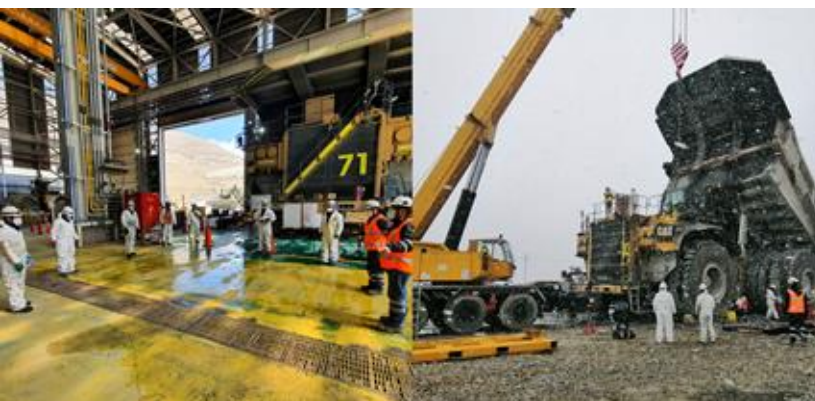


Presentación Corporativa Ferreycorp

Noviembre 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, 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



Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica



Guatemala, Belice



El Salvador



Nicaragua



El Salvador, Honduras

Negocios complementarios en el Perú y el exterior



Chile, Colombia, Ecuador, Perú



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

1,330

171

190

% de Ventas Totales

79%

10%

11%

EBITDA

249

19

0.2

% de EBITDA Total

92.8%

7.1%

0.1%

Margen EBITDA

18.7%

11.1%

11.4%

de
colaboradores

5,123

759

1,037

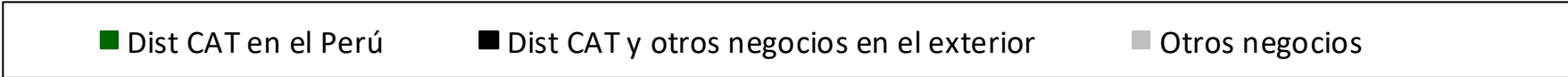
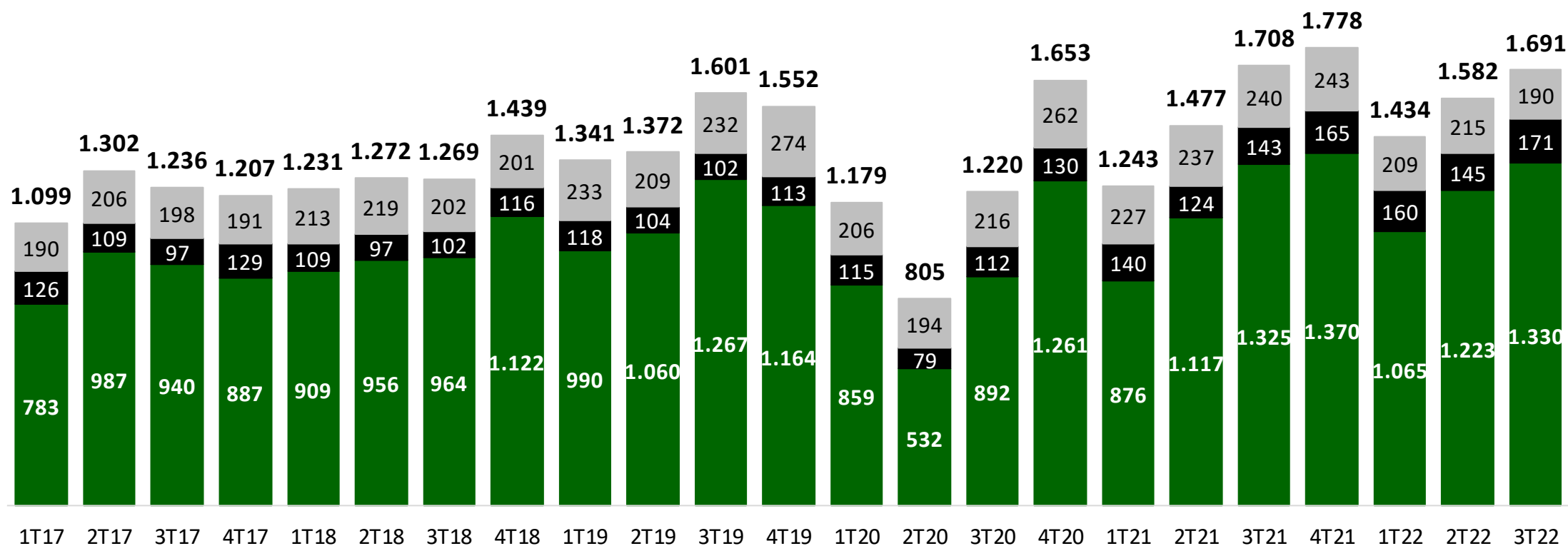
El tercer grupo de empresas ha aumentado su participación en el total de las ventas: 2013 (10%), 2014 (11%), 2015 (12%), 2017, 2018 and 2019 (16%), 2020 (21%), 2021 (23%) – como resultado de una estrategia de diversificación a través de negocios complementarios.

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

Capacidades clave que generan valor



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

Fortaleza financiera

Innovación y tecnología

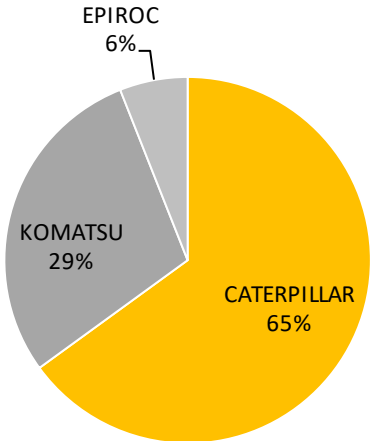
Ética y cumplimiento, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad

Caterpillar

Participación de Mercado en Perú

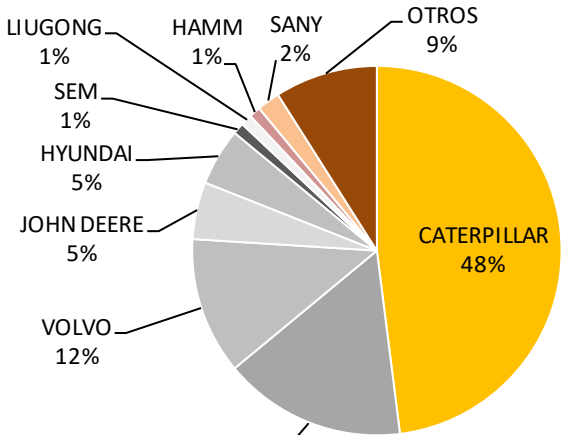


Minería a Tajo Abierto



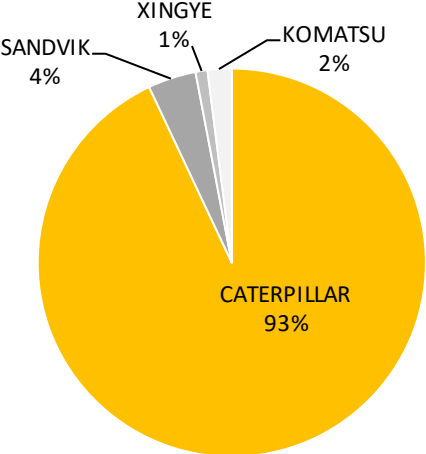
En unidades
Rolling 12 meses, Set. 2022

Construcción Pesada



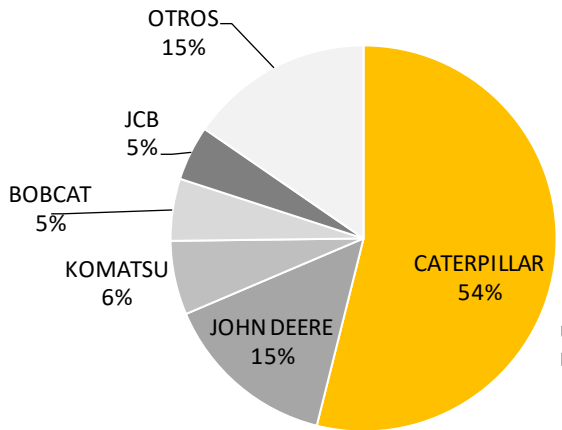
US\$ FOB
Rolling 12 meses, Set 2022

Minería Subterránea



US\$ FOB
Rolling 12 meses, Set 2022

Construcción Ligera



US\$ FOB
Rolling 12 meses, Set 2022

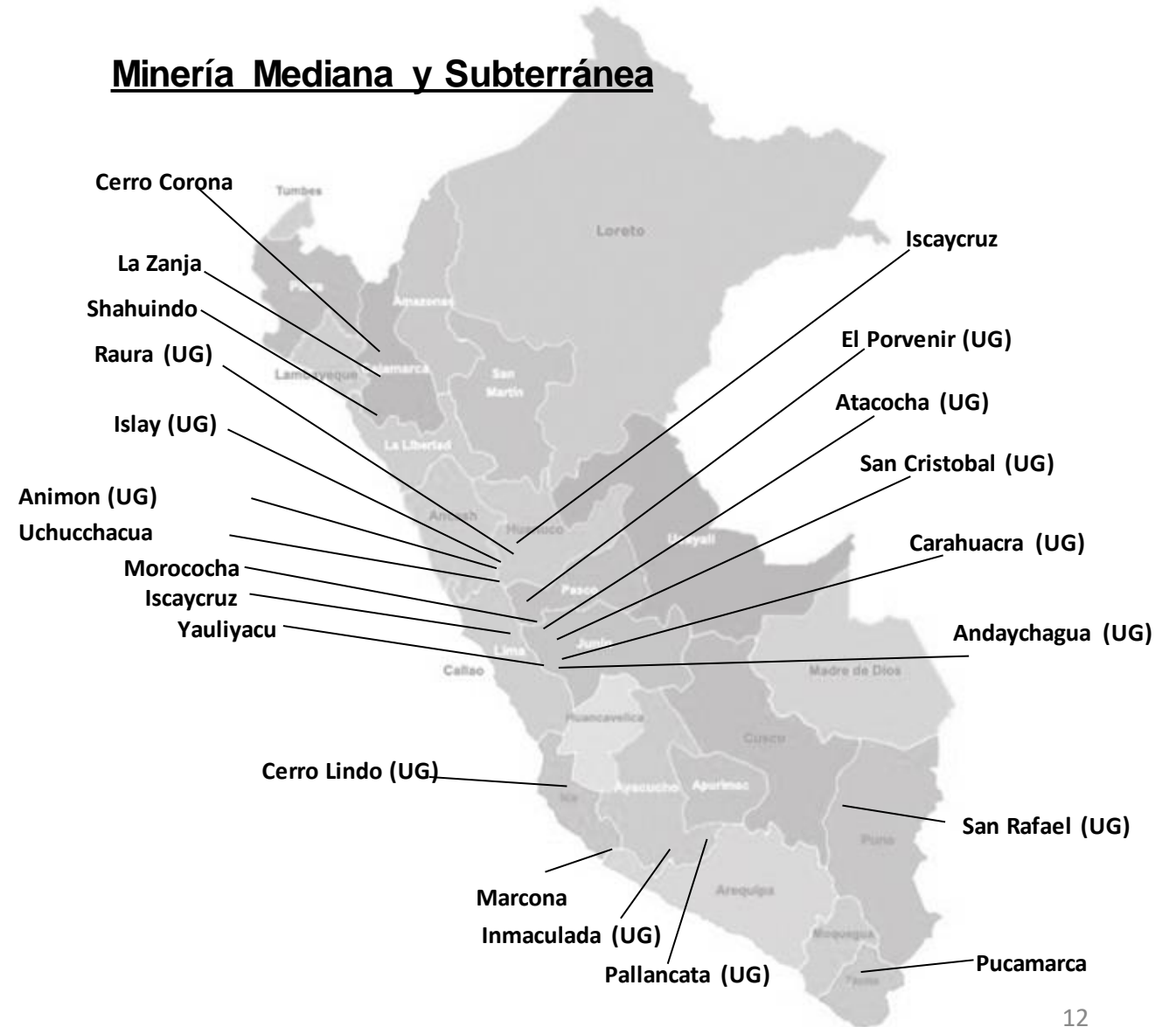
Respaldo de actuales Clientes mineros: *50% de ventas*



Gran Minería a Tajo Abierto



Minería Mediana y Subterránea



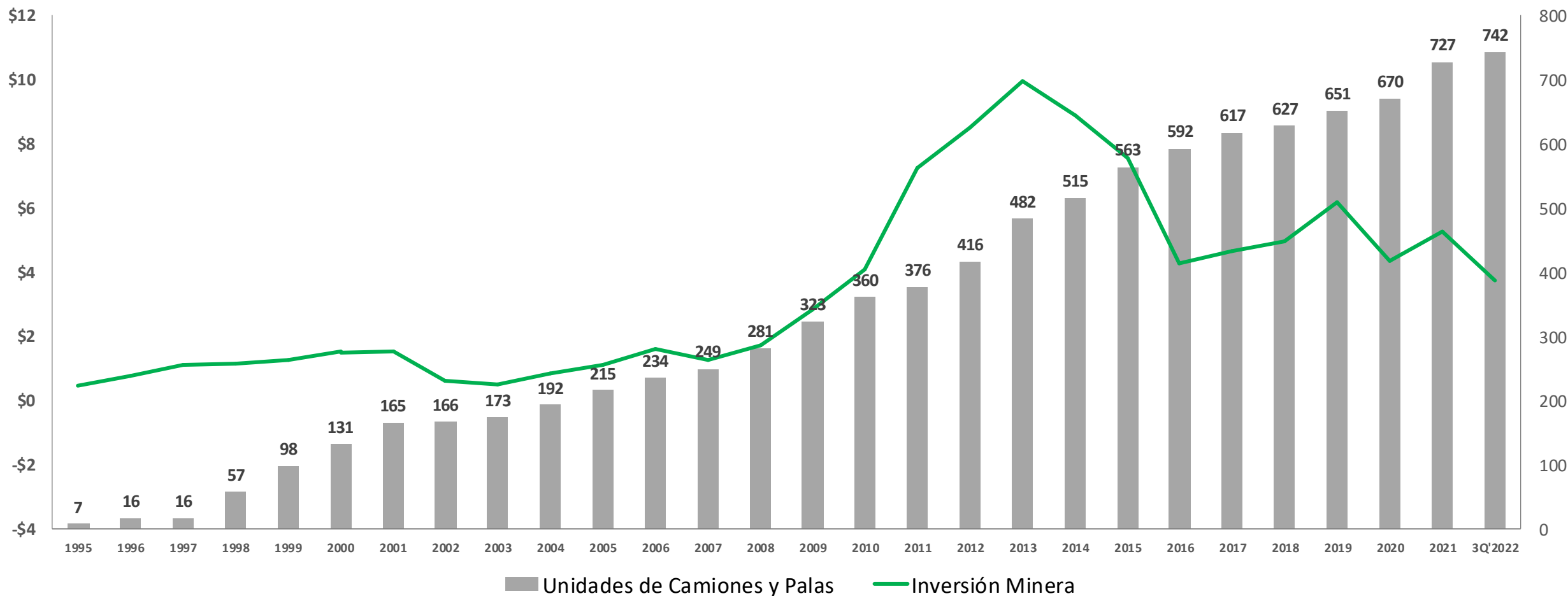
Aumento de la población de palas y camiones mineros Caterpillar a lo largo de los años



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

Inversión Minera
US\$ Bn

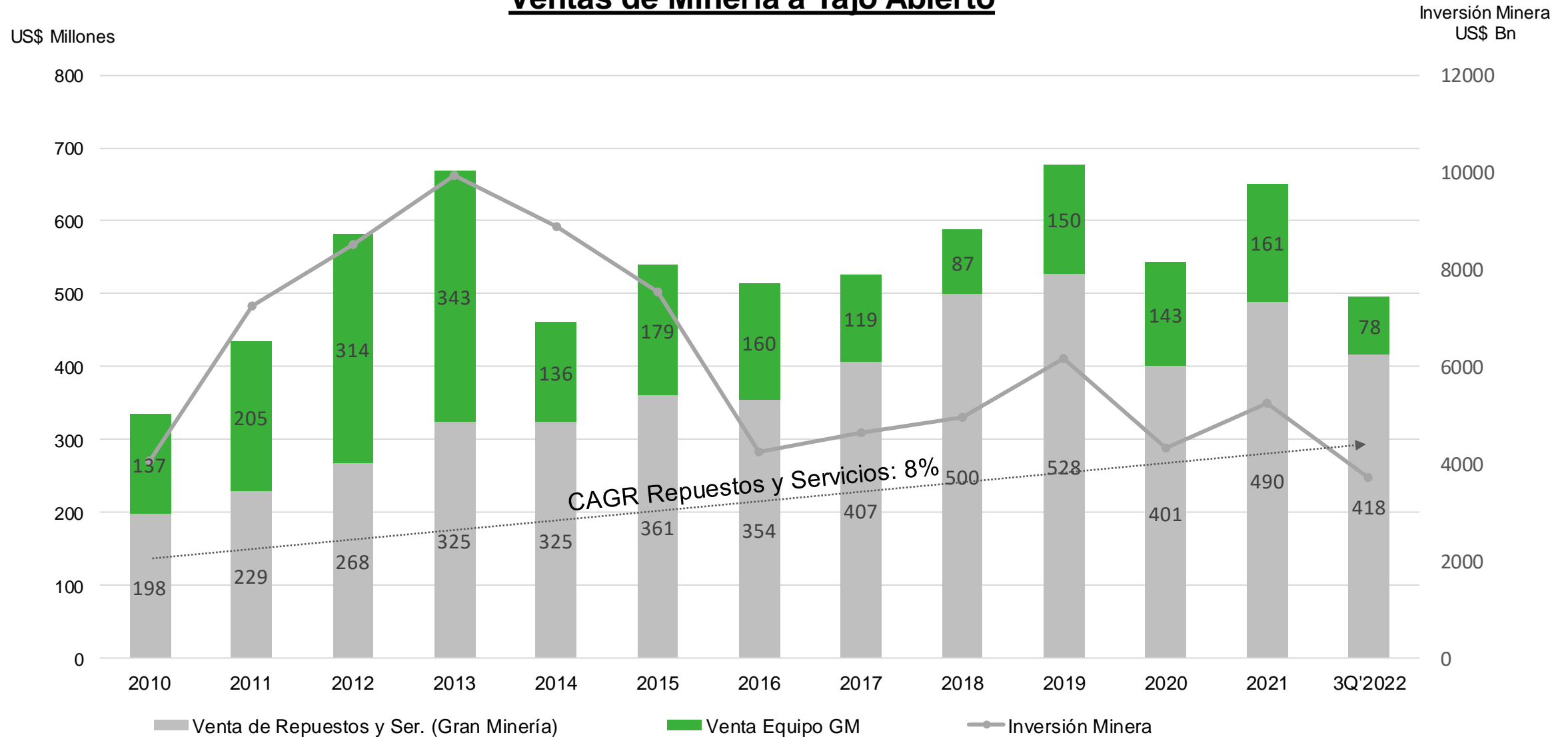
Unidades



Venta de Maquinaria Minera, Repuestos y Servicios



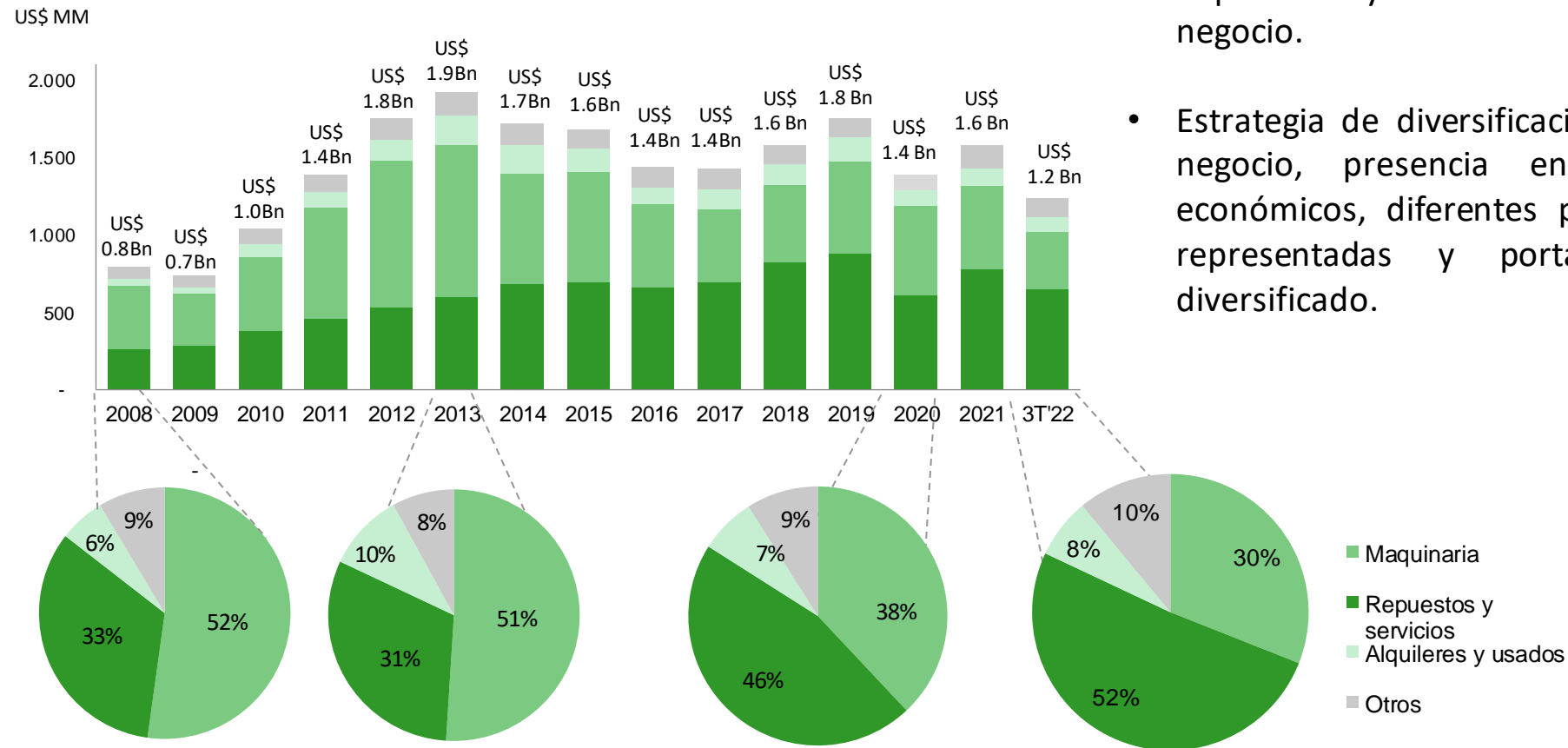
Ventas de Minería a Tajo Abierto



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.

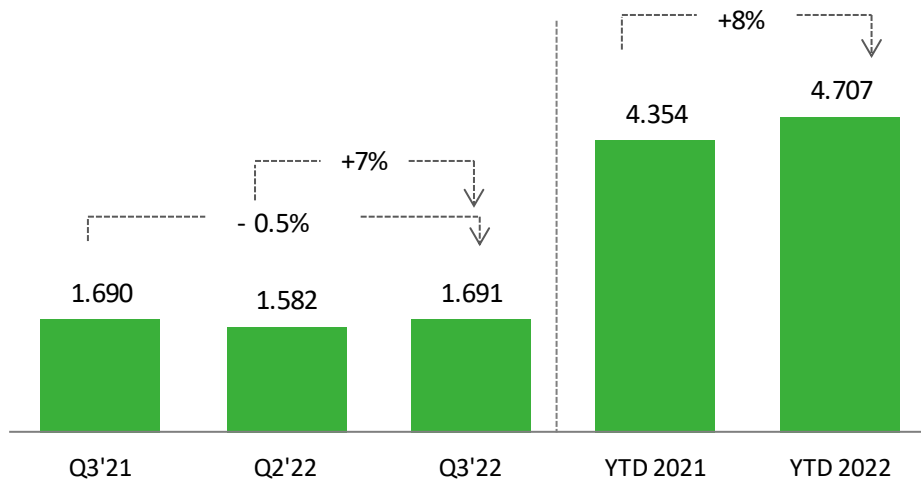
(*) Otros incluye: negocios logísticos, lubricantes y consumibles.

Resultados Financieros

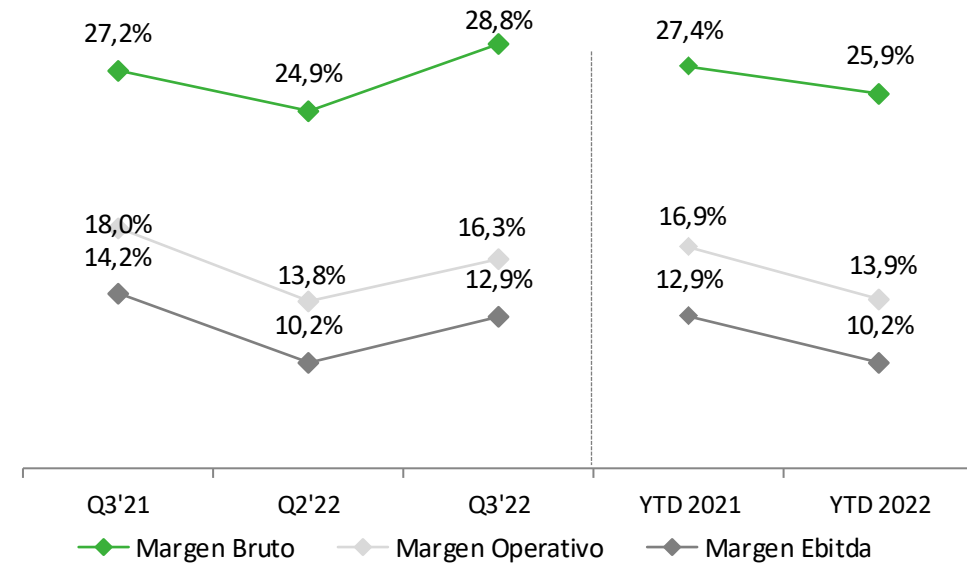
Millones de soles (S/ mm)



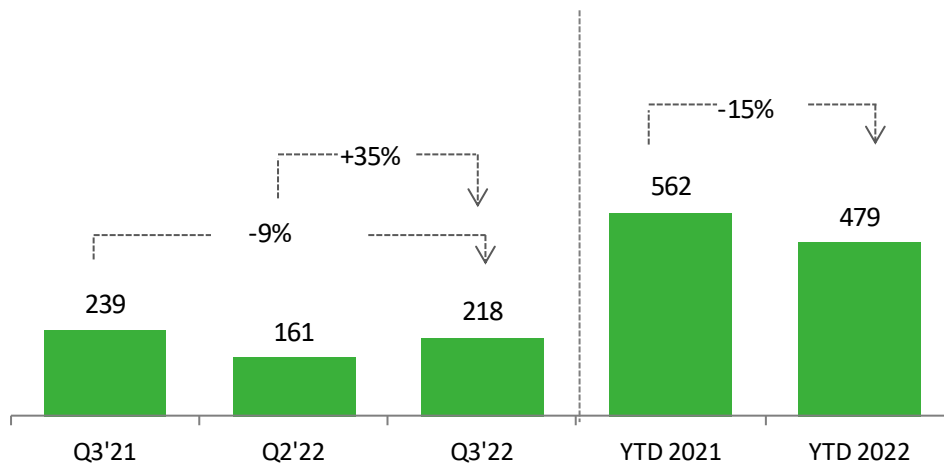
Ventas



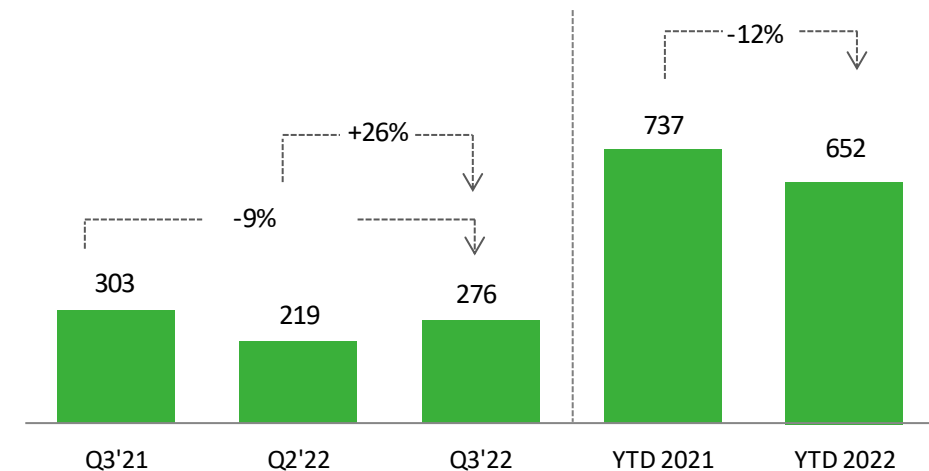
Márgenes



Utilidad Operativa



EBITDA

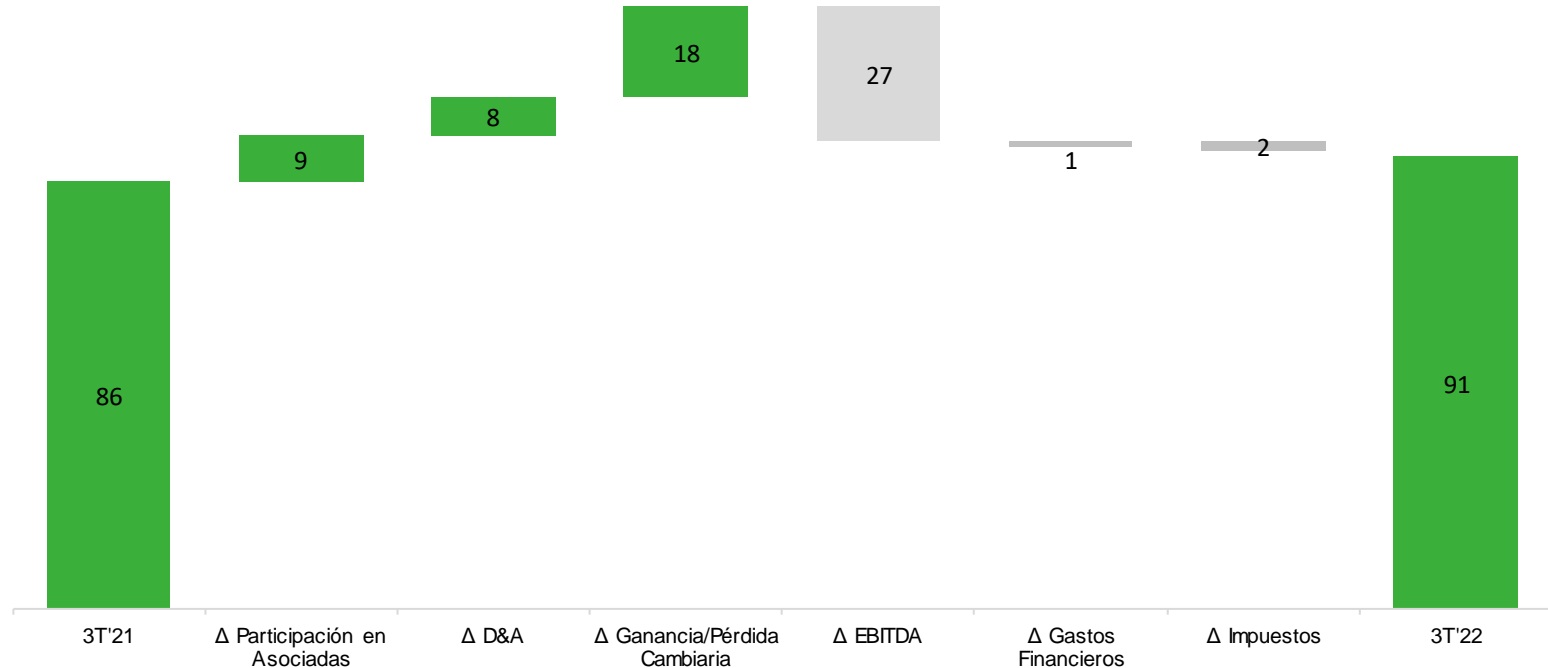




Utilidad Neta

Million Soles (S/ mm)



UTILIDAD NETA 3T'2022



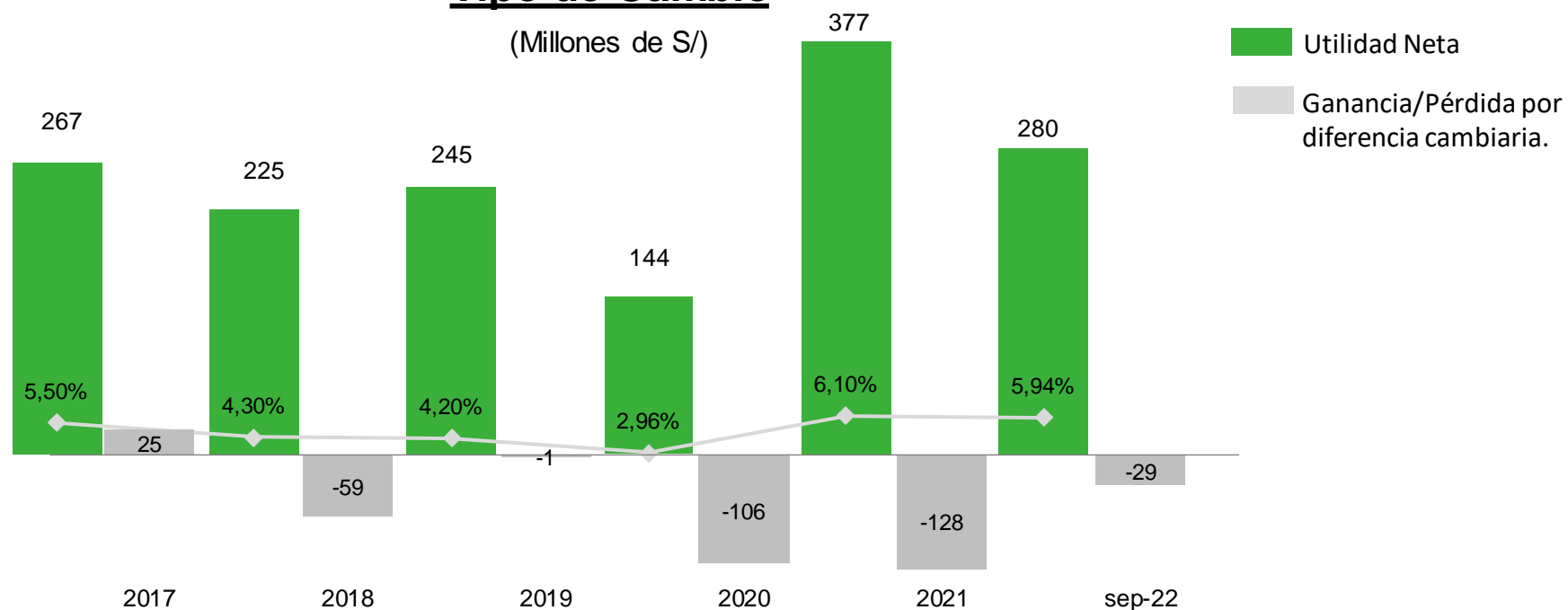
 Variación Positiva
 Variación Negativa

Utilidad Neta impactada por Ganancia en Tipo de Cambio



Utilidad Neta, Margen e Impacto en Tipo de Cambio

(Millones de S/)

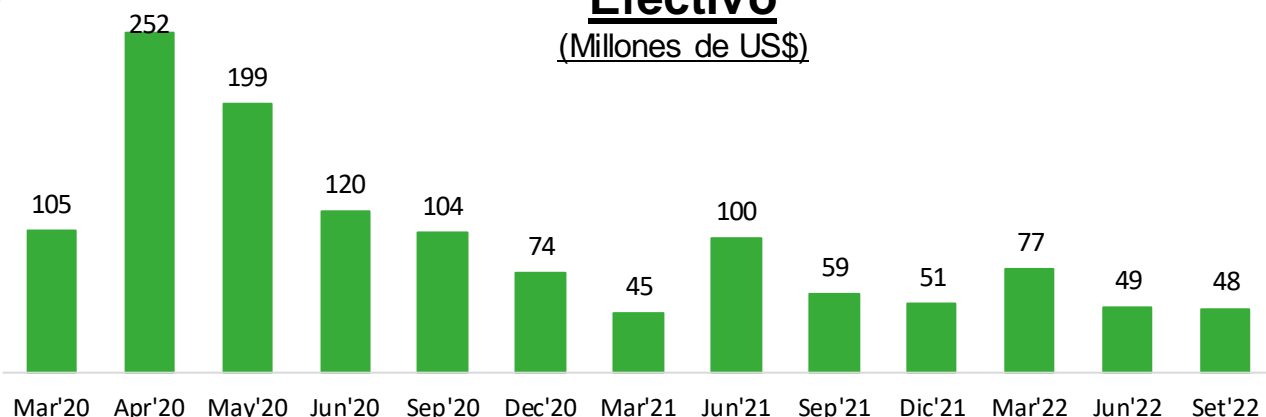


Pérdida por tipo de cambio a Setiembre 2022: S/ 29.7 millones

Deuda Financiera y Liquidez

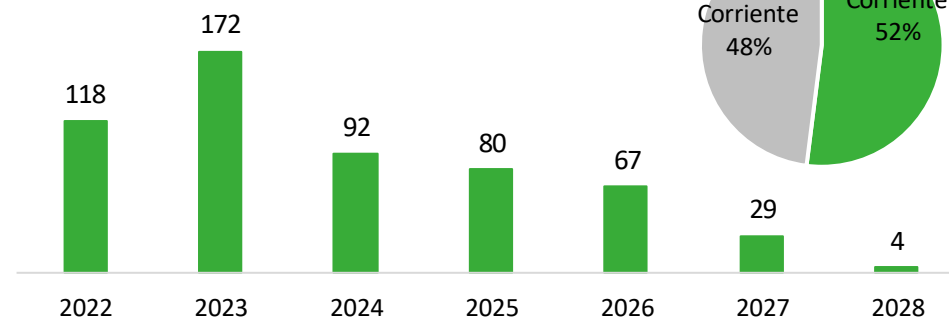


Efectivo (Millones de US\$)

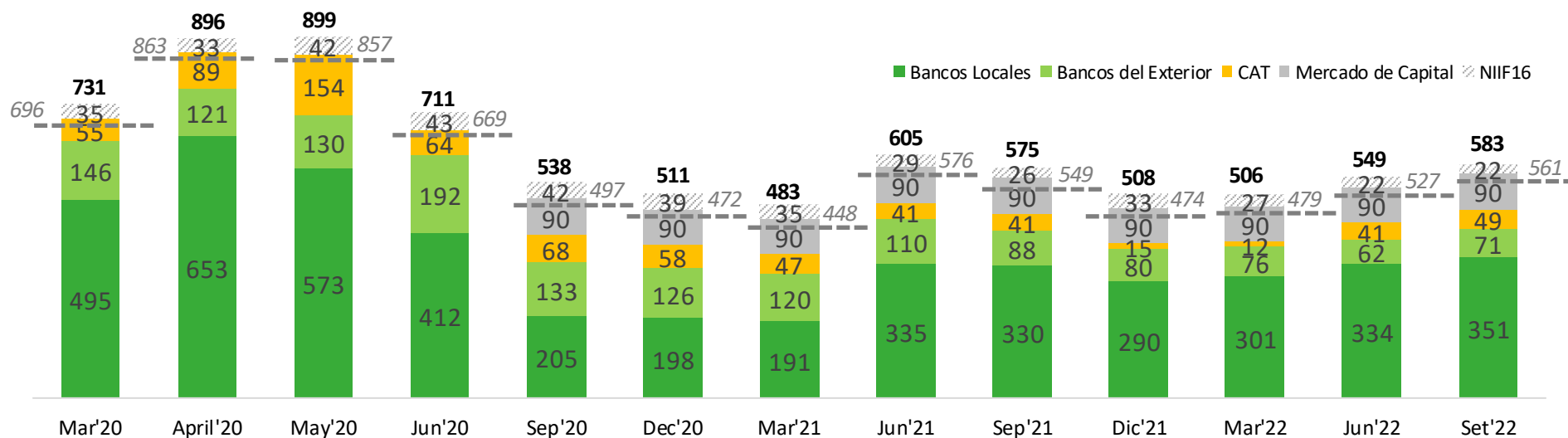


Vencimiento de la Deuda (Millones de US\$)

Objetivo: 50% - 50%



Deuda (Millones de US\$)

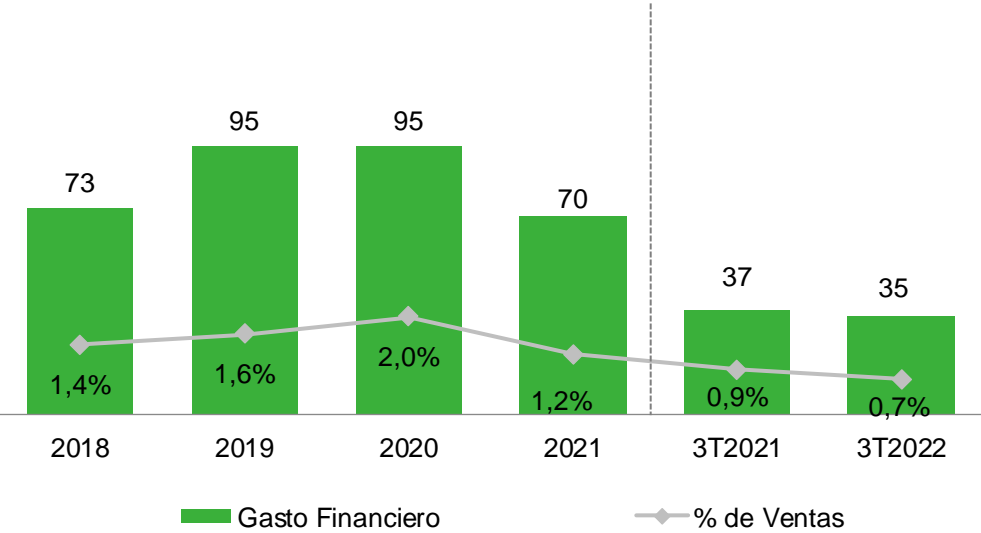


Ratios	Mar-20	Jun-20	Set-20	Dic-20	Mar-21	Jun-21	Sep-21	Dec-21	Mar-22	Jun-22	Set-22
Deuda Neta / EBITDA	3.35	4.05	3.19	2.64	2.53	2.35	2.21	1.81	1.90	1.99	2.28
Deuda Ajustada / EBITDA	2.5	3.22	3.07	2.37	1.92	1.71	1.69	1.81	1.60	1.48	1.85

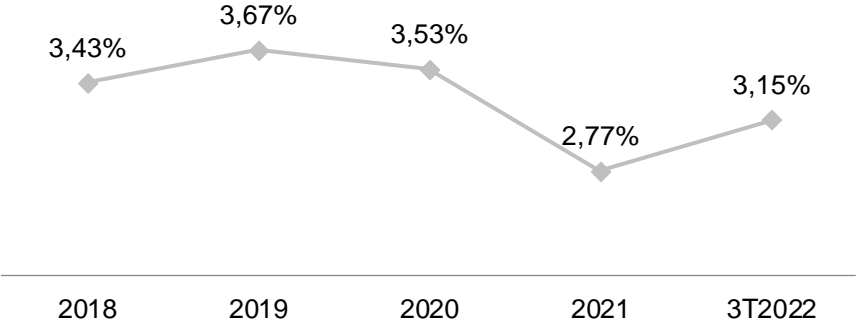
Gasto Financiero y Costo promedio de Deuda controlado



Gasto Financiero (Millones de S/)



Costo promedio de Deuda

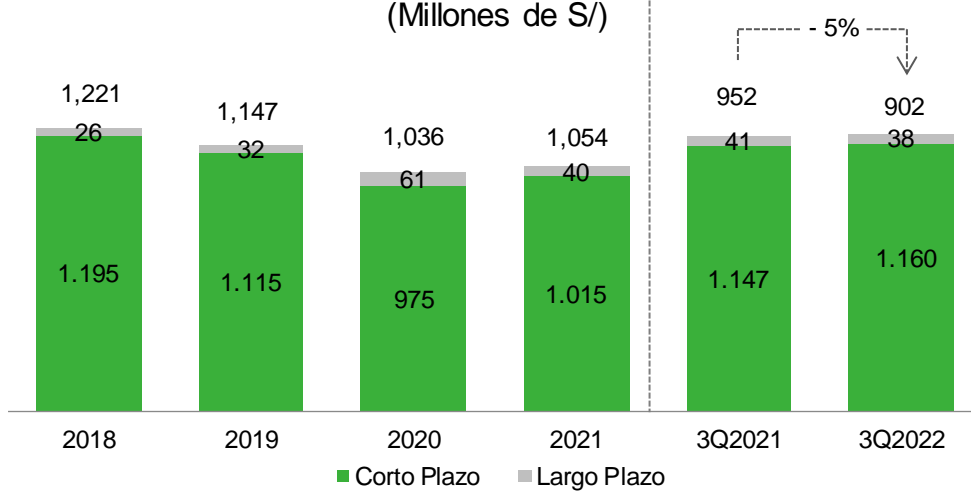


Activos y Capex



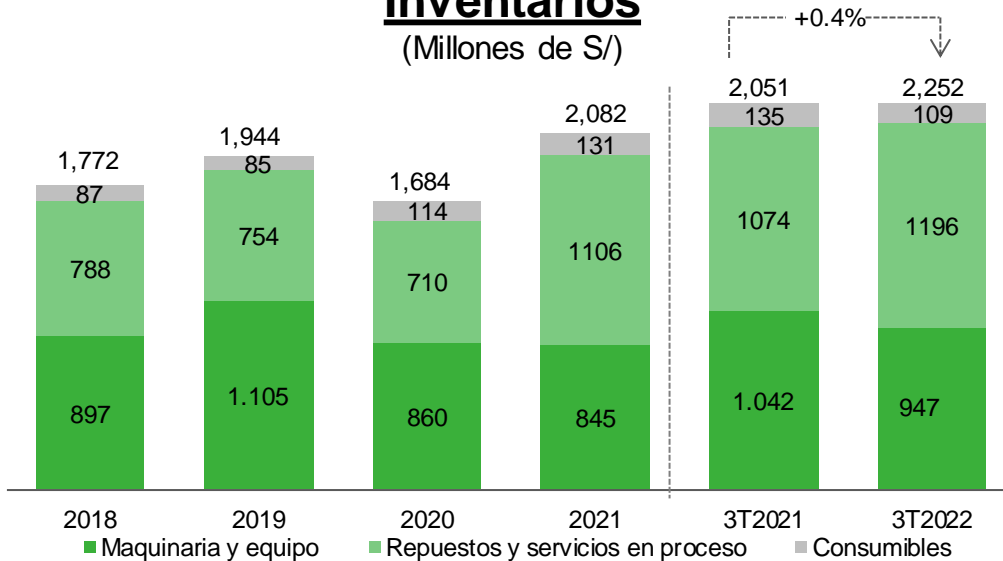
Cuentas por Cobrar

(Millones de S/)



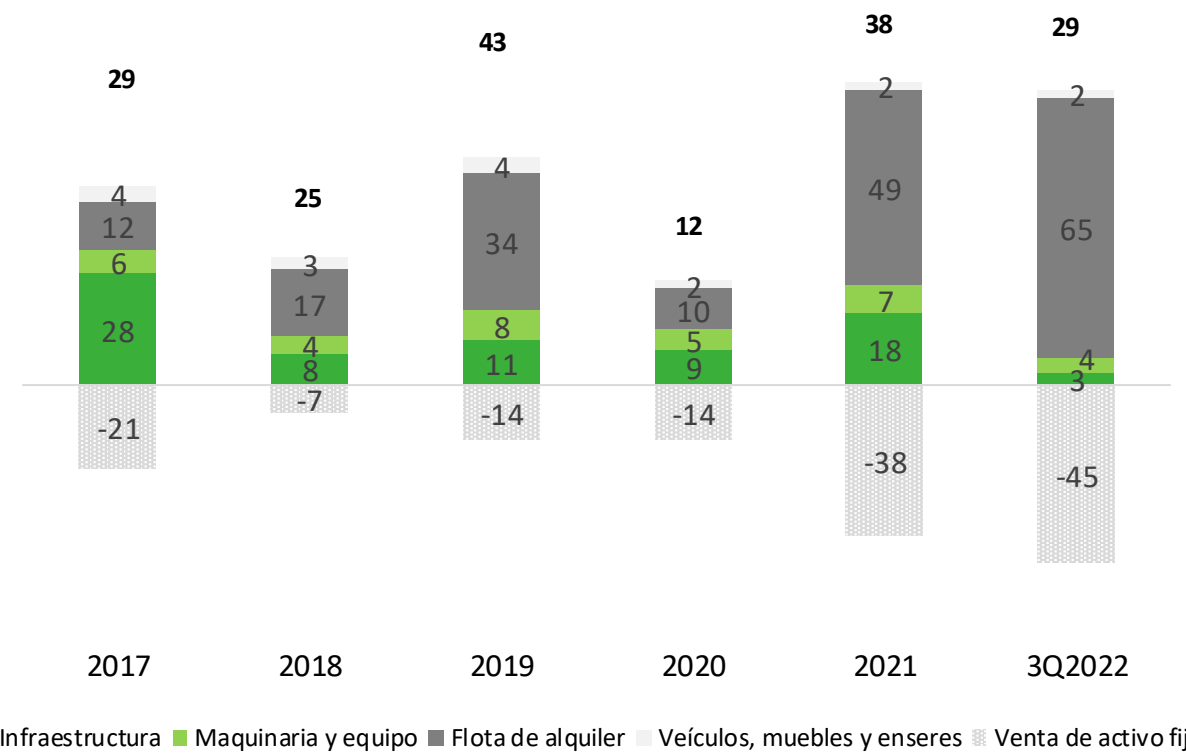
Inventarios

(Millones de S/)



Capex

(Millones de US\$)



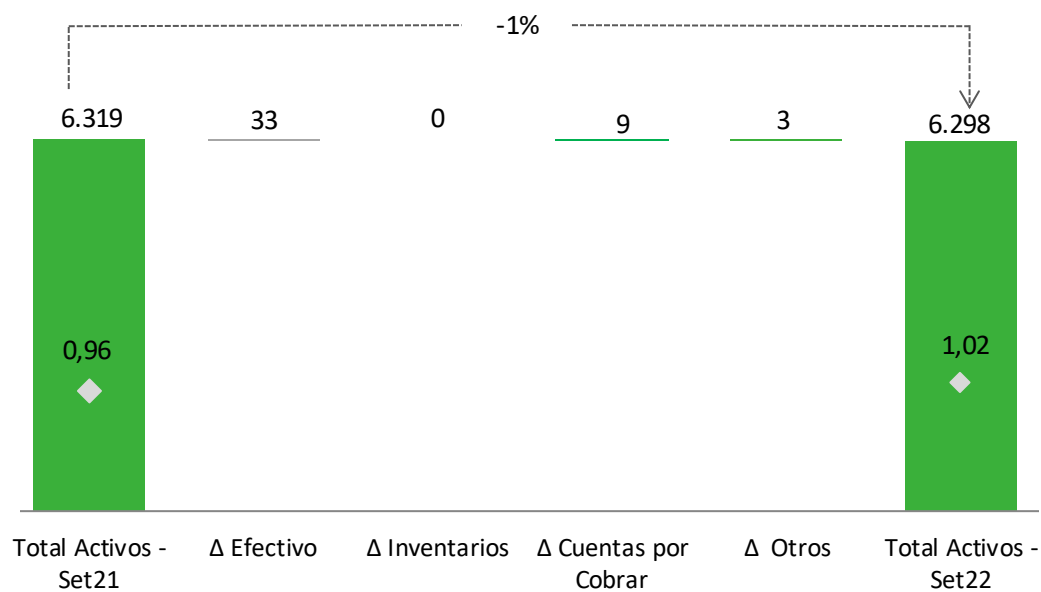
- La inversión en activos intangibles alcanzó US\$ **0.35 millones** de dólares a Setiembre 2022.

Important Investment in Assets



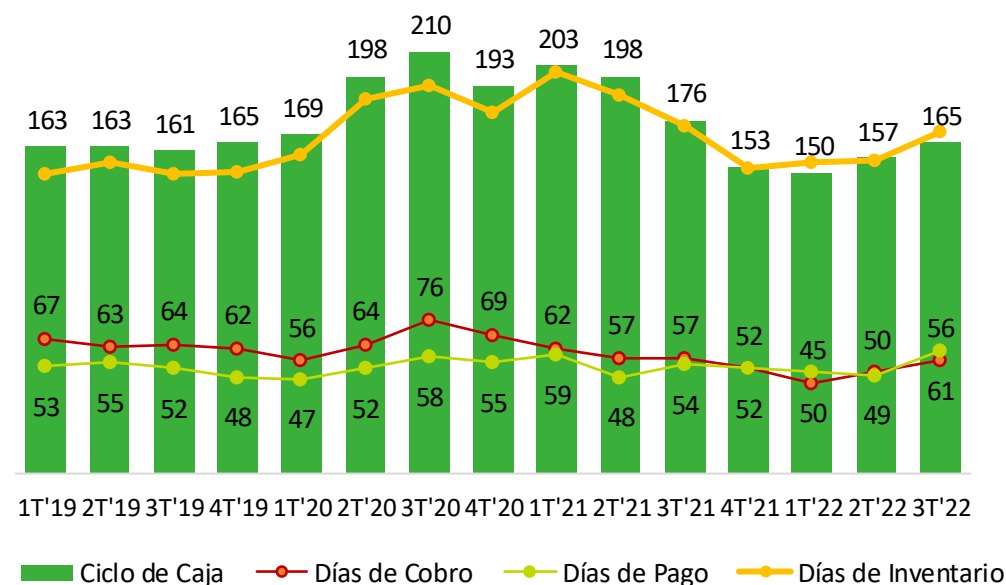
Total Activos

(Millones de S/)



Ciclo de Caja

(Días)



■ Variaciones positivas
■ Variaciones negativas



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

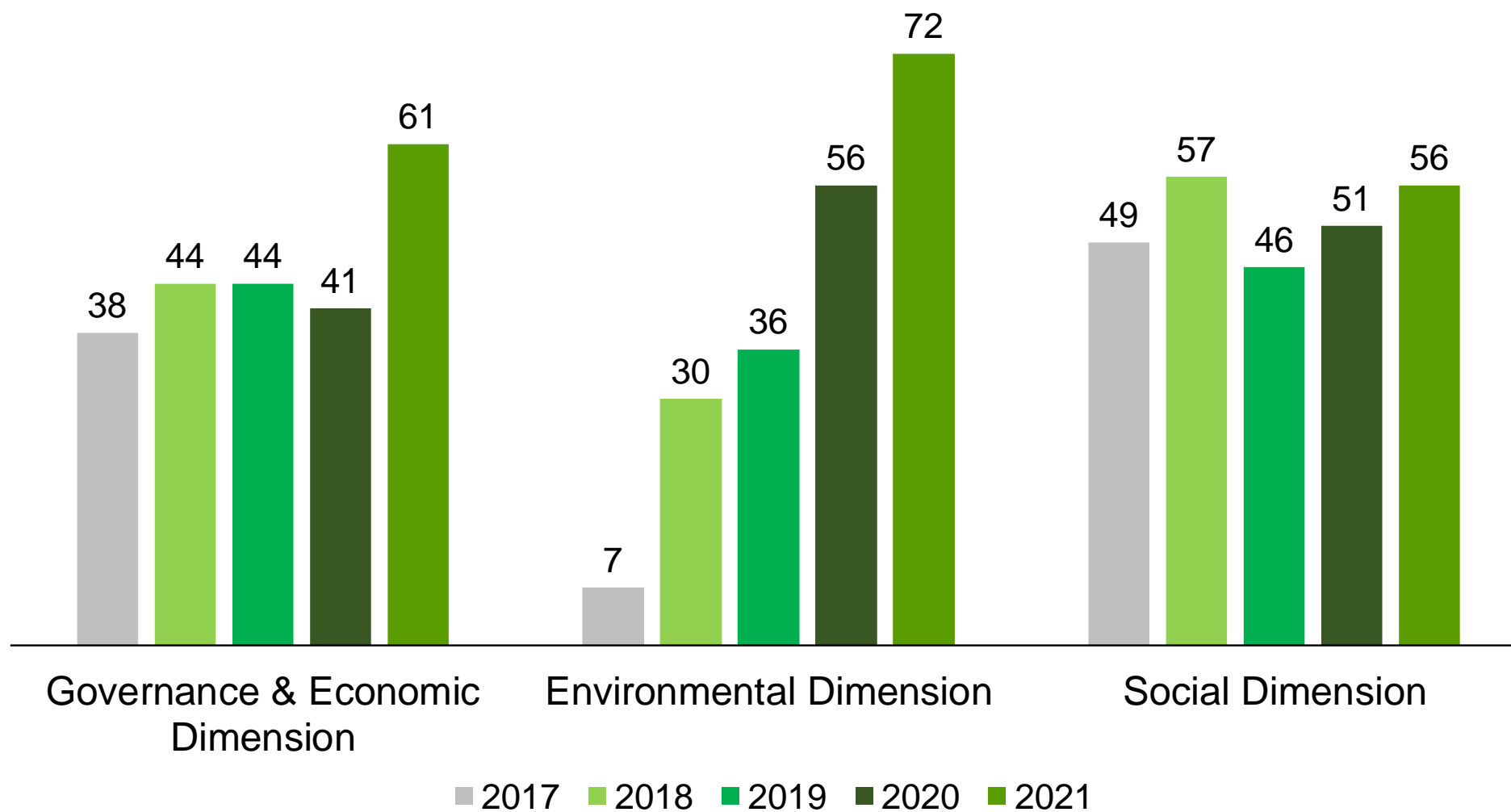
Medio Ambiente

- 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