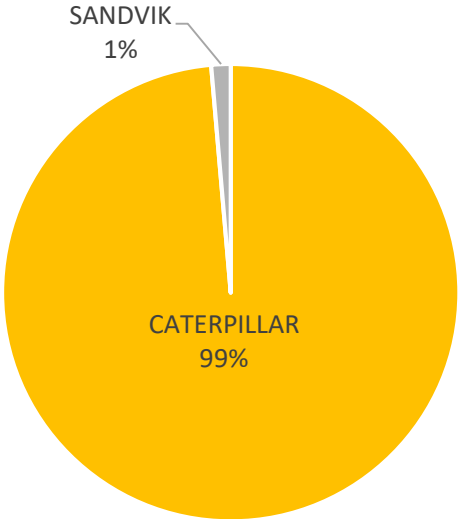
En unidades
Rolling 12 meses Jun 2022

Construcción Pesada



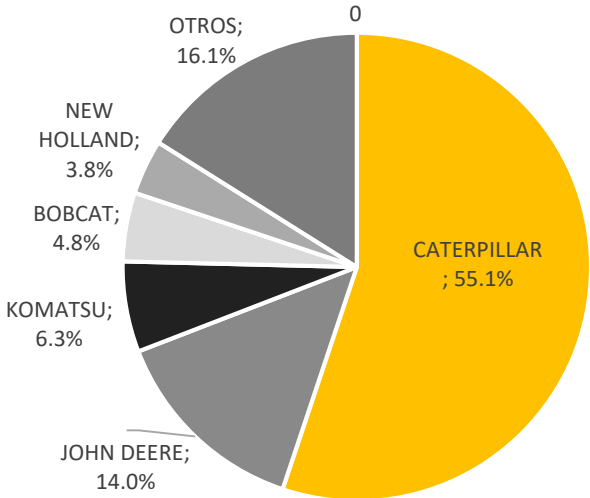
US\$ FOB
Rolling 12 meses Jun 2022

Minería Subterránea



US\$ FOB
Rolling 12 meses Jun 2022

Construcción Ligera

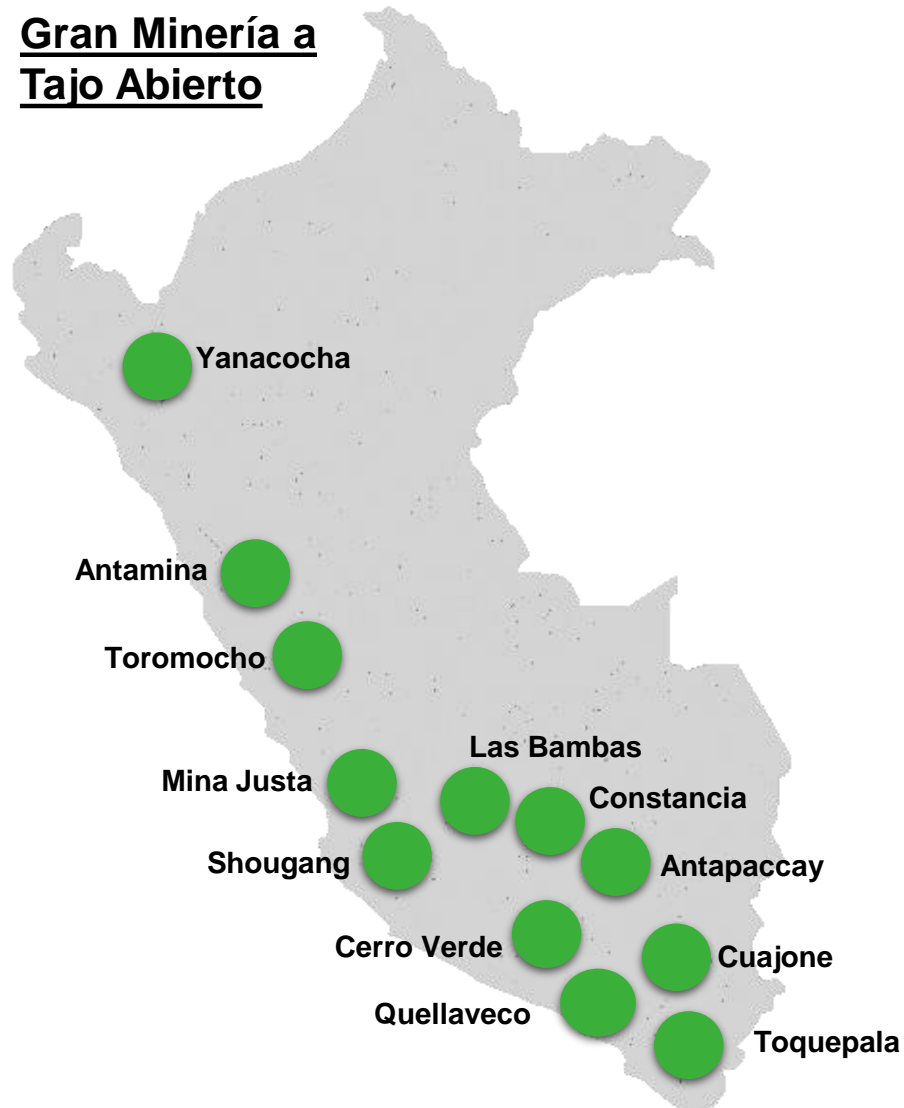


US\$ FOB
Rolling 12 meses Jun 2022

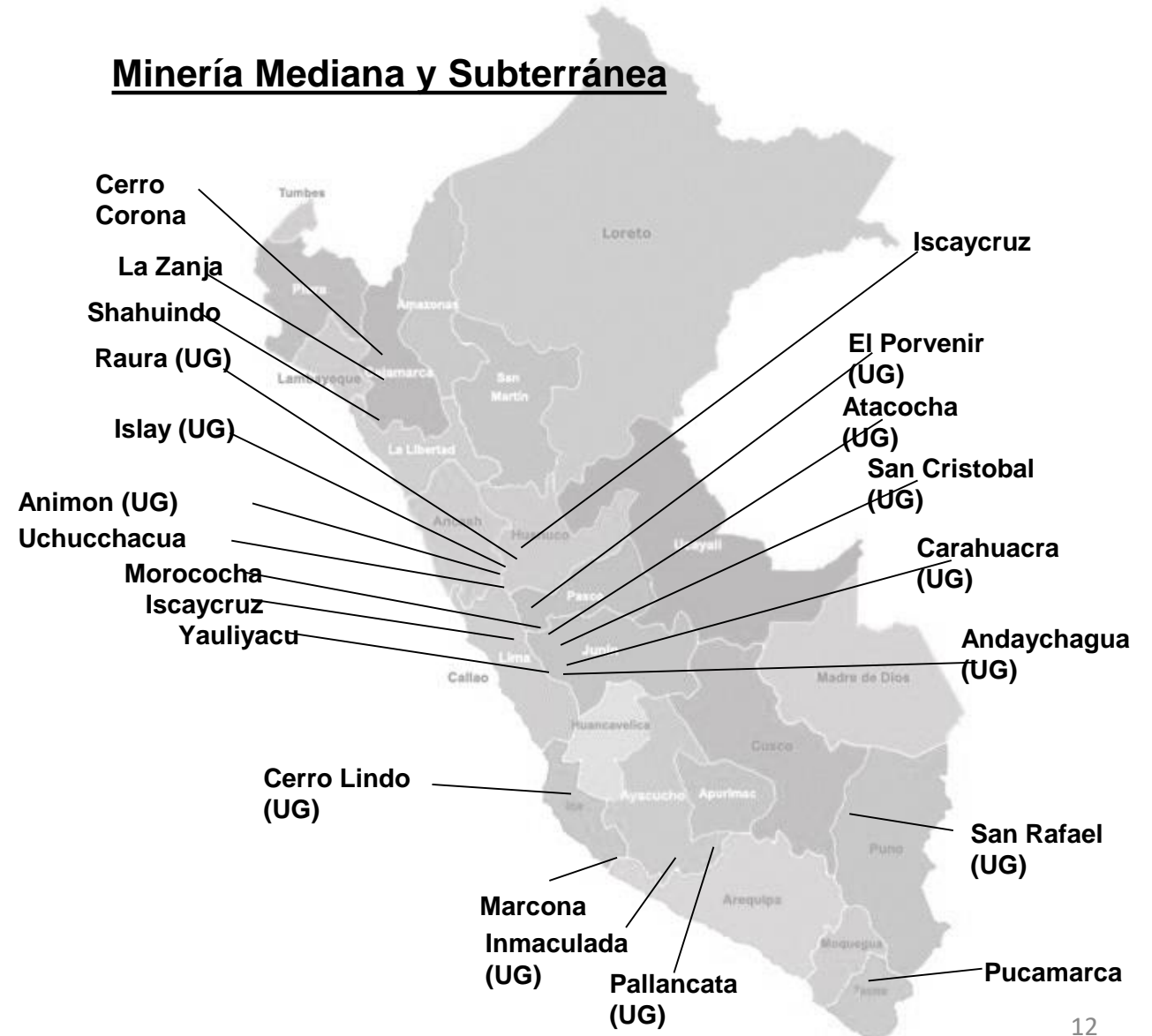
Respaldo de actuales Clientes mineros: *50% de ventas*



Gran Minería a Tajo Abierto



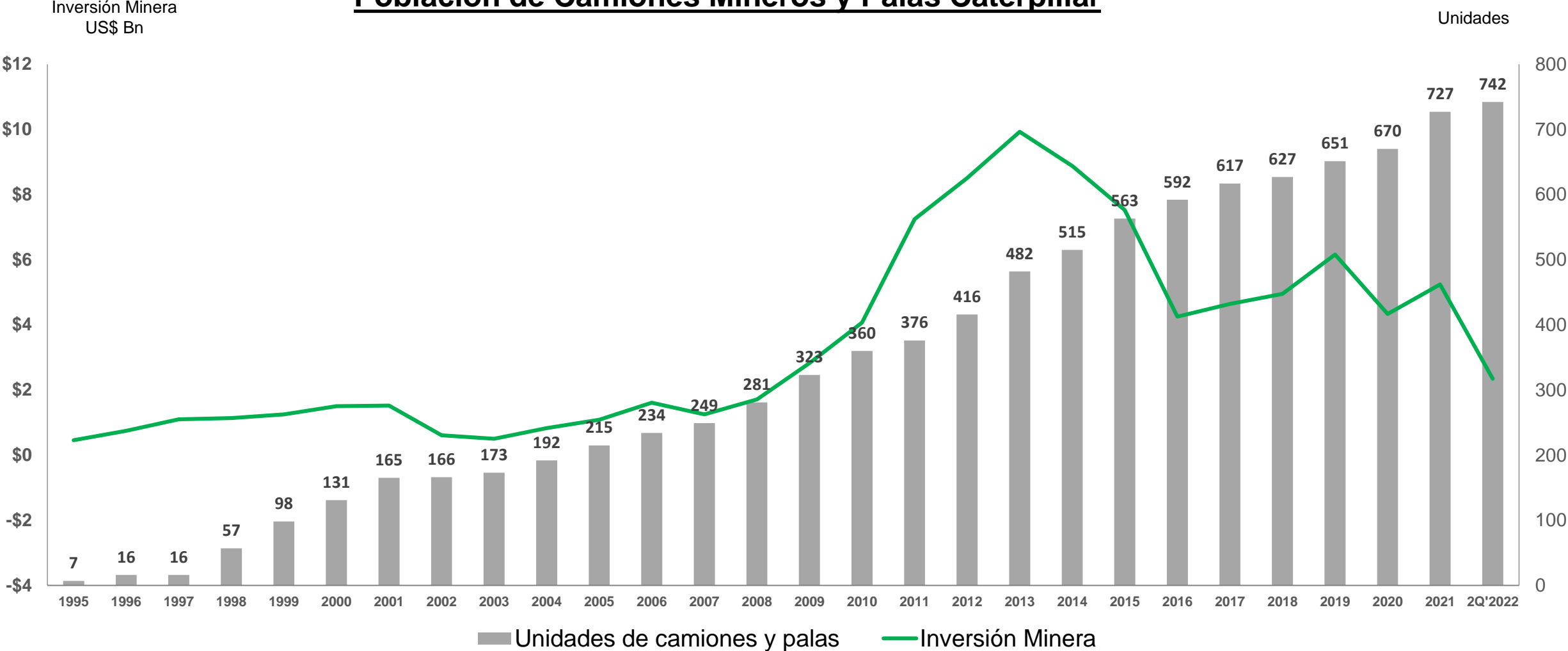
Minería Mediana y Subterránea



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



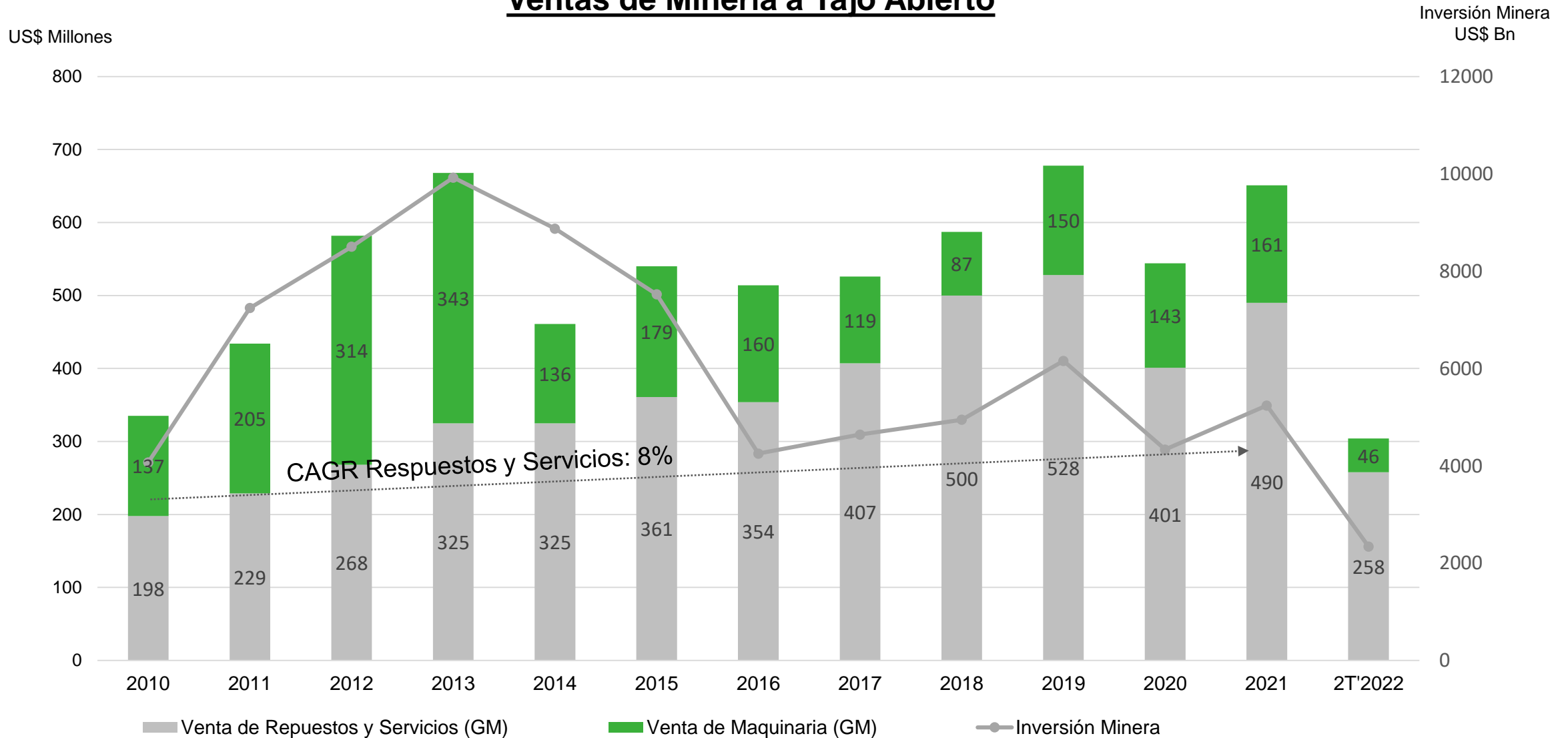
Población de Camiones Mineros y Palas Caterpillar



Venta de Maquinaria Minera, Repuestos y Servicios



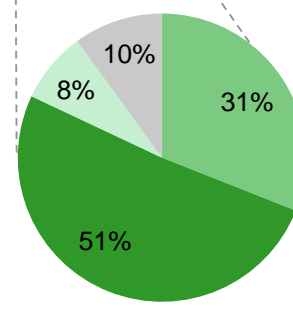
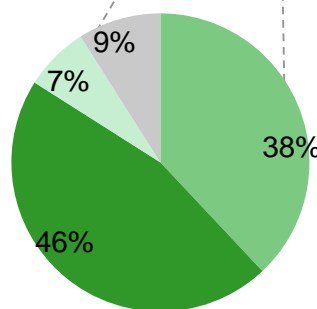
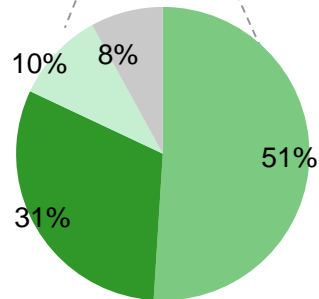
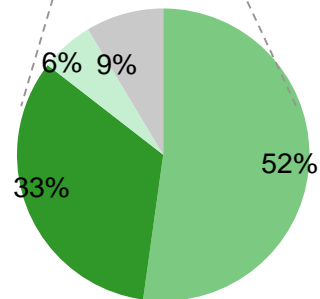
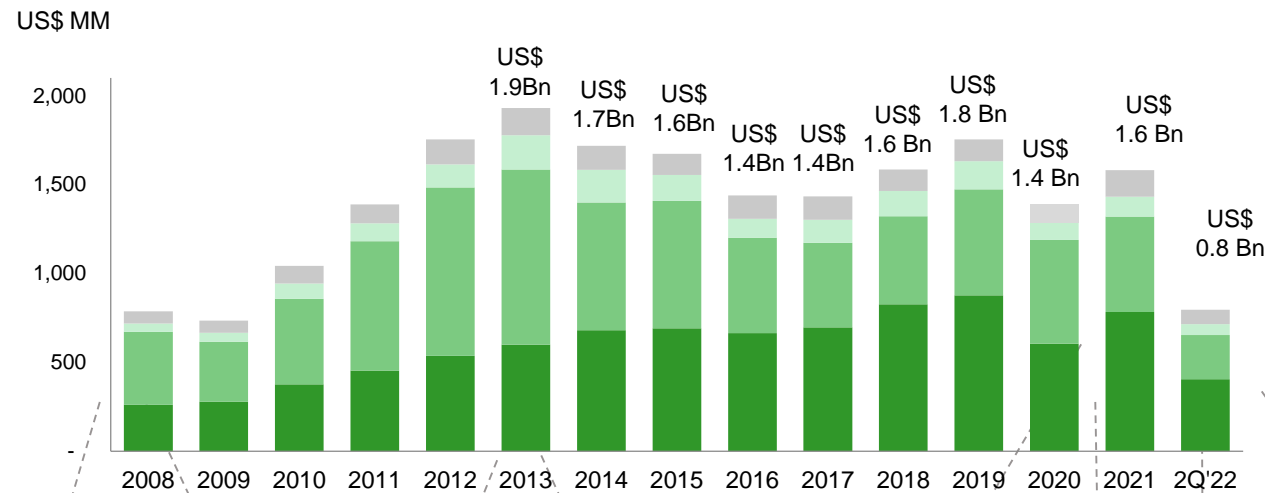
Ventas de Minería a Tajo Abierto



Modelo de Negocio Resiliente



Ventas por Líneas de Negocio



- Maquinaria
- Repuestos y Servicios
- Alquileres y Usados
- Otros

- Repuestos y servicios dan sostenibilidad al negocio.
- Diversificación estratégica a través de líneas de negocio, presencia en diferentes sectores económicos, diferentes países, diversas marcas representadas y portafolio de productos diversificado relacionados a bienes de capital.

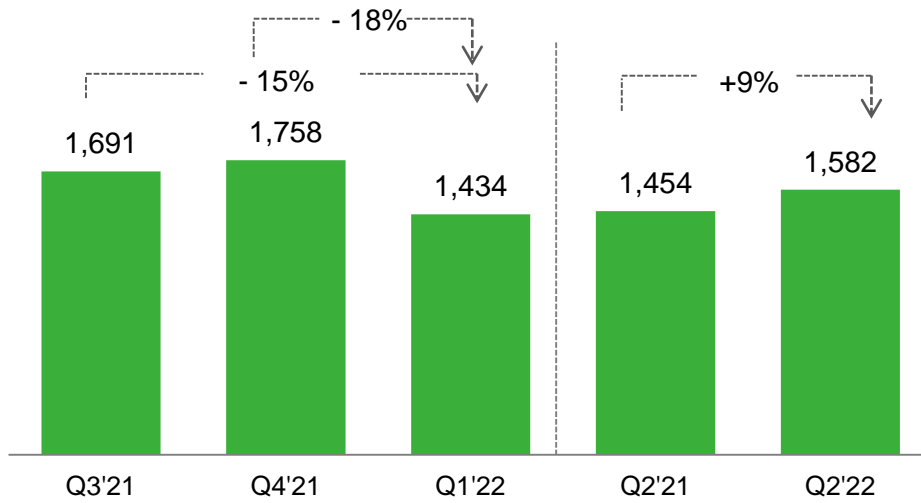
(*) Otros incluye: negocios logísticos, lubricantes y consumibles.

Sólidos Resultados Financieros

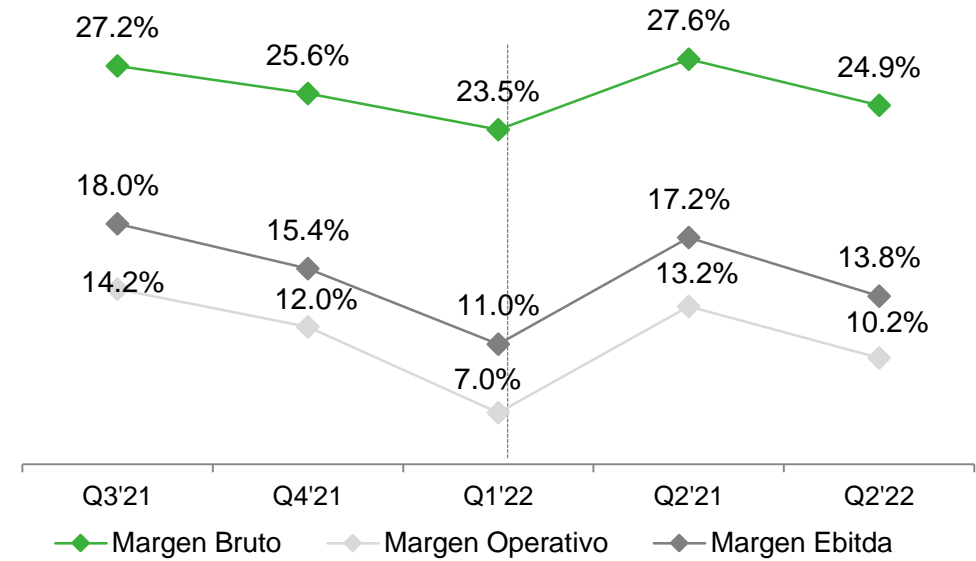
Millones de soles (S/ mm)



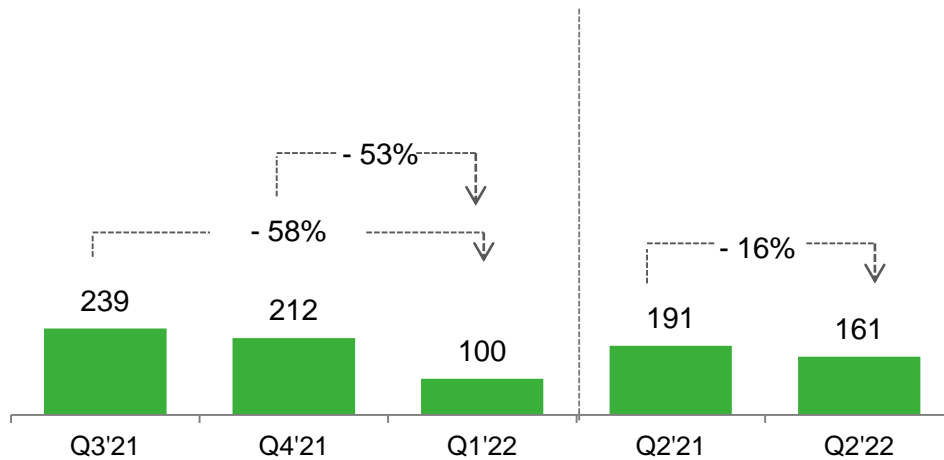
Ventas



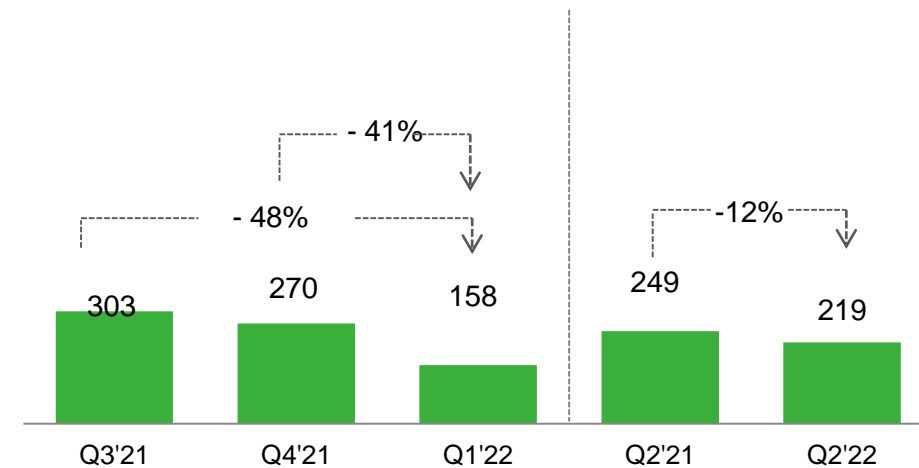
Márgenes



Utilidad Operativa



EBITDA

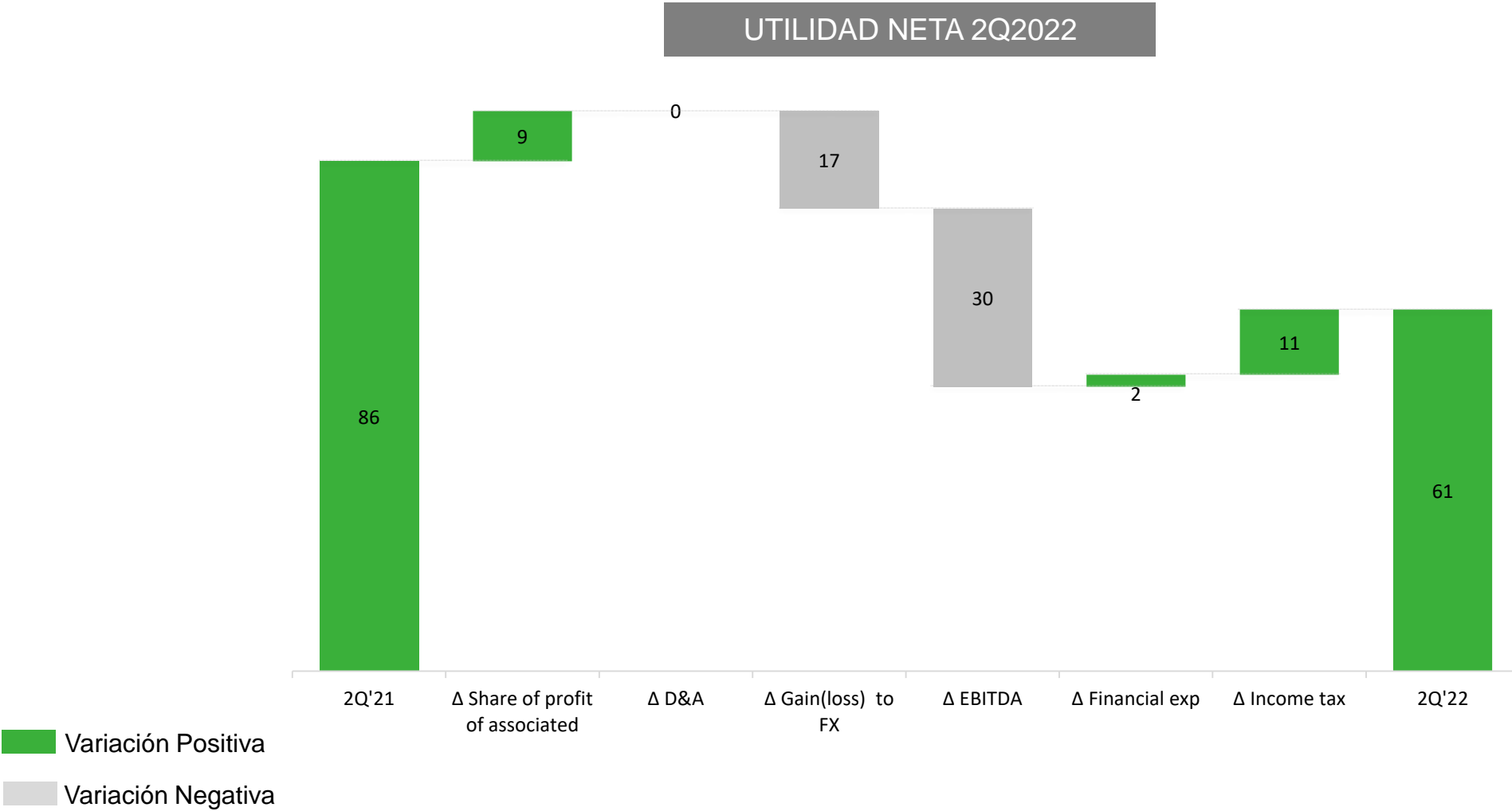


Utilidad Neta

Millones de Soles (S/ mm)



UTILIDAD NETA 2Q2022

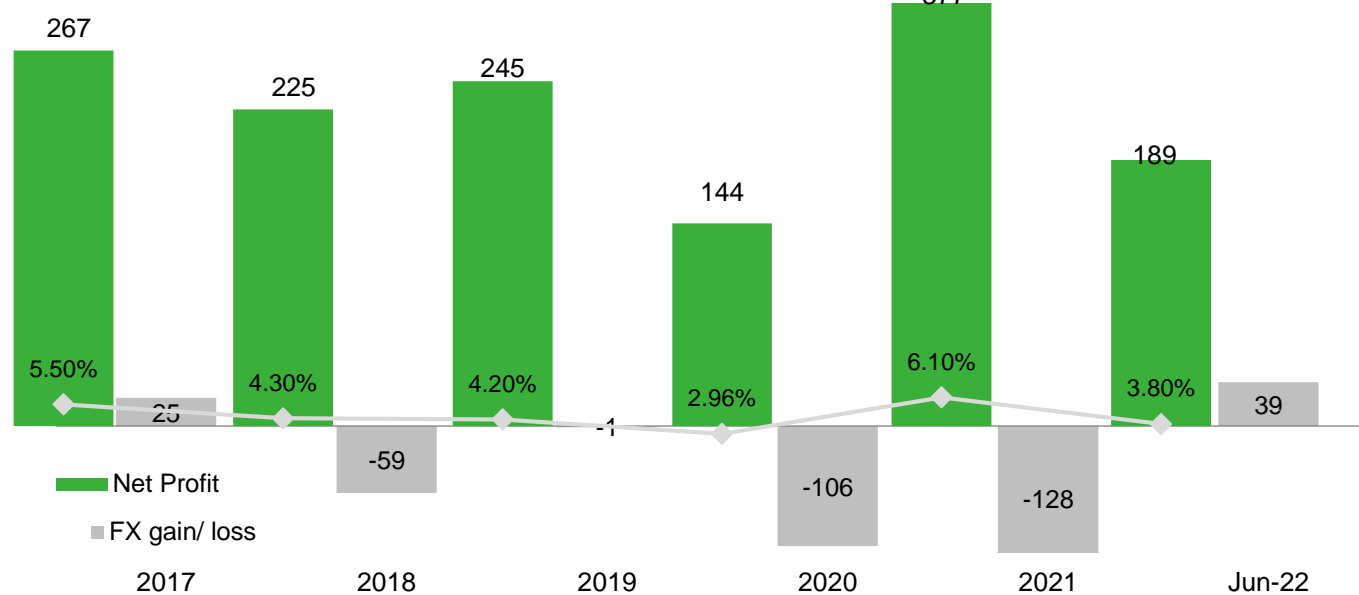


Utilidad Neta impactada por Ganancia en Tipo de Cambio



Utilidad Neta, Margen e Impacto en Tipo de Cambio

(En millones de S/)



Ganancia por tipo de cambio a Junio 2022: S/ 39 millones

Tendencias de Liquidez y Capital de Trabajo



Objetivo: 50% - 50%

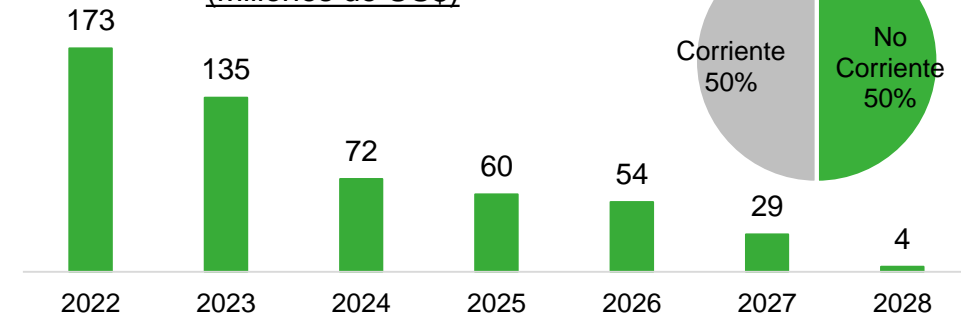
Efectivo

(Millones de US\$)



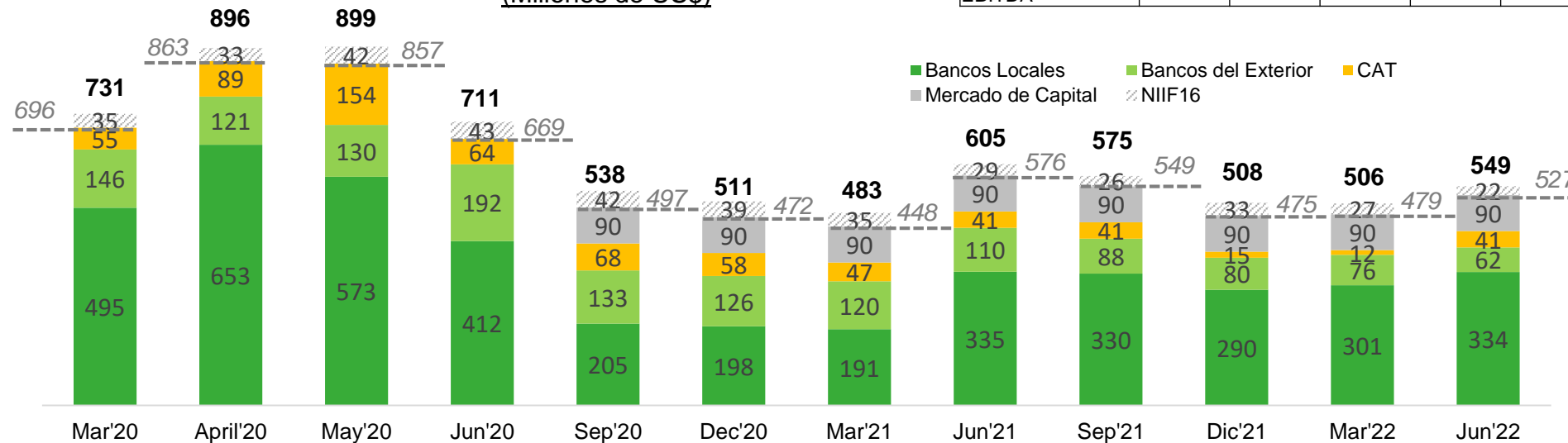
Vencimiento de la Deuda

(Millones de US\$)



Deuda

(Millones de US\$)



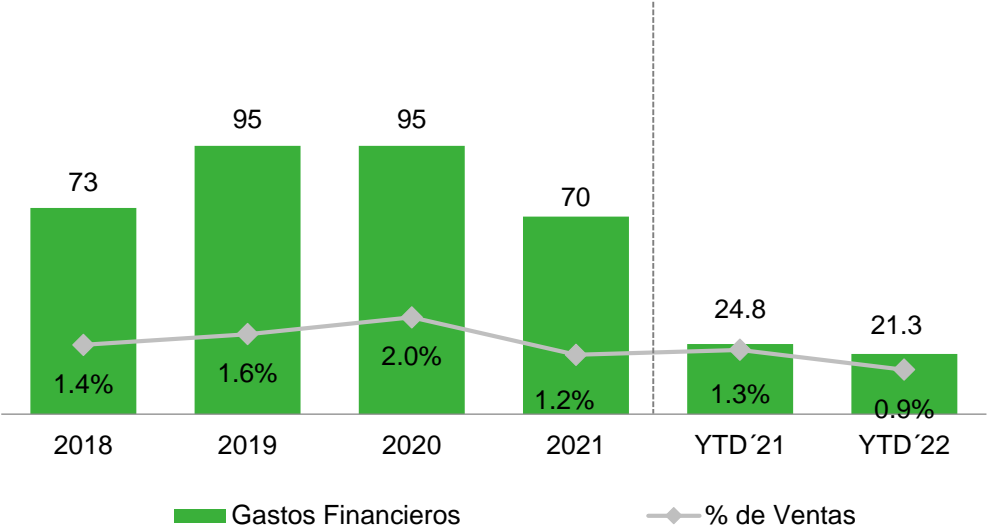
Ratios

	Mar-20	Jun-20	Set-20	Dic-20	Mar-21	Jun-21	Sep-21	Dec-21	Mar-22	Jun-22
Deuda Neta / EBITDA	3.35	4.05	3.19	2.64	2.48	2.31	2.15	1.78	1.60	1.99
Deuda Ajustada / EBITDA	2.5	3.22	3.07	2.37	1.88	1.68	1.65	1.77	1.53	1.48

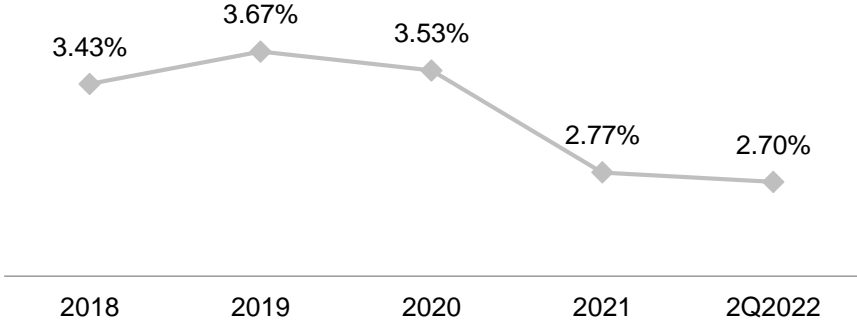
Gasto Financiero y Costo promedio de Deuda controlado



Gastos Financieros
(Millones de S/)



Costo Promedio de Deuda

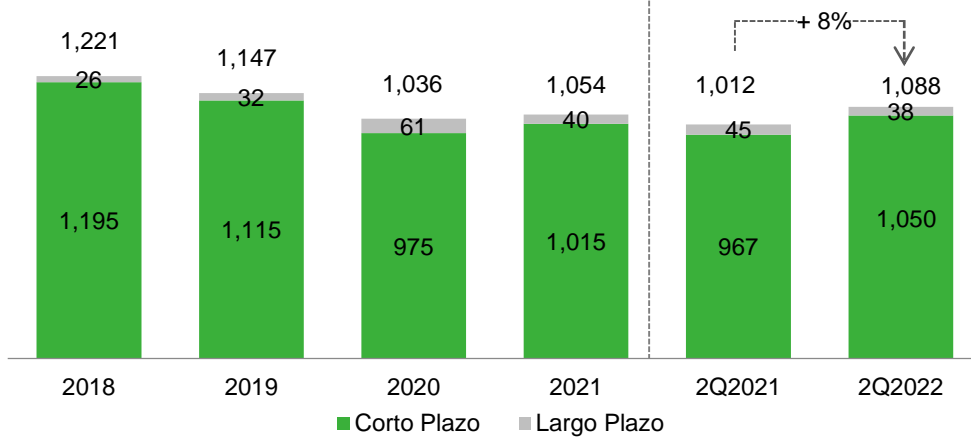


Control de los principales Activos y CAPEX



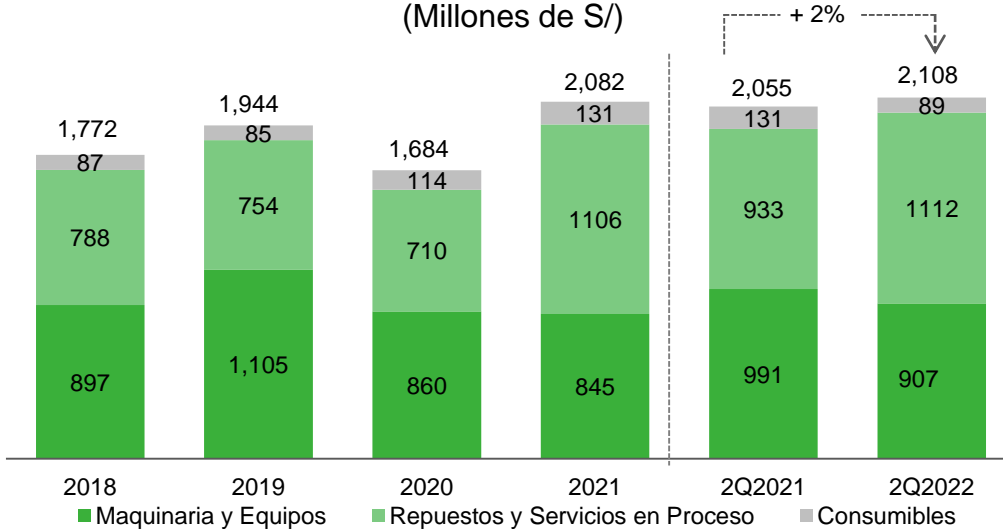
Cuentas por Cobrar

(Millones de S/)



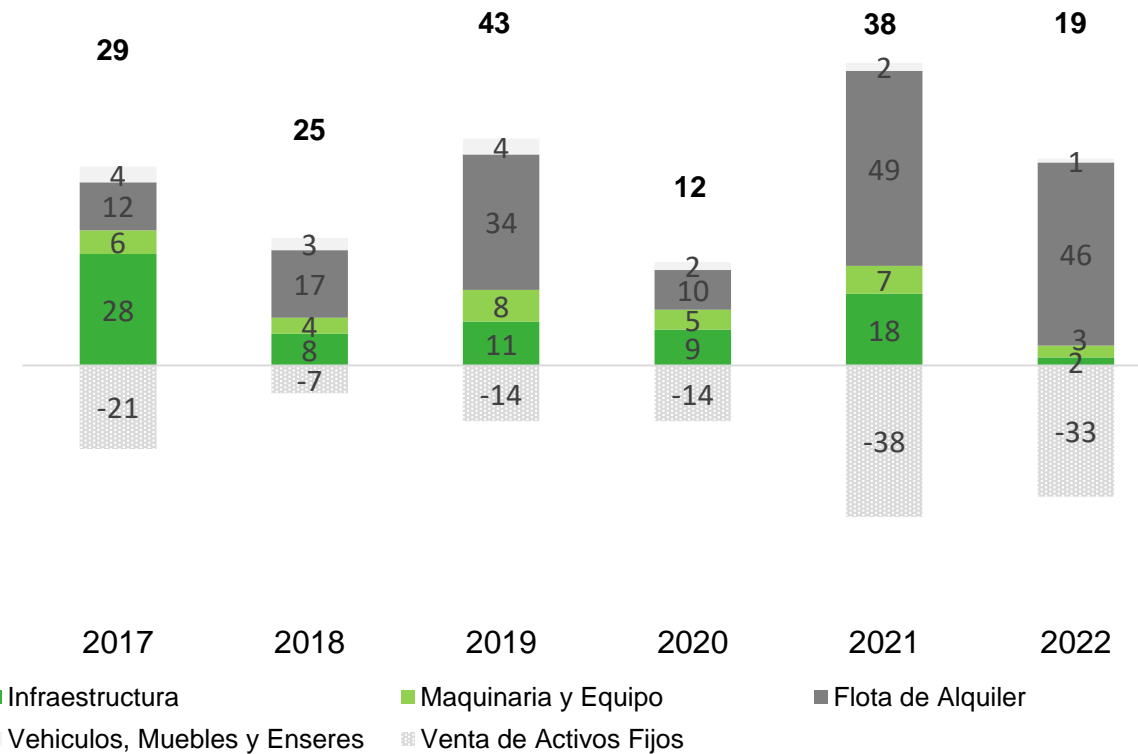
Inventarios

(Millones de S/)



Capex

(Millones de US\$)



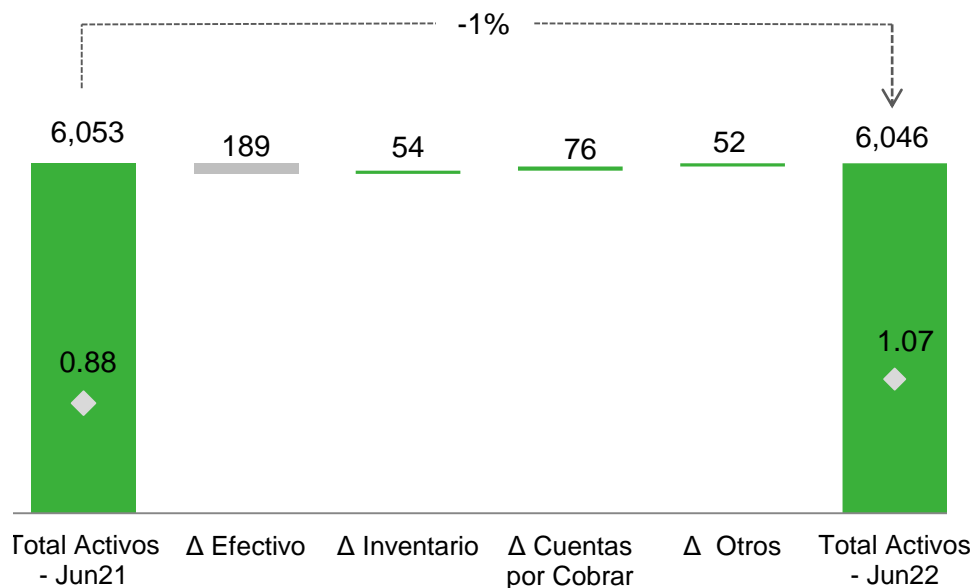
- La inversion en activos intangibles ascendió a US\$ 0.26 millones a junio 2022

Importantes inversiones en activos



Total Activos

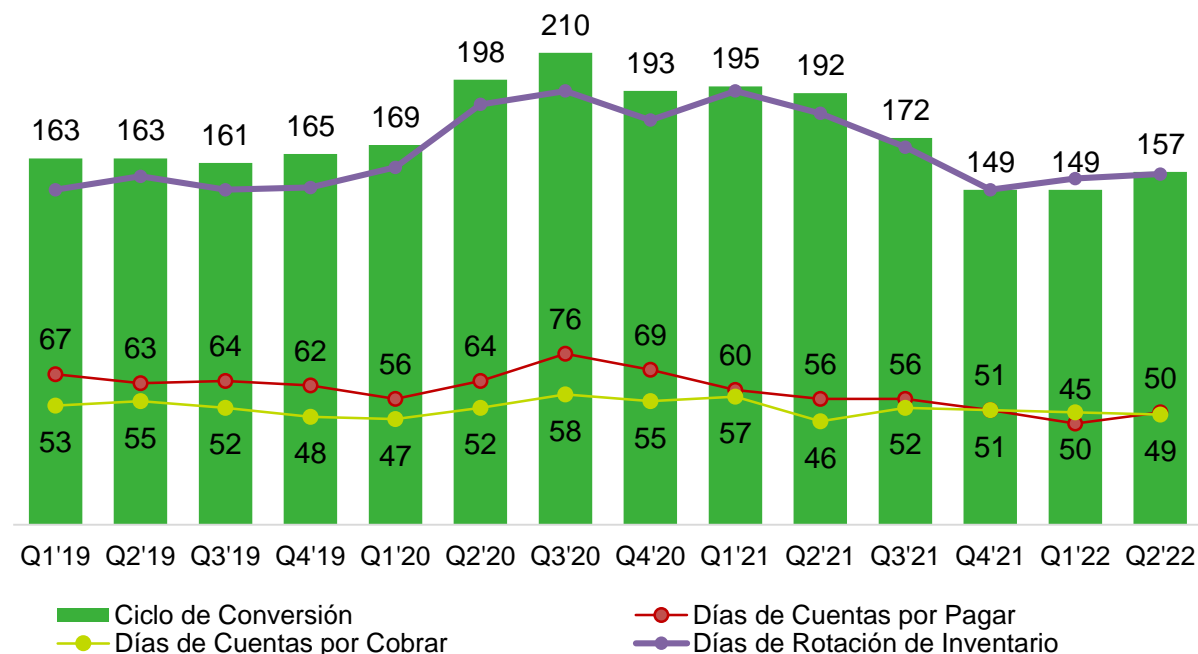
(Millones de S/)



■ Variaciones Positivas
■ Variaciones Negativas

Ciclo de Conversión de Efectivo

(Días)



■ Ciclo de Conversión
● Días de Cuentas por Pagar
● Días de Cuentas por Cobrar
● Días de Rotación de Inventario



Programa de Sostenibilidad

Ferreycorp

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

- Salud, seguridad y condiciones de trabajo
- Formación y desarrollo profesional
- Valor y respeto por la diversidad
- Programa de inclusión laboral
- Crecimiento personal y familiar

- 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

Cientes

Ferreycorp

Colaboradores

Gobierno y Sociedad

Proveedores

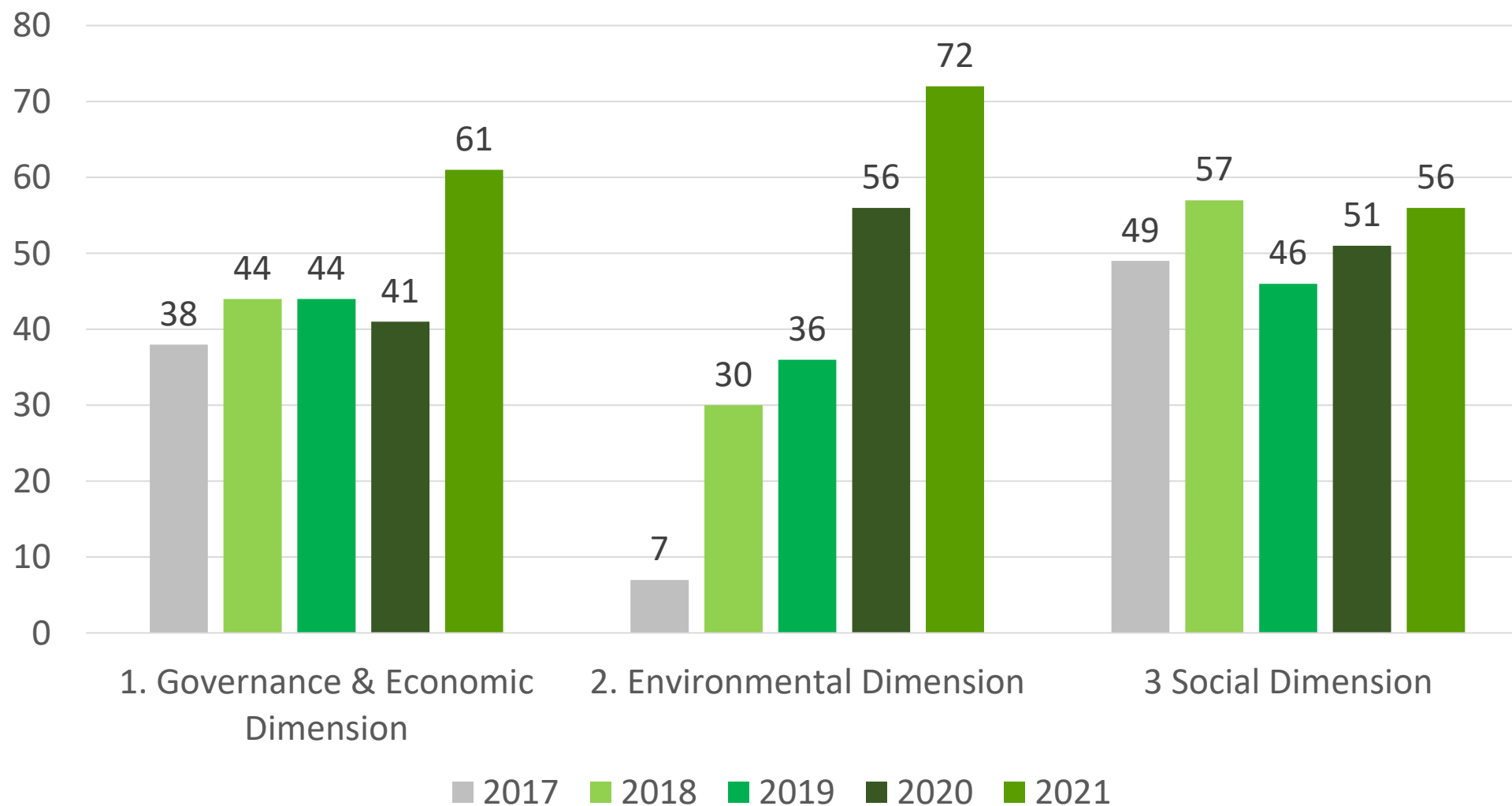
Medio Ambiente

- 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