

Juntos
creando desarrollo

Gestión del negocio
2022



Ferreycorp

100
AÑOS

JUNTOS CREANDO DESARROLLO



FERREYCORP Y SUS
EMPRESAS ALCANZARON
VENTAS CONSOLIDADAS DE

**S/ 6,593
MILLONES**

EN EL AÑO 2022,
SUPERIORES EN

7.9%

FRENTE AL EJERCICIO
ANTERIOR (S/ 6,112
MILLONES).



EN DÓLARES,
LA CORPORACIÓN
OBTUVO

**US\$ 1,717
MILLONES**

EN VENTAS, CON UN
INCREMENTO DE

8.6%

RESPECTO DEL AÑO
2021 (US\$ 1,581
MILLONES).



JUNTOS CREANDO **DESARROLLO**

En este capítulo se presenta una amplia perspectiva de la gestión comercial y de las operaciones de las subsidiarias de Ferreycorp en el año 2022, organizadas en tres grupos de empresas tal como fue descrito en el Capítulo 2 - Somos Ferreycorp.

CONTENIDO

1

**EMPRESAS REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y MARCAS
ALIADAS EN EL PERÚ**

- Ferreyros
- Unimaq
- Orvisa

2

**EMPRESAS REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y OTROS
NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA**

- Gentrac
(Guatemala y Belice)
- General de Equipos- Cogesa
(El Salvador)
- Motored
(El Salvador)

3

**NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS EN EL
PERÚ Y OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**

- Soltrak (Perú)
- Trex (Chile, Colombia,
Ecuador y Perú)
- Fargoline (Perú)
- Forbis Logistics (Perú y Chile)
- Soluciones Sitech Perú

1

- > cap. 2
- > cap. 3

EMPRESAS REPRESENTANTES DE **CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**



1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

> cap. 2

> cap. 3

Las empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú, Ferreyros, Unimaq y Orvisa, registraron ventas de S/ 5,102 millones en el 2022, marcando un incremento de 8.7% respecto del 2021. En dólares, los ingresos alcanzaron US\$ 1,329 millones, superiores en 9.3% frente al 2021. Durante el año, este grupo de compañías contribuyó al 77% de los ingresos de la corporación.

A través de la gestión de estas compañías, la principal representante Caterpillar reafirmó su sólido liderazgo en el mercado peruano, elevando su participación hasta 58% en el 2022, según información oficial de importaciones en valores FOB.

Al concluir el año, las distribuidoras de Caterpillar en el Perú destacaron con el nivel Oro dentro de los Programas de Excelencia de

su principal representada, en las categorías Servicio, Repuestos y Alquiler, mientras que fueron reconocidas con el nivel Plata en los rubros de Digital y de Marketing y Ventas, reafirmando la performance destacada del Perú en la red mundial de dealers Cat.

La empresa bandera Ferreyros, líder en maquinaria pesada y servicios en el país, se especializa en la maquinaria y los equipos de mayor envergadura del portafolio. A su vez, Unimaq está dedicada a la línea de equipos ligeros, mientras que Orvisa se enfoca en la Amazonía peruana, con el portafolio de productos de Ferreyros y de Unimaq, así como de otras líneas orientadas a las necesidades de dicha región.



REPRESENTASTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN PERÚ



MAQUINARIA PESADA
CAT Y ALIADOS



MAQUINARIA LIGERA
CAT Y ALIADOS



MAQUINARIA CAT
Y ALIADOS EN REGIÓN
SELVA



FERREYROS, UNIMAQ Y
ORVISA, REGISTRARON
VENTAS DE
**S/ 5,102
MILLONES**
EN EL 2022

MARCANDO UN
INCREMENTO DE
8.7%
RESPECTO DEL 2021.



1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

> cap. 2

> cap. 3

FERREYROS

 

EN EL 2022, FERREYROS, EMPRESA BANDERA DE FERREYCORP Y LÍDER EN LA PROVISIÓN DE MAQUINARIA PESADA Y SERVICIOS EN EL PERÚ, LOGRÓ VENTAS DE

→ **S/ 4,452 MILLONES,**

SUPERIORES EN

→ **11%**

A LAS DEL 2021, Y DE

US\$ 1,160

MILLONES, CON UN CRECIMIENTO DE

12%.

A continuación, se presenta la evolución de los negocios en cada uno de los sectores a los que atiende, así como el escenario de cada uno de dichos sectores en Perú en el año, que impactó los negocios no solo de Ferreyros sino de las demás empresas de la corporación.

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3



MINERÍA DE TAJO ABIERTO

Durante el año, la minería de tajo abierto afrontó eventos que impactaron temporalmente en sus operaciones. En particular, dos importantes minas ubicadas en Apurímac y Moquegua experimentaron reiterados bloqueos de vías de transporte de mineral y de líneas de abastecimiento de agua, respectivamente, lo que limitó de forma temporal su valiosa contribución a la producción cuprífera y, por tanto, a la economía peruana.

Pese a estas situaciones de incertidumbre, la producción de cobre mostró crecimiento durante el 2022, del orden de 4.1% frente al año previo, gracias al aprovechamiento máximo de su capacidad instalada y a la puesta en marcha de la planta concentradora de una emblemática mina. En este marco, las ventas totales de Ferreyros a clientes de la gran minería bordearon los US\$ 700 millones, niveles récord impulsados por el crecimiento en la provisión de servicios y repuestos.

Uno de los hitos de mayor trascendencia para Ferreyros en el 2022 fue la puesta en marcha del 100% de la primera flota de camiones autónomos del Perú, formada por 28 unidades Cat 794 AC, con capacidad de carga de 320 toneladas, en una de las minas más importantes del sur del Perú, cuya operación hubiera iniciado con las primeras 19 unidades durante el 2021.

Este logro convierte a Ferreyros en pionero en introducir esta tecnología transformadora a nivel nacional, haciendo posible uno de los circuitos de acarreo totalmente autónomo más importantes de América, y genera conocimiento y experiencias de alto valor para expandir la autonomía en otras minas del país. La tecnología Cat Command para acarreo, de la plataforma MineStar de Caterpillar, permite gestionar la autonomía de camiones y equipos auxiliares en las operaciones mineras.

Al mismo tiempo, resalta la exitosa adopción de los camiones Cat 798 AC, de 400 toneladas y tracción eléctrica, que siguen demostrando su alto desempeño en las minas de gran altura. Cuatro operaciones mineras incorporaron a su flota 13 nuevos camiones de este modelo, lo que significó que, al cierre del 2022, un total de 17 Cat 798 AC trabajaran a máxima capacidad en el mercado peruano. Ferreyros se ubica así como el distribuidor con la mayor flota de camiones Cat 798 AC a nivel mundial. La productividad de estos equipos se refleja en su mayor potencia (4,150 HP), que le permite alcanzar mayor velocidad en rampa y, por ende, movilizar más toneladas por hora.

Los camiones Cat 798 AC se perfilan como el modelo elegido por las empresas mineras que operan en el Perú no solo por

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3

su performance, sino también por su capacidad de incorporar en el futuro tecnologías como el sistema *trolley* o asistencia de remolque, para aumentar la velocidad en las rampas de subida, o las baterías, ambas con efectos en la reducción de las emisiones de carbono.

Cabe remarcar el liderazgo de Ferreyros en el mercado nacional: siete de cada diez máquinas para la Gran Minería –y ocho de cada diez camiones mineros– que llegaron al país durante el año fueron de la marca Caterpillar, según información oficial de importaciones. De acuerdo con lo previsto, los volúmenes de venta de grandes máquinas para la empresa fueron menores respecto del 2021, mientras que los ingresos generados por la provisión de repuestos y servicios presentaron un crecimiento relevante. En este último caso, Ferreyros mantuvo su presencia en once grandes yacimientos de tajo abierto, a los que 1,500 colaboradores, entre ellos ingenieros, supervisores y técnicos de la organización, brindan un respaldo permanente



UNO DE LOS HITOS DE MAYOR TRASCENDENCIA PARA FERREYROS EN EL 2022 FUE LA PUESTA EN MARCHA DEL

100%

DE LA PRIMERA FLOTA DE CAMIONES AUTÓNOMOS DEL PERÚ, FORMADA POR 28 UNIDADES CAT 794 AC, CON CAPACIDAD DE CARGA DE 320 TONELADAS, EN UNA DE LAS MINAS MÁS IMPORTANTES DEL SUR DEL PERÚ



1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3

y soportados por los centros de reparación de componentes en Lima y La Joya - Arequipa, así como un área de logística que atiende pedidos diariamente.

Entre sus diversas iniciativas, la empresa desplegó estrategias comerciales para captar una mayor proporción de los negocios de reparación de componentes, de reconstrucción certificada de maquinaria Cat y de repuestos consumibles en el mercado local. Resaltó el crecimiento en ventas de la línea de reparación de componentes de palas y perforadoras, que incorpora como un relevante elemento diferenciador las certificaciones otorgadas por Caterpillar, en orden a los altos estándares aplicados por Ferreyros.

Asimismo, cabe notar la introducción de productos tales como las herramientas de corte (GET) para palas eléctricas, así como nuevas tecnologías aplicadas en procesos de reparación, en particular el sistema HVOF, único en su tipo en el país, para la atención de cilindros hidráulicos.

En materia de servicios de campo, puede mencionarse la consolidación de un importante contrato de mantenimiento y reparación (MARC) con un importante cliente minero ubicado en Moquegua, con alcance a toda la flota Caterpillar en sitio e incluso a perforadoras de otras marcas. Esta presencia en campo representa para la empresa el despliegue de más de 300 técnicos en mina para un servicio 24/7, que incluye el respaldo tecnológico a sus operaciones autónomas. El contrato se inició en abril de 2021 y tiene una duración de cinco años.

Ferreyros, como es parte de su propuesta de valor, respaldó las flotas Caterpillar en mina con la labor ininterrumpida de técnicos e ingenieros; mantenimiento especializado; monitoreo de condiciones y analítica avanzada; tecnologías que elevan la seguridad; y el soporte de una red de talleres y almacenes. Un indicador clave de esta entrega de valor es la disponibilidad mecánica de los equipos, la cual refleja el tiempo en el que las máquinas están operativas para producir, lo que tiene un impacto directo sobre la productividad y el menor costo por tonelada. En esa línea, podemos destacar que en el 2022 una prestigiosa mina en el sur del país fue reconocida por Caterpillar por el récord mundial de disponibilidad que alcanzaron sus flotas de equipos gigantes Cat, tanto las palas 7495 como los camiones 797F.



Ferreyros, como es parte de su propuesta de valor, respaldó las flotas Caterpillar en mina con la labor ininterrumpida de técnicos e ingenieros; mantenimiento especializado; monitoreo de condiciones y analítica avanzada; tecnologías que elevan la seguridad; y el soporte de una red de talleres y almacenes.

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3

MINERÍA SUBTERRÁNEA

La producción de la minería subterránea peruana –que se caracteriza por su importante contribución global de metales como oro, plata y zinc– mantuvo su tendencia de crecimiento en el 2022, luego de la importante reactivación mostrada durante el 2021, a partir de los niveles favorables de los precios de los minerales.

De ahí que la demanda de maquinaria nueva fue significativa, tanto para la renovación de flotas como para la ampliación de operaciones. Como resultado, Ferreyros obtuvo ventas de equipos nuevos para la minería subterránea superiores en 26% frente al 2021, los mayores niveles alcanzados desde el 2015. Estos negocios se reflejaron en la entrega de alrededor de 90 unidades a empresas del sector, principalmente para el acarreo de material en mina, así como para labores complementarias, especialmente por los negocios concretados en el primer semestre del año. Continuaron distinguiéndose como los modelos más requeridos los cargadores de bajo perfil Cat R1300H, Cat R1600H y Cat R2900, con una capacidad de 4.1 yd³, 6.3 yd³ y 9.4 yd³, respectivamente.

La participación de mercado de Ferreyros y su representada Caterpillar mantuvo un nivel superior al 90% en el 2022, asociada a cargadores de bajo perfil mayores a 4 yd³. La alta productividad, seguridad, robustez y potencia, así como bajos costos de operación y mantenimiento son características que marcan la preferencia de los clientes por estos equipos.

La línea de scalers o desatadores de roca de la marca alemana Paus mantuvo igualmente el liderazgo en el mercado, otorgando a esta marca el 73% de participación de mercado. De igual manera, dentro de su amplio portafolio, Ferreyros incorporó el 2021 la línea de equipos utilitarios de la marca Elphinstone, la que se viene posicionando cada vez más en el mercado la motoniveladora de bajo perfil UG20K, para los trabajos más rigurosos de mantenimiento de vías en socavones.

Durante el año, Ferreyros aportó nuevamente a sus clientes de la minería subterránea la alternativa de las reconstrucciones certificadas de equipos Cat (CCR, por sus siglas en inglés), para otorgar una renovada vida útil a las unidades, con un nuevo número de serie y un nuevo periodo de garantía de fábrica. Ello ha merecido no solo la satisfacción de sus clientes, sino que ha

impactado en la sostenibilidad de las actividades de Ferreyros al promover la economía circular. Como muestra de su compromiso con esta modalidad, solo desde el 2017 la empresa ha ejecutado reconstrucciones certificadas a cerca de 100 máquinas de minería subterránea.

Durante el año, Ferreyros ha seguido ofreciendo servicios a sus clientes a través de modalidades de soporte en mina, con personal técnico permanente para la atención de las unidades bajo protocolos de bioseguridad, lo que ha significado el reconocimiento de sus clientes por los altos estándares de seguridad con los que opera. Cabe resaltar que, en el 2022, la empresa concretó un nuevo acuerdo integral de soporte técnico para mantenimiento y reparación de unidades (modelo MARC, por sus siglas en inglés) con un importante cliente de la minería subterránea. Asimismo, las consignaciones de repuestos en distintas operaciones mineras, así como la disposición de un inventario de componentes, se mantienen dentro del portafolio de soluciones de soporte de Ferreyros, de alta valoración para sus clientes.



Durante el año, Ferreyros ha seguido ofreciendo servicios a sus clientes a través de modalidades de soporte en mina, con personal técnico permanente para la atención de las unidades bajo protocolos de bioseguridad, lo que ha significado el reconocimiento de sus clientes por los altos estándares de seguridad con los que opera.

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3

CONSTRUCCIÓN

Durante el 2022, la demanda de maquinaria para la construcción pesada, ya sea unidades nuevas, así como equipos usados y de alquiler, y la provisión de servicios y reparaciones, estuvieron vinculadas a operaciones conexas en la minería, que incluyen labores de infraestructura y actividad diversa de movimiento de tierra, y a la ejecución de obras públicas y privadas tales como construcción de carreteras, defensas ribereñas –especialmente aquellas en el norte del país, lideradas por la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios–, mantenimiento y desarrollo de vías. Adicionalmente, el importante avance logrado en las obras de ampliación y construcción de los aeropuertos internacionales en Lima y en Chinchero (Cusco), así como del puerto de Chancay, convocó la presencia de Ferreyros con flotas de maquinaria Cat.

Entre las obras de infraestructura que impulsaron requerimientos de máquinas de construcción pueden mencionarse,



LAS VENTAS DE MÁQUINAS DE CONSTRUCCIÓN PESADA, A NIVEL NACIONAL, ASÍ COMO LA PROVISIÓN DE REPUESTOS Y SERVICIOS A EMPRESAS QUE LAS EMPLEAN MOSTRARON UNA MEJORA RESPECTO DEL AÑO PREVIO, DEL ORDEN DEL

7%

AUN EN UN ENTORNO DE DESAFÍOS EN LA POLÍTICA Y ECONOMÍA DEL PAÍS, ASÍ COMO EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES.



en la región norte, las carreteras de penetración a la provincia de Ayabaca, Piura; la protección integral del río Chicama - Virú y de las quebradas San Idelfonso y San Carlos, en Trujillo; así como obras de infraestructura para la minería en Cajamarca, entre otras. En la región centro, destaca el mantenimiento de las carreteras Lima - Canta - Huayllay y Ninacaca - Huachón, mientras que en la región sur resaltan las obras de mantenimiento de vías e infraestructura minera en ciudades como Cusco, Arequipa, Moquegua y Tacna, al igual que la renovación de flotas en cementeras y ladrilleras en la Ciudad Blanca.

Las ventas de máquinas de construcción pesada, a nivel nacional, así como la provisión de repuestos y servicios a empresas que las emplean mostraron una mejora respecto del año previo, del orden del 7%, aun en un entorno de desafíos en la política y economía del país, así como en los mercados internacionales.

El soporte a las operaciones de los clientes de la división de cuentas nacionales –que, como su nombre lo indica, trabajan en todo el territorio nacional sin limitarse a una región específica– a través de ventas de repuestos, contratos de mantenimiento, reparaciones, reconstrucciones certificadas, entre

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3

otros, fue el principal impulsor de los negocios durante el año, seguido por la provisión de máquinas nuevas y de alquiler, en particular para infraestructura de aeropuertos y construcción y mantenimiento de carreteras.

Las ventas a clientes de la división cuentas regionales –que operan en alguna región en particular– en diversos sectores productivos, ubicándose la construcción entre los más importantes, registraron crecimiento al alcanzar US\$ 232 millones en el 2022, superior a los US\$ 202 millones del 2021, y el mayor nivel de los últimos seis años. Durante el 2022 se apreció la demanda de actividades de infraestructura y actividades conexas a la minería y la construcción asociada a obras públicas.

Entre las líneas de máquinas Cat más demandadas resaltaron las excavadoras, los cargadores frontales, las motoniveladoras, los rodillos compactadores y los tractores. Ferreyros conservó su liderazgo en el mercado, con una participación cercana al 50% con su representada Caterpillar, en valores FOB, si bien la cantidad total de máquinas para la construcción pesada de diferentes marcas que llegaron al Perú en el 2022 se ubicó en torno a las 1,200 unidades –300 unidades menos respecto al 2021–. La línea Metso, por su parte, alcanzó una participación de 35% en valores FOB, con chancadoras y zarandas móviles para producción de agregados.

Como se ha mencionado, estas crecientes cifras de venta se sustentan en gran medida en la estrategia de óptimo soporte posventa para sus clientes. Por un lado, incorpora permanentemente las mejores prácticas de servicio técnico en búsqueda de la excelencia en sus talleres y viene incrementando el número de bahías de reparación de máquinas y reparación de componentes en sus principales sucursales ubicadas en todo el territorio nacional. Asimismo, con el objetivo de entregar soluciones segmentadas de servicio que se adapten a las necesidades de los clientes, Ferreyros ha continuado canalizando su soporte a través de contratos de mantenimiento (Acuerdos de Valor al Cliente o CVA, por sus siglas en inglés), herramienta bajo la que la empresa gestiona actualmente más de 3,600 máquinas, tanto de construcción como de otros sectores productivos. Gracias a estos contratos, las máquinas son visitadas regularmente para hacer mantenimientos preventivos e inspecciones que puedan evidenciar la necesidad de reparaciones previas a la aparición de una falla.

Los procesos de transformación digital dentro de la empresa también han permitido realizar un monitoreo permanente de los equipos en los Centros de Monitoreo y Planificación de Ferreyros, para mantener su excelente performance. Se describe mayor información sobre este tema en el apartado de Innovación.

Cabe mencionar que, a través de diversas iniciativas y programas de financiamiento con condiciones muy competitivas, Cat Financial –brazo financiero de Caterpillar– logró posicionarse durante el 2022 como un proveedor financiero estratégico. La oferta de soluciones financieras de Cat Financial no se limita solo para maquinaria, si no para financiamiento de repuestos y servicios, logrando una participación de 39% y de 46% para el financiamiento de equipos Caterpillar y de reparaciones mayores, respectivamente, para la industria de la construcción.

Por su parte, con una flota de alquiler compuesta por más de 200 máquinas Cat y motores de más de 200 kw de potencia, la unidad de negocio Rentafer ha destinado maquinaria y equipos a importantes proyectos de obras públicas de infraestructura relacionadas con la reconstrucción del norte del país y carreteras, entre otros, así como a obras privadas desarrolladas en las operaciones mineras más importantes del país.

➔ LAS VENTAS A CLIENTES DE LA DIVISIÓN CUENTAS REGIONALES –QUE OPERAN EN ALGUNA REGIÓN EN PARTICULAR– EN DIVERSOS SECTORES PRODUCTIVOS, UBICÁNDOSE LA CONSTRUCCIÓN ENTRE LOS MÁS IMPORTANTES, REGISTRARON CRECIMIENTO AL ALCANZAR

US\$ 232 MILLONES

EN EL 2022, SUPERIOR A LOS US\$ 202 MILLONES DEL 2021,

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3



AGRÍCOLA

La producción agrícola se vio impactada durante el año por el incremento en precios de insumos importantes como los fertilizantes, la limitada acción gubernamental para desarrollar planes de recuperación de la producción, el conservadurismo en inversiones ante la falta de estabilidad política e incluso factores externos como la guerra de Ucrania con Rusia. La agricultura familiar redujo su área de producción y perdió rendimiento en campo por no contar con insumos, en tanto que los agroexportadores limitaron el desarrollo de proyectos nuevos ante la incertidumbre para invertir.

Sin embargo, en el 2022 las ventas del negocio agrícola en Ferreyros experimentaron una notable recuperación hasta llegar a US\$ 22 millones en equipos, repuestos y servicios (US\$ 15 millones en el 2021), gracias a la demanda captada en el año y una mayor disponibilidad de inventario, lo que permitió atender la renovación de flotas de destacados clientes y competir en todos los segmentos del mercado. En un contexto en el que la industria de tractores agrícolas creció significativamente, la empresa suministró 284 tractores agrícolas nuevos de las marcas Massey Ferguson y Valtra en el 2022, lo que se reflejó en una participación de mercado de 22% en valores FOB para esta categoría, recuperando más de diez puntos porcentuales por encima de la alcanzada el 2021. Como complemento a esta oferta, se comercializó 39 tractores usados. De esta manera, Ferreyros lideró la categoría de tractores fruteros y recuperó, en particular, la participación en tractores de campo abierto.

En cuanto a implementos agrícolas tales como arados, rastras, enfardadoras, atomizadores, entre otros, Ferreyros suministró



En el 2022 las ventas del negocio agrícola en Ferreyros experimentaron una notable recuperación hasta llegar a US\$ 22 millones en equipos, repuestos y servicios (US\$ 15 millones en el 2021), gracias a la demanda captada en el año y una mayor disponibilidad de inventario, lo que permitió atender la renovación de flotas de destacados clientes y competir en todos los segmentos del mercado.

125 máquinas y realizó la primera operación de importación de enfardadoras redondas para el cultivo de caña de azúcar, las cuales ya se encuentran operando en las instalaciones de un importante cliente azucarero en el norte del país. Con la venta de dos pulverizadoras autopropulsadas para el uso de empresas agroexportadores, Ferreyros concluyó el año con un total de 448 máquinas de diversas familias suministradas a sus clientes en el 2022, con un crecimiento de 40% respecto del 2021.

Destaca, además, la puesta en operación del punto de venta de repuestos AGCO Express, en alianza con un distribuidor de productos del rubro agrícola en Huaral, que impulsó la venta a clientes familiares y que marca el inicio del desarrollo de nuevos canales del mismo tipo en otras localidades del país.

De otro lado, en el 2022 la empresa adoptó la representación de los tractores agrícolas especializados Antonio Carraro de fabricación italiana, marca con más de 100 años de experiencia en el mercado y especialista en tractores fruteros para cultivos como la uva de mesa y arándanos.

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3

GOBIERNO

Un crecimiento moderado y constante mostró la demanda de maquinaria de parte del Gobierno durante el 2022, que se reflejó en las ventas de Ferreyros al sector por US\$ 16 millones, casi el doble de lo registrado el 2021. La empresa suministró un total de 64 máquinas de construcción y 11 equipos agrícolas al haberse adjudicado licitaciones convocadas por el Gobierno, en niveles superiores tanto al del 2021 como a aquellos de años anteriores, en promedio.

La mayor demanda de maquinaria durante el 2022 provino de los gobiernos municipales y regionales, en contraste con aquella de los ministerios, y estuvo destinada a la ejecución por administración directa de proyectos en trochas carrozables, mantenimiento de vías, movimiento de tierra en caso de emergencias o para prevención de desastres, entre otros. La mayor actividad de compra de equipos se acentuó al cierre del ejercicio.

A partir de este desempeño, Ferreyros alcanzó una notable participación de mercado, que llegó a 66% de las unidades de maquinaria adjudicadas por el Gobierno en el 2022. Las regiones centro y sur presentaron la mayor actividad en el número de procesos adjudicados, seguidas de la región norte.



FERREYROS ALCANZÓ UNA NOTABLE PARTICIPACIÓN DE MERCADO, QUE LLEGÓ A

66%

DE LAS UNIDADES DE MAQUINARIA ADJUDICADAS POR EL GOBIERNO EN EL 2022.

ENERGÍA

Al cierre del 2022, el consumo del sector eléctrico creció 3.6%, en un contexto de reducción en la participación de las hidroeléctricas en el suministro de energía y un aumento en la de las térmicas. Las energías renovables, como las eólicas y solares, han ido creciendo progresivamente en su participación en el suministro eléctrico en el país, lo que continuará en los siguientes años a partir del desarrollo de nuevos proyectos.

Es en este contexto que la comercialización de soluciones temporales de energía en el 2022 mostró un mayor dinamismo con relación al ejercicio anterior, debido a la puesta en operación de proyectos en los sectores de energía, minería e industria y agroindustria, principalmente. En el sector de energía, se atendió las necesidades de clientes por soluciones que utilizan grupos electrógenos Caterpillar a gas natural; en el caso de minería, la reactivación de algunos proyectos impulsó los requerimientos de grupos electrógenos diésel. Para el sector industrial y agroindustrial, las soluciones con potencias inferiores a 1,250 kW (productos retail) fueron las más solicitadas y atendidas por Ferreyros con su portafolio Caterpillar.

Ferreyros y Caterpillar obtuvieron el 28% del mercado, medido en valores FOB, en grupos electrógenos de diversas capacidades desde 220 kW hasta 2,600 kW, tanto en diésel como gas natural. En el segmento de soluciones con grupos electrógenos a gas natural, que permiten atender necesidades en el suministro de energía, principalmente para escenarios en horas punta (peak shaving), en el 2022 se concretó negocios con algunos clientes industriales por aproximadamente 3 MW, lo que se reflejó en una participación líder de 59%, medida en valores FOB de importación.

Por otro lado, en el 2022 se concretó las primeras adquisiciones de la recientemente introducida línea de grupos electrógenos Caterpillar de la serie GC, disponible en potencias de entre 220 kW y 1,250 kW y dirigida a negocios que requieren soluciones de emergencia (stand by), a menor costo y con un reducido consumo de combustible y costo de adquisición. De esta forma, Ferreyros cuenta con un mayor abanico de opciones para atender a los clientes con productos de menos de 1,250 kW de potencia.

Por su parte, Ferrenergy, constituida en el 2006 en asociación con Energy International Corporation, SoEnergy, cuenta ac-

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3

tualmente con más de 52 MW de potencia disponible en equipos propios y proyectos en ejecución. En el 2022, obtuvo una participación de más del 80% en el mercado peruano de montaje y operación de plantas de generación de energía térmica y solar. Sus ventas se ubicaron en S/ 30 millones, menores que aquellas del año previo, reflejando el retraso en algunas decisiones de inversión en el sector y variaciones en la demanda del suministro.

Los negocios de mayor relevancia durante el año fueron la venta de energía para un proyecto petrolífero en el Lote 95, a la que se sumó la provisión de generadores adicionales para la ampliación de su planta. Asimismo, como parte de su servicio a la minería, Ferrenergy se abocó a la generación energética para una importante empresa en Lagunas Norte, en La Libertad, y continuó operando una central solar fotovoltaica que abastece de energía a una mina en Arequipa, dotada de más de 2,400 paneles solares Caterpillar. Esta última forma parte de un portafolio que incluye proyectos con energías renovables y nuevas tecnologías de generación energética.

Cabe resaltar que, luego de que en el 2021 iniciara operaciones para el suministro de equipos, montaje y renta a clientes del sector petrolero en Ecuador y a cargo de la gestión de ciudades

en la Amazonía de Brasil, en el 2022, Ferrenergy amplió sus servicios desde su sucursal en Guatemala al ser contratada para aumentar en un 100% la potencia instalada a un importante cliente cementero. Iniciado en junio del 2018, dicho contrato fue extendido en dos oportunidades para ampliar la potencia instalada y culminó con la última generación de energía en diciembre del 2022.

La provisión de bienes de capital y servicios para el sector hidrocarburos siguió registrando un bajo dinamismo en el 2022, pese a algunos avances en inversiones para este mercado y a la recuperación de precios internacionales. En este contexto, los contratistas que dan soporte a la actividad petrolera optaron durante el año por mantener y reparar sus equipos específicamente para mantenerlos operativos, ocasionando que las ventas de repuestos y servicios permanezcan estables, al igual que la destinada a renovación de equipos para este sector.

Sin embargo, Ferreyros concretó en el 2022 una operación de la mayor importancia con un proveedor extranjero de paquetes de compresión para el sector petrolero, el cual representa la venta de un lote de 44 motores industriales por un monto de US\$ 21 millones, cuya entrega se ha iniciado en el año y continuará en el 2023.



1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3



PESCA Y MARINO

El sector pesca tuvo una caída de 13% respecto al 2021, debido al entorno político y ambiental, en especial durante la primera temporada de pesca de anchoveta, así como a un tardío inicio de la segunda temporada. Adicionalmente, algunos clientes del rubro de pesca industrial iniciaron la fabricación de embarcaciones de mayor capacidad de bodega con motores marinos de baja velocidad, que no forman parte del portafolio de la empresa.

De ahí que resalte el liderazgo mostrado por Ferreyros en el segmento de pesca industrial, con una participación de mercado de 37% medida en valores FOB, que comprende la entrega de motores marinos Cat en diversos puntos del litoral.

El 66% de los motores marinos nuevos fue adquirido por los clientes pesqueros líderes en la industria, principalmente para repotenciamiento de sus embarcaciones y solo en un caso, para una nueva embarcación. El 34% restante se destinó a clientes semiindustriales en el norte del país, lo que ha permitido recuperar participación de mercado en ese segmento.

A pesar de que las normas ambientales aún permiten el uso de motores mecánicos en el Perú, Ferreyros distribuye principalmente motores marinos electrónicos en cuyos módulos Cater-

pillar realiza innovaciones permanentes al igual que mejoras relacionadas con el control de emisiones.

Las reparaciones completas (*overhauls*) de motores marinos Cat de los principales clientes pesqueros no se detuvieron y sumaron 38 durante los periodos de veda. De esta forma, esta actividad alcanzó niveles ligeramente superiores frente al año previo, aportando una alternativa muy valorada en el mercado y entregando una nueva vida a estos relevantes equipos.

Al cierre del 2022, Ferreyros contaba con 103 motores marinos con contratos CVA, a partir de los esfuerzos de la empresa por seguir ofertando esta opción a clientes líderes en la industria. Asimismo, 101 motores se encontraban conectados a una plataforma remota que permite monitorear su rendimiento y condiciones de funcionamiento, tarea de mayor complejidad que en el caso de la maquinaria, debido a que se requiere mayor precisión mientras las embarcaciones están en faenas mar adentro y coincidencia con el tiempo disponible entre temporadas de pesca. Esta conectividad provista por Ferreyros contribuye a la optimización en la gestión de la flota de los clientes, tanto por el incremento de su productividad como por la reducción de costos, al planificarse el mantenimiento de motores oportunamente.

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3

PROGRESOS EN MATERIA DE SERVICIO, LOGÍSTICA Y DIGITAL

Como parte de su estrategia para potenciar el soporte logístico a sus clientes, el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) cumplió un año de operaciones con su renovada infraestructura. Se consolidó y afianzó los procesos logísticos en el sistema de gestión de almacenes del ERP SAP, contribuyendo a agilizar la atención a los clientes y a mantener la exactitud en el registro del inventario por encima del 99.8%.

Con un registro mayor a las 56,000 ubicaciones (SKU, por sus siglas en inglés), el Centro de Distribución de Repuestos también logró gestionar parte de las actividades logísticas de Unimaq y brindar soporte a las operaciones de nuevos proyectos mineros de Ferreyros. Cabe mencionar que logró la certificación Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar, por segundo año consecutivo, y recertificó como Operador Económico Autorizado, acreditando desde 2017 la seguridad de su cadena logística ante la autoridad aduanera nacional y extranjera.

En materia de soporte posventa, los dos Centros de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros, en Lima y en La Joya, al-

canzaron la máxima calificación durante el proceso anual de certificación de Caterpillar para talleres de clase mundial. Al mismo tiempo, ambos elevaron su capacidad de producción a 200 componentes mayores por mes y lograron producir 15% más componentes que el año anterior.

Cabe resaltar que, al cierre del 2022, 14 talleres de Ferreyros contaban con la certificación Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar, incluyendo, además de los CRC antes mencionados, un amplio conjunto de talleres distribuidos en diversas regiones del Perú.

De otro lado, la reutilización de partes ha continuado mereciendo especial atención y cuidado durante el proceso de reparación de componentes, con el fin de incentivar la mejora continua y trabajar de forma más eficiente y ágil, preservando la calidad. Merece resaltarse la experiencia, promovida en los talleres en Lima y La Joya, de ampliar los criterios de reusabilidad de componentes, lo que ha permitido extender el volumen de piezas recuperadas. De esta forma, se contribuye a la economía circular del producto y la disminución de la huella de carbono en la cadena de valor.



En materia de soporte posventa, los dos Centros de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros, en Lima y en La Joya, alcanzaron la máxima calificación durante el proceso anual de certificación de Caterpillar para talleres de clase mundial. Al mismo tiempo, ambos elevaron su capacidad de producción a 200 componentes mayores por mes y lograron producir 15% más componentes que el año anterior.

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS

> cap. 2

> cap. 3



Por segundo año consecutivo, Ferreyros realizó con éxito el evento *online* Ferreyros Live, en el que ofreció descuentos y promociones en repuestos y servicios. Esta feria, transmitida por los canales de Facebook y YouTube de la empresa, permitió concretar oportunidades de negocio con cerca de medio millar de clientes, incluyendo más de 50 nuevos.

En lo referente a la implementación de nuevos procesos, el Taller de Metalizado, Mecanizado, Soldadura e Hidráulica (MSH) –a cargo de la aplicación de procesos de recuperación de piezas, incluyendo la detección de fisuras– consolidó el proceso alternativo al cromado para la recuperación de superficies de cilindros hidráulicos con proyección térmica de alta velocidad (HVOF, por sus siglas en inglés), que permite mejorar la duración al desgaste e impacto de estos componentes, además de cuidar el medio ambiente.

Cabe destacar que durante el año se logró un incremento importante de los niveles de lealtad neta de los clientes respecto de la provisión de maquinaria, repuestos, servicios y alquiler ofrecidos por Ferreyros. Precisamente en materia de servicio, resalta la mejora en la lealtad en torno a la precisión en la ejecución de los contratos de mantenimiento (acuerdos de valor al cliente o CVA, por sus siglas en inglés), así como al compromiso con el servicio. Este último aspecto se vio favorablemente impactado al potenciar la atención remota de servicios para ofrecer una respuesta más rápida y oportuna. La estandarización de procesos en servicios a nivel nacional se vio beneficiada, asimismo, gracias al empleo de altos estándares de gestión.

Por otro lado, los negocios digitales se caracterizaron por su dinamismo durante el 2022. Las ventas de repuestos vía comercio electrónico alcanzaron US\$ 84 millones, 63% superiores frente al año previo, generadas a través de las plataformas Parts.Cat.Com (PCC) y Cat IP.

Esta expansión relevante se explica, por un lado, por la mayor utilización de la solución de compras integradas de repuestos Cat IP, tras sumar dos clientes con altos volúmenes de compra. Cat IP integra los sistemas de planificación de recursos (ERP) de los clientes y aquel de Ferreyros para concretar el proceso de adquisición, y opera con un conjunto de cerca de diez clientes en el país.

De igual modo, las mayores ventas reflejan la captación de cerca de 800 clientes nuevos que emplean la plataforma de comercio electrónico PCC –la mayor cifra de crecimiento anual alcanzada a la fecha–. El uso de PCC se elevó hasta representar más de la mitad (51%) de las ventas de repuestos de Ferreyros a través de sus tiendas, frente al 43% del año 2021, considerando a clientes de sectores como construcción, minería subterránea, energía, industria y comercio, a nivel nacional. En algunas ciudades como Lima, Arequipa, Cusco y Cajamarca, esta proporción incluso superó el 80%.

La creciente acogida del portafolio de soluciones de gestión de equipos (MyCat, VisionLink y los reportes mensuales de gestión de flota) ha sido otro hecho característico del 2022. Ello se ha reflejado en que más del 50% de clientes de los sectores de construcción y minería con flota conectada utilicen estas soluciones, para mejorar el proceso de toma de decisiones sobre la gestión de sus flotas, a partir del análisis de la información que las máquinas proveen.

Por segundo año consecutivo, Ferreyros realizó con éxito el evento *online* Ferreyros Live, en el que ofreció descuentos y promociones en repuestos y servicios. Esta feria, transmitida por los canales de Facebook y YouTube de la empresa, permitió concretar oportunidades de negocio con cerca de medio millar de clientes, incluyendo más de 50 nuevos.

Los tours virtuales para visualizar las características y funcionalidades de la maquinaria y equipos también han crecido considerablemente en este año. Más de 30,000 visitas a estos tours han facilitado que los clientes conozcan once modelos de máquinas desde todas sus perspectivas.

1**EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**> cap. **2**> cap. **3**

Acerca de Ferreyros



Líder en la provisión de maquinaria pesada y servicios especializados en el Perú, distribuye los equipos de mayor envergadura del portafolio Caterpillar en el país, requeridos por los diversos sectores económicos en el territorio.

A los productos de su principal representada Caterpillar, se suman otras prestigiosas marcas, como equipos para la producción de agregados Metso para construcción; equipos para minería subterránea Paus; y tractores agrícolas Massey Ferguson, entre otros.

Con el soporte posventa más completo del mercado, cuenta con alrededor de 50 puntos de atención en el país, que incluyen sucursales, oficinas y sedes, así como la presencia permanente en proyectos de sus clientes.

Es socio fundador de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) y cuenta con el Distintivo Empresa Socialmente Responsable. Presenta la Certificación Antisoborno otorgada por la asociación Empresarios por la Integridad. Cuenta con las certificaciones ISO 9001:2015, a procesos múltiples de la Gerencia de División Soporte al Producto, e ISO 45001:2018 para la sede Industrial, principal locación operativa en el país.

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

> cap. 2

> cap. 3

UNIMAQ

UNIMAQ  THE
Rental
STORE

EL IMPULSO QUE EL DINAMISMO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN HA SIGNIFICADO PARA LA OFERTA DE EQUIPOS LIGEROS CATERPILLAR Y DE MARCAS ALIADAS QUE UNIMAQ PROVEE LE PERMITIÓ ALCANZAR, EN EL 2022, VENTAS DE

→ **S/ 570 MILLONES,**

(US\$ 148 MILLONES), MOSTRANDO UN CRECIMIENTO DE

→ **6%**

RESPECTO DEL 2021.

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

UNIMAQ

> cap. 2

> cap. 3



En particular, el sector saneamiento desplegó una demanda importante de equipos Cat a lo largo del país, destacando en Lima la ejecución de la obra Nueva Rinconada, destinada a mejorar los servicios de agua en los distritos de San Juan de Miraflores, Villa María del Triunfo y Villa El Salvador. Este proyecto, junto con la autoconstrucción y otras obras públicas y privadas, impulsaron el desempeño de Unimaq en el año, a lo que se sumó la continuación de su estrategia de visitas a clientes y modalidades mixtas de trabajo que facilitaron sus operaciones.

Las máquinas ligeras Cat, como las retroexcavadoras, los minicargadores, las excavadoras, los rodillos y los cargadores frontales, entre otras, fueron las más solicitadas por los clientes de los rubros de construcción y transporte de carga, así como por los contratistas mineros. De ahí que, con su representada Cat, Unimaq mantiene su posición de liderazgo con una participación de mercado de 53%, de acuerdo con información de importaciones en valores FOB. En su portafolio de productos destacan las retroexcavadoras –con más del 60% de participación en valores FOB–, los minicargadores y las excavadoras de hasta 23 toneladas.

También mostraron una atractiva demanda los camiones Shacman, las máquinas SEM –sobre todo cargadores frontales–, las autohormigoneras Carmix, los montacargas Caterpi-

llar, entre otros. En particular, en la línea de autohormigoneras Carmix, Unimaq obtuvo una participación de mercado de 81% en valores FOB, lo que le otorga una posición de liderazgo absoluto en este rubro.

Por su parte, los grupos electrógenos de hasta los 200 KW de potencia han continuado siendo requeridos a Unimaq por el sector construcción para ser utilizados en nuevas edificaciones, hospitales, avícolas, entre otros.

Es importante mencionar que, en el marco de una estrategia de optimización y búsqueda de sinergias, Trex Perú, unidad de negocios de Ferreycorp experta en grúas y equipos de izaje, se integrará a Unimaq a partir del 1 de enero de 2023. Cabe recordar que en el 2021 se concretó igualmente la incorporación a Unimaq del negocio Cresko, especialista en maquinaria y equipos asiáticos, con buenos resultados.

De esta forma, Trex sumará valor para sus clientes al contar con el respaldo nacional de la infraestructura de Unimaq, con sucursales y oficinas en 15 ciudades. Asimismo, pondrá a su disposición el extenso portafolio de Unimaq, para atender sus necesidades, y ganará eficiencias en sus operaciones.

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

UNIMAQ

> cap. 2

> cap. 3



Los planes de acción estratégicos que se han diseñado en torno a las líneas antes representadas por Cresko permitirán potenciar su actividad en el 2023, lo que incidirá en un mayor crecimiento de este portafolio.

Trex, como unidad de negocios de Unimaq, continuará distribuyendo su prestigioso portafolio de marcas: Tadano, Terex, Konecranes, Demag, Donati, Magni, PM, Terberg y Telestack, manteniendo su habitual soporte posventa especializado y provisión de repuestos. Unimaq, en el Perú, mantendrá una estrecha relación con Trex Chile, Ecuador y Colombia para impulsar el desarrollo de estrategias regionales de Trex.

Precisamente el portafolio de maquinaria asiática distribuido antes por Cresko e integrado hoy a Unimaq, formado por las líneas SEM, Shacman y Shaorui, mostró un crecimiento importante en ventas con relación al 2021, siendo los cargadores frontales SEM, los volquetes y mixers Shacman, así como compactadoras de basura y cisternas para el sector construcción y gobierno, los modelos más demandados.

Adicionalmente, la línea de chancado y trituración Shaourui, parte de Metso, ha venido atrayendo cada vez más clientes de canteras, en tanto que ha mostrado una excelente relación calidad-precio para las diversas actividades de agregados y construcción.

Los planes de acción estratégicos que se han diseñado en torno a las líneas antes representadas por Cresko permitirán potenciar su actividad en el 2023, lo que incidirá en un mayor crecimiento de este portafolio.

En otro ámbito, como señal de la confianza de los clientes en su servicio posventa, el contrato de mantenimiento de equipos ligeros que una compañía minera en el sur del país adjudicó a Unimaq el año pasado fue renovado por dos años adicionales. También se adjudicó un nuevo contrato de servicio con un cliente de gran minería en Moquegua, mientras que se firmó un acuerdo de precios por tres años para el suministro de repuestos a un nuevo cliente minero, esta vez en el norte del país.

De igual modo, el número de contratos de valor agregado (CVA) con clientes se elevó en más del 17% al cierre del 2022 para máquinas Caterpillar y 25% para marcas aliadas, alcanzando un crecimiento de 20% en el total de contratos CVA a nivel nacional.

El proyecto de compra, almacenamiento y venta de repuestos desde el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) iniciado el 2021 en la búsqueda de sinergias entre Unimaq y Ferreyros con el fin de obtener mejores costos operativos en almacenamiento, importación y transporte local de sus repuestos, ha continuado en el 2022 con exitosos resultados. En paralelo, para sumar eficiencias vinculadas a la infraestructura existente de las empresas de la corporación en nuestro país, cinco de los 15 puntos de venta de Unimaq se encuentran instalados dentro de las sucursales de Ferreyros a nivel nacional.

Es importante resaltar la alternativa de alquiler para los mercados que atiende Unimaq. Al cierre del 2022, la flota de alquiler de equipos ligeros de Unimaq está compuesta por 200 unidades, tanto de Caterpillar –entre ellas retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras– como marcas aliadas –por ejemplo, autohormigoneras Carmix, equipos ligeros Wacker Neuson, plataformas de trabajo en altura Genie, entre otros–. Además, la flota de alquiler de montacargas a largo plazo es de cerca de 300 unidades, para las que incluye el mantenimiento y renovación como mínimo de dos años. Por su parte, 400 unidades de equipos usados provenientes de las flotas de alquiler, en líneas como montacargas, retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras fueron vendidas en el 2022.

De otro lado, la venta de repuestos través Parts.Cat.Com (PCC) fue en el 2022 notablemente superior a la del 2021, por lo que los ingresos por el canal digital se elevaron respecto al 2021, al llegar al 29% de la venta total de repuestos de la compañía a través de sus tiendas.

También el 2022 y sobre un área de más de 1,000 metros cuadrados, Unimaq inauguró su primera tienda *retail* dirigida al sector construcción de Lima, desde la cual ha empezado a comercializar equipos y repuestos Caterpillar y de marcas aliadas en un ágil formato de autoservicio, como se describe en el capítulo Innovación. Se materializa así un modelo de atención de Caterpillar que permite resolver de forma inmediata las necesidades de clientes minoristas, promueve su fidelización y estrecha los vínculos con la marca y su distribuidor.

1

**EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

> cap. 2

> cap. 3

Acerca de Unimaq



Fundada en 1999, Unimaq es la empresa de la corporación dedicada a la venta y alquiler de bienes de capital ligeros de las marcas Caterpillar y líneas aliadas. Atiende la construcción urbana y ligera, y los sectores de industria, agricultura, comercio, servicios y minería.



Además de la línea de Construcción General de Cat (equipos compactos), distribuye marcas aliadas como montacargas Caterpillar, grupos electrógenos Caterpillar hasta 220 kw, autohormigoneras Carmix, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, mixers y bombas de concreto CIFA, plantas móviles de concreto Blend, torres de Iluminación Terex y Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras portátiles Sullair, compresoras estacionarias Gardner Denver, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, entre otras.



De las líneas incorporadas de Cresko, tiene como representadas a SEM, fabricada por Caterpillar, con cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos. Asimismo, su portafolio incluye camiones Shacman y chancadoras y trituradores Shaorui, entre otras líneas.



Cuenta con sucursales en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco, Ilo, Ica y Moquegua. A la vez, tiene oficinas en Cerro de Pasco, Huaraz, Ayacucho y Puno. Su sede principal se ubica en Lima, ciudad donde adicionalmente cuenta con un local en la zona sur, dedicado al servicio de las líneas Caterpillar y marcas aliadas, alquiler de unidades y equipos usados.



Unimaq cuenta con el Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR) e integra la Asociación de Buenos Empleadores (ABE). Cuenta con la certificación ISO 37001 a su Sistema de Gestión Antisoborno y con la Certificación Antisoborno de Empresarios por la Integridad. Asimismo, presenta la certificación ISO 9001:2015 de gestión de calidad.

1EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

> cap. 2

> cap. 3

ORVISA

Orvisa 

LAS VENTAS DE ORVISA, SUBSIDIARIA DE FERREYCORP QUE COMERCIALIZA Y BRINDA SOPORTE A MAQUINARIA Y CONSUMIBLES EN LA AMAZONÍA PERUANA, ASCENDIERON A

→ **S/ 152 MILLONES,**

(US\$ 40 MILLONES), NIVEL CERCANO AL DEL 2021, CON UNA REDUCCIÓN DE

→ **2%**

Y EN EL QUE HAN CONTINUADO PREDOMINANDO LAS VENTAS DIRIGIDAS AL SECTOR CONSTRUCCIÓN.

1

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

ORVISA

> cap. 2

> cap. 3



Los proyectos de infraestructura desarrollados en la región amazónica durante el 2022 fueron los principales impulsores de la venta de máquinas nuevas para construcción, tales como excavadoras, retroexcavadoras, motoniveladoras y minicargadores Cat, para ampliación y renovación de flotas, que representó alrededor del 50% de las ventas totales.

Destacó, además, el incremento de las ventas en el sector fluvial, en las líneas de materiales destinados a la construcción o reparación de embarcaciones fluviales, así como de combustibles.

Orvisa obtuvo niveles de venta similares a los del 2021 en el sector agrícola, al que sirvió con tractores Massey Ferguson, fundamentalmente para el cultivo del arroz. Gracias a iniciativas de demostración o pruebas de campo, se ofreció a los clientes la posibilidad de evaluar las funcionalidades de la maquinaria, se promovió ventas en el último semestre del año y se preparó a la empresa para fortalecer su desempeño en el 2023.

En el sector hidrocarburos, la atención se centró en el mantenimiento esencial para equipos, así como en la provisión de repuestos para procesos de overhaul en algunas unidades de los clientes.

Los servicios para el mantenimiento de maquinaria Caterpillar, como son las Opciones de Reparación y los Acuerdos de Valor al Cliente (CVA), continuaron siendo provistos por Orvisa durante el año, con opciones personalizadas para cada segmento de cliente de la región amazónica, de acuerdo con sus necesidades. En el caso particular de los CVA, Orvisa logró incrementar significativamente el nivel de penetración de estos acuerdos entre sus clientes, gracias a que incorporó condiciones más flexibles de tal forma que se fueran familiarizando con sus ventajas para ir sumando prestaciones en acuerdos posteriores. De esta manera, la proporción de máquinas con servicios a través de CVA pasó de 9% en el 2021 a 30% en el 2022.

Durante el año, la alternativa del comercio electrónico de repuestos continuó con su expansión entre los clientes de la Amazonía, al incrementarse en 27% las ventas a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC) respecto al 2021, superando los US\$ 3 millones. La adopción de mejoras en la experiencia del usuario, incluyendo el seguimiento de sus solicitudes, la orientación permanente en el uso de PCC y la constante demostración de las ventajas a los clientes contribuyeron a este resultado.

1**EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**> cap. **2**> cap. **3**

Acerca de Orvisa



Especialista en bienes de capital, servicios y consumibles para actividades en la Amazonía peruana, Orvisa tiene a Caterpillar como su principal marca representada.



Su portafolio está integrado por las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros y Unimaq, así como por productos de aplicación específica en la zona de selva. Incluye máquinas Cat, equipos agrícolas Massey Ferguson, grúas Terex y autohormigoneras Carmix, entre otros productos de aplicación específica para la zona.



Atiende sectores como construcción, transporte fluvial, hidrocarburos, forestal, así como agrícola y agroindustria.



Con oficina principal en Iquitos, cuenta con sucursales en Tarapoto, Pucallpa, Huánuco, Bagua y Puerto Maldonado.



Orvisa forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) y presenta el Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR). Cuenta con la Certificación Antisoborno de Empresarios por la Integridad.

2

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

> cap. **1**

> cap. **3**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA



2 EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

> cap. 1

> cap. 3

En el 2022, las compañías representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica registraron ventas de S/ 677 millones, superiores en 18.4% frente al año previo. En dólares, los ingresos del 2022 se ubicaron en US\$ 176 millones, lo que significó un incremento de 19.7% frente al ejercicio previo. Cabe señalar que el 10% de las ventas consolidadas de la corporación fue impulsado por este conjunto de empresas.

Como se recuerda, en el 2010 la corporación ingresó a Centroamérica, con la adquisición de las empresas representantes de Caterpillar en Guatemala y Belice (Gentrac) y en El Salvador (General de Equipos). Posteriormente, adquirió Motored (antes Transpesa), dedicada

en especial a la provisión de repuestos para transporte pesado en El Salvador.

Debe mencionarse que, a fines del 2022, la corporación se desvinculó del negocio de lubricantes Mobil en Centroamérica, que operaba en tres países y que representaba niveles de ventas anuales de US\$ 24.3 millones. La corporación confía en que estos niveles serán recuperados con el resto del portafolio que administra en la región. Con este hecho, la corporación también deja de operar en Nicaragua, donde tenía ventas de tan solo US\$ 6 millones, y enfrentaba un entorno político económico complejo.

 EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA



MAQUINARIA CAT
(GUATEMALA Y BELICE)



MAQUINARIA CAT
(EL SALVADOR)



REPUESTOS PARA
TRANSPORTE PESADO
(EL SALVADOR Y
HONDURAS)



EN EL 2022, LAS COMPAÑÍAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA REGISTRARON VENTAS DE **S/ 667 MILLONES**

SUPERIORES EN **18.4%** FRENTE AL AÑO PREVIO.



2**EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA**> cap. **1**> cap. **3****GENTRAC**

(GUATEMALA Y BELICE)

GENTRAC 

LAS VENTAS DE GENTRAC, REPRESENTANTE DE
CATERPILLAR EN GUATEMALA, TOTALIZARON

→ **S/ 328 MILLONES,**

(US\$ 85 MILLONES) AL CIERRE DEL 2022, MAYORES EN

→ **17%**

A LAS REGISTRADAS EN EL 2021.

Destacó la provisión de máquinas para la actividad en canteras, así como para los sectores de construcción, agroindustria y, en menor medida, el sector gobierno, en particular proveniente de municipalidades en el interior del país.

2

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

GENTRAC (GUATEMALA Y BELICE)

> cap. 1

> cap. 3



Gentrac elevó de forma relevante sus ventas de maquinaria Caterpillar durante el año al colocar más de 300 unidades de esta marca. Además, resaltó la demanda de la marca aliada SEM. Entre las operaciones con mayor incidencia en las ventas, se distinguieron aquellas generadas por la cementera local y sus afiliadas, así como por contratistas emergentes a cargo del desarrollo de infraestructura pública.

Al concluir el año, la empresa se posicionó como líder en la industria y referente por su nivel de servicio, respaldo y capacidad financiera. Su participación de mercado bordeó nuevamente el 30% como representante exclusivo de Caterpillar, en un contexto de alta competitividad por el crecimiento histórico del mercado de maquinaria, que incorporó nuevas marcas en Guatemala, en su mayoría asiáticas. El segmento *retail* fue uno de los más significativos: Gentrac incrementó su base de clientes en más de 70%, a través de las líneas de producto Cat para la construcción.

Entre sus iniciativas comerciales, cabe mencionar la campaña realizada para mostrar la performance de las excavadoras de 20 toneladas en cuatro eventos presenciales a nivel nacional, inclu-

yendo uno central que agrupó a 130 clientes, transmitido en vivo a través de redes sociales. Este despliegue permitió a Gentrac concretar más del 30% de la venta anual de excavadoras de su clase.

Para aportar alternativas a la medida de las necesidades de sus clientes, la empresa continuó generando valor a través del alquiler de maquinaria, lo que se reflejó en la suscripción de contratos de largo plazo para suministrar máquinas Caterpillar y SEM a empresas vinculadas con el sector agroindustrial. Al cierre del año, se contaba con 162 equipos en la flota de alquiler, más de 120 de ellos bajo alquiler.

La venta de repuestos y servicios también superó sus niveles del 2021. En la unidad de negocio de servicios, cabe remarcar que la empresa ejecutó la reconstrucción certificada Cat (CCR, por sus siglas en inglés) número 68 desde el 2010, año en el que incursionó en esta modalidad. La reconstrucción más reciente correspondió a un camión Cat 772, que fue dotado de una nueva vida para su operación en canteras, y bajo un nuevo contrato de mantenimiento y reparación.

2

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

GENTRAC (GUATEMALA Y BELICE)

> cap. 1

> cap. 3

En el mes de marzo, la empresa realizó por primera vez el Gentrac Live Festival de repuestos y servicios, un evento virtual transmitido en vivo y orientado a potenciar las ventas de repuestos y servicios Caterpillar a través de medios digitales.

Gentrac mantiene una cobertura en todo el territorio nacional, con diez sucursales y tiendas de repuestos, cubriendo todas las ciudades de mayor actividad económica y con distancias accesibles para el resto de pueblos y comunidades en el país. Igualmente, la fuerza comercial se encuentra descentralizada, atendiendo su área de cobertura desde cada sucursal.

Los esfuerzos de Gentrac en materia de soporte posventa se vieron reflejados en los Programas de Excelencia Caterpillar, en los que alcanzó el nivel Oro en la categoría Servicio y Alquiler de Ma-

quinaria Pesada; fue el único reconocimiento de este nivel otorgado a un distribuidor Cat en Centroamérica. Asimismo, obtuvo el nivel Plata en los rubros de Alquiler de Maquinaria Ligera, Repuestos, y Marketing y Ventas, y el Bronce en la categoría Digital. Destacó también, durante el año, la máxima calificación alcanzada en el Programa de Excelencia de Garantías.

Asimismo, en el 2022, la compañía mantuvo la Certificación 5 estrellas en la evaluación de Experiencia *Retail* para su sucursal principal, además de sus sucursales en Quetzaltenango, Teculután y Escuintla. Además, fue reconocida en la región por Caterpillar por su excelente gestión en la venta interna de repuestos con clientes del sector *retail*.

Cabe señalar que las sinergias con otros espacios de la corporación en materia de calidad del servicio posventa se fortalecieron con la inscripción del 100% de sus técnicos en el programa de desarrollo interno Service Pro de Ferreyros. Igualmente, merece mencionarse la creación del Club de Operadores de Equipo Pesado en Guatemala, sumándose al constituido en el Perú.

Durante el año, Gentrac puso en marcha un proyecto piloto para promover la penetración de la herramienta Parts.Cat.Com (PCC) en la región de Morales- Izabal, que comprendió la entrega de los repuestos en las locaciones de los clientes, lo que condujo a un incremento promedio de 80% en la venta mensual de piezas en esta región del país.

De otro lado, la operación de Gentrac Belice cerró el año con ventas de S/ 23 millones (US\$ 7 millones), lo que evidencia su crecimiento respecto de 2021, sustentado en el buen desempeño de la provisión de equipos, que se incrementó 24% con relación al 2021 y fue la principal fuente de crecimiento para la empresa, seguida por el alquiler y la venta de repuestos.

El sector Gobierno fue el segmento de demanda más destacado, al adquirir equipos para construcción y mantenimiento de caminos, tanto de manera directa como a través de subcontratistas. Gentrac Belice se mantuvo como líder del mercado, con una participación de 93% durante el 2022.



EL SECTOR GOBIERNO FUE EL SEGMENTO DE DEMANDA MÁS DESTACADO, AL ADQUIRIR EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN Y MANTENIMIENTO DE CAMINOS, TANTO DE MANERA DIRECTA COMO A TRAVÉS DE SUBCONTRATISTAS. GENTRAC BELICE SE MANTUVO COMO LÍDER DEL MERCADO, CON UNA PARTICIPACIÓN DE

93%

DURANTE EL 2022.

2

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

> cap. **1**

> cap. **3**

Acerca de Gentrac



En Guatemala, Gentrac es el único representante de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar y SEM, y representante de otras marcas como Mitsubishi (montacargas), Kalmar, Terex/Finlay, Sullair, Wacker Neuson (ligero y compacto), Schwing, Carmix, Genie, Mabey, Marine Travelift, Valley, SKF, Alemite, Lincoln Electric, entre otras.



Mantiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la Ciudad de Guatemala. Sucursales en Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales, Retalhuleu, Huehuetenango, Cobán y Petén, así como 14 bodegas móviles en operaciones de clientes.



Gentrac es socio de la Asociación de Gestión Humana (AGH) en Guatemala.



Sus orígenes como distribuidor Caterpillar en Guatemala datan de 1964, operada con otros nombres y socios. Fue adquirida por el distribuidor Caterpillar de El Salvador en 1998 y, posteriormente, por Ferreycorp en el 2010.



En Belice, Gentrac es el único representante de Caterpillar y representante de las marcas Wacker, Sullair y Twin Disc, montacargas Mitsubishi y generadores Olympian. Ubica su sede en Ladyville, donde se encuentra el aeropuerto internacional de dicho país.

2

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

> cap. 1

> cap. 3

GENERAL DE EQUIPOS- COGESA

(EL SALVADOR)

GENERAL DE
EQUIPOS 

EL BUEN DESEMPEÑO EN EL 2022 DE GENERAL DE EQUIPOS, REPRESENTANTE EXCLUSIVO DE CATERPILLAR EN EL SALVADOR, SE REFLEJÓ EN UN NIVEL DE VENTAS DE

→ **S/ 218 MILLONES,**

(US\$ 57 MILLONES), CON UN INCREMENTO DE

→ **29%**

FRENTE AL 2021, TANTO EN LA PROVISIÓN DE MAQUINARIA COMO LA DE ALQUILER, SERVICIOS Y REPUESTOS.

2

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

GENERAL DE EQUIPOS- COGESA (EL SALVADOR)

> cap. 1

> cap. 3



La demanda de equipos, servicios y repuestos estuvo vinculada a proyectos de infraestructura de mediano tamaño, que impulsó requerimientos de contratistas de diversa envergadura, así como del sector gobierno. En particular, algunas instituciones de Gobierno adquirieron equipos para ejecutar obras de forma directa, lo que aumentó la demanda de bienes, especialmente de equipos Caterpillar (excavadoras, retroexcavadoras, compactadores y motoniveladoras). A la par, destacó el aporte del sector agrícola en la venta de repuestos y en los servicios de alquiler.

En un contexto de limitada disponibilidad de equipos y repuestos de parte de los fabricantes para atender la demanda del mercado, General de Equipos estableció una estrategia de priorización para identificar las oportunidades de negocio que pudieran ser atendidas con los productos disponibles, lo que incluyó el contacto con otros distribuidores de la región, incluyendo subsidiarias de la corporación, para complementar su oferta.

De esta manera, la empresa permaneció como líder en las dos principales marcas que distribuye, Caterpillar y John Deere, con participaciones de mercado cercanas al 50%, en ambos casos, y similares a las del año anterior.

Durante el año, General de Equipos desarrolló dos iniciativas de transformación digital, una en el ámbito interno, para la digitali-



De esta manera, la empresa permaneció como líder en las dos principales marcas que distribuye, Caterpillar y John Deere, con participaciones de mercado cercanas al 50%, en ambos casos, y similares a las del año anterior.

zación de procesos, y otra en el ámbito externo, para proveer información a sus clientes a través de un portal de consultas, como se describe con mayor detalle en el capítulo Innovación. De la misma forma, continuó ofreciendo a sus clientes la valorada alternativa del comercio electrónico de repuestos a través de Parts.Cat.Com (PCC) de Caterpillar.

De otro lado, en los Programas de Excelencia Caterpillar, la empresa obtuvo el reconocimiento con el estándar Bronce para los cuatro programas (Servicio, Repuestos, Digital y Marketing y Ventas) Además, los talleres de General de Equipos fueron certificados por Caterpillar con las 3 estrellas en Control de Contaminación.

2**EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA****> cap. 1****> cap. 3**

Acerca de General de Equipos- Cogesa



Fundada en 1926, es distribuidor de Caterpillar en El Salvador desde 1930.

Cuenta además con la representación de líneas como montacargas Mitsubishi- Cat, equipos de compactación e iluminación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian- Cat, compresoras Sullair, equipos Kalmar para manipulación de carga, camiones Mack, equipo agrícola John Deere y llantas Michelin para construcción, agricultura y camiones.

Proporciona cobertura de posventa a nivel nacional, a través de sus tres sucursales ubicadas en San Salvador -zona central-, Sonsonate - zona occidental- y San Miguel, en el oriente del país.

2**EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA**> cap. **1**> cap. **3****MOTORED**

(EL SALVADOR)

MOTORED 

LAS VENTAS DE MOTORED EN EL SALVADOR SE ELEVARON
EN EL 2022 HASTA LLEGAR A

→ **S/ 83 MILLONES,**

(US\$ 22 MILLONES), MARCANDO UN CRECIMIENTO DE

→ **11%**

IMPULSADAS PRINCIPALMENTE POR LA VENTA DE EQUIPOS,
QUE CASI TRIPLICÓ LA REGISTRADA EL 2021, SEGUIDA POR
LA VENTA DE REPUESTOS.

2

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

MOTORED (EL SALVADOR)

> cap. 1

> cap. 3



Los segmentos de mayor relevancia fueron los de transporte de carga, transporte de pasajeros y gobierno. En este último caso, diversas entidades gubernamentales adquirieron equipos de apoyo para la realización de obras públicas, a través de procesos de licitación que Motored se adjudicó para suministrar camiones cisterna, cabezales (tractocamiones), camiones compactadores de basura y buses y microbuses para transporte de personal.

Al igual que otros negocios en Centroamérica, las restricciones logísticas plantearon desafíos para atender la demanda. No obstante, la empresa mantuvo su liderazgo en la venta de repuestos y consumibles para el transporte de carga y de pasajeros en El Salvador, lo que se refleja en una participación de mercado superior al 50%, similar a la del año anterior.



Al igual que otros negocios en Centroamérica, las restricciones logísticas plantearon desafíos para atender la demanda. No obstante, la empresa mantuvo su liderazgo en la venta de repuestos y consumibles para el transporte de carga y de pasajeros en El Salvador, lo que se refleja en una participación de mercado superior al 50%, similar a la del año anterior.

2**EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y
OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA**> cap. **1**> cap. **3**

Acerca de Motored (El Salvador)



Incorporada a Ferreycorp en el 2015, Motored (antes Transportes Pesados S.A. de C.V- Transpesa) tiene como principal rubro de negocios la provisión de repuestos para camiones y buses en El Salvador.



Asimismo, distribuye líneas de consumibles adicionales, como lubricantes y llantas, así como camiones Kenworth y microbuses Higer.



Cuenta con doce sucursales en El Salvador, ubicadas en las ciudades de San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, San Miguel, Metapán, Lourdes, Santa Rosa de Lima, Soyapango, Zacatecoluca, Aguilares y Usulután. Adicionalmente, cuenta con operaciones en Honduras.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

> cap. **1**

> cap. **2**

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS

EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



3 **NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA**

> cap. 1

> cap. 2

En el Perú y otros países de Sudamérica, los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios alcanzaron ventas de S/ 814 millones en el 2022, que representaron una disminución de 3.6% frente al año previo. En dólares, los ingresos de este conjunto de negocios se ubicaron en US\$ 212 millones, ligeramente menores en 1.8% en comparación con el 2021.

De esta forma, estos negocios contribuyeron en el ejercicio 2022 al 12% de las ventas consolidadas de la corporación.

Forman parte de este conjunto de negocios Trex, proveedor de grúas y otras soluciones de izamiento, presente en Chile, Colombia, Ecuador y Perú; Maquicentro, dedicado a la provisión de equipos ligeros en Ecuador; Soltrak, especialista en negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados; las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics, en el negocio logístico; y Soluciones Sitech Perú, enfocado en la integración de tecnologías.



EMPRESAS COMPLEMENTARIAS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



ESPECIALISTA EN NEGOCIOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL, LUBRICANTES, NEUMÁTICOS Y SERVICIOS RELACIONADOS;



GRÚAS, PLATAFORMAS Y EQUIPOS PORTUARIOS. (CHILE, ECUADOR, COLOMBIA Y PERÚ)



DEPÓSITO TEMPORAL, ADUANERO SIMPLE



AGENTE DE CARGA



SOLUCIONES TECNOLÓGICAS



EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA, LOS NEGOCIOS QUE COMPLEMENTAN LA OFERTA DE BIENES Y SERVICIOS ALCANZARON VENTAS DE **S/ 814 MILLONES**

EN EL 2022, QUE REPRESENTARON UNA DISMINUCIÓN DE **3.6%** FRENTE AL AÑO PREVIO.



3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

> cap. 1

> cap. 2

SOLTRAK
(PERÚ)SOLTRAK 

SOLTRAK, ESPECIALISTA EN NEGOCIOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL, LUBRICANTES, NEUMÁTICOS Y SERVICIOS RELACIONADOS, OBTUVO EN EL 2022 UN NIVEL DE VENTAS DE

→ **S/ 317 MILLONES,**

(US\$ 83 MILLONES), SUPERIOR EN

→ **8%**

AL DEL 2021, QUE CONSTITUYE UN NUEVO RÉCORD HISTÓRICO PARA LA EMPRESA.

Al igual que en ejercicios anteriores, entre los sectores más relevantes para las operaciones destacaron la minería y sus empresas contratistas, la construcción y la industria, así como los rubros de transporte y logística, entre otros.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

SOLTRAK (PERÚ)

> cap. 1

> cap. 2



En la división de seguridad industrial, Soltrak continuó liderando el mercado peruano, con ventas ligeramente superiores a las del 2021, a través de la provisión de productos de marcas destacadas como 3M, MSA, Alphatec (antes Ansell), Bullard, Kleenguard (antes Kimberly Clark), Showa y Tecseg, entre otras. Las categorías de protección respiratoria, protección de piel y manos, y los implementos de protección contra caídas resaltaron en este rubro.

Durante el año, Soltrak concretó el lanzamiento nacional del respirador HF-800 (SecureClick) de 3M, que contiene varias innovaciones para mejorar su performance, a través de actividades en diversos puntos del país. Adicionalmente al negocio generado por los canales de venta regular, la empresa mostró un desempeño destacado en su tienda oficial de comercio electrónico, que atiende directamente a usuarios finales individuales.

En la línea de lubricantes, Soltrak logró elevar sus ventas durante el año, en un escenario de limitaciones de suministros y variaciones de precios en el mercado global de estos productos. La empresa afianzó su presencia en el segmento minero a través de la provisión y soporte de lubricantes, mientras que suministró los volúmenes comprometidos para el sector industrial. En el segmento automotriz, el incremento de la movilidad de vehículos impulsó niveles de demanda que fueron parcialmente atendidos.

Complementariamente, resaltaron avances en el posicionamiento de la empresa en el sector de transporte público, de carga pesada y de pasajeros interprovincial, gracias al retorno al mercado del aceite para motor Chevron Ursa Super Plus, producto recordado como líder en ventas en la década de los noventa y que ha ingresado nuevamente en el mercado peruano.

Por su parte, las ventas de la línea de neumáticos también se elevaron respecto al año previo; en particular, aquellas de la marca Goodyear, como principal representada, mostraron una recuperación con relación a los niveles obtenidos en el 2021. Los principales mercados atendidos fueron la minería subterránea y el segmento de contratistas mineros, seguido por el rubro logístico.

Finalmente, cabe resaltar que durante el 2022 la empresa obtuvo la recertificación de la norma ISO 9001 de gestión de calidad y, en el primer trimestre del año, la certificación en la norma ISO 45001, relacionada a sistemas de gestión de la seguridad y salud en el trabajo. Asimismo, complementando la certificación de Empresarios por la Integridad recibida el año anterior, durante el 2022 Soltrak logró también la certificación de la norma ISO 37001 en sistemas de gestión antisoborno.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

> cap. 1

> cap. 2

Acerca de Soltrak (Perú)



Es la subsidiaria de la corporación Ferreycorp especializada en la provisión de consumibles industriales, con foco en los negocios relacionados a seguridad industrial, lubricantes y neumáticos, así como en el desarrollo de servicios especializados.

Realiza atenciones a nivel nacional y cuenta con presencia local en Piura, Trujillo, Arequipa, Chiclayo y Lima. En esta última ciudad, ubica su sede principal.

Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como lubricantes Chevron, productos de seguridad industrial en las marcas 3M, MSA, Bullard, Alphatec, Microgard, Kleenguard (Kimberly Clark), Showa y la marca propia Tecseg, al igual que neumáticos Goodyear.

Soltrak cuenta con las certificaciones ISO 9001:2015 (gestión de calidad) e ISO 45001 (gestión de la seguridad y salud en el trabajo), al igual que ISO 37001 (gestión antisoborno), sumada a la certificación de Empresarios por la Integridad. Es reconocida como Empresa Socialmente Responsable (ESR) y forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE).

El portafolio de servicios incluye un amplio rango de actividades, tales como reparación, calibración y mantenimiento a los productos que se distribuye, así como servicios de diseño y capacitación, entre otros servicios especializados, incluyendo prácticas de mantenimiento predictivo, análisis no destructivo (NDT), entre otros.

Se integró a Ferreycorp en el 2007 con la adquisición de Mega Caucho & Representaciones S.A.C., empresa especializada en el rubro de neumáticos. En el 2009, se fusionó la adquisición de Inlusa S.A., incorporando el negocio de lubricantes. En el 2013, se complementó con la adquisición de Tecseg S.A., la cual aportó un completo portafolio de negocios relacionados con la seguridad industrial.

3**NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA**> cap. **1**> cap. **2****TREX**

(CHILE, COLOMBIA, ECUADOR Y PERÚ)

TREX 

EN UN ESCENARIO EN EL QUE SE VIERON AFECTADOS LOS VOLÚMENES DE NEGOCIO DE LOS PRINCIPALES MERCADOS ATENDIDOS POR TREX –CHILE Y PERÚ– A RAÍZ DE LA INCERTIDUMBRE POLÍTICA, LA EMPRESA ALCANZÓ EN EL 2022 VENTAS DE

→ **S/ 334 MILLONES,**

MILLONES (US\$ 87 MILLONES),

→ **39%**

POR DEBAJO DE AQUELLAS DEL 2021, RESULTADO QUE FUE COMPENSADO EN PARTE POR EL BUEN DESEMPEÑO DE LAS OPERACIONES EN COLOMBIA Y EN ECUADOR. HISTÓRICO PARA LA EMPRESA.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

TREX (CHILE, COLOMBIA, ECUADOR Y PERÚ)

> cap. 1

> cap. 2

Si bien la provisión de máquinas nuevas se constituyó como la línea de mayor relevancia en el total de las ventas de Trex Latinoamérica, la provisión de equipos usados y de repuestos resaltaron por su crecimiento.

La marca Magni, de origen italiano y primera en su rubro en el mercado norteamericano, se incorporó durante el año al portafolio de Trex Latinoamérica a través de su línea de manipuladores de alto tonelaje, lo que ampliará el portafolio de alta calidad de la empresa, complementando los modelos que aporta la destacada marca aliada Genie.

Los ingresos por las operaciones de Trex en Chile fueron de US\$ 51 millones, menores que aquellos del 2021, al continuar la postergación de inversiones, sensibles a la coyuntura política nacional. Adicionalmente, hubo un deterioro en la situación financiera de un cliente con acreencias a Trex Chile, que ocasionó una importante provisión de cuentas por cobrar que acentuó los impactos negativos en esta empresa, tal como será detallado en el capítulo de Gestión Financiera. La principal línea de ventas se mantuvo en las grúas nuevas de alto tonelaje Demag y Tadano, de uso principal en la minería, con un 47% del total. Le siguieron en importancia la venta de equipos usados –la de mayor expansión en el 2022–, así como el soporte posventa en repuestos y servicios. La capacitación de los equipos técnicos en el servicio continuará desarrollándose como una herramienta fundamental de diferenciación de la empresa dentro del mercado chileno.



Si bien la provisión de máquinas nuevas se constituyó como la línea de mayor relevancia en el total de las ventas de Trex Latinoamérica, la provisión de equipos usados y de repuestos resaltaron por su crecimiento.

De esta manera, la participación de mercado de Trex en Chile se ubicó en un nivel cercano al 40% en las líneas de mayor presencia, como grúas, equipos portuarios, montacargas y alzaperonas, para diversos sectores productivos. Cabe anotar que se apreció la demanda de montacargas de alto tonelaje, de la marca Konecranes, para actividades portuarias y logísticas, con negocios concretados por más de 20 unidades que serán entregadas durante el 2023.

Un hecho relevante durante el año fue la culminación de un esfuerzo de negociación de varios años que ha llevado a Trex a obtener la representación de la línea completa de Konecranes en Chile, lo que abrirá a partir del 2023 la posibilidad de atraer nuevos clientes y nuevas oportunidades de negocio en la venta de equipos, servicios y repuestos.



3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

TREX (CHILE, COLOMBIA, ECUADOR Y PERÚ)

> cap. 1

> cap. 2

Las ventas en Trex en Perú llegaron a S/ 73 millones (US\$ 19 millones), menores respecto de las obtenidas en el 2021, debido principalmente a un bajo dinamismo en la renovación de grúas, que constituyen la principal línea de ventas, y que tradicionalmente se asocian a nuevos proyectos de infraestructura y minería. Asimismo, algunas operaciones comerciales fueron diferidas por la programación de entregas de fábrica. No obstante, las líneas de equipos ligeros, como grúas articuladas, *telehandlers* y puentes grúa, mostraron en el Perú niveles de ventas similares a los del año previo, a pesar de la coyuntura nacional.

Las líneas de repuestos y servicios mostraron un notable desempeño durante el 2022 al superar significativamente las ventas obtenidas el 2021 en el mercado peruano, impulsadas principalmente por la demanda de reparaciones de grúas móviles proveniente de clientes de gran minería en el país.



Las líneas de repuestos y servicios mostraron un notable desempeño durante el 2022 al superar significativamente las ventas obtenidas el 2021 en el mercado peruano, impulsadas principalmente por la demanda de reparaciones de grúas móviles proveniente de clientes de gran minería en el país.

Trex mantiene un liderazgo importante en el mercado peruano, reforzando su posicionamiento en el sector gran minería con la línea de grúas móviles, y manteniendo contratos con empresas logísticas de comercio exterior y almacenamiento de contenedores. Las líneas de *material handling* y grúas articuladas vienen creciendo sostenidamente cada año, tanto en materia de su presencia en el territorio como en la envergadura del respaldo posventa y la confianza de los clientes.

Cabe destacar que, en respuesta a una estrategia de optimización y búsqueda de sinergias, Trex Perú se integrará a la subsidiaria Unimaq como unidad de negocios experta en grúas y equipos de izaje, a partir del 1 de enero de 2023, como se anunció en el apartado de dicha compañía en la presente Memoria.

Finalmente, el notable desempeño de las ventas de las operaciones de Trex en Colombia y Ecuador ha continuado reforzando su destacada participación en las ventas consolidadas, al pasar de 16% en el 2021 a 20% en el 2022.

En el mercado ecuatoriano, la venta de una gran grúa estructural marca Demag modelo CC2800 que, por su envergadura y precio, tenía una muy baja presencia en el mercado latinoamericano, así como la provisión de cuatro grúas *rough terrain* de 100 toneladas aportaron fundamentalmente a sus resultados, junto a la concreción de futuras entregas de siete portacontenedores Konecranes. Por su parte, la colocación de varias grúas de gran envergadura en Colombia fue distintiva en el 2022.



3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

> cap. 1

> cap. 2

Acerca de Trex



Representa a las marcas Tadano y Terex, en grúas fuera de carretera (RT); a Demag, parte del grupo Tadano, en grúas todo terreno (AC); a Genie, en plataformas de izaje; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y de soluciones logísticas; a Magni, con una gama de manipuladores telescópicos de alto tonelaje; a Donati y Demag, en puentes grúa; y a PM, en otras soluciones de izaje y carga.

El negocio de Trex opera en Chile, Perú, Ecuador y Colombia. Fue fundado en el año 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80. Se incorporó a Ferreycorp en 2014.

Trex Chile cuenta con las certificaciones ISO 45001 (seguridad y salud en el trabajo), ISO 9001 (calidad) e ISO 14001 (gestión ambiental). Asimismo, Trex Perú forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores.

Inicialmente, la distribución y soporte de grúas Terex - Demag en el Perú se encontraba a cargo de la subsidiaria Ferreyros. En el 2015, se constituyó la operación peruana de Trex. A partir del 1 de enero de 2023, esta última se integrará a Unimaq como unidad de negocios experta en grúas y equipos de izaje.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

> cap. 1

> cap. 2

FARGOLINE

(PERÚ)



UNA EMPRESA FERREYCORP

EL OPERADOR LOGÍSTICO FARGOLINE
ALCANZÓ VENTAS DE→ **S/ 117 MILLONES,**(US\$ 30 MILLONES), SIMILARES A LAS DEL 2021, CON UN
INCREMENTO DE→ **2%**

pese a las complejas situaciones internas experimentadas en el año 2022 por las paralizaciones del transporte de carga, que afectaron la operatividad de los principales puertos del país –y, como consecuencia, el comercio exterior, principalmente el de exportaciones–, y a los desafíos logísticos a nivel mundial. La empresa registró 5,000 servicios adicionales frente al año previo.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

FARGOLINE (PERÚ)

> cap. 1

> cap. 2



Fargoline se ubicó entre los cinco primeros almacenes extraportuarios del Callao en importación y exportación de TEUS –unidad de medida de un contenedor estándar de 20 pies–, al movilizar en el 2022 más de 77,000 de estas unidades. Asimismo, manejó 33,000 toneladas de carga suelta, que han significado un récord histórico en el desempeño de la empresa, y 5,000 toneladas de carga rodante. Las mejoras en estos volúmenes de carga fueron impulsadas por oportunidades de negocio con clientes actuales, gracias al nivel de servicio ofrecido, y por la atracción de nuevos clientes.

Los negocios de depósito temporal, tanto de importación como de exportación, tuvieron una participación de 75% en las ventas totales de Fargoline. Fueron impulsados por la demanda de polipropileno y derivados de plástico, químicos y papeles; la agroexportación y la harina de pescado; la industria textil; y la comercialización de máquinas y herramientas, entre otros. Asimismo, como resultado de los niveles récord mostrados en el año, la carga suelta superó las previsiones y duplicó su participación en las ventas, en comparación con el 2021.

A su vez, el enfoque de Fargoline en otras líneas de negocio contribuyó en el resultado obtenido, resaltando el crecimiento en los negocios de depósito aduanero y simple, en 30%, y de la línea de transporte y



23%

DE LAS VENTAS TOTALES FUE GENERADO POR LOS SERVICIOS QUE BRINDA FARGOLINE A SUBSIDIARIAS DE LA CORPORACIÓN, MIENTRAS QUE LA ATENCIÓN A CLIENTES EXTERNOS REPRESENTÓ EL

77%

RESTANTE. EN ESTE ÚLTIMO CASO, EL 5% DE LA FACTURACIÓN PROVINO DE LA VENTA A NUEVOS CLIENTES, LOS CUALES DEMANDARON SERVICIOS DE ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE DE CARGA.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

FARGOLINE (PERÚ)

> cap. 1

> cap. 2



En el marco de un plan de renovación tecnológica, durante el año, Fargoline logró notables avances en iniciativas como la migración de información financiera a una eficiente plataforma de inteligencia empresarial, que eleva su capacidad de análisis y acceso a información clave.

distribución, en 25%, principalmente debido a los mayores servicios a la carga de exportación y el aumento de los servicios de distribución ante un incremento de la demanda en las ciudades donde opera la firma.

Cabe mencionar que tan solo el 23% de las ventas totales fue generado por los servicios que brinda Fargoline a subsidiarias de la corporación, mientras que la atención a clientes externos representó el 77% restante. En este último caso, el 5% de la facturación provino de la venta a nuevos clientes, los cuales demandaron servicios de almacenamiento y transporte de carga.

De otro lado, en el 2022, se observó una importante mejora en el nivel de satisfacción de los clientes, al pasar de 45% en el 2021 a 51% en el 2022. Destacaron la agilidad y flexibilidad ante la demanda de servicios de los clientes: las estrategias adoptadas para responder consultas y dar soluciones a más del 80% de los casos en menos de cinco días; y la atención oportuna en patio, que permitió que el 85% de los despachos se realizaran dentro de 40 minutos, tiempo menor al promedio del mercado.

En el marco de un plan de renovación tecnológica, durante el año, Fargoline logró notables avances en iniciativas como la migración de información financiera a una eficiente plataforma de inteligencia empresarial, que eleva su capacidad de análisis y acceso a información clave. A la par, al término del 2022, más del 90% de trámites administrativos en sus operaciones core se desarrollaban de manera digital, y se reafirmaba la experiencia favorable del usuario, con más del 95% de las atenciones de las líneas más dinámicas dentro de los

90 minutos prometidos, entre otras iniciativas que se describen en el apartado Innovación.

En un año en el que cumple 39 años de trayectoria, la empresa logró la certificación ISO 37001 para el Sistema de Gestión Antisoborno, y mantuvo su certificación Empresarios por la Integridad. A ellas se suman otras siete certificaciones que Fargoline mantiene vigentes en diferentes campos.

En materia de formación, en el 2022, la empresa realizó talleres presenciales para sus conductores, así como para empresas de transporte del programa Conduciendo Valores. A su vez, la empresa continuó colaborando con Aldeas Infantiles SOS, en el Callao, al renovar el convenio que permite a esta institución brindar apoyo nutricional y de reforzamiento escolar a niños y niñas. Asimismo, Fargoline fue reconocida en el año con el Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR), sello que cuenta con el respaldo de Perú Sostenible.



3**NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA**> cap. **1**> cap. **2**

Acerca de Fargoline



Con 39 años en el mercado nacional, Fargoline ofrece servicios logísticos de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante; depósito aduanero; almacenamiento simple; transporte y distribución; y movimiento de carga para proyectos.

Su Sistema de Gestión de Seguridad y Control está certificado por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC). Asimismo, posee las certificaciones ISO 9001:2015 (calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental) e ISO 45001:2018 (seguridad y seguridad en el trabajo). Cuenta con el ISO 37001 a su Sistema de Gestión Antisoborno y con la Certificación Antisoborno de Empresarios por la Integridad.

Asimismo, cuenta con la certificación como Operador Económico Autorizado (OEA), otorgada por la Aduana del Perú, y forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) de Amcham.

Se ubica en el Callao, donde cuenta con dos sedes en la avenida Gambetta; y en la ciudad de Arequipa.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

> cap. 1

> cap. 2

FORBIS LOGISTICS

(PERÚ Y CHILE)

FORBIS
LOGISTICS LAS VENTAS DE FORBIS LOGISTICS, AGENTE DE
CARGA INTERNACIONAL, LLEGARON A→ **S/ 162 MILLONES,**

(US\$ 42 MILLONES) EN EL 2022, MOSTRANDO UN

→ **5%**

DE CRECIMIENTO FRENTE AL AÑO ANTERIOR,

impulsado en parte por un incremento de los negocios con compañías fuera de la corporación. Estos últimos constituyeron cerca del 50% de los ingresos totales de la empresa, tras ubicarse en 43% y 33% en los dos años previos, respectivamente.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

FORBIS LOGISTICS

> cap. 1

> cap. 2



La reducción en los costos del flete marítimo, principalmente desde Asia, promovió las ventas de servicios en la ruta marítima, que se constituyó en la línea de negocios de mayor crecimiento durante el año. En contraste, el transporte por vía aérea mostró una menor demanda durante el año, debido a la reducción de fletes marítimos –dado el mayor atractivo económico de la alternativa marítima– y otros factores relacionados a sobrecostos que se superaron gradualmente.

Los sectores de consumo masivo, química, construcción, textil y farmacia fueron los de mayor dinamismo en las operaciones de Forbis Logistics durante el año, lo que fue complementado por una eficiente gestión comercial y de posicionamiento en el mercado.

Uno de los negocios más importantes en el 2022 fue el servicio de transporte marítimo internacional desde Indonesia hasta Guatemala para un cliente del rubro de consumo masivo, con sede en este último país. Asimismo, el movimiento de carga para clientes peruanos de diversas industrias de materiales para la construcción, dentro y fuera del país, promovieron las ventas. A la vez, destacó el incremento de las operaciones en la ruta Brasil - Perú para la corporación.

Forbis Logistics continuó siendo el líder en el ranking de agentes de carga en la ruta aérea Estados Unidos - Perú y se mantuvo, como lo hace desde el 2020, entre los cinco principales agentes de envíos aéreos de todo el mundo al país. En la ruta marítima de Estados Unidos hacia Perú, la empresa se ubicó en el séptimo lugar, mientras que, en el servicio marítimo de envíos desde todo el mundo a territorio peruano, alcanzó el puesto 27.

Cabe resaltar que en el 2022 Forbis Logistics obtuvo la certificación trinorma ISO, en materia de calidad, de riesgos ambientales y de seguridad y salud en el trabajo. Al mismo tiempo, recertificó en la certificación BASC, siglas en inglés de la Alianza de Negocios por un Comercio Seguro. Es importante remarcar que, durante el año, la compañía recibió la certificación de Empresarios por la Integridad.

Por su parte, la operación de la compañía en Chile durante el 2022 mostró un desempeño positivo asociado a las ventas destinadas a compañías fuera de la corporación, con actividades en los mercados de la construcción, industria, minería y el consumo masivo. China siguió siendo uno de los principales mercados desde donde se origina la demanda de importación.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

> cap. 1

> cap. 2

Acerca de Forbis Logistics



Forbis Logistics es un especialista en el transporte de carga internacional vía aérea, marítima y terrestre, a través de una red de agentes en el mundo y con oficinas propias en Perú, Estados Unidos y Chile.

Fue creada en el 2010 en Miami, Florida, donde cuenta con un almacén en una excelente ubicación, a 9 km del aeropuerto internacional de dicha ciudad y a 26 km del puerto. En el 2012, se constituyó Forbis Logistics en Lima y en el 2017 en Santiago de Chile.

Cuenta con las certificaciones Indirect Air Carrier (IAC) y NVOCC, otorgadas por el gobierno de Estados Unidos; con la certificación BASC; y con la certificación trinorma ISO, compuesta por el ISO 9001:2015 (sistema de calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental) e ISO 45001:2018 (seguridad y salud en el trabajo). De la misma forma, trabaja con el estándar de calidad Caterpillar.

Ha obtenido la Certificación Antisoborno otorgada por la Asociación Empresarios por la Integridad.



NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

> cap. 1

> cap. 2

SOLUCIONES SITECH PERÚ



SOLUCIONES SITECH PERÚ, SUBSIDIARIA DE LA CORPORACIÓN QUE INTEGRA TECNOLOGÍAS 4.0 PARA SECTORES PRODUCTIVOS COMO LA MINERÍA Y LA CONSTRUCCIÓN, PRESENTÓ VENTAS DE

→ **S/ 17 MILLONES,**

(US\$ 4 MILLONES) EN EL 2022, EN NIVELES SIMILARES FRENTE AL AÑO PREVIO.

3

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

SOLUCIONES SITECH PERÚ

> cap. 1

> cap. 2



El dinamismo del sector minero se mantuvo durante el año con alguna moderación, lo que permitió continuar desarrollando líneas de negocio ya establecidas como sistemas de detección de proximidad, antifatiga y anticolidión, con crecimientos de dos dígitos. En contraste, la instalación de aplicaciones de movimiento de tierra se limitó principalmente a aquella realizada en la presa de relaves de una importante mina de tajo abierto. A la par, la construcción registró un retroceso en la demanda.

Durante el año, resaltó el despliegue del sistema predictivo antifatiga en todas las operaciones mineras de una importante compañía de este sector, y la utilización de una marca de sistemas anticolidión en dos minas en el sur del país.

De igual forma, en el ejercicio se concretó un hecho destacado: el cierre del negocio de instalación, que tendrá a su cargo Soluciones Sitech Perú, del laboratorio de sismica más moderno de Latinoamérica y el más completo en su categoría en el Perú, como parte del proyecto del Laboratorio de Estructuras de la Universidad Nacional de Tacna.

Esta última operación, que iniciará su instalación en el 2023, tiene relevancia en la gestión del portafolio de la empresa, debido a que abre un nuevo mercado de soluciones tecnológicas en el ámbito de los laboratorios y centros de investigación enfocados en eventos sísmicos, fenómenos naturales que se presentan con frecuencia en el país.

Luego de nueve años de vida institucional, Soluciones Sitech Perú ha desplegado una nueva iniciativa para construir capacidades de innovación abierta que permitan acelerar su acercamiento temprano a la resolución de las problemáticas que, en materia tecnológica, presenta principalmente el sector minero. Ello está conduciendo a la empresa a la búsqueda de la integración de capacidades provenientes de emprendimientos globales en el desarrollo de aplicaciones de tecnologías 4.0 y aquellas que ofrece la corporación Ferreycorp.



Durante el año, resaltó el despliegue del sistema predictivo antifatiga en todas las operaciones mineras de una importante compañía de este sector, y la utilización de una marca de sistemas anticolidión en dos minas en el sur del país.



**NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA**

> cap. **1**

> cap. **2**

Acerca de Soluciones Sitech Perú



Desde el 2013 se dedica a integrar tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad y seguridad de los clientes de los mercados de minería y construcción.



Cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Torsa, Loadrite, Provix, Brigade, Fatigue Science (ReadiBand), Cat DSS y MTS Systems, entre otras.

Ferreycorp

Gestión del negocio

2022

WWW.
ferreycorp.
com.pe

Jr. Cristóbal de Peralta Norte # 820,
Surco. Lima, Perú
626-4000



100
AÑOS

JUNTOS CREANDO **DESARROLLO**