



Ferreycorp

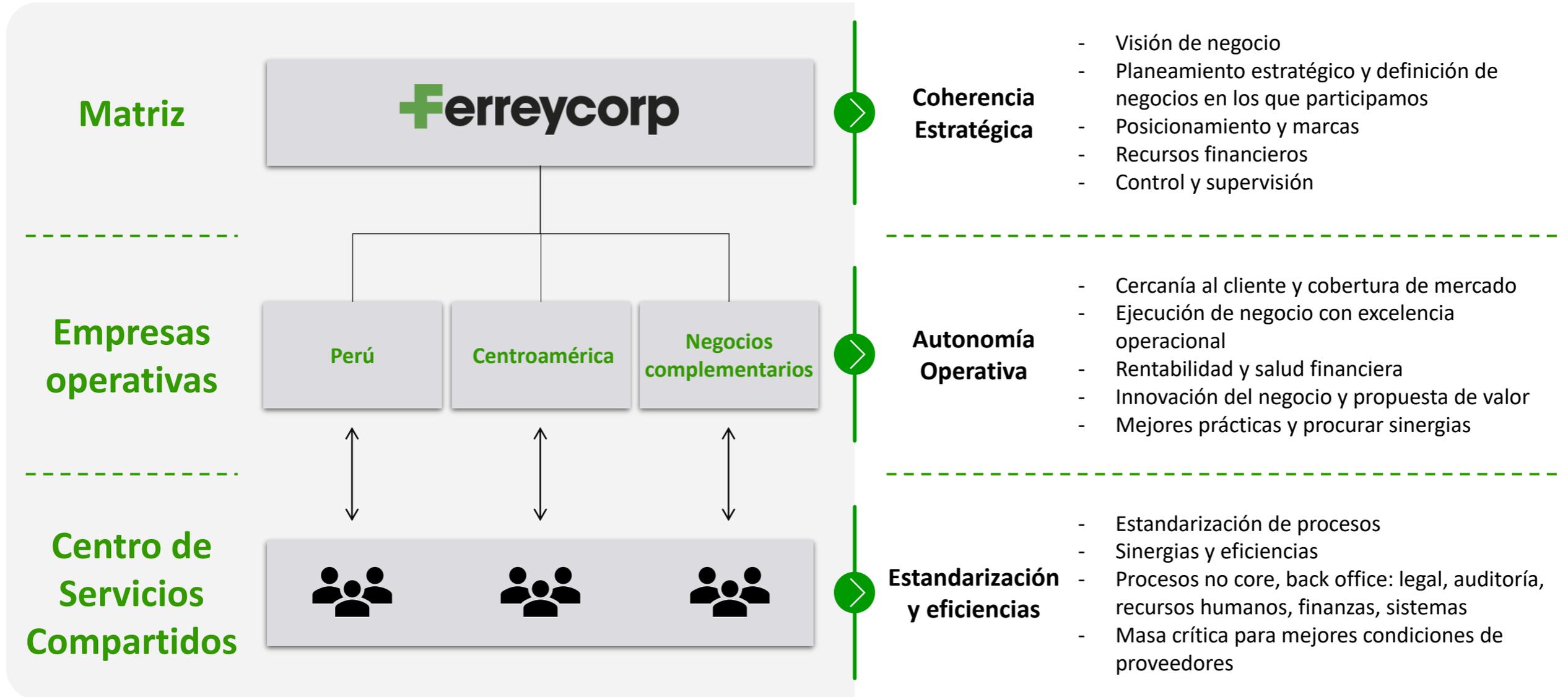
Presentación a Inversionistas- 1T'25

+ 102 años creando desarrollo





Modelo Operativo de la Corporación





Estructura de la organización

Matriz

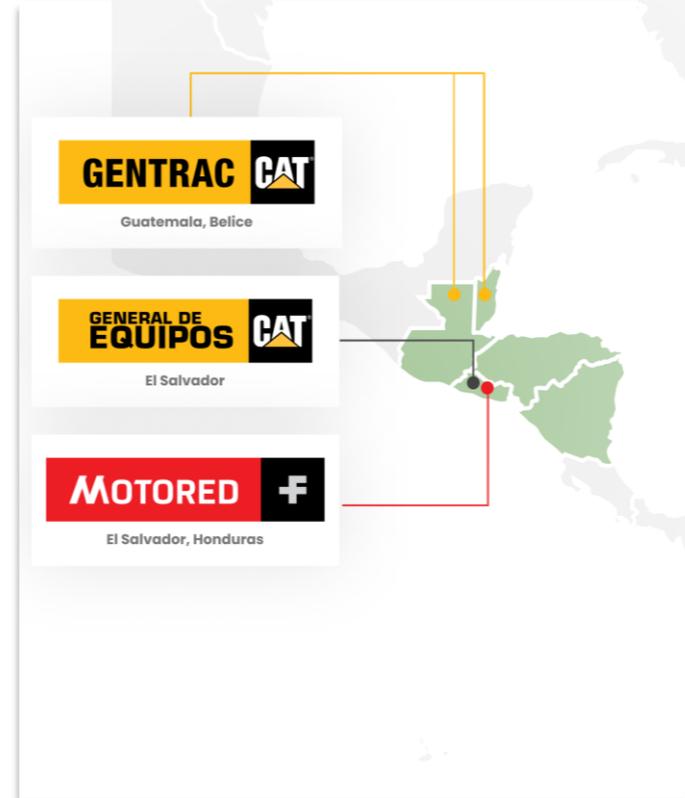
Ferreycorp

Distribuidores Caterpillar y
marcas aliadas en **Perú**

Distribuidores Caterpillar y
marcas aliadas en **Centroamérica**

Negocios complementarios en el
Perú y el exterior

Empresas
operativas





Distribución de resultados por grupo de negocio - 1T'25

| | Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en Perú | Distribuidores Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica | Negocios complementarios en Perú y el exterior | Total |
|--------------------------|--|---|---|---------------|
| Ventas (S/. mm) | 1,601 | 197 | 176 | 1,974 |
| <i>% total</i> | 81.1% | 10.0% | 8.9% | 100.0% |
| EBITDA (S/. mm) | 236 | 30 | 7 | 268 |
| <i>% total</i> | 88.0% | 11.4% | 2.7% | 100.0% |
| Margen EBITDA | 14.8% | 15.4% | 4.2% | 13.6% |
| Colaboradores (#) | 6,059 | 784 | 1,003 | 8,026* |
| <i>% total</i> | 75.5% | 9.8% | 12.5% | 100.0% |

**Incluye 180 trabajadores de Ferreycorp al cierre de Marzo del 2025*



Alianza con empresas globales



WACKER
NEUSON





Estrategia de Ferreycorp



PILARES DE NEGOCIO

| | |
|-------------------------------|--|
| Optimizar negocios | Busca sumar eficiencias en el modelo de negocio, el uso de los activos, la composición del portafolio de productos y servicios. |
| Proteger y transformar | Asegurar la sostenibilidad de los negocios 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

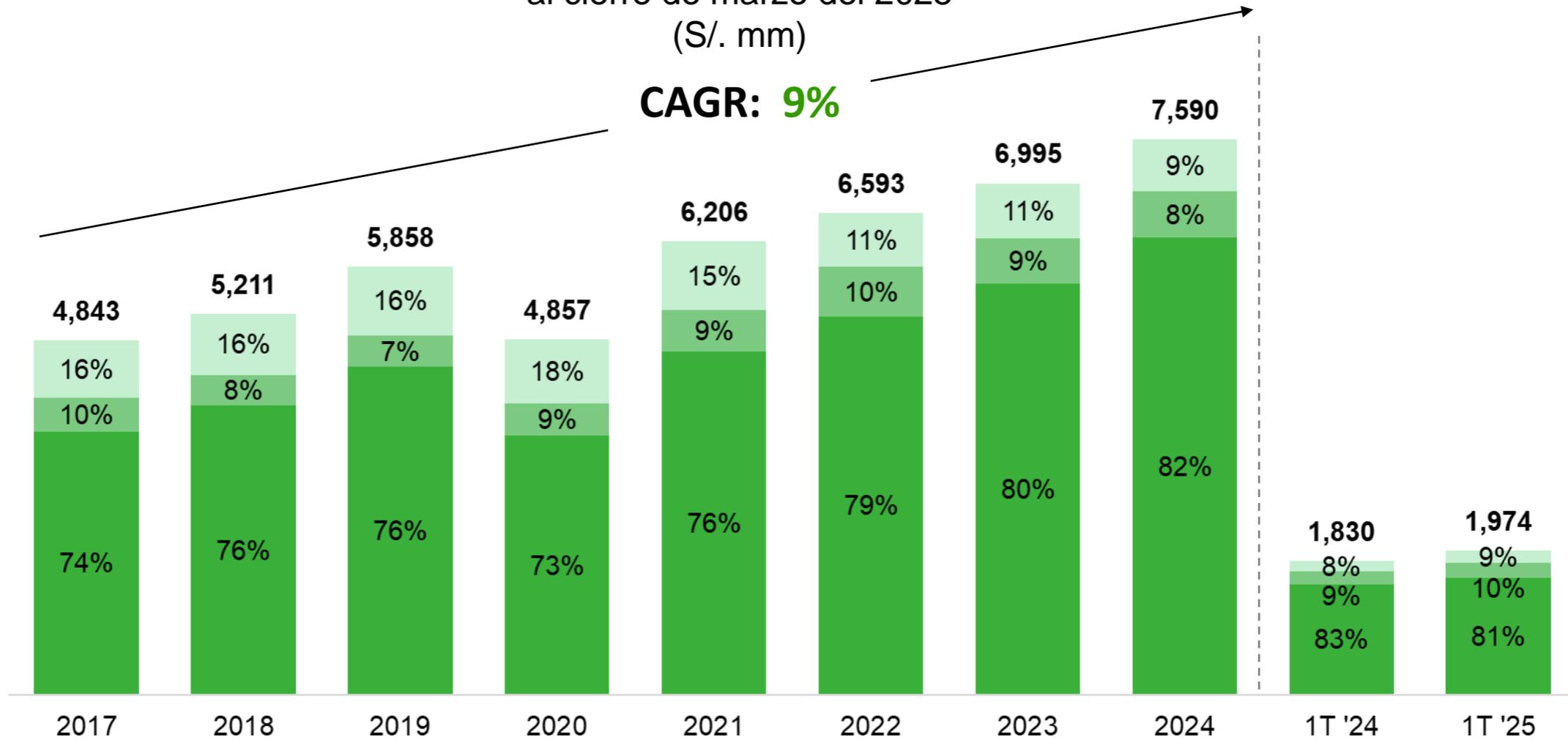
| | |
|--------------------------------------|---|
| Analítica, digital y agilidad | Desarrollo de las capacidades para la gestión de datos y de modelos analíticos, transversales a la organización. |
| Sinergias | Mantener y seguir desarrollando las sinergias comerciales. Agregar valor sin perder la 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. |



Evolución del Total de Ventas

Ventas por grupo de subsidiarias
al cierre de marzo del 2025
(S/. mm)

CAGR: 9%



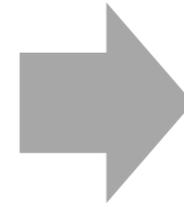
■ Distribuidores CAT en Perú

■ Distribuidores CAT y otros negocios en el exterior

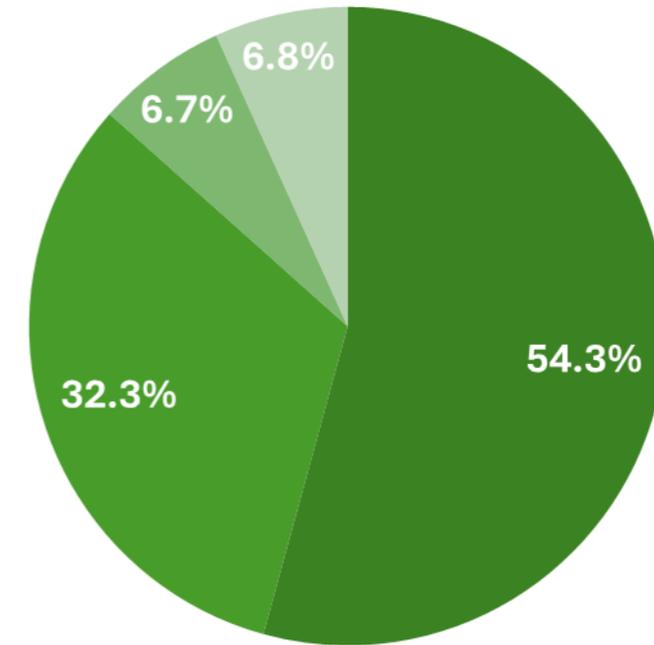
■ Otros negocios

Participación por línea de negocio

| Línea de Negocio | 2022 | 2023 | 2024 | 1T '24 | 1T '25 |
|-----------------------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Repuestos y servicios | 51.4% | 54.6% | 56.0% | 58.6% | 54.3% |
| Maquinaria y equipos | 32.3% | 32.6% | 31.2% | 28.5% | 32.3% |
| Alquileres y usados | 7.0% | 6.1% | 6.1% | 6.6% | 6.7% |
| Otras líneas | 9.3% | 6.7% | 6.7% | 6.3% | 6.8% |



1T'25



- Repuestos y servicios
- Maquinaria y equipos
- Alquileres y usados
- Otras líneas

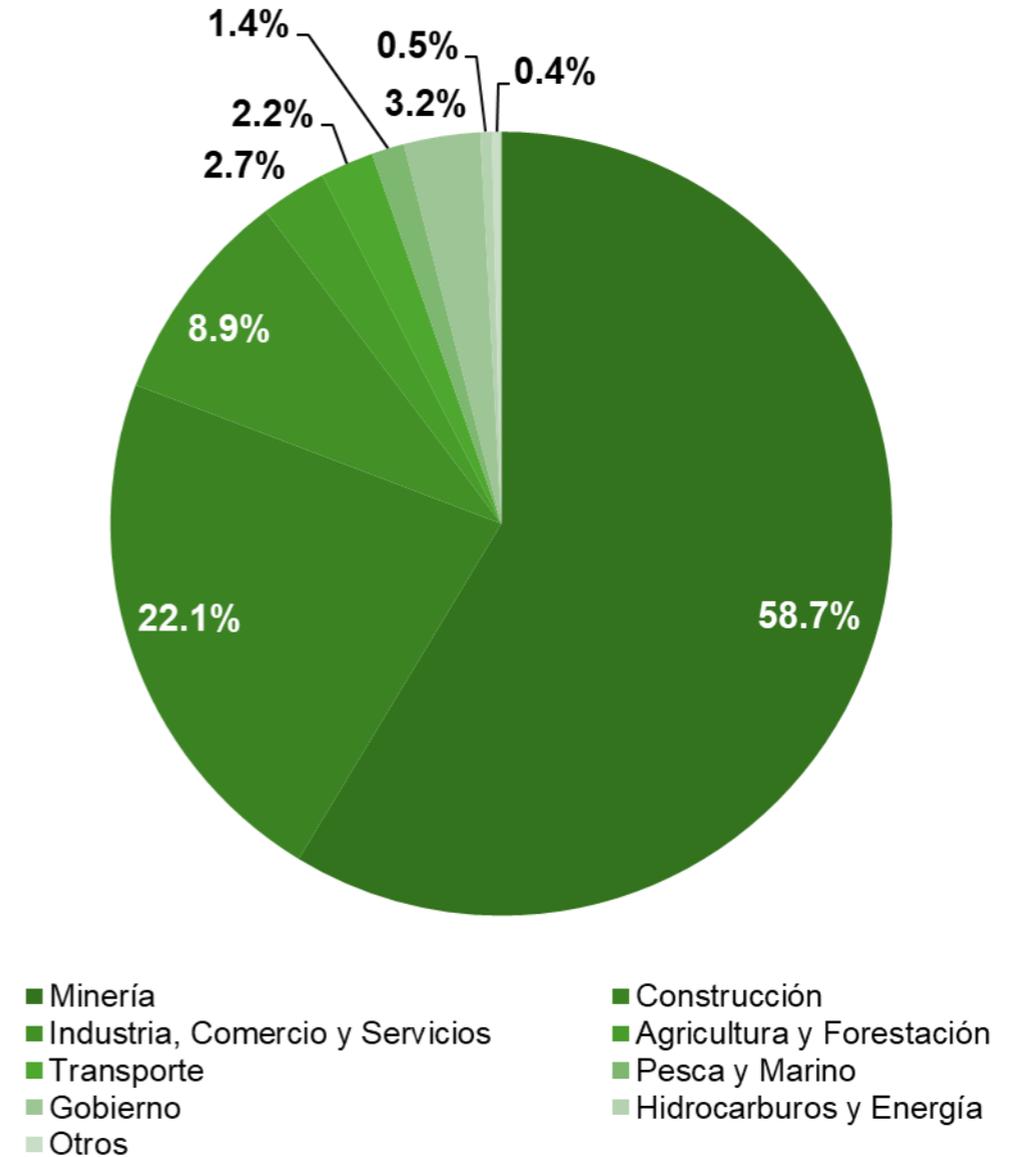
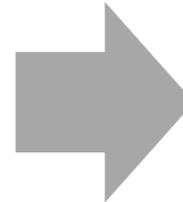
(*) "Otras líneas" incluye negocios de logística, lubricantes y consumibles.



Participación por sector económico

1T'25

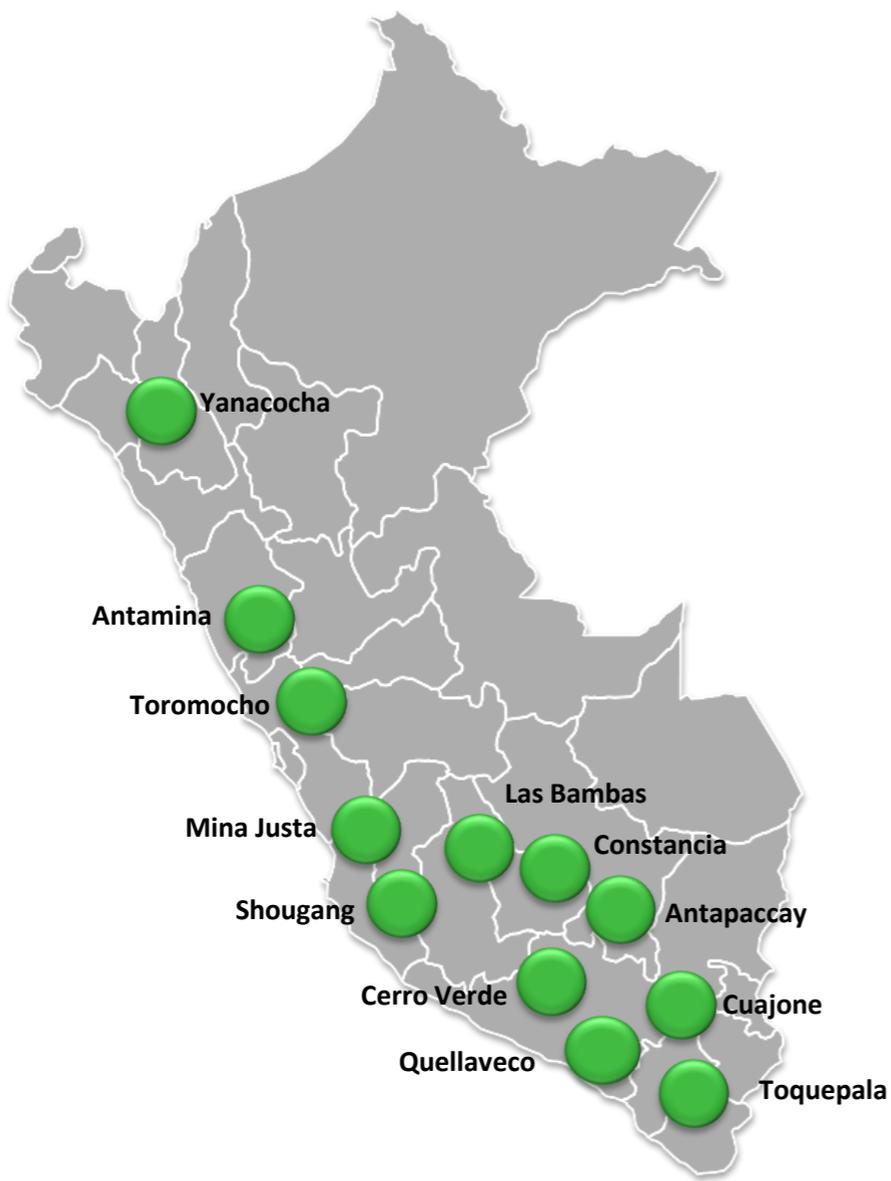
| Sector | 2022 | 2023 | 2024 | 1T '24 | 1T '25 |
|---------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Minería | 56.0% | 56.7% | 58.0% | 60.7% | 58.7% |
| Construcción | 19.4% | 19.6% | 22.2% | 21.9% | 22.1% |
| Industria, Comercio y Servicios | 13.1% | 9.9% | 9.1% | 8.4% | 8.9% |
| Agricultura y Forestación | 2.9% | 2.6% | 2.6% | 2.0% | 2.7% |
| Transporte | 2.1% | 2.2% | 1.7% | 1.0% | 2.2% |
| Pesca y Marino | 1.7% | 1.4% | 1.8% | 1.3% | 1.4% |
| Gobierno | 2.2% | 6.6% | 3.2% | 3.6% | 3.2% |
| Hidrocarburos y Energía | 1.3% | 0.7% | 0.8% | 0.6% | 0.5% |
| Otros | 1.3% | 0.3% | 0.5% | 0.5% | 0.4% |



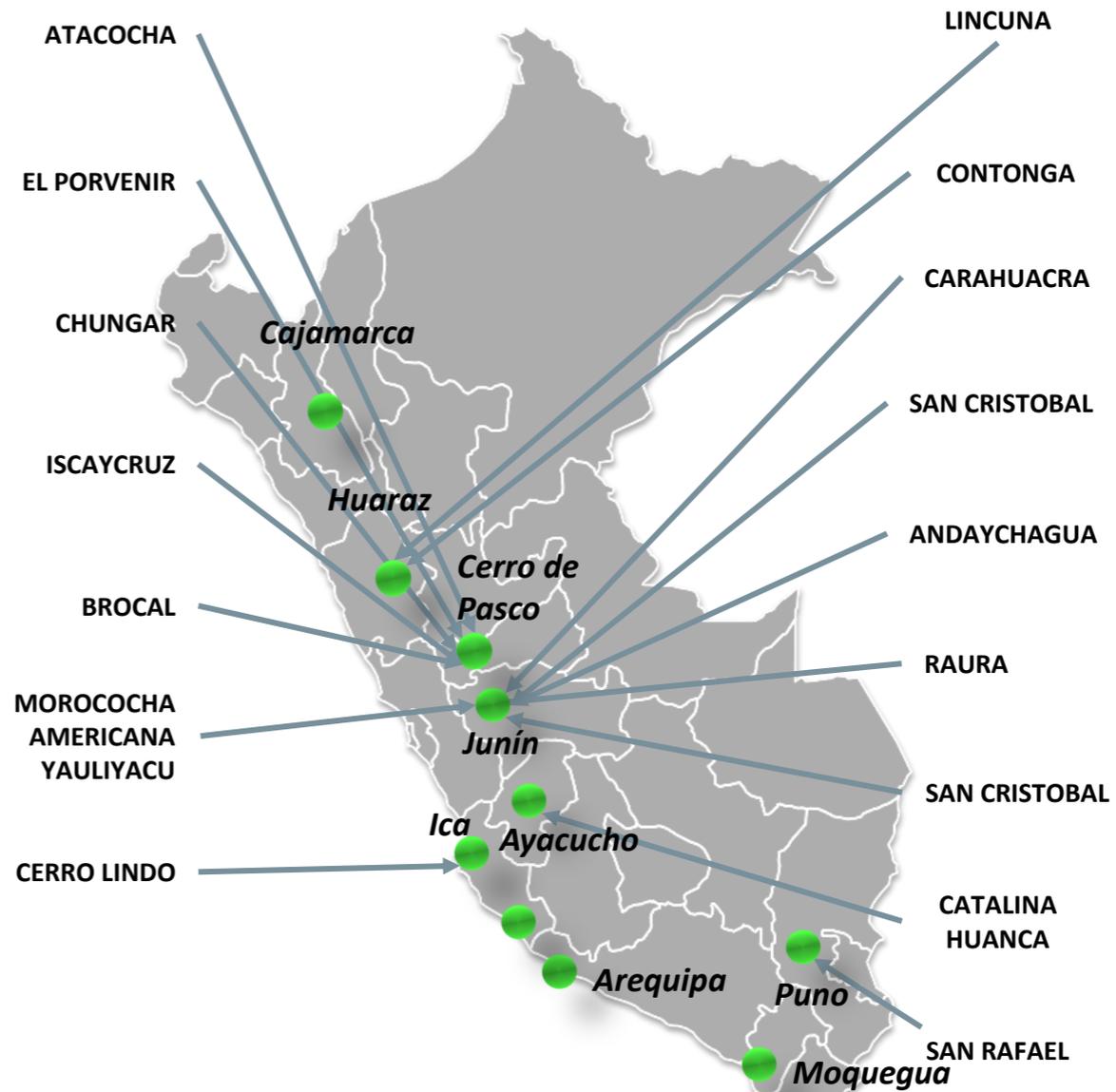


Principales Clientes Mineros de Tajo Abierto y Minería Subterránea

Gran Minería de Tajo Abierto



Minería Mediana y Subterránea

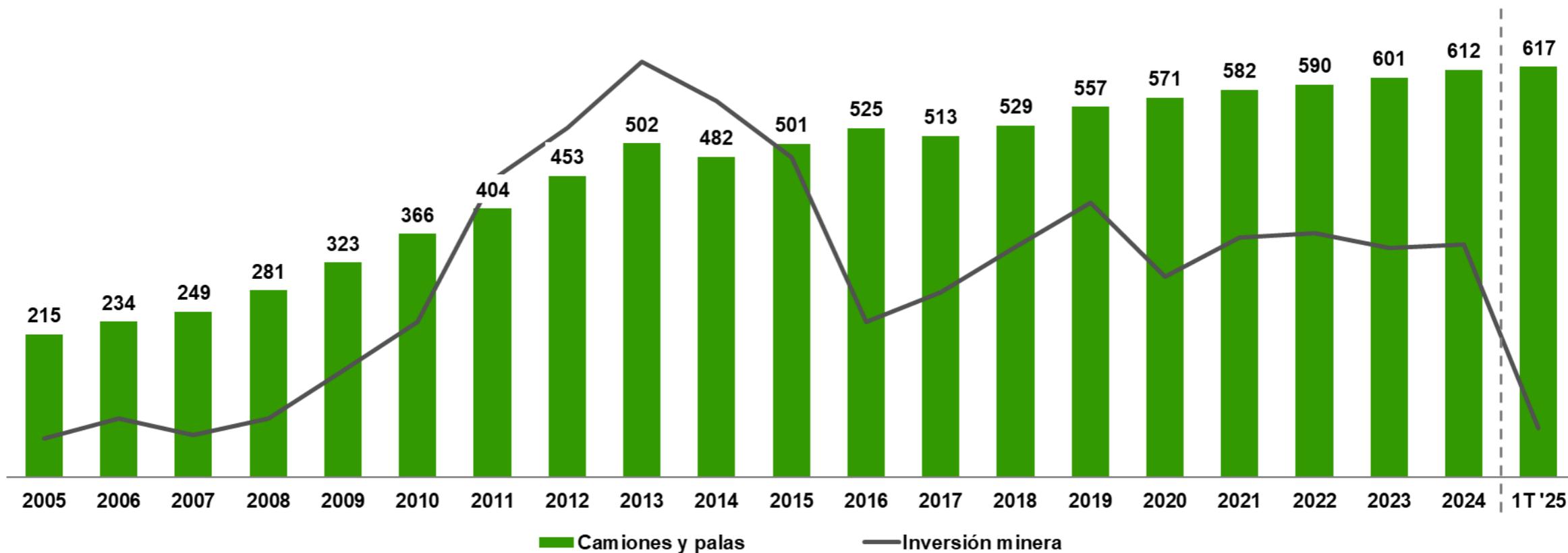




Unidades vendidas de palas y camiones de gran minería Caterpillar a lo largo de los años

Camiones mineros y palas Caterpillar activas al cierre de marzo del 2025 (# de unidades)

Inversión
Minera
(\$ Bn.)

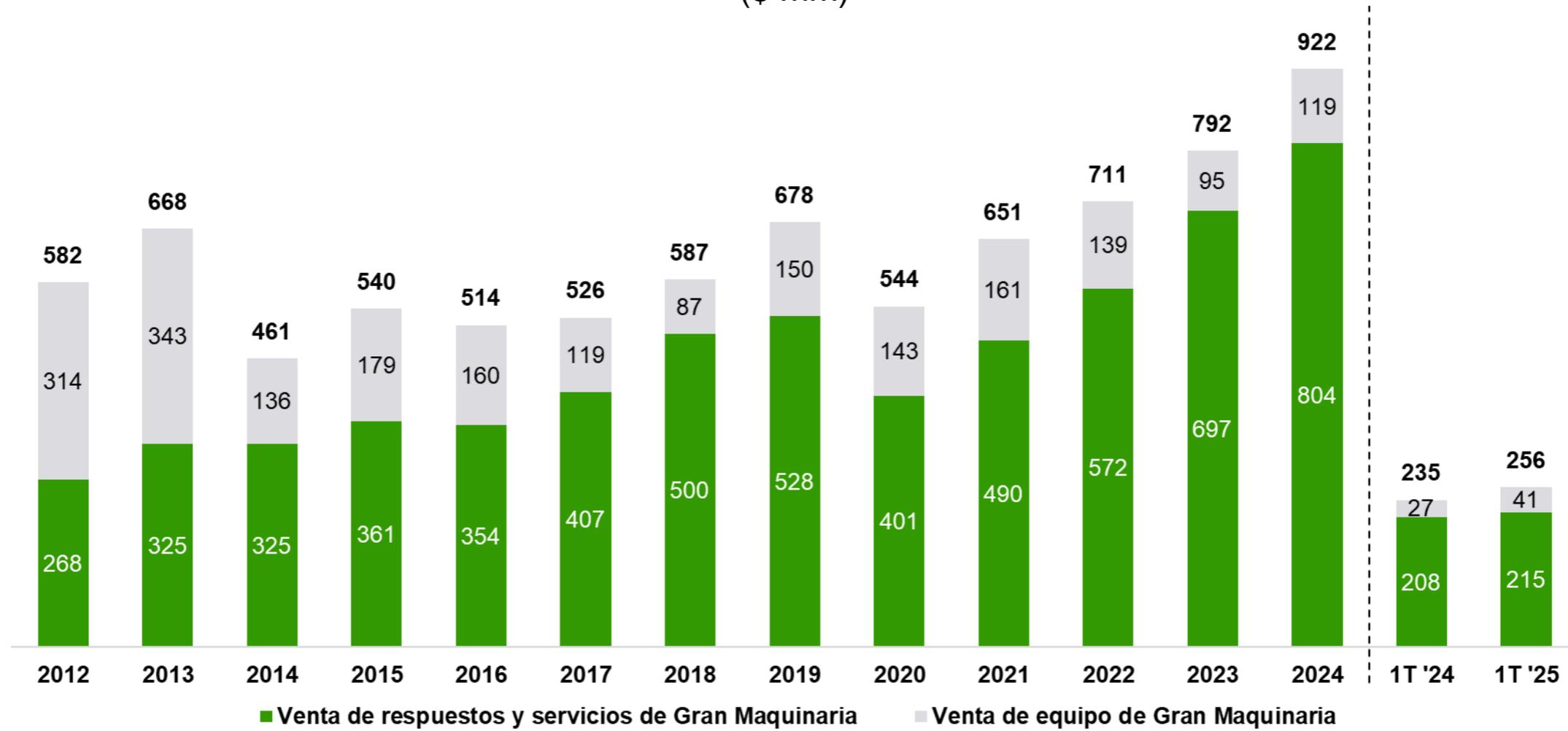


Fuente: MINEM y Ferreyros



Evolución de ventas a Gran Minería

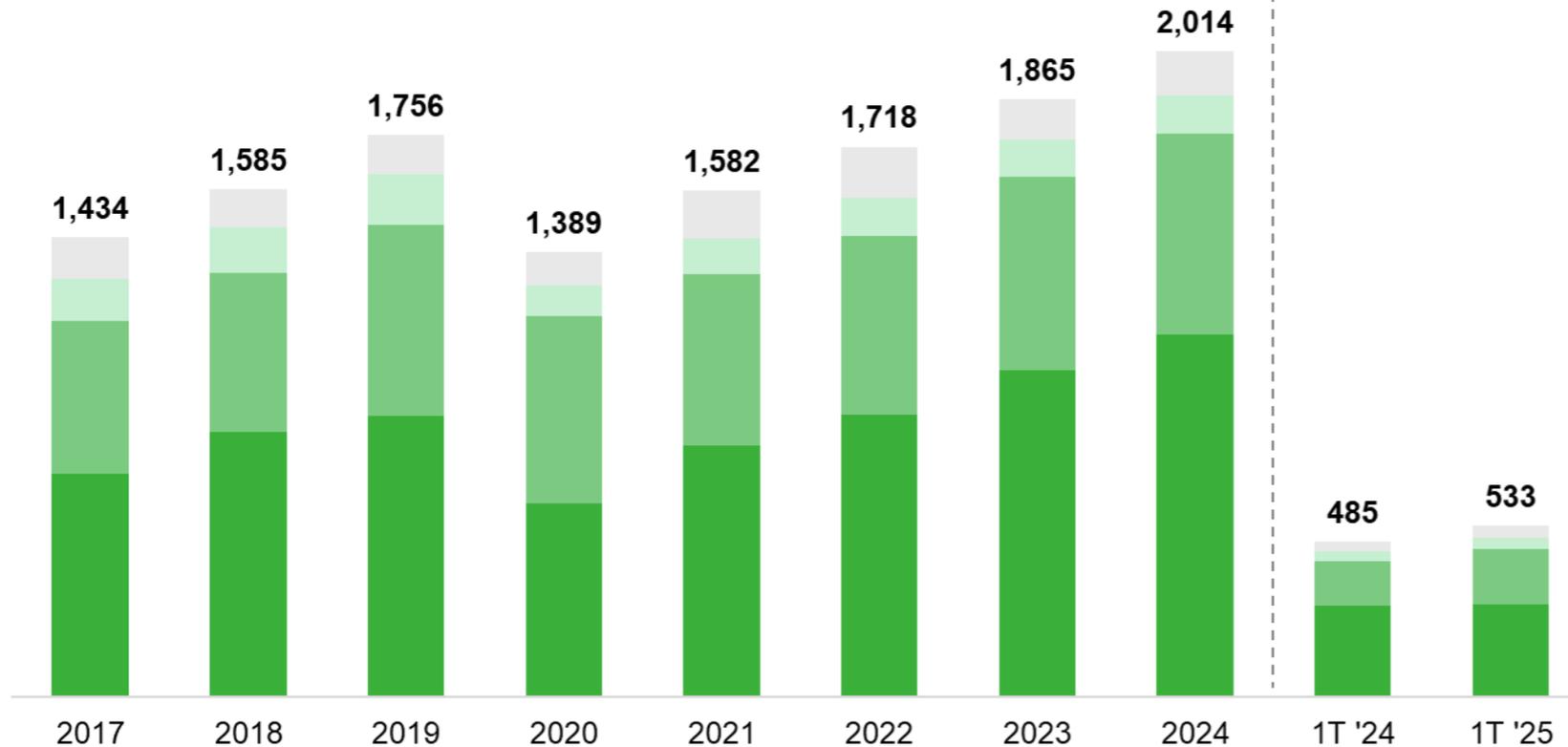
Ventas de minería a tajo abierto
al cierre de marzo del 2025
(\$ mm)



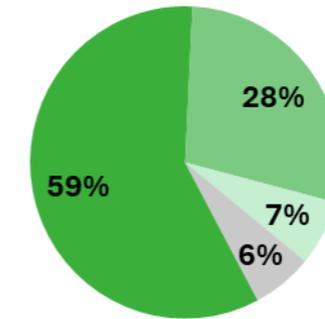
Fuente: Ferreyros

Modelo de Negocio Resiliente

Ventas por línea de negocio
al cierre de marzo del 2025
(\$ mm)



Mix de ventas 1T '25
(%)



- Otros*
- Alquiler y usados
- Maquinaria
- Repuestos y Servicios

- **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.

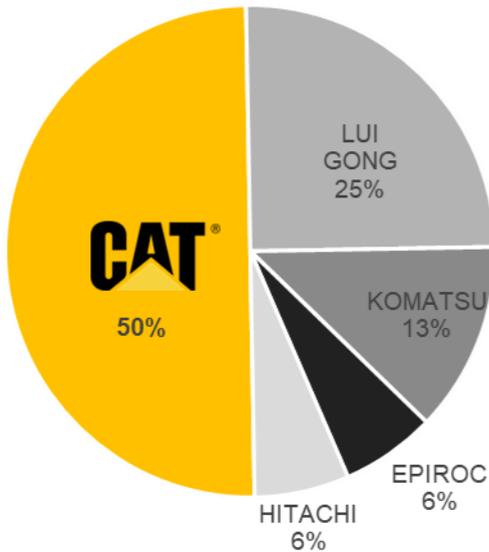
(*) Otros incluye negocios de logística, lubricantes y consumibles.



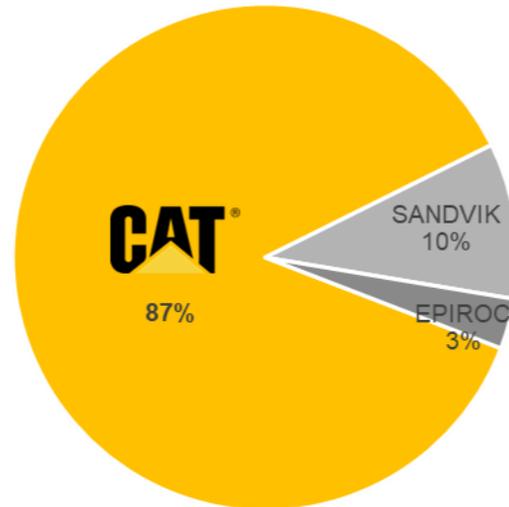
Caterpillar – Participación predominante en el mercado peruano tanto en minería como en construcción

Participación de Mercado en Perú* al cierre de marzo del 2025

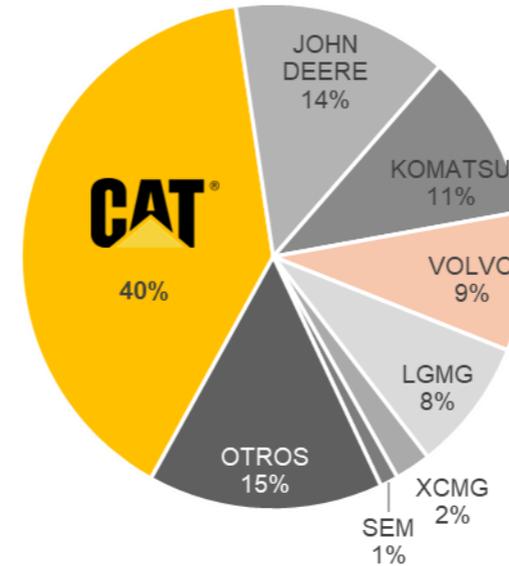
Minería a Tajo Abierto
(% unidades)



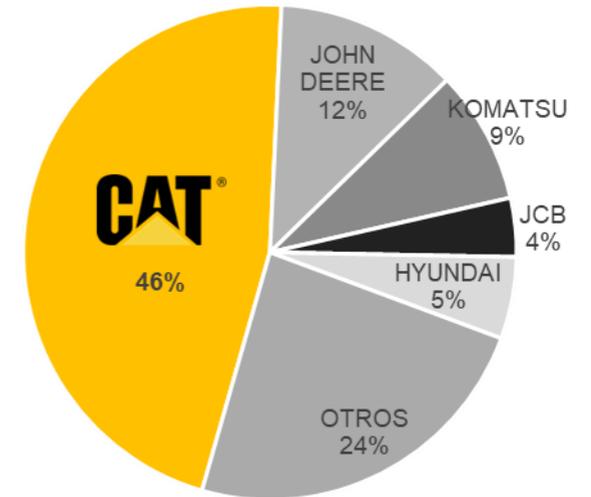
Minería Subterránea
(% \$ FOB)



Construcción Pesada
(% \$ FOB)



Construcción Ligera
(% unidades)

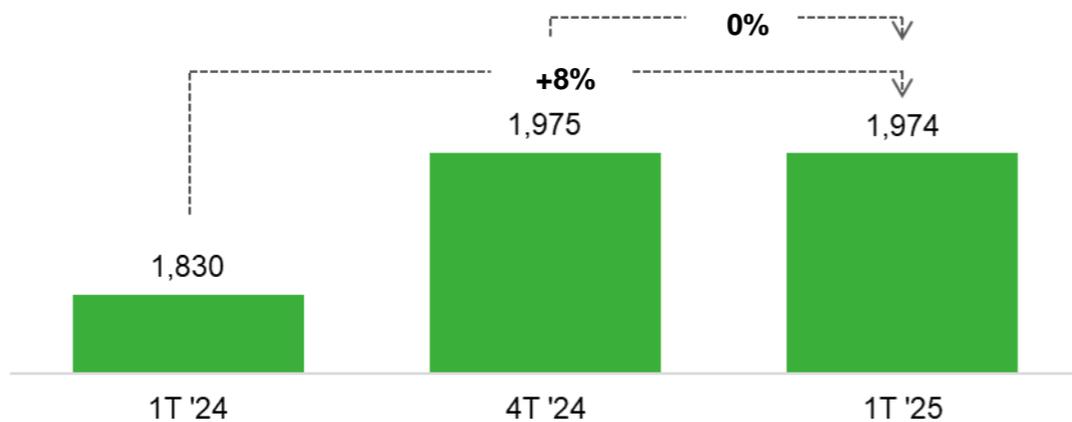


*Nota: Rolling 12 meses

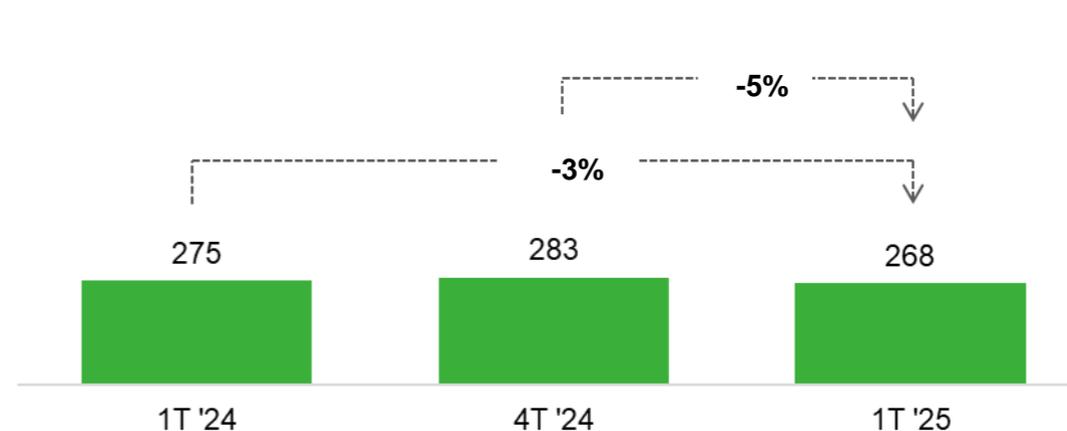


Sólidos Resultados Financieros

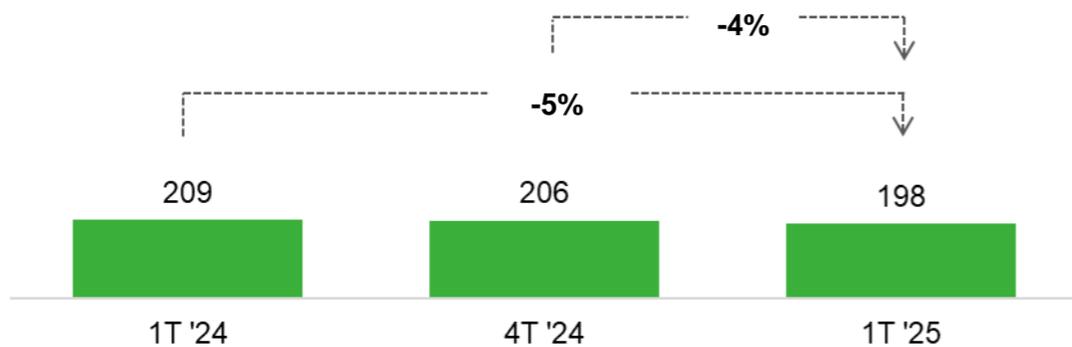
Ventas (S/. mm)



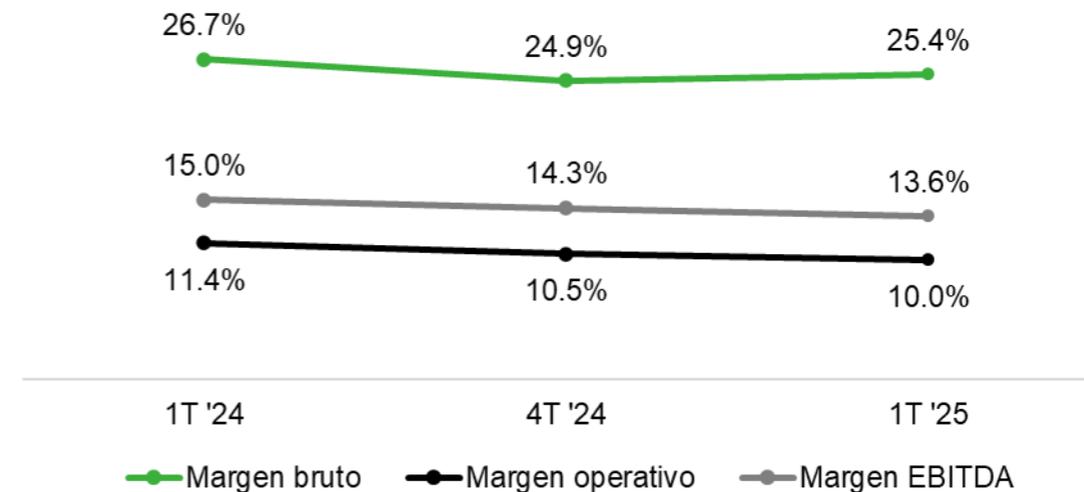
EBITDA (S/. mm)



Utilidad Operativa (S/. mm)



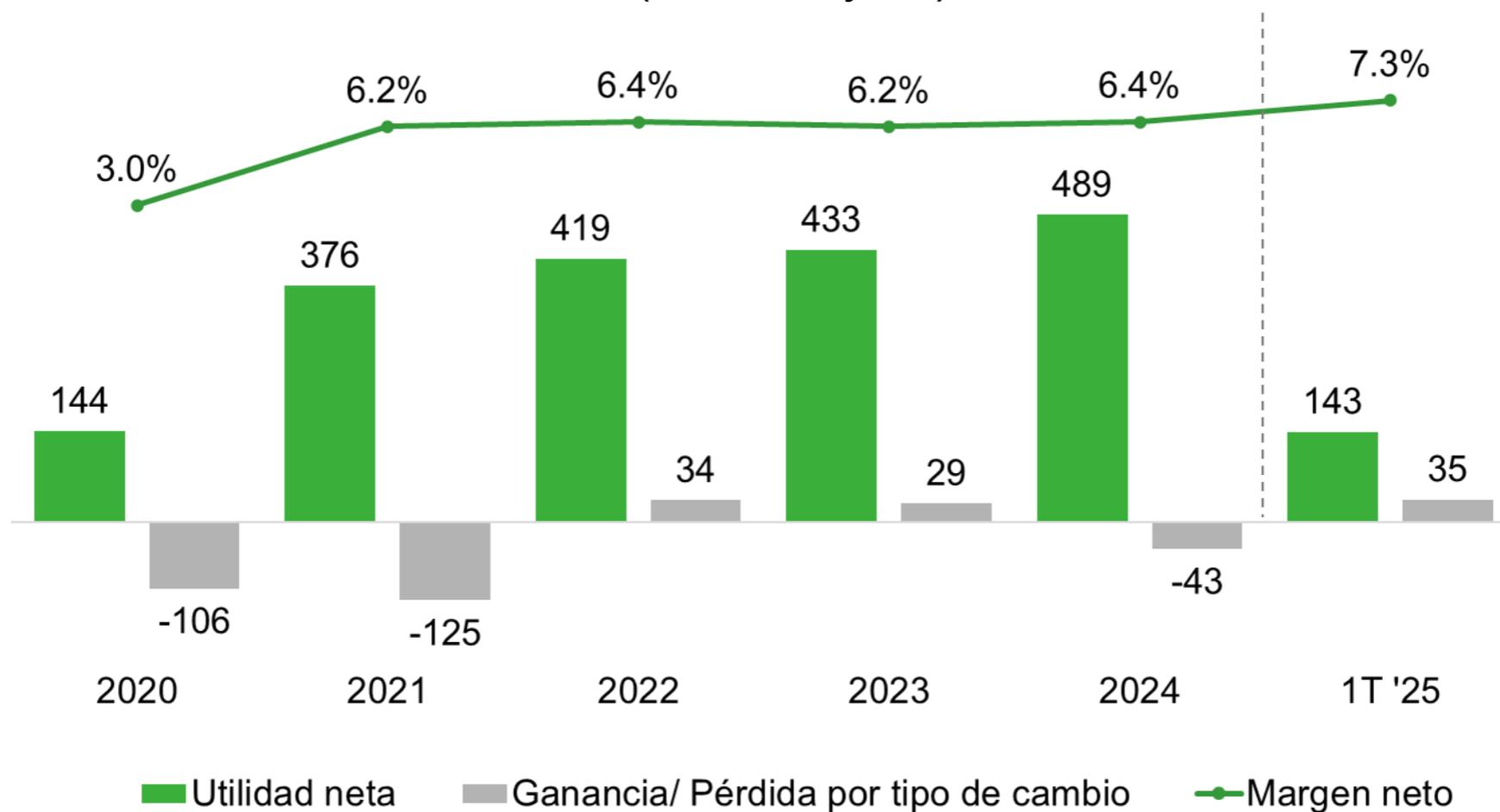
Márgenes (%)





Utilidad Neta impactada por la Ganancia/Pérdida por Tipo de Cambio

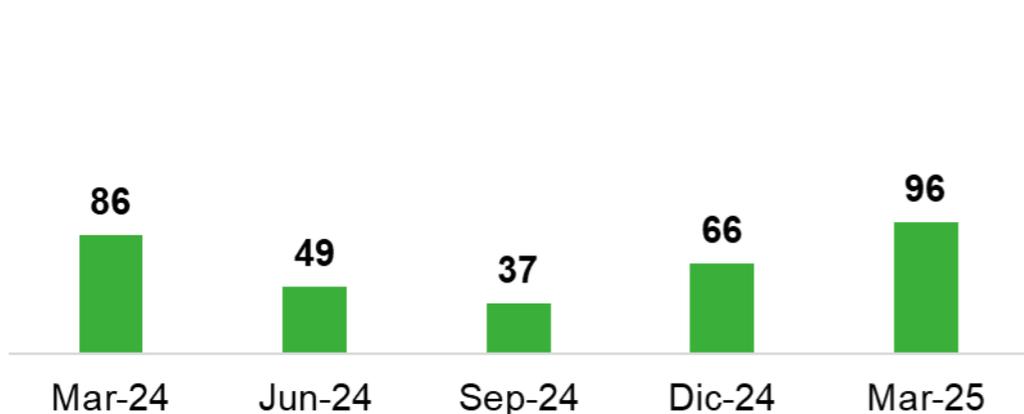
Utilidad neta, margen e impacto por tipo de cambio (S/. mm y %)



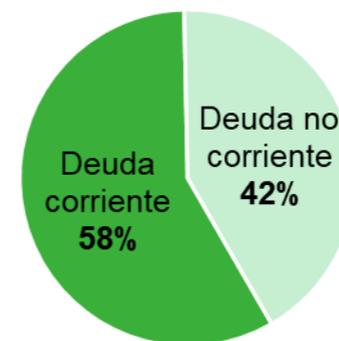
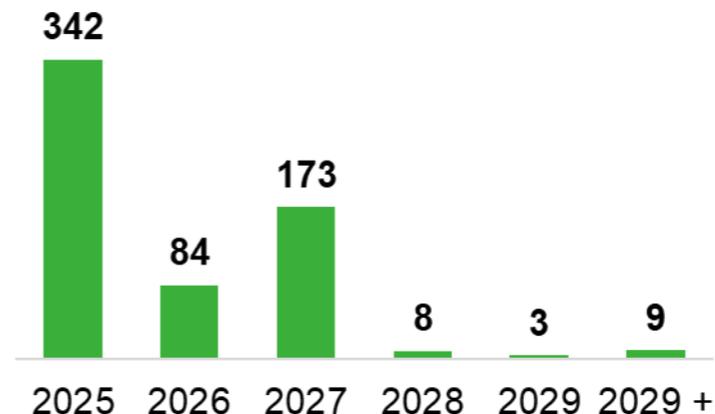


Tendencias de Liquidez y Capital de Trabajo

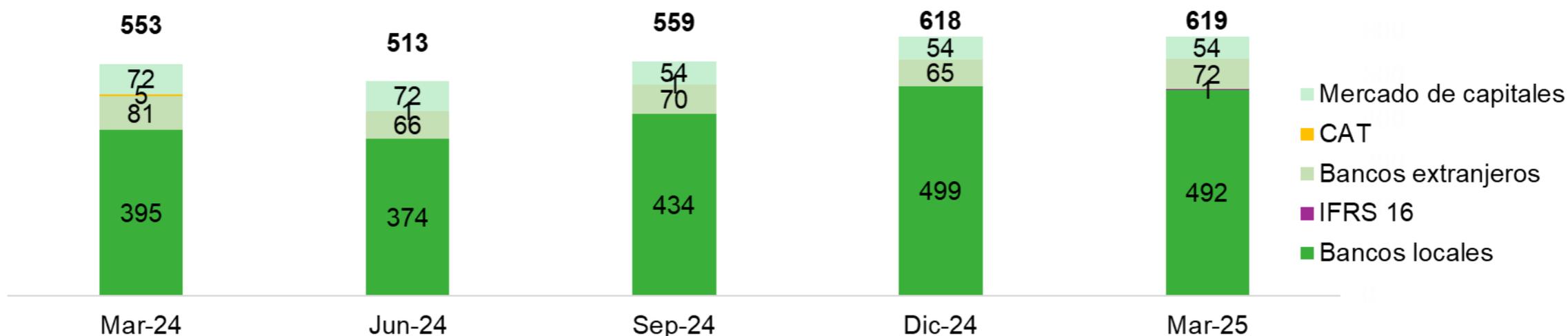
Efectivo al cierre de marzo del 2025 (\$mm)



Vencimiento de la deuda al cierre de marzo del 2025 (\$mm y %)



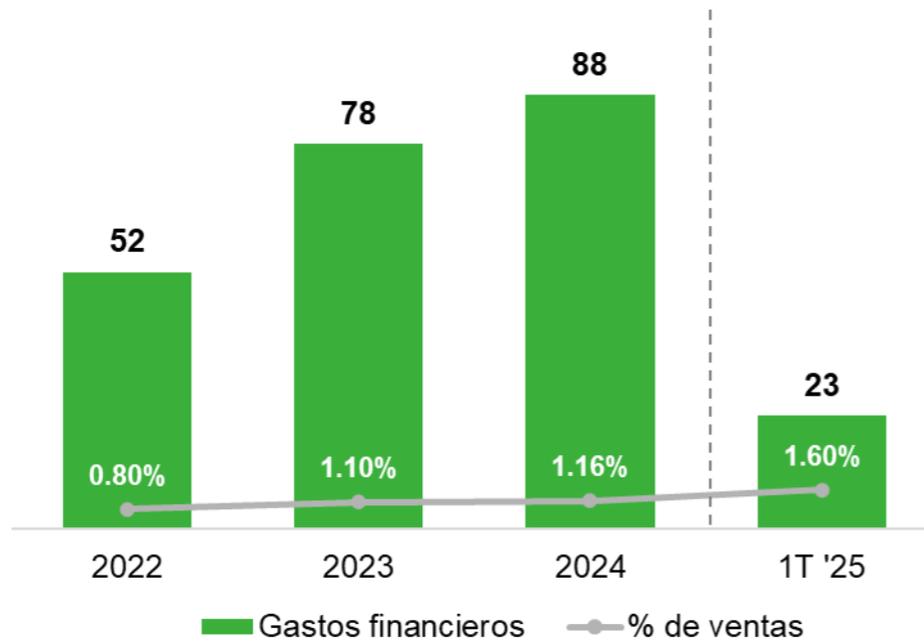
Composición de la deuda (\$mm)



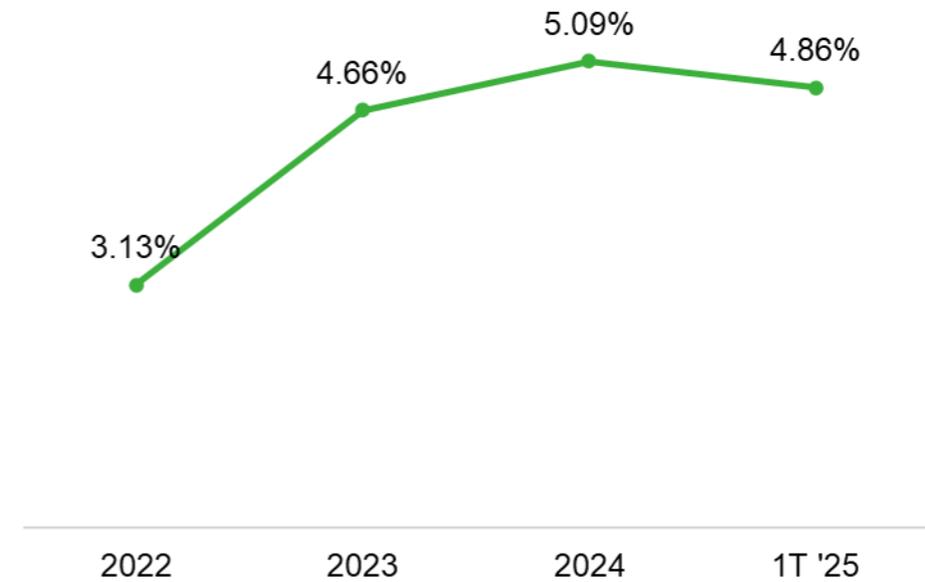


Gastos financieros y costo promedio de la deuda

Gastos financieros (S/. mm y %)



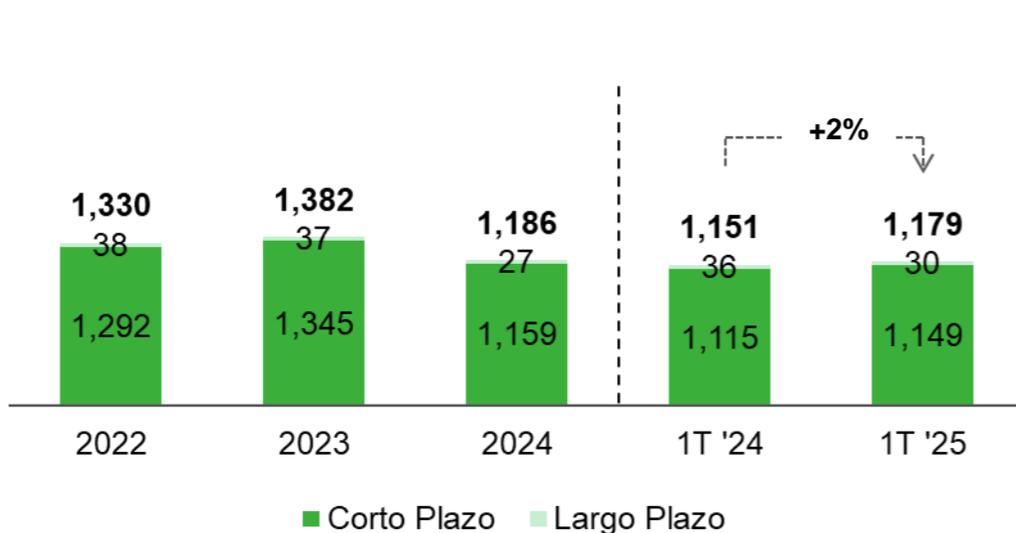
Costo promedio de la deuda (%)



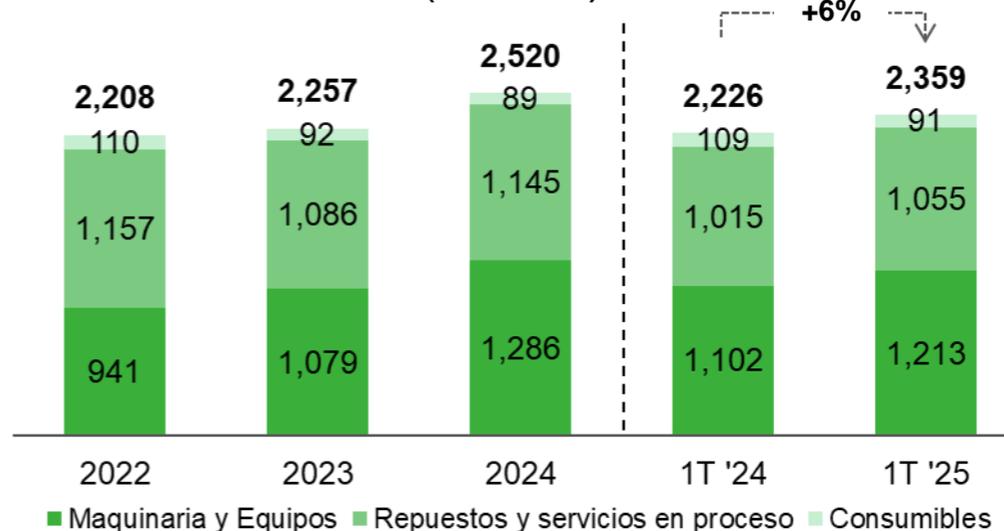


Activos y Ciclo de Conversión de Caja

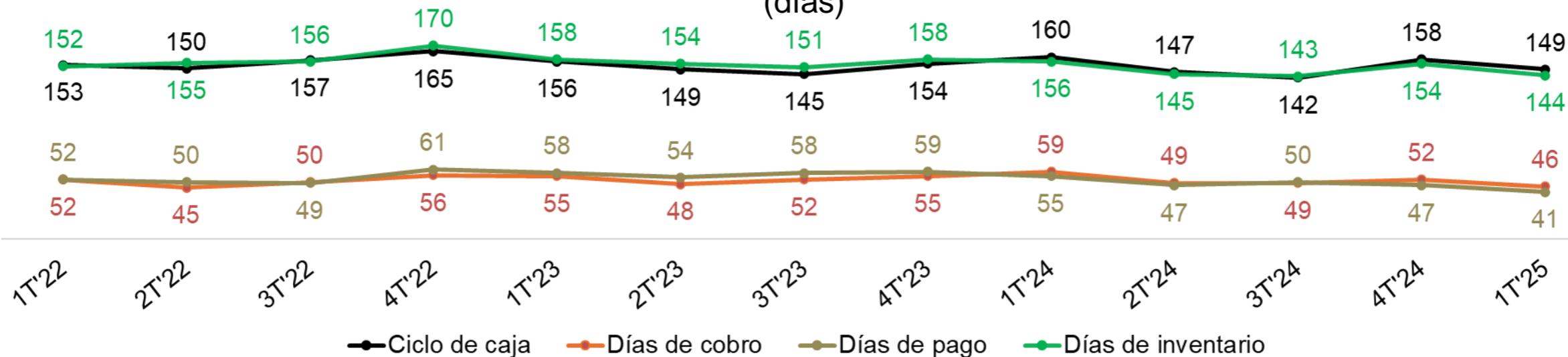
Cuentas por cobrar (S/. mm)



Inventario (S/. mm)



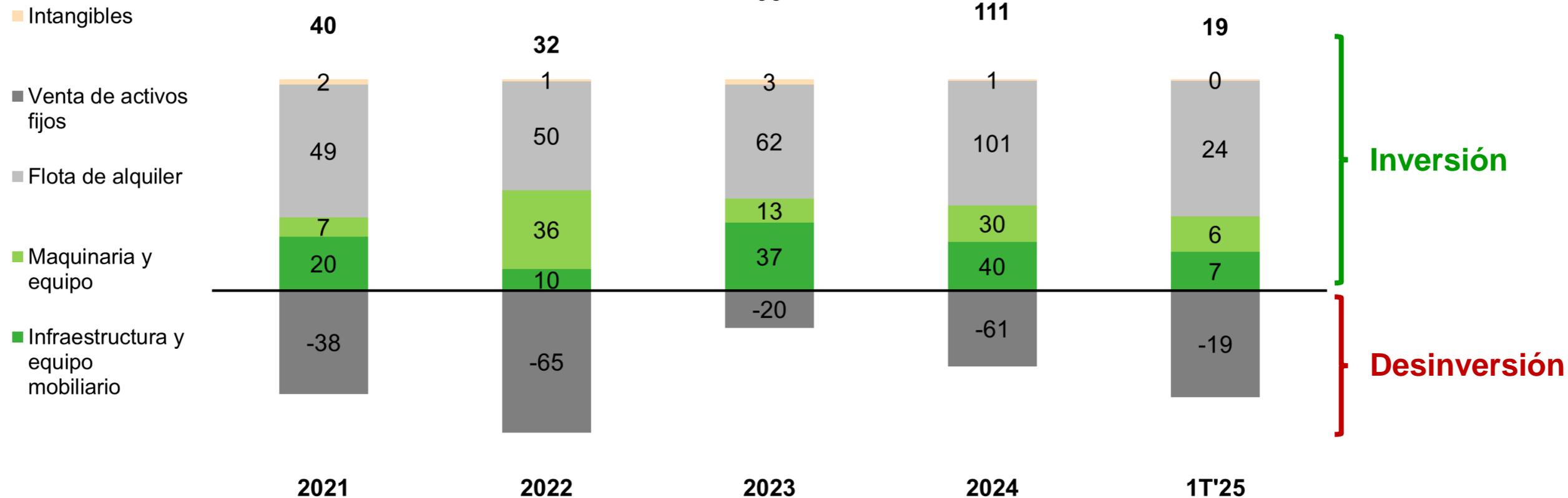
Ciclo de caja (días)





CAPEX

CAPEX (\$ mm)



• La inversión en activos intangibles fue de **US\$ 0.3 millones** al cierre de marzo del 2025

* **Nota:** La inversión en infraestructura incluye el efecto originado por la aplicación de las NIIF 16

Programa de Sostenibilidad de Ferreycorp

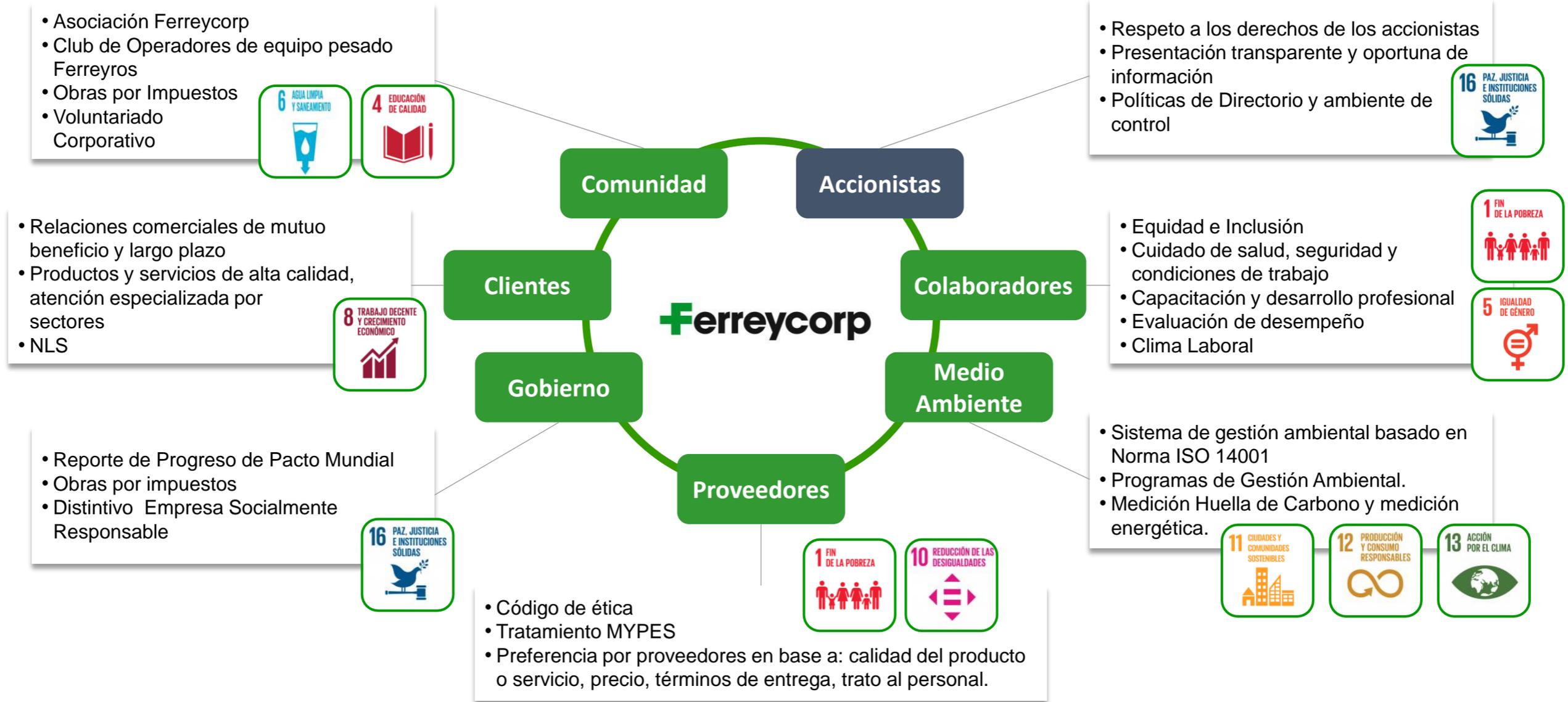
Ferreycorp

JUNTOS CREAMOS
DESARROLLO



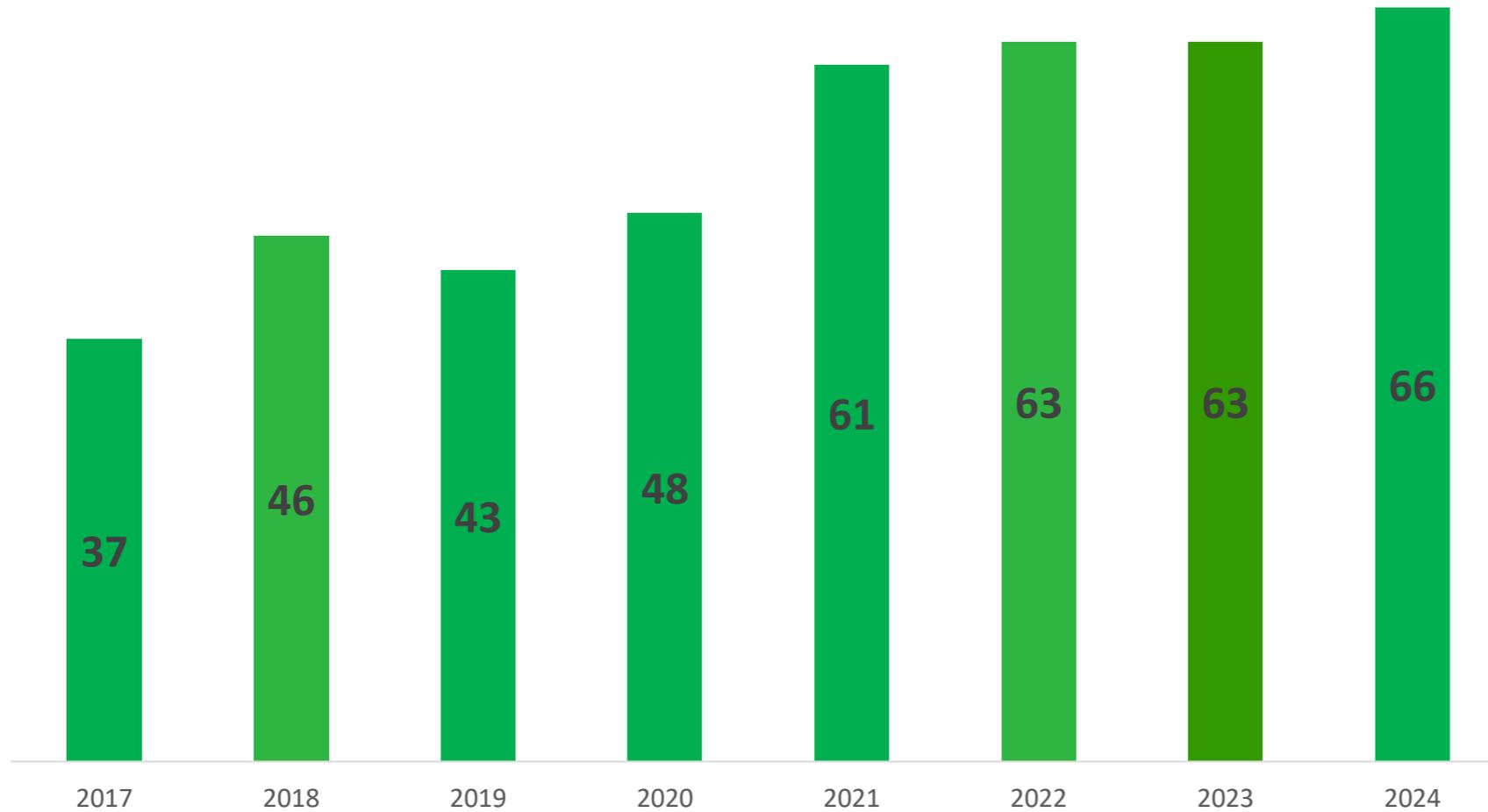


Gestión Sostenible de Ferreycorp con impacto positivo en grupos de interés y alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas





Resultados del compromiso de Ferreycorp con los criterios del Dow Jones Sustainability Index



Ferreycorp

Ferreyros CAT

UNIMAQ CAT THE RENTAL STORE

Orvisa CAT

GENTRAC CAT

GENERAL DE EQUIPOS CAT

SOLTRAK F

TREX F

MOTORED F

FORBIS LOGISTICS F

FARGO LINE F

VIXORA F

Ferenergy F