

M E M O R I A A N U A L 2 0 2 2



+ferreycorp

MEMORIA
ANUAL
2022

Aprobada por la
Junta General Obligatoria
Anual de Accionistas
en su sesión del
29 de marzo de 2023

The logo for Ferreycorp, featuring a green plus sign followed by the word "erreycorp" in a bold, black, sans-serif font.

A stylized logo for the 100th anniversary, with the number "100" in a bold, black, sans-serif font. The second zero contains the word "AÑOS" in a smaller font.

JUNTOS CREANDO **DESARROLLO**

Celebrando un siglo de historia en el Perú
1922- 2022

Contenido

1. Carta del Presidente

2. Acerca de Ferreycorp

3. Gestión de Negocio

4. Gestión Financiera

5. Gestión Sostenible

6. Anexos

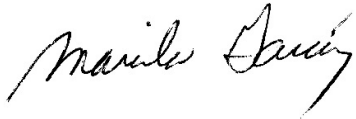
- Anexo 1: Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados
- Anexo 2: Información general del negocio
- Anexo 3: Capital social y estructura accionaria
- Anexo 4: Información del mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

- Anexo A: Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas
- Anexo B: Reporte de Sostenibilidad Corporativa

Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreycorp S.A.A. durante el año 2022.

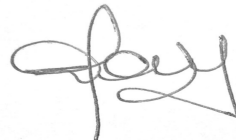
Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.



Mariela García Figari de Fabbri
Gerencia General



Patricia Gastelumendi Lukis
Gerencia Corporativa de Finanzas



Verónica Paiva Cano
Gerencia Contabilidad y Presupuesto

Lima, 29 de marzo de 2023

1. Carta del Presidente

CENTENARIO DE LA ORGANIZACIÓN

El año 2022 fue uno de gran significado para la corporación y todos los que formamos parte de ella, pues celebramos 100 años de vida institucional. Un hito de esta naturaleza es obviamente el resultado de una gestión empresarial basada en nuestros valores de integridad, equidad, compromiso y respeto, los que han sido y son el fundamento de los vínculos de largo plazo con nuestros clientes, trabajadores, accionistas, proveedores y todos los grupos de interés, a los que reconocemos y agradecemos por haber sido actores de esta historia al sumarse a nuestra gesta.

Llegamos al centenario con operaciones que han cruzado las fronteras del Perú, y que nos ubican en diversos países de América Latina de la mano de las representadas, marcas globales que nos otorgan su confianza. Cuando miramos hacia atrás y recordamos que partimos con una serie de representaciones y siendo un promotor de diversos negocios y emprendimientos, nos embarga el orgullo por lo logrado, en especial por la alianza con nuestra representada Caterpillar, hace ya 80 años. A lo largo de este tiempo hemos desarrollado una hermandad, una relación de amistad, confianza y trabajo en equipo; integramos sus principios de negocio, su enfoque en el cliente y sus buenas prácticas. Hoy, esa alianza reafirma su solidez y su proyección al futuro, con la gran responsabilidad de servir a nuestros clientes, de anticiparnos a sus necesidades y de contribuir a la sostenibilidad del planeta. Agradecemos a las empresas globales que representamos, con las que hemos desarrollado relaciones de largo plazo, por su confianza en nuestras capacidades y su constante preocupación por que seamos mejores.

Nos encuentra también el centenario cumpliendo el objetivo de ubicarnos en cualquier lugar donde nuestros clientes nos necesiten, con capacidades líderes en la industria, y con una obsesión por reforzarlas y actualizarlas para estar siempre a la altura de las nuevas exigencias, buscando acrecentar su lealtad y preferencia. Desde nuestros orígenes nos caracterizó una vocación de atender a las principales actividades económicas del país, evidenciándose en una diversificación por sectores y geográfica. Expresamos nuestra gratitud por la lealtad de nuestros clientes, quienes nos permiten, junto con ellos y a través de sus apuestas, crear desarrollo.

CONTEXTO ECONÓMICO

El año 2022 se caracterizó por ser un año de bajos crecimientos en las economías del mundo, y los países de Latinoamérica no fueron la excepción. Así, la economía peruana creció 2.7%, significativamente por debajo del 2021 (13.6%), y la chilena, menos que la peruana, con 1.6%, afectadas no solo por el frente internacional sino por el cese de las medidas que respaldaron la recuperación post pandemia, con la consiguiente caída en el consumo público y privado. En Guatemala, el crecimiento fue de 4%, explicado por el mayor consumo privado e inversión, si bien esta tasa representa la mitad de la alcanzada por el PBI en el 2021.

En el caso del Perú, la inversión privada se redujo 0,5%. Por su parte, la inversión pública **total** logró un crecimiento de 7,1%, impulsado principalmente por los gobiernos subnacionales y por la ejecución de proyectos de infraestructura a través de convenios Gobierno a Gobierno, si bien se vio afectada sustancialmente **en su conjunto** por el deterioro de la gestión pública asociado a la crisis política e institucional. Así, se aprecia que la inversión pública del Gobierno Nacional cayó 6% en el año, en tanto que la de los gobiernos regionales y locales sí mostró un significativo crecimiento dada la naturaleza electoral del año 2022. A nivel sectorial, se observó tasas de crecimiento muy inferiores a aquellas del año anterior: Construcción creció 3.0%, Minería e Hidrocarburos 0.3% y Servicios 3.3%. Por su lado, la actividad minera se vio especialmente afectada debido a la paralización de minas importantes, como Las Bambas (57 días) y Cuajone (54 días), aunque soportada por la entrada en operación de Quellaveco. En particular, la minería cuprífera mostró un crecimiento de 4% en el año.

Un conjunto de eventos a nivel mundial afectó significativamente el contexto económico nacional en el 2022. El principal de ellos fue la alta inflación global: por un lado, originada por la fuerte recuperación del mercado laboral y de la actividad económica de algunos países, y por el otro lado, acentuada por la invasión que Rusia hizo a territorio ucraniano, que tuvo como consecuencia un fuerte aumento de los costos de producción, especialmente en el sector de alimentos y energía, dada la dependencia que Perú, como otros países en el mundo, tiene de la oferta de estos productos provenientes de las economías en conflicto. Este escenario de incremento de costos originó que la inflación peruana se ubicara en 8.56%, la más alta de los últimos 25 años. En Chile, la inflación superó el 12%, un nivel no observado en tres décadas. Para combatir el incremento de inflación más alto observado en varias décadas, los bancos centrales, incluyendo el Banco Central de Reserva del Perú, emprendieron ciclos de subida de tasas de interés no vistos desde hace más de 30 años.

Es notable destacar que a pesar del deterioro en el entorno global y de un año claramente marcado por la incertidumbre política, el desempeño macroeconómico del Perú arrojó indicadores de solidez. Por un lado, el déficit fiscal fue bajo (1.6% del PBI) y menor que el de otras economías de la región, mientras que el nivel de las reservas internacionales llegó a 29.4% del PBI. Por otro lado, la moneda peruana fue una de las pocas en el mundo que se apreció respecto del dólar norteamericano en el 2022.

De igual manera, los niveles favorables en los precios de los principales productos de exportación del país –especialmente el del cobre y el oro, que llegaron a máximos históricos durante los primeros meses del año– permitieron un aumento de las exportaciones, hasta representar el 27% del PBI, el segundo nivel más alto desde el 2011. Ello impulsó la recaudación del impuesto a la renta, lo que llevó a que los ingresos fiscales alcanzaran el 22.1% del PBI, el nivel más alto desde el 2014.

OPERACIONES DE LA CORPORACIÓN

En el 2022, la corporación Ferreycorp y sus empresas lograron ventas de S/ 6,593 millones, superiores en 8% frente al año previo. En dólares, ascendieron a US\$ 1,717 millones, con un incremento de 9%. Destacó la contribución de la empresa bandera Ferreyros en las operaciones del año, con un 65% de las ventas consolidadas. La minería de tajo abierto generó un 43% de los ingresos de la corporación; la construcción, el 19%; el sector industria, comercio y servicios, el 13%; y la minería subterránea, igualmente el 13%, a los que se sumaron otros sectores de la economía.

Las subsidiarias representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú –Ferreyros, Unimaq y Orvisa– alcanzaron ventas de S/ 5,102 millones (US\$ 1,329 millones), superiores en 9% frente al 2021, promoviendo el 77% de los ingresos consolidados. Este conjunto de empresas reafirmó el liderazgo de la marca Caterpillar, siendo los líderes en participación de mercado, con más de 50% y mostró resultados destacados en los Programas de Excelencia de su representada, incluyendo la máxima calificación en las categorías de Servicio, Repuestos y Alquiler, y el nivel Plata en Digital y en Marketing y Ventas.

La principal empresa Ferreyros obtuvo ingresos de S/ 4,452 millones en 2022, lo que representó un crecimiento del orden del 11% frente al año previo. En dólares, sus ingresos alcanzaron los US\$ 1,160 millones, superiores en 12% respecto del año previo.

Las ventas a la gran minería, que incluyen la provisión de máquinas de gran envergadura al sector y la entrega de repuestos y servicios, representaron un récord para Ferreyros al bordear los US\$ 700 millones. En el año se concretó la entrega 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 importante mina del sur. De tal modo, Ferreyros reafirma su rol pionero y transformador, y genera capacidades para extender esta nueva forma de hacer minería a otras operaciones del país. Resaltó igualmente el exitoso posicionamiento y acogida de los camiones Cat 798 AC, de tracción eléctrica y capacidad de carga de 400 toneladas, en la minería peruana. En el ámbito de la minería subterránea, Ferreyros obtuvo los mayores niveles de ventas de equipos nuevos para la minería subterránea desde el 2015, dado que la demanda de maquinaria nueva fue significativa tanto para la renovación de flotas como para la ampliación de operaciones.

Las ventas de máquinas de construcción pesada se destinaron a la atención de operaciones conexas en la minería –que comprenden trabajos de infraestructura y diversa actividad de movimiento de tierra– y a la ejecución de obras públicas y privadas (construcción de carreteras, defensas ribereñas para la Reconstrucción con Cambios, mantenimiento de vías, etc.). Los ingresos generados por el suministro de máquinas, repuestos y servicios presentaron una mejora respecto del año previo, aun en un entorno de desafíos en la política y economía del país, así como en los mercados internacionales.

Por su parte, las ventas al sector agrícola se caracterizaron por su recuperación, en línea con la demanda captada durante el 2022 y con una mayor disponibilidad de inventario. De este modo, la empresa sirvió a sus clientes a través de la renovación de sus flotas agrícolas y participó activamente en los diversos segmentos de este mercado.

En materia de negocios digitales, el comercio electrónico continuó su expansión: las ventas de repuestos vía la plataforma Parts.Cat.Com (PCC) de Ferreyros se elevaron en 27% frente al 2021. Representaron más de la mitad de las ventas de repuestos de Ferreyros concretadas a través de sus tiendas; en el caso de Unimaq, alcanzaron el 29%, y en el de Orvisa, el 33%. Asimismo, merece destacarse que el 41% de los clientes activos de Ferreyros que adquirió repuestos en el 2022 lo realizó a través de PCC, ubicando a la empresa bandera de Ferreyrcorp entre los distribuidores Caterpillar con la mayor penetración de clientes *online* a nivel mundial. Unimaq, a su vez, alcanzó un 32%.

Por su parte, la construcción en las diferentes regiones del país impulsó la venta de equipos ligeros Caterpillar y de marcas aliadas que Unimaq provee, especialmente en el sector saneamiento. La empresa, que mostró ventas incrementales en el año, inauguró en Lima su tercera tienda *retail*, sumándose a las ubicadas en Trujillo y Arequipa, en las cuales el cliente puede atender todas sus necesidades de equipos

ligeros y repuestos con procesos ágiles y personalizados. Las tiendas *retail* son parte de la red de 15 puntos de atención a nivel nacional.

A su vez, en la región amazónica, los proyectos de infraestructura desarrollados durante el 2022 fueron los principales impulsores de la venta de máquinas nuevas para construcción en Orvisa, subsidiaria que registró niveles de ingresos cercanos a aquellos del 2021.

El conjunto de subsidiarias que representan a Caterpillar y otros negocios en Centroamérica obtuvo ventas de S/ 677 millones, 18% mayores en comparación con el 2021. En dólares, ascendieron a US\$ 176 millones, superiores en 20% respecto del año previo. Este grupo de compañías aportó 10% de las ventas consolidadas de Ferreycorp, y mantuvo el liderazgo de la marca Caterpillar en sus territorios.

Destacó el desempeño de Gentrac, en Guatemala, que elevó sus ventas de maquinaria Cat con especial foco en la actividad en canteras, la construcción, la agroindustria y el sector gobierno, y que expandió su alcance en el segmento *retail* al elevar su base de clientes de este rubro en más de 70%. Al mismo tiempo, General de Equipos, en El Salvador, tomó las oportunidades vinculadas a proyectos de infraestructura de mediano tamaño, que potenciaron sus negocios en el país. Ambas compañías lograron ventas superiores a las registradas en el 2021. De la misma forma, mostró crecimiento el negocio de autopartes y vehículos de Motored, en El Salvador. Debe mencionarse que a fines de año las subsidiarias de Centroamérica concluyeron el negocio de lubricantes Mobil, que representaba niveles de ventas anuales de US\$ 24.3 millones en tres países. Con este cierre se deja también Nicaragua, país en el que solo se tenía esta línea de operación. Se espera que las demás líneas de negocio en la región puedan suplir el volumen de ventas en el 2023.

A su turno, las ventas de los negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica se ubicaron en S/ 814 millones en el 2022, mostrando una reducción de 4% frente al ejercicio previo. En dólares, las ventas se ubicaron en US\$ 212 millones y mostraron una ligera disminución de 2% respecto del año 2021. En conjunto, representaron el 12% de las ventas totales de la corporación.

Soltrak, especialista en negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados, alcanzó en el 2022 un nuevo récord histórico de ventas, de S/ 317 millones (US\$ 83 millones), destinadas a sectores como minería y sus empresas contratistas, construcción, industria, y los rubros de transporte y logística, principalmente.

Las operaciones de Trex registraron niveles menores respecto del 2021 debido a una reducción de la demanda del portafolio de grúas y equipos de izaje en Chile y Perú, resultado que fue compensado parcialmente por las operaciones en Colombia y Ecuador, las cuales siguieron reforzando su participación en las ventas consolidadas de este negocio en Latinoamérica.

Cabe resaltar que, el 1 de enero de 2023, el negocio de Trex Perú será integrado a Unimaq, de la misma forma en que esta última empresa asumiera el negocio de Cresko, enfocado en el rubro de maquinaria asiática, en el 2021, el cual viene mostrando positivos resultados. Los negocios de Trex Perú y Cresko, que se encontraban articulados bajo la empresa Motriza, son fusionados en Unimaq en el marco de una estrategia de optimización y búsqueda de sinergias en la corporación.

En los negocios logísticos, Fargoline logró el crecimiento de sus ventas y se ubicó entre los cinco primeros almacenes extraportuarios del Callao en importación y exportación de TEUS, al tiempo que manejó 33,000 toneladas de carga suelta, que han representado un récord histórico en el desempeño de la firma. Por su parte, Forbis Logistics apreció un mayor dinamismo en la línea de servicios en la ruta marítima, a la vez que mantuvo su liderazgo en el ranking de agentes de carga en la ruta aérea Estados Unidos - Perú y su posición entre los cinco principales agentes de envíos aéreos de todo el mundo al país, alcanzando ventas ligeramente superiores a aquellas del 2021.

En materia de integración de tecnologías, Soluciones Sitech Perú continuó con el desarrollo de líneas como los sistemas de detección de proximidad, antifatiga y anticollisión, alcanzando un ligero crecimiento, a la vez que concretó el negocio de instalación del laboratorio de sismica más moderno de Latinoamérica, que comenzará a ejecutar en el año 2023.

RESULTADOS FINANCIEROS

El cuidado de la rentabilidad de los negocios, la mejora en la rotación de activos, el monitoreo de la liquidez y la gestión de fuentes de financiamiento optimizando la estructura y el costo fueron los ejes de la gestión financiera de la corporación durante el año 2022.

La utilidad bruta acumulada mostró un incremento de 3% frente al ejercicio anterior, debido a las mayores ventas y a la composición de dichas ventas entre la línea de maquinaria y la de repuestos y servicios. El margen operativo, de 10% en el 2022, fue menor al del 2021 (12.7%), como resultado del menor margen bruto y un incremento en gastos sustentado en varias razones: el aumento en los gastos vinculados directamente al crecimiento de las ventas; los ajustes necesarios para aumentar los sueldos del personal, nuevas contrataciones, acciones de posicionamiento por el aniversario de la corporación, promoción de ventas, entre otros; y la constitución de provisiones. Los gastos representaron, así, 15.7% de las ventas en el 2022, por encima del 14.6% del año 2021.

El gasto financiero creció en 3% durante el 2022, como resultado de un ligero aumento en la deuda promedio y un incremento en su costo promedio, aunque fue moderado en comparación con el alza en los mercados global y local. Contribuyó a esta posición el reperfilamiento de una porción de deuda que se hizo a finales del 2021, mediante el cual se cerraron préstamos de mediano plazo a tasas bajas. Siguiendo la estrategia de calzar obligaciones con la vida de los activos a los que respalda, durante el 2022, Ferreycorp reperfiló una porción de su deuda para mantener una estructura balanceada y terminó el año con el 49% de su deuda con vencimientos de mediano plazo. La tasa de interés promedio de la deuda es 3.13%, superior a la del 2021 (2.77%).

Al finalizar el 2022, las inversiones en activos fijo e intangibles ascendieron a S/ 120.9 millones, correspondientes principalmente a la compra de maquinaria y equipo de alquiler como parte de la estrategia de Ferreyros para introducir al mercado nuevos modelos de camiones Caterpillar, en específico del camión Cat 798 AC de 400 toneladas, además de las compras de flota de maquinaria para el negocio recurrente de alquiler. Cabe destacar que las inversiones en activos fijos que realizan las empresas de Ferreycorp tienen como objetivo mantener la propuesta de valor a sus clientes y la ventaja competitiva que las posiciona como líderes en los mercados donde actúan.

La estrecha vinculación de Ferreycorp con sus accionistas se ha mantenido intacta y sólida, gracias al cumplimiento de los buenos principios de gobierno corporativo, por los cuales se respeta los derechos de los accionistas de manera equitativa y se brinda información veraz y oportuna. Un momento cumbre de dicha relación es la Junta General de Accionistas, la cual en su sesión del 30 de marzo contó con la participación de 133 accionistas que representaban el 84% de las acciones en circulación. En dicha Junta General se aprobó distribuir dividendos en efectivo por S/ 225.6 millones, correspondiente al tope máximo de la Política de Dividendos, los cuales incluían el adelanto realizado en octubre del año anterior por S/ 100 millones, quedando así pendiente repartir S/ 125,632,578.81. Dicho importe equivale a un dividendo en efectivo de S/ 0.13279511044 por acción, el cual se pagó el día 4 de mayo de 2022. El Directorio, en sesión del 31 de agosto de 2022 en ejercicio de la Política de Dividendos, acordó el pago de dividendos en efectivo por S/ 120,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2022. Dicho importe equivale a un dividendo en efectivo de S/ 0.1270 por acción, y se pagó el día 29 de setiembre de 2022, con fecha de registro 19 de setiembre.

Pese a la compleja situación política en el país y a los desafíos de la coyuntura mundial, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el año. La cotización de apertura del 2022 fue S/ 2.05 y la de cierre S/ 2.23, alcanzando un máximo de S/ 2.63 en enero. Este incremento en el precio de la acción en el año, sumado al dividendo por acción total de S/ 0.2598, se refleja en un rendimiento para el accionista del 22% en el 2022.

Cabe señalar que la Bolsa de Valores de Lima celebró un campanazo de reconocimiento por los 100 años de vida institucional de Ferreycorp, destacándola por ser una de las primeras compañías del mercado peruano en incorporar buenas prácticas de gobierno corporativo en su gestión empresarial a lo largo de su historia.

SOSTENIBILIDAD

Fiel a su propósito, “Juntos Creamos Desarrollo”, la corporación y sus empresas tienen como principio gestionar los negocios buscando impactar positivamente en sus varios grupos de interés. A la buena relación con sus trabajadores, que son el centro de su éxito, y la búsqueda de la satisfacción y lealtad de los clientes, que pueden ser más productivos y eficientes gracias a nuestra concurrencia, debemos sumar la relación respetuosa y con todos los demás grupos. Destacan iniciativas con algunos grupos de nuestra sociedad, como son los jóvenes universitarios, a los que llegamos con los talleres de actitud profesional y valores de la Asociación Ferreycorp; los operadores y técnicos de maquinaria, a los que nos dirigimos con el Club de Operadores y de Técnicos y sus concursos; las poblaciones menos favorecidas, con obras de infraestructura a través del mecanismo de Obras por Impuestos; y más grupos que reciben el impacto positivo de otras actividades que respaldamos y financiamos desde diversas organizaciones empresariales. Así expresamos nuestra vocación de una gestión sostenible y asumimos nuestro rol de buenos ciudadanos corporativos. La gestión de sus impactos sociales, económicos y ambientales, así como sus prácticas de buen gobierno corporativo, fueron abordadas por la corporación durante el 2022 a través de un conjunto de acciones en el marco de su estrategia de sostenibilidad.

Durante el año, se inició la construcción de un centro educativo en la región Ucayali, en consorcio de Ferreyros con Orvisa, que se encuentra próxima a culminar; y se continuó con la ejecución de una obra de agua y saneamiento en Cusco. A la fecha, once proyectos de Obras por Impuestos, en las regiones Pasco, Junín, Ucayali, La Libertad y Cusco, forman parte de la cartera a cargo de la corporación, a través de su empresa

Ferreyros, lo que equivale a un compromiso de inversión de S/ 105 millones, en beneficio de más de 34,000 peruanos.

De otro lado, en el 2022, la Asociación Ferreycorp cumplió 25 años brindando oportunidades de capacitación gratuita a más de 40,000 estudiantes de universidades e institutos técnicos, de los últimos ciclos. En el marco de su aniversario, complementaron su oferta de capacitación virtual con el lanzamiento de la plataforma educativa AFconecta, a través de la cual se impartió el Programa Ferreycorp para la Empleabilidad. Durante el 2022 cerca de 4,500 alumnos se beneficiaron de los más de 81 eventos y programas que ofreció la Asociación Ferreycorp.

Por su parte, a través del Club de Operadores de Ferreycorp, con cerca de 80,000 seguidores en redes sociales, y sus empresas Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Gentrac se dictó más de 49 cursos gratuitos por medios virtuales, con un amplio alcance, para contribuir a la capacitación de los operadores de maquinaria pesada del Perú. Con una cifra histórica de participación de cerca de 2,800 operadoras y operadores inscritos de las 25 regiones del país, se realizó la quinta edición del tradicional torneo nacional "El Mejor Operador de Equipo Pesado del Perú", lanzado en el 2012 y organizado por Ferreycorp y sus empresas representantes de Caterpillar en el país.

En materia ambiental, la elaboración del primer diagnóstico e inicio del proceso de divulgación referidos a la implementación de las recomendaciones del Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima (TCFD, por sus siglas en inglés) fue un hecho relevante para Ferreycorp en el 2022, pues evidencia la responsabilidad de la empresa en entender los riesgos y también las oportunidades asociadas al clima. Sus resultados validan el alineamiento de las acciones ambientales de la corporación con dichas recomendaciones y su compromiso de divulgar estos avances en concordancia con los pilares bajo los que se estructuran (gobernanza, estrategia, gestión de riesgos y métricas y objetivos).

De otro lado, su buena práctica de medir, verificar, reducir y neutralizar las emisiones de carbono de los locales principales ha significado dos importantes hitos: por un lado, lograr que 13 locaciones de la corporación sean carbono neutrales en sus categorías 1 y 2; por otro lado, ampliar la medición de la huella de carbono de 13 a 79 locales, incluyendo sucursales de menor envergadura y operaciones en instalaciones de clientes, abarcando todas las operaciones en Perú y las de Trex en Chile. Es igualmente importante mencionar que se ha ampliado la cobertura de medición para contar no solo con la huella de carbono directa, sino también con la huella indirecta generada por el transporte a través de terceros y el consumo de productos como agua y papel. Al concluir el año, 13 sedes de la corporación compensaron la huella directa generada correspondiente a las emisiones del 2021, lo que corresponde a 3,343 toneladas de carbono en el 2021 (33% más que en el 2020), que se suman a los 7,486 compensadas desde el 2016.

Destaca, además, la adopción de medidas para reducir el impacto del uso de energía, como la adquisición de energía renovable en La Joya, segunda sede operativa más importante de la corporación, que actualmente utiliza energía 100% renovable. La corporación es considerada a la vez como una empresa hídricamente responsable al ser acreedora de su primer Certificado Azul otorgado por el Autoridad Nacional del Agua, por su eficiente gestión hídrica en el Centro de Distribución de Repuestos de Ferreyros, que abastece a los más de 30 almacenes de la empresa bandera en todo el Perú.

El compromiso de Ferreycorp y su progreso año a año le valió ser la única empresa peruana en formar parte de todas las ediciones del Índice de Sostenibilidad Dow Jones para la región MILA- Alianza del Pacífico, al ser incluida por sexto año consecutivo en

este relevante listado que evalúa su desempeño social, ambiental, de gobernanza y económico. En mérito a los resultados de este estudio, se sumó por primera vez en el 2022 al Sustainability Yearbook de S&P Global, importante publicación en la que participan alrededor de 7,500 firmas de más de 60 industrias. Cabe resaltar que Ferreycorp fue incluida en el Top 5 del rubro de Comercio y Distribución, y recibió la calificación de *Industry Mover* en dicha categoría por el progreso presentado. De la misma forma, se debe remarcar que en el 2022 Ferreycorp continuó formando parte del S&P BVL Peru General ESG Index, importante iniciativa de S&P Dow Jones Indices y la Bolsa de Valores de Lima para promover las actividades comerciales sustentables en el mercado de valores local, proporcionando un *benchmark* en materia ESG. Durante el año, este índice anunció su primer rebalanceo.

Por su desempeño en materia de sostenibilidad, Ferreycorp y sus subsidiarias Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak y Fargoline recibieron nuevamente el Distintivo Empresa Socialmente Responsable, otorgado por Perú Sostenible. El distintivo evalúa pilares ambientales, sociales y de gobernanza de las empresas a través de indicadores específicos e internacionales alineados con el Global Reporting Initiative y los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas. Por su parte, el ranking Merco ESG 2021 (Las Empresas Más Responsables en los criterios ESG) destacó a Ferreycorp como la segunda empresa más responsable del Perú en materia de sostenibilidad, que comprende aspectos sociales, de gobierno y de medio ambiente, tras recoger la opinión de más de 23,000 encuestados. Asimismo, ocupó el primer lugar dentro del sector industrial. La lista está integrada por las empresas peruanas más responsables en el ámbito interno, clientes y sociedad; con el medio ambiente; y a nivel ético y de gobierno corporativo.

Debemos destacar los altos estándares de Ferreycorp y sus empresas en materia de temas éticos, de cumplimiento y de deslinde contra la corrupción. Durante el año 2022, Unimaq, Soltrak y Fargoline obtuvieron la Certificación ISO 37001: Sistema de Gestión Antisoborno a su sistema de cumplimiento, en tanto que Ferreyros optará por esta acreditación en el primer semestre del 2023. Por su parte, Orvisa y Forbis Logistics recibieron la Certificación Antisoborno otorgada por la asociación Empresarios por la Integridad, sumándose a la matriz Ferreycorp y a otras tres subsidiarias –Unimaq, Soltrak y Fargoline– que ya lo habían obtenido el año previo, así como a la empresa bandera Ferreyros, que lo recibió en el 2019. Durante el primer semestre del 2023, Ferrenergy y Soluciones Sitech Perú buscarán acceder a la Certificación Antisoborno, mientras que a lo largo del año se enfocarán esfuerzos en alinear estándares del Sistema de Cumplimiento corporativo en las empresas subsidiarias ubicadas en el extranjero. Todas estas acciones se orientan al reconocimiento de la existencia y buen funcionamiento de un sistema de gestión anticorrupción y el compromiso con la cultura de integridad en la corporación y sus subsidiarias.

GESTIÓN HUMANA

El centenario fue un momento fundamental en la historia de la empresa para afianzar su cultura corporativa, a través de importantes actividades de celebración, tanto deportivas como artísticas y de innovación, que unieron a los trabajadores y conectaron con las distintas generaciones. A la vez, se continuó desplegando la Propuesta de Valor al Colaborador en cada uno de los canales de la corporación, para retener y atraer al mejor talento, con foco en fortalecer la cultura, promover el desarrollo e impulsar una gestión del bienestar. Asimismo, se continuó con los esfuerzos para asegurar un ambiente diverso e inclusivo en la corporación, a través del programa Pares, con el respaldo de los líderes y de los colaboradores. Nuevamente, destacaron los buenos resultados de la encuesta de Clima Laboral en la corporación. El 82% de los casi 7,000

colaboradores de la corporación consideró que existe un buen clima laboral, y el 87% manifestó sentirse comprometido con la organización.

Cabe mencionar que en el año se realizaron proyectos de alcance corporativo en el Perú que promueven las sinergias. Destaca la implementación del Portal del Empleado en el 100% de las empresas del grupo en el Perú que facilita la autogestión, mejorando la experiencia del colaborador y centralizando información en una plataforma que en el futuro habilitará capacidades de *data analytics*. También se han puesto en marcha proyectos de optimización que incorporan el uso de asistentes virtuales y el gestor documental, con firma electrónica avanzada, para promover el cero uso de papel y accesibilidad. Estas optimizaciones facilitarán la ampliación del portafolio de servicios del Centro de Servicios Compartidos en Recursos Humanos.

El Programa de Gestión del Desempeño, sistema que apunta a medir el cumplimiento de los objetivos y el desarrollo de las competencias de cada uno de los colaboradores, entre otras líneas de acción, continuó siendo desplegado ampliamente en la organización durante el 2022, destacando la implementación de *Success Factors* de SAP, en los que se incluyó información de todos los colaboradores de las subsidiarias del exterior. De esta manera, los procesos vinculados a la gestión del talento se agilizaron y estuvieron disponible en todas las subsidiarias de Ferreycorp. Las competencias de los líderes de la corporación continuarán siendo fortalecidas, principalmente en los niveles de jefes y supervisores, a través del entrenamiento de la segunda promoción del programa LiderazGO.

La corporación incorporó en su modelo de cumplimiento regulatorio en materia de capital humano la implementación de nuevas normas relacionadas con la tercerización y el trabajo remoto, así como la homologación de documentos y normativas legales. Por otro lado, en el ámbito de la prevención del hostigamiento sexual y violencia de género, destacó la constitución de nuevos comités y el intenso trabajo de capacitación a toda la compañía. De otro lado, el compromiso de la corporación y sus colaboradores respecto a la gestión de la salud y seguridad en el trabajo (SST) se fortaleció con la homologación del Sistema Integrado de Gestión de Seguridad en los principales procesos, la aplicación de auditorías internas, la implementación de nuevos programas de vigilancia médica y la entrada en vigencia de normas corporativas para la gestión de salud ocupacional.

Los programas de Ferreycorp y Ferreyros en pro de sus colaboradores fueron premiados en el Concurso Buenas Prácticas Laborales, del Ministerio de Trabajo. Ferreyros ocupó el primer lugar en la subcategoría “Beneficios a los trabajadores”, mientras que la empresa matriz Ferreycorp fue destacada con el segundo lugar en “Promoción de la Igualdad de Oportunidades entre Hombres y Mujeres”. Ferreyros resaltó por la realización del programa “Bienestar Ferreyros”, desde el cual promueve una mejora integral social, personal, física, recreacional, financiera y emocional de sus más de 4,000 colaboradores a nivel nacional, e incluso de sus familiares. Por su parte, Ferreycorp destacó por su programa Pares+, de equidad de género, diversidad e inclusión, con alcance corporativo en sus empresas en el Perú y el extranjero.

Ferreyros reafirmó su posición entre las diez mejores compañías del Perú para atraer y retener talento, según el prestigioso ranking Merco Talento 2022, por noveno año y de forma ininterrumpida, y se mantiene en el octavo puesto del ranking nacional y como primer lugar en su sector. En la edición de este año, el ranking consideró a más de 20,000 encuestados de múltiples procedencias: trabajadores, universitarios, responsables y directores de recursos humanos, expertos en gestión del talento y reclutadores de personal, sindicatos, exalumnos de escuelas de negocios y público en general. Asimismo, se consideró un completo *benchmarking* de gestión de personas.

Ferreycorp fue reconocida con el primer lugar en materia de equidad de género, diversidad e inclusión social según el Ranking PAR 2021 de la consultora Aequales, en la categoría de empresas de hasta 200 colaboradores. Además, se ubicó entre las diez primeras del Ranking General Nacional, que evaluó a más de 200 compañías. Asimismo, Ferreycorp ha destacado como una de las 20 primeras empresas de Latinoamérica en dicho ranking, en el que participaron casi 900 organizaciones de 18 países, mediante una medición que ha permitido visibilizar sus avances en estos tres campos.

REPUTACIÓN CORPORATIVA

La corporación Ferreycorp fue distinguida una vez más como una de las diez Empresas Más Admiradas del Perú (EMA). Este importante reconocimiento, que ofrecen PwC y la revista G de Gestión, recoge la percepción de miles de ejecutivos de las principales compañías del mercado local. A la vez, Ferreyros fue considerada entre las diez compañías más reputadas del Perú en el ranking Merco Empresas, por once años consecutivos y desde el lanzamiento de esta prestigiosa lista. Ferreyros se situó en el sexto puesto y a la cabeza del sector industrial. Más de 24,000 encuestados participaron en la nueva edición de Merco, incluyendo directivos de empresas, líderes de opinión, analistas financieros, periodistas, catedráticos de negocios, funcionarios públicos, representantes de ONG, sindicatos, gestores de redes sociales, directores de comunicación y asociaciones de consumidores.

COMPROMISO: TRABAJAR POR EL PAÍS

Como es de público conocimiento, el quiebre de la institucionalidad democrática ocurrido a inicios del último mes del año 2022 dio lugar a la declaración de vacancia de la presidencia de la República por parte del Congreso y a la inmediata sucesión constitucional de la vicepresidenta. Esta crisis política trajo como consecuencia una serie de manifestaciones y protestas, especialmente en el sur del país, con la dolorosa pérdida de vidas humanas y dejando ciudadanos heridos, tanto civiles como fuerzas del orden, por lo cual Ferreycorp y sus empresas expresamos nuestro pesar. Lamentamos la difícil situación que persiste en nuestro país, pero como en otras crisis mantenemos el optimismo, esperando que pronto se puedan encauzar los rechazos y reclamos hacia un diálogo positivo y una mejor atención para todos. Este no es un momento sencillo para las empresas, en especial en Perú. Somos conscientes de la desconfianza generalizada que existe hacia muchas instituciones, entre ellas las privadas. Precisamente por ello debemos seguir estrechando nuestros vínculos con la ciudadanía, reafirmar el espíritu de diálogo y convocatoria, y difundir la relevancia de la empresa privada en la sociedad.

El Directorio y los 7,000 trabajadores que formamos parte de nuestra organización reafirmamos este mensaje frente a ustedes. Tenemos fe en el futuro del país y seguiremos trabajando por él, por nuestras familias, por el nuevo siglo que estamos tejiendo. Reafirmamos el compromiso de trabajar, junto a nuestros clientes y todos los grupos de interés para llevar progreso a los países donde operamos.

Sigamos “Juntos creando desarrollo”.

Lima, 29 de marzo de 2023

2. Acerca de Ferreycorp

2.1 Presentación



Especializada en la provisión de bienes de capital y servicios relacionados, Ferreycorp conmemora sus 100 años de historia como una corporación, que opera en el Perú – donde genera cerca del 90% de sus ingresos– y en algunos países de Centroamérica y Sudamérica, a través de compañías subsidiarias enfocadas en sus respectivos negocios y con alto grado de especialización.

En su trayectoria, el vínculo con Caterpillar, líder mundial en maquinaria, como un socio excepcional se mantiene desde hace ocho décadas. Al mismo tiempo, distribuye otras prestigiosas marcas. Destaca por la calidad de la maquinaria que ofrece y especialmente por los servicios vinculados al ámbito de bienes de capital, entre ellos mantenimientos, reparaciones, monitoreo de condiciones, consultoría en el uso de equipos, capacitación y financiamiento, entre otros. De esta forma, las compañías de Ferreycorp integran un completo portafolio de soluciones para sus clientes y potencian su cobertura de mercado.

Sus prácticas de gestión humana y desarrollo de talento, evidenciadas en un excelente clima organizacional, y la solidez de su cultura centenaria son fundamentales en el compromiso y el sentido de orgullo de sus más de 7,000 colaboradores.

Ferreycorp tiene 60 años en el mercado de valores, al haber inscrito su acción en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) en 1962. Hoy, esta sociedad de accionariado difundido cuenta con inversionistas institucionales locales (como fondos de pensiones, fondos mutuos y compañías de seguros) y del exterior, así como un vasto número de personas naturales que destinan sus ahorros al mercado de capitales, viendo en la corporación una atractiva alternativa de inversión. Su trayectoria es reconocida en el mercado de capitales y es un referente por sus buenas prácticas de gobierno corporativo y por su gestión responsable, en aras de la sostenibilidad.

Su gestión basada en valores, despliegue de buenas prácticas empresariales y gestión financiera han permitido distinguirla como una de las compañías referentes en el mercado peruano, por lo que participa en un amplio conjunto de agrupaciones e iniciativas empresariales, promoviendo el desarrollo del país a través de las acciones que en ellas realiza.

2.1.1 Misión y visión

MISIÓN

Operar, a través de sus subsidiarias con foco y alto grado de especialización, negocios de distribución de bienes de capital e insumos y de servicios y soporte, para marcas prestigiosas globales con altos estándares, eficiencia y rentabilidad, logrando a su vez el desarrollo de sus colaboradores y siendo referentes de empresas modernas y responsables.

VISIÓN

Ser reconocidos como un grupo económico líder en el Perú, con presencia en Latinoamérica, y excelente proveedor de bienes de capital, insumos y servicios relacionados, que contribuye a incrementar la productividad y rentabilidad en los sectores económicos en los que participa, que fomenta el desarrollo de los países y de sus distintos grupos de interés y que a su vez es reconocida por las marcas globales como la corporación preferida para adoptar nuevos negocios y representaciones, en los campos de su actuación, por su capacidad operativa y financiera.

2.1.2 Propósito Ferreycorp

Un ejercicio colaborativo e inclusivo de reflexión permitió a Ferreycorp escribir y publicar su propósito, el cual de manera tácita ya guiaba su accionar. En dicho ejercicio fue notable la coincidencia de todos los participantes de reflejar en el propósito la vocación evidenciada a través de los años de dejar huella para todos sus grupos de interés y marcarles una diferencia. Es así que el propósito quedó definido como:

PROPÓSITO FERREYCORP

Juntos creamos desarrollo

Este propósito convoca a todos los espacios de la corporación para generar desarrollo en los lugares donde opera, a través de los servicios y los bienes de capital e insumos que provee como parte de sus actividades, y en el despliegue del impacto positivo que crea y mantiene con todos sus grupos de interés.

Se trata de una visión íntimamente presente en Ferreycorp y sus empresas, desde sus inicios, y cuya esencia se ha mantenido en el tiempo, trascendiendo a las transformaciones de la organización. El Manifiesto Ferreycorp, que se detalla a continuación, pone en perspectiva este propósito:

“En Ferreycorp proveemos servicios, bienes de capital e insumos que dan a nuestros socios las herramientas que necesitan para contribuir al crecimiento de industrias fundamentales para el desarrollo en los países en los que operamos.

Por 100 años, con integridad y bajo los más altos estándares de calidad, hemos sido un agente clave en el desarrollo de infraestructura, impactando en la calidad de vida de millones de personas y generando mayor acceso a oportunidades. Así, con el tiempo, nos hemos convertido en una corporación líder, con presencia en distintos países y de un prestigio reconocido a nivel internacional.

*Si bien estamos orgullosos de lo que hemos logrado, sabemos que aún hay mucho por hacer. Por eso, hoy más que nunca reafirmamos nuestro compromiso con la sociedad y asumimos la responsabilidad de seguir **creando desarrollo**, buscando innovar constantemente y amplificar nuestro impacto en la sociedad”.*

Valores de la corporación

Los pilares que guían el accionar diario de los colaboradores de la corporación, mantienen la conducta ética de la organización y contribuyen a la sostenibilidad del negocio están representados por los valores de Ferreycorp que, junto con su propósito son fundamentales para todo lo que hace, la definición de su estrategia y la ejecución día a día.

Compromiso

Reconocemos nuestro rol en la sociedad y trabajamos día a día para generar mayor acceso a oportunidades, contribuir al crecimiento y desarrollo de la región.

Integridad

Trabajamos con honestidad y transparencia, haciéndonos siempre responsables por nuestras acciones.

Respeto

Celebramos la diversidad y promovemos un trato digno y respetuoso hacia todas las personas.

Equidad

Cada una de nuestras interacciones están basadas en un trato justo para todos nuestros grupos de interés.

2.1.3 Modelo operativo de la corporación

El modelo operativo definido en la corporación es de autonomía operativa con coherencia estratégica y aprovechamiento de sinergias. Para llevarlo a cabo existen tres tipos de roles en la organización: el del *holding* del grupo económico, que es el que otorga la coherencia estratégica y lineamientos; el de las subsidiarias, responsables de operar su negocio con autonomía operativa dentro de los lineamientos corporativos; y el de servicios compartidos, que promueve eficiencias y sinergias entre las subsidiarias, como se aprecia a continuación.

Rol de la matriz	Rol de las empresas subsidiarias	Centro de Servicios Compartidos
COHERENCIA ESTRATÉGICA <ul style="list-style-type: none">■ Visión de negocio■ Planeamiento estratégico y definición de negocios en los que participamos■ Posicionamiento y marcas■ Recursos financieros■ Control y supervisión	AUTONOMÍA OPERATIVA <ul style="list-style-type: none">■ Cercanía al cliente y cobertura de mercado■ Ejecución de negocio con excelencia operacional■ Rentabilidad y salud financiera■ Innovación del negocio y propuesta de valor■ Mejores prácticas y procurar sinergias	ESTANDARIZACIÓN Y EFICIENCIAS <ul style="list-style-type: none">■ Estandarización de procesos■ Sinergias y eficiencias■ Procesos no <i>core</i>, <i>back office</i>: legal, auditoría, recursos humanos, finanzas, sistemas■ Masa crítica para mejores condiciones de proveedores

En el marco de estos roles, la matriz asigna fondos para el crecimiento y la inversión de las empresas, define lineamientos para estandarizar la gestión con prácticas probadas a través del tiempo y genera espacios para que las subsidiarias puedan compartir mejores prácticas y potenciar sus propuestas de valor. A la vez, las subsidiarias contribuyen a la productividad y eficiencia de sus clientes, a través de la provisión de bienes de capital de marcas líderes y de renombre, así como de servicios relacionados de clase mundial, con una visión de excelencia e innovación.

Como parte de los ingresos y utilidades que generan para el grupo económico, las subsidiarias despliegan una amplia cobertura de mercado y enriquecen la oferta de soluciones de la organización. Asimismo, complementan capacidades críticas entre sí, como la cobertura nacional y el despliegue logístico, produciendo sinergias en favor de los clientes.

De esta forma, el vasto portafolio de productos y servicios de la corporación maximiza las posibilidades de atender las variadas necesidades de los clientes, operando como un *one stop shop* o punto único de atención. Así, muchos clientes de la empresa bandera Ferreyros reciben bienes y servicios de otras subsidiarias del grupo.

En simultáneo, el Centro de Servicios Compartidos contribuye a sumar eficiencias y alentar sinergias en procesos y actividades en diversas áreas de especialización, sirviendo a las diversas subsidiarias de la organización.

Con esta perspectiva estratégica, se busca impulsar el dinamismo y el crecimiento de la corporación, con impactos positivos transversales a sus diferentes grupos de interés.

2.1.4 Empresas de la corporación

Ferreycorp está integrada por las siguientes subsidiarias y/o negocios:





Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú			
 Maquinaria pesada CAT y aliados	 Maquinaria ligera CAT y aliados	 Maquinaria CAT y aliados en región selva	 Montaje y operación de plantas de generación de energía
Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica*			
 Maquinaria CAT (Guatemala y Belice)	 Maquinaria CAT (El Salvador)	 Consumibles (Nicaragua)	 Repuestos para transporte pesado (El Salvador y Honduras)
Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica**			
 Consumibles	 Grúas, plataformas, equipos portuarios (Chile, Ecuador, Colombia y Perú)	 Maquinaria ligera (Ecuador)	
 Depósito temporal, aduanero y simple	 Agente de carga	 Soluciones tecnológicas	

Las subsidiarias contribuyen al desarrollo de los países donde operan, al dirigir sus productos y servicios a sectores como minería, construcción, industria, energía, petróleo, pesca, agricultura, comercio y transporte.





En el Capítulo 3- Gestión de Negocio se aporta una amplia descripción de estas subsidiarias, sus negocios y operaciones.

Para información sobre el grupo económico de acuerdo con la denominación de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), consultar el Anexo 2, apartado 2.1.3.


A continuación, se aprecia mayor información de cada subsidiaria de Ferreycorp:






Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú				
Nombre	Año de incorporación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Ferreyros 	1922	Construcción, minería, hidrocarburos, energía, marino y pesca, gobierno, agricultura, comercio, industria y servicios.	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	Perú Norte: Piura, Tumbes, Lambayeque, Cajamarca, Trujillo, Chimbote Centro: Cerro de Pasco, Huancayo, Ica, Ayacucho, Huaraz, Lima. Sur: Arequipa, Cusco, Moquegua y Puno
Ferrenergy 	2006	Minería, hidrocarburos, gobierno, energía, construcción, pesca e industria.	Participación en la sociedad de 50% Soluciones de energía desde 1MW hasta la cantidad ilimitada que se requiera, con equipos generadores a gas, diésel, solar y petróleo residual (HFO).	Perú Lima Guatemala Ciudad de Guatemala
Unimaq 	1999	Construcción, minería, hidrocarburos, agricultura, gobierno, comercio, industria y servicios.	Comercialización y alquiler de equipos ligeros.	Perú Norte: Cajamarca, Chiclayo, Piura, Trujillo Centro: Cerro de Pasco, Huancayo, Lima, Huaraz Sur: Ica, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Ilo, Moquegua, Puno
Orvisa 	1973	Construcción, forestal, agrícola, gobierno, transporte fluvial, hidrocarburos y energía.	Comercialización de equipos, repuestos, servicios y consumibles.	Perú Norte: Bagua, Iquitos, Tarapoto Centro: Pucallpa, Huánuco Sur: Puerto Maldonado

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica

Nombre	Año de incorporación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Gentrak 	2010	Construcción, agregados, agrícola, gobierno, minería, extracción de petróleo, energía, industria y comercio	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	Guatemala Ciudad de Guatemala, Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales, Retalhuleu, Huehuetenango, Cobán y Petén Belice Ladyville
General de Equipos 	2010	Construcción, vivienda, generación de energía, industria, gobierno, agrícola y automotriz.	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos, servicios y lubricantes.	El Salvador San Salvador, Sonsonate, San Miguel
Soltrak 	2013	Construcción, industria transporte.	Comercialización de lubricantes.	Nicaragua Managua Dejará de operar desde 2023
Motored 	2015	Construcción, transporte de mercancía y de pasajeros, gobierno, comercio y servicios.	Provisión de repuestos para camiones y buses; consumibles; camiones y buses.	El Salvador San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, San Miguel, Metapán, Lourdes, Santa Rosa de Lima, Soyapango, Zacatecoluca, Aguilares y Usulután

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

Nombre	Año de incorporación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Soltrak 	2007	Minería, construcción, transporte, industria, energía e hidrocarburos, agricultura, pesca y forestal.	Solución integral de gestión de neumáticos, lubricantes, filtración, mantenimiento predictivo y equipos de protección personal y otros productos de seguridad industrial.	Perú Norte: Piura, La Libertad Centro: Lima Sur: Arequipa

<p>Trex</p>  <p>UNA EMPRESA FERREYCORP</p>	2014	Minería, industria portuaria, comercio, servicios y construcción, entre otros.	Grúas y otras soluciones de izamiento.	<p>Chile Santiago, Antofagasta, Calama Colombia Barranquilla, Bogotá Ecuador Quito, Guayaquil Perú En Perú operaba desde Maquicentro, y desde 2023 será desde Unimaq</p>
<p>Fargoline</p>  <p>UNA EMPRESA FERREYCORP</p>	1983	Bienes de capital, bienes de consumo, energía, minería, construcción, pesca, agricultura, comercio y servicios.	Depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante, depósito aduanero; almacenamiento simple; movimiento de carga para proyectos; transporte y distribución.	<p>Perú Callao y Arequipa</p>
<p>Forbis Logistics</p>  <p>UNA EMPRESA FERREYCORP</p>	2010	Automotriz, consumo masivo, minería, energía, <i>retail</i> , industria.	Transporte internacional de carga aérea y marítima de importación y exportación, y servicios de consolidación, inspección y procesamiento de carga.	<p>Perú Lima EE.UU. Miami Chile Santiago</p>
<p>Soluciones Sitech Perú</p> 	2013	Minería, construcción e hidrocarburos.	Integración de tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad y seguridad de los clientes.	<p>Perú Lima</p>
<p>Maquicentro</p>  <p>UNA EMPRESA FERREYCORP</p>	2015	Construcción, minería, petróleo, industrial, transporte y agrícola.	Comercialización y alquiler de equipos ligeros.	<p>Ecuador Guayaquil, Quito y Riobamba</p>

2.1.5 Representaciones

En sus primeros años de existencia, la organización –fundada hace un siglo– se dedicó a la comercialización de productos de consumo. Sin embargo, el inicio de su relación con Caterpillar en el Perú en 1942 trazó un hito clave en su historia. A lo largo de los años este cercano vínculo ha sido fortalecido y materializado en una serie de premios recibidos como reconocimiento de parte de esta distinguida marca global. A ello se suma el otorgamiento del contrato de representación de Caterpillar en territorio centroamericano, en el año 2010, como claro reflejo de dicha relación de confianza.

Para incrementar el alcance de su servicio a los clientes de diferentes sectores económicos, la corporación y sus empresas asumieron la distribución de otras prestigiosas marcas durante su trayectoria, tanto en el Perú como en otros países de América Latina. Para ello, aplicó las capacidades y conocimientos ya desarrollados y su alineamiento con las representadas para el despliegue local de iniciativas que las fábricas pretenden replicar por el mundo. Ello les ha permitido consolidar un prestigioso portafolio de marcas representadas y generar excelentes relaciones de largo plazo con todas ellas, convirtiéndose en líder indiscutible en su campo.



2.1.6 Historia

A continuación, se presentan los principales hitos de la corporación en su trayectoria. Para mayor amplitud, consultar la Reseña Histórica en el Anexo 2, apartado 2.2.3.1.

100 AÑOS

JUNTOS CREANDO DESARROLLO



Nace en el Perú Enrique Ferreyros Cía. Sociedad de Comandita, dedicada a la importación y distribución de bienes de consumo.

1922

1930

La organización muestra su perfil de incubadora de negocios y amplía el portafolio de representaciones.



Se obtiene la representación de Caterpillar y se incursiona en el negocio de bienes de capital, complementando la distribución de bienes de consumo.

1942

1950

Se potencia la expansión geográfica con la ampliación de red de sucursales al interior del país, tras una década del inicio de la descentralización.



BOLSA DE VALORES DE LIMA BVL

Inscripción en la Bolsa de Valores (BVL) para facilitar el ingreso de nuevos accionistas.

1962

1970

Nuevas capacidades en infraestructura: la corporación se muda a un nuevo local de 38,000 m² en la Av. Industrial. Asimismo, Orvisa, distribuidor de Caterpillar en la Amazonía, comienza sus actividades en la ciudad de Iquitos.





Redefinición del portafolio de negocio, con foco principal en los bienes de capital para dar un nuevo impulso al crecimiento. Desarrollo de capacidades logísticas con la creación de una firma de almacenamiento, que luego se transformará en Fargoline.

1980

Década de la llegada de los primeros camiones Cat al Perú y construcción del CRC- Centro de Reparación de Componentes de Ferreyros. Se lanza el negocio de alquiler de maquinaria y venta de usados.



1990

Periodo de incorporación de negocios complementarios de bienes de capital y consumibles para atender nuevos segmentos con productos y servicios afines. Unimaq, especialista en equipos ligeros; Mega Caucho & Representaciones, hoy Soltrak; y Ferrenergy. Ingresos totales de US\$ 230 millones.



2000

Década de la internacionalización, con la adquisición de Gentrac y Cogesa, los distribuidores en Guatemala, El Salvador y Belice, que luego incorporaron negocios de lubricantes y autopartes en la región. Adquisición de Trex con operaciones en Chile, Ecuador y Colombia, así como la expansión de operaciones en Ecuador con Maquicentro. Creación de Forbis Logísticos para ampliar capacidades logísticas. Ingresos totales de US\$ 1,000 millones.



2010

Ferreycorp

Se independizan las funciones de Ferreycorp, como holding y propietaria de las empresas de la corporación, y de Ferreyros, como empresa bandera del grupo.

2012

También en esta década se intensifica el uso de tecnologías de monitoreo remoto y de gestión integral de equipos; se lanzan los Centros de Monitoreo de Condiciones, Soluciones Sitech Perú y el e-commerce de repuestos vía Parts.Cat.Com (PCC).



2012

Puesta en marcha del 100% de la primera flota de camiones autónomos en el Perú, a una década de haber introducido los primeros camiones gigantes de 400 toneladas y de sumar palas y perforadoras de máxima envergadura.



2022

Ferreycorp y su empresa bandera Ferreyros cumplen 100 años en el Perú y 80 años como distribuidores de Caterpillar, con ingresos totales de US\$ 1,700 millones. Ferreycorp, única firma peruana en integrar el Dow Jones Sustainability MILA Pacific Alliance Index por sexto año. Forma parte del S&P/BVL Peru General ESG Index.



2022

100 AÑOS

JUNTOS CREANDO DESARROLLO

2.2 Mirando al futuro

2.2.1 Estrategia 2022- 2026

Alistándose para conmemorar su primer siglo de operaciones, Ferreycorp realizó un planeamiento estratégico y definió las metas para el quinquenio 2022- 2026, con sólidos objetivos de crecimiento en ventas, utilidades y retorno al capital invertido, de la mano de un compromiso permanente de generar impactos positivos entre sus grupos de interés.

La estrategia corporativa de Ferreycorp se sustenta en la aspiración de promover el crecimiento rentable, de impulsar la transformación digital centrada en el cliente, el fortalecimiento de una organización corporativa con mayores sinergias, entre otros, elementos relevantes y necesarios para asegurar el valor de la corporación en el tiempo.

Dos componentes principales definen esta estrategia:

a. Pilares estratégicos, que respaldan el propósito de crecer en aquellos negocios y mercados que aseguren la rentabilidad esperada y el valor de la corporación en el tiempo, siempre centrados en el desarrollo de soluciones y servicios y el conocimiento de las necesidades de los clientes. Estos pilares estratégicos son:

- **Optimizar negocios**, que busca intensificar esfuerzos para sumar eficiencias en el modelo de negocio, la organización, el uso de los activos, la composición del portafolio de productos y servicios, así como para administrar cuidadosamente capacidades y recursos, con el fin de asegurar un adecuado balance con la rentabilidad y mantener una oferta de alto valor para los clientes.
- **Proteger y transformar**, que remarca el máximo aprovechamiento de las capacidades actuales de la corporación y la continuidad en la construcción de nuevas capacidades, que le permitirán asegurar la sostenibilidad de los negocios; ampliar su oferta de valor; y brindar soluciones integrales a los clientes, con el soporte de la tecnología y de las mejores prácticas en las operaciones.
- **Nuevos negocios**, que promueve el crecimiento de la corporación mediante el desarrollo de nuevas líneas o negocios, ahí donde se identifican oportunidades y espacios que tengan un adecuado ajuste estratégico con el portafolio actual de marcas y que presenten la oportunidad de obtener sinergias significativas con el mismo, ya sea por atender a mercados en los que Ferreycorp ya opera, porque se sustentan en capacidades que ya se dominan o porque generan economías de escala con la actual estructura de la corporación.

b. Habilitadores, que serán los que faciliten y potencien el logro de los pilares estratégicos. Ellos son:

- **Analítica, digital y agilidad**, que contempla el desarrollo de las capacidades para la gestión de datos y de modelos analíticos que puedan ser replicados o desplegados en forma transversal en todas las subsidiarias y que puedan significar nuevos servicios a los clientes.

- **Sinergias**, que apunta a mantener y seguir desarrollando las sinergias comerciales, así como los servicios compartidos entre las empresas, con altos niveles de servicio. La colaboración entre empresas en los procesos vinculados al core del negocio es igualmente promovida, ahí donde sea posible agregar valor sin perder la segmentación y especialización.
- **Desarrollo de talento**, que se sustenta en la permanente capacitación y desarrollo para reforzar las competencias, así como en el programa de desarrollo de liderazgo. La incorporación de nuevo talento y el perfeccionamiento del existente para contar con capacidades digitales, de analítica y de agilidad entre los colaboradores. Asegurar el establecimiento de objetivos y la evaluación del desempeño alineados con la estrategia, así como el mantenimiento de un buen clima laboral basado en la preservación de la salud, la seguridad, las buenas condiciones de trabajo y oportunidades de desarrollo, potencian las condiciones para el desarrollo de talento en la corporación.

El modelo de gobernanza para asegurar la ejecución exitosa de esta estrategia corporativa incorpora la supervisión del Directorio y en el plano gerencial, de un Comité de Planeamiento Estratégico, con la facilitación de la Gerencia Corporativa de Estrategia y Desarrollo.

De otro lado, con el fin de comunicar de manera más sencilla la forma en la que se obtendrán los logros esperados, la identidad visual de la estrategia corporativa destaca el propósito de Ferreycorp **-Juntos creamos desarrollo-** en el centro de la estrategia, de la mano de los colaboradores, sus clientes, sus marcas representadas y sus proveedores, entre otros grupos de interés.

Al propósito de la corporación se unen sus cuatro valores: compromiso, integridad, respeto y equidad, sobre los cuales están anclados los compromisos de sostenibilidad que Ferreycorp asume con la sociedad y la gestión de los impactos que genera en sus grupos de interés, en armonía con el medio ambiente.



2.2.2 Innovación y transformación digital

Un aspecto fundamental en la trascendencia de la corporación, a lo largo de un siglo de vida, es su permanente capacidad de adaptación al cambio y anticipación a las necesidades del mercado, con una visión de largo plazo.

En el presente capítulo se describen los progresos que Ferreycorp y sus empresas han realizado en el año 2022 en materia de digitalización y automatización, poniendo especial énfasis en: a) mejorar la experiencia del cliente, b) incrementar el comercio electrónico, c) contribuir al incremento de la productividad de los clientes, d) optimizar la cadena de suministro y e) proveer nuevos productos y servicios.

2.2.2.1 Digitalización y automatización

a) Mejora en la experiencia del cliente

Durante el 2022, las plataformas digitales contribuyeron a la creación de valor en la experiencia de los clientes de las empresas Ferreycorp.

- Ferreyros inició el despliegue de su proyecto de digitalización de servicios en el portal Ferreynet. A través de este medio, los clientes pueden solicitar sus servicios de campo y taller, hacer seguimiento al avance de su atención y recibir su acta de conformidad e informe final de manera totalmente digital. Una vez que este proceso se encuentre consolidado, la mayoría de los servicios de campo y taller de Ferreyros se iniciarán desde el portal.
- General de Equipos, en El Salvador, desarrolló un Portal de Clientes que permite a estos últimos acceder a amplia información sobre su relación con la empresa, solicitar cotizaciones de equipos y repuestos o hacer requerimientos de servicios de mantenimiento y diagnóstico.
- Al cierre del 2022, Fargoline elevó a un 90% la proporción de gestiones administrativas de sus operaciones *core*, en todas sus líneas de negocio, que se realizan de forma digital. La plataforma de atención al cliente registra y canaliza todas las consultas y solicitudes de los clientes de manera virtual, lo que facilita el seguimiento de los requerimientos sin prescindir de un servicio personalizado.
- Se consolidó el uso de *tours* virtuales 360 de Ferreyros como una nueva forma de visualizar las características y funcionalidades de la maquinaria y equipos. Durante el año, más de 30,000 visitas de clientes a dichos *tours* permitieron conocer once modelos de máquinas desde todas sus perspectivas.
- En el 2022, se cumplió el primer año de operación del asistente virtual de Unimaq para la atención de sus clientes, bautizado como Maq, disponible a través de WhatsApp. A su vez, el *chatbot* de Ferreyros, Fer, sumó a su habitual modalidad de atención vía mensajes escritos la resolución de consultas a través de audios de voz.
- En el 2022, Forbis Logistics impulsó la integración de sistemas clave de grandes clientes y con aliados de negocio, en países relevantes para sus operaciones, como Brasil, para facilitar el acceso a información comercial sobre sus servicios y la realización de gestiones cotidianas, con la inmediatez que el negocio logístico demanda.
- Soltrak digitalizó el proceso de cotización y venta de los asesores de la línea de lubricantes que atienden al sector de subdistribución (*retailers*), a través de una nueva *app* que viene optimizando la productividad y cobertura, y además reduciendo el tiempo de respuesta a sus clientes.

- Motored, presente en El Salvador, desarrolló una *app* para gestionar el servicio de entrega de repuestos y consumibles a domicilio, que mejora el control de los tiempos de entrega y facilita la notificación a los clientes, en tiempo real, del inicio del despacho y entrega final de los pedidos.
- El 100% de las interacciones entre Fargoline y sus clientes para el negocio de Depósito Temporal (por ejemplo, programación de autorizaciones de retiro de carga, registro de documentación para diversos procesos logísticos, entre otros) es realizado a través de su Plataforma Virtual (extranet). Forma parte de un plan de renovación y actualización tecnológica que se viene desplegando desde hace cuatro años para facilitar las operaciones con los clientes.

b) Incremento del comercio electrónico

En el 2022, la adopción del comercio electrónico entre los clientes de la corporación reafirmó su favorable evolución.

- El 41% de clientes de Ferreyros que compran repuestos lo hicieron a través de la plataforma de comercio electrónico Parts.Cat.Com (PCC), lo que hizo a Ferreyros merecedora de la distinción de Caterpillar como uno de los distribuidores con la mayor penetración de clientes *online* en el mundo.
- En el 2022, las tres empresas distribuidoras de Caterpillar en Perú, Ferreyros, Unimaq y Orvisa, fueron reconocidas por la principal representada por haber logrado el cumplimiento de los exigentes lineamientos del *Dealer Global Standard* (estándar global para distribuidores) en materia de comercio electrónico.
- Las ventas conjuntas de repuestos de Ferreyros, Unimaq y Orvisa, en el Perú; Gentrac, en Guatemala y Belice; y General de Equipos, en El Salvador, a través de la plataforma de comercio electrónico PCC, llegaron a US\$ 71 millones en el 2022, lo que significa un crecimiento de 28% frente al año previo.
- Gentrac, representante de Caterpillar en Guatemala, realizó por primera vez el Gentrac Live Festival de repuestos y servicios, un evento virtual transmitido en vivo para potenciar las ventas de repuestos y servicios Caterpillar a través de medios digitales.
- A su vez, Ferreyros concretó la segunda edición del *Ferreyros Live Festival*, generando oportunidades de negocio con cerca de medio millar de clientes.

c) Mejoras en la productividad de los clientes

Durante el año, se continuó aportando a la productividad de los clientes y de sus equipos, capitalizando recursos digitales y tecnológicos.

- En el 2022, Ferreyros completó la entrega y puesta en operación del 100% de la primera flota de camiones autónomos del Perú, formada por 28 unidades Cat 794 AC, de 320 toneladas, que usan la tecnología Cat Command para acarreo, de la plataforma MineStar de Caterpillar. Esta permite gestionar la operación autónoma en mina de camiones y de equipos auxiliares. La experiencia líder de Caterpillar, probada en tres continentes, demuestra que la autonomía incrementa la productividad y, a la vez, garantiza una interacción segura, controlada y predecible entre todos los equipos de la operación.
- Ferreyros marcó un récord en el número de clientes de construcción y minería que utilizan sus soluciones de gestión de equipos (VisionLink, My.Cat.Com, *App* de Monitoreo, reportes mensuales de gestión de flota), al lograr que más del 50% de los clientes conectados de estos sectores utilicen estas plataformas mensualmente. Este indicador es uno de los más altos entre todos los *dealers* Cat en el mundo.
- Durante el 2022, Soluciones Sitech Perú desplegó el sistema predictivo de fatiga (*Fatigue Science*) no solo entre los 1,500 trabajadores de un importante complejo

- minero, sino también entre más de 3,500 contratistas que laboran en sus operaciones. De este modo, contribuyó a mitigar significativamente los riesgos de accidente producidos por el cansancio y, en consecuencia, a elevar la productividad.
- Con la información generada en esta primera fase de operación del sistema predictivo de fatiga, Soluciones Sitech Perú viene promoviendo nuevos casos de uso, apalancados en inteligencia artificial, que permitan encontrar caminos para maximizar el uso de esta tecnología en búsqueda de mejores estándares de seguridad y calidad en mina.
 - Ferreyros amplió la población de máquinas que monitorea las 24 horas del día, los siete días de la semana, en su Centro de Monitoreo y Planificación para la Gran Minería. Junto a los camiones Cat de máxima envergadura, tanto de tracción eléctrica como de tracción mecánica, desde el 2022 se monitorea la flota íntegra de camiones autónomos Cat, los primeros de la minería peruana.
 - En el 2022, el parque conectado de equipos pesados Caterpillar para diversas industrias clave continuó incrementándose, sumando cerca de 1,000 nuevas unidades. Al cierre del año, 5,900 máquinas Caterpillar están conectadas, lo que abre las posibilidades de un monitoreo remoto de su salud y desempeño de parte de Ferreyros y sus clientes.

d) Optimización de la cadena de suministro

Desde este vector, se promueve el cumplimiento de la entrega a los clientes de los productos y servicios en el momento ofrecido, superando sus expectativas.

- El Centro de Distribución de Repuestos (CDR) inició el despliegue del proyecto de automatización del proceso de extracción de pedidos de piezas menores, lo que elevará de forma relevante su velocidad. Las piezas menores representan aproximadamente el 60% del movimiento en este centro logístico. Este primer paso marca un hito importante en la logística de Ferreyros, pionero en su rubro en Perú, y en línea con los estándares de las mejores cadenas logísticas a nivel mundial.
- En el 2022, los espacios ordenados y descongestionados dispuestos por Fargoline dieron lugar a que el 85% de los despachos en patio se realizaran dentro de 40 minutos, tiempo menor al promedio del mercado, frente al 70% del año previo.
- El proyecto de compra, almacenamiento y venta de repuestos entre Ferreyros y Unimaq logró su consolidación en el 2022, contribuyendo positivamente al nivel de servicio que entrega Unimaq a sus clientes y aportando mejoras en el costo de importación. Esta iniciativa forma parte de un trabajo colaborativo entre empresas de la corporación.
- Desde el 2022, Ferreyros se ha hecho cargo del proceso de preentrega personalizada de las máquinas nuevas vendidas por Unimaq, de acuerdo con los requerimientos de cada cliente, como complemento del trabajo estándar previo a la entrega que venía realizando desde hace tres años. Ferreyros ha optimizado para ello el uso de recursos e instalaciones en su locación en la avenida Gambetta, Callao.
- Comenzó la implementación de una nueva plataforma de servicio técnico para los talleres de la División de Soporte al Producto de Ferreyros. El sistema denominado *Smarty* integrará información de dimensiones clave, tales como historial clínico, consultas técnicas, informes y biblioteca técnica; calidad y gestión de procesos; garantías, presupuestos y facturación, entre otras. Posteriormente se extenderá a otras áreas de la empresa.
- La aplicación de trazabilidad de las unidades de transporte se escaló para brindar en tiempo real la información de entrega de cada pedido de máquinas y repuestos de los clientes de Ferreyros. Se implementó, además, la central de monitoreo que permite el seguimiento y control de cada viaje de la flota asociada.

- En el proceso de recepción, tránsito y despacho (RTD) se afianzó la trazabilidad de todas las unidades de manipuleo que ingresan y salen de los centros de reparaciones en Lima y La Joya. Asimismo, estos últimos talleres adoptaron una aplicación para planificar, obtener datos y medir los tiempos de atención de RTD en el abastecimiento de equipos y herramientas requeridos durante las reparaciones.

e) Nuevos productos y servicios

A través de soluciones innovadoras, se busca satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de nuevos productos y servicios.

- En el 2022, OperApp, primer *marketplace* laboral para talento operativo en el Perú y Latinoamérica incubado en Ferreycorp, cuenta con más de 30,000 postulantes (operadores, técnicos, conductores, entre otros), 975 empresas registradas, 61,000 postulaciones y 2,900 ofertas de trabajo publicadas. En su cuarto año de actividades, esta iniciativa ha lanzado un nuevo modelo de negocio que le ha significado la venta de membresías a empresas de minería y construcción, que se apoyan en OperApp para sus procesos de reclutamiento y selección de talento operativo para sus proyectos.
- Soluciones Sitech Perú ha puesto en marcha una iniciativa global para acelerar el desarrollo de soluciones que, a través de la adopción de tecnologías 4.0, contribuyan de forma oportuna a resolver los desafíos pendientes en el sector minero, integrando para ello capacidades de emprendimientos tecnológicos y las fortalezas de la corporación Ferreycorp. En el 2023, Soluciones Sitech Perú aspira a convertirse en una plataforma relevante para el ecosistema de innovación abierta de la industria minera, convocando y seleccionando a socios tecnológicos que contribuyan a acelerar la solución de problemáticas aún pendientes en esta industria tan relevante para nuestro país.
- A través de su tienda *retail* inaugurada en Lima en el 2022, Unimaq ofrece la modalidad de compra directa de maquinaria ligera para proyectos de construcción general o urbana. El formato, además, permite cotizar productos en menos de diez minutos, realizar entregas de repuestos en una hora e, incluso, de máquinas pequeñas en 24 horas. De esta manera, ya cuenta con tres puntos –Trujillo, Arequipa y Lima– en formato *retail*, como parte de una red de 15 sedes a nivel nacional.

2.2.2.2 Capacidades internas de innovación y analítica

De la misma manera, resaltan las iniciativas puestas en marcha en Ferreycorp y sus empresas durante el 2022 para construir capacidades que promuevan la innovación y la transformación analítica, generando un efecto multiplicador.

a) Innovación al interior de la organización

- Durante el 2022, Ferreycorp fortaleció su Área de Innovación para desarrollar proyectos ágiles que agreguen valor y mejoren la experiencia del usuario, con soluciones centradas en los clientes externos e internos. Se ha incorporado perfiles tales como investigadores de experiencia del usuario (UX), diseñadores de experiencia del usuario e interfaces (UX/UI) y gestores de innovación quienes, además de ejecutar proyectos, construyen activos para que las capacidades de innovación se extiendan a otros equipos de trabajo.
- Para tal fin, se ha implementado la metodología *learning by doing*, desarrollando capacidades de gestión ágil, diseño e innovación en los equipos de trabajo que participan de los proyectos. De este modo, se continúa en el objetivo de desplegar

prácticas innovadoras para la optimización o transformación de nuevos productos y servicios, teniendo como habilitadores clave el talento humano y la tecnología.

- En el año, como parte de las celebraciones por el centenario de Ferreyros y Ferreycorp, se desarrolló por primera vez el evento interno *Innovation Week*, una semana de charlas y conversatorios enfocados en la innovación, con destacados panelistas, que congregó cerca de 5,500 visitas de colaboradores de la corporación.
- En el marco de este evento, se realizó un concurso de ideas de innovación a cargo de los colaboradores. De más de 70 postulaciones, se seleccionó un conjunto de iniciativas ganadoras cuya implementación se inició en el 2022. Estas abordan aspectos como la predicción y eliminación de eventos en equipos mineros; la reusabilidad de repuestos; y la identificación de oportunidades de acuerdos de soporte al cliente.
- Durante el año, se relanzó el programa *Digital Fest*, que incluyó el desarrollo de visitas a sucursales de Ferreyros en todo el país y la organización de un evento de capacitación en soluciones digitales tanto para colaboradores como para clientes. Como resultado, se realizaron visitas a diez sucursales y la participación de más de 500 clientes.
- Los cinco Círculos Ferreycorp –Marketing, Salud, Medio Ambiente, Soporte al Producto y Cadena de Suministro–, que integran a los colaboradores de áreas especializadas de las diversas subsidiarias de la corporación, desplegaron 37 sesiones para compartir conocimiento experto en su campo y mejores prácticas, buscando multiplicar su alcance y aplicación.
- Gentrac, en Guatemala, está en proceso de implementar una disciplina empresarial de Gestión de Procesos de Negocios, enfocada en mejorar los resultados de rendimiento basado en diseño, modelo, ejecución, automatización, medición, control y optimización de los procesos de la organización. Asimismo, ha asumido la puesta en marcha de un proceso de flujo de trabajo para gestionar las solicitudes de servicio de clientes internos y externos, buscando contribuir a su satisfacción.

b) **Analítica avanzada**

La analítica es una herramienta fundamental para el crecimiento de la corporación en los próximos años. La creación de un Centro de Analítica Avanzada refuerza el compromiso de Ferreycorp de convertirse en una institución con un enfoque de gestión basado en el análisis e interpretación de los datos (*data-driven*) para la toma de decisiones y la optimización de procesos, fundamentales para la transformación analítica de Ferreycorp y sus subsidiarias.

- La aspiración del Centro de Analítica Avanzada es convertirse en un habilitador del cumplimiento de las metas estratégicas y presupuestos de las empresas de la corporación. Con dicho fin, durante el 2022 se definió la habilitación de la plataforma de datos basada en tecnología Google (GCP, por sus siglas en inglés), constituyéndose en el punto central para la consolidación de los datos de toda la corporación y donde se desplieguen todas las soluciones analíticas que usará directamente cada subsidiaria en sus tableros de control, así como el Centro de Analítica avanzada para sus modelos predictivos.
- Es importante resaltar que, para explotar todo el potencial de los datos, la transformación analítica debe estar acompañada de procesos que contribuyan con la calidad y el gobierno de los datos. En este sentido, los modelos analíticos construidos desde el Centro de Analítica Avanzada seguirán lineamientos que recojan las mejores prácticas en esta disciplina, desde la forma de obtener el dato hasta su puesta en producción.

- En el 2022, se levantó un listado de prioridades y tareas (*backlog*) de las gerencias generales de las subsidiarias de Ferreycorp, que viene desarrollándose de la mano con sus unidades de negocio, como las divisiones de Gran Minería, de Soporte al Producto y de Cuentas Nacionales de Ferreyros, así como la empresa Soltrak, que contribuyen al desarrollo de las actividades operativas y de la oferta de valor que se aporta a los clientes.
- Durante el 2022, Ferreyros completó la implementación, puesta en producción y comercialización de los dos primeros modelos de analítica avanzada, los cuales han sido implementados para clientes de Gran Minería: “Estimación de Dureza de Roca” y “Predicción de Fragmentación de roca”. Estos dos modelos ayudan a los clientes a tener una estrategia de voladuras sectorizadas, así como una herramienta que les permita optimizar los resultados de voladura otorgando mayor productividad en las siguientes etapas.

c) Digitalización interna

Para sostener y reforzar actuales y futuras iniciativas de nuevos negocios, la corporación Ferreycorp viene realizando un esfuerzo importante en la creación de capacidades tecnológicas internas.

- Se amplió el uso de la plataforma *Success Factors*, en el marco de un modelo corporativo para la evaluación de objetivos y desempeño, habilitando el proceso de revisión de objetivos del 2022 para más de 5,000 colaboradores. A la vez, se desplegó el Portal de Autoservicios del Colaborador a todas las subsidiarias en Perú, generando sinergias y permitiendo descentralizar la información y los servicios de esta área a más de 4,000 colaboradores. Asimismo, se incorporó tecnología de automatización de procesos (RPA) y de gestión digital de documentos en el modelo de servicios de Recursos Humanos, sumando la atención de pre-nómina a tres subsidiarias en el 2022.
- Un frente importante impulsado durante el año fue el desarrollo de capacidades tecnológicas para potenciar la generación de *leads* (oportunidades comerciales), a través de la integración realizada entre plataformas de Cat y Ferreyros vinculadas al soporte posventa y la gestión de clientes, y soluciones que buscan promover estas oportunidades a través de una experiencia unificada y consistente para los clientes, sin distinción del canal por el cual se produzca la atención.
- La plataforma Sistema de Administración de Logística Integral (SALI), creada por Forbis Logistics para la gestión operativa de sus procesos en Perú, ha permitido iniciar en el 2022 la integración de sistemas estratégicos para la gestión comercial entre las oficinas de Perú y Chile, a fin de capitalizar las oportunidades de atención al cliente en ambos países.
- General de Equipos, en El Salvador, desarrolló una iniciativa para la digitalización de procesos (BPM, por sus siglas en inglés) que demandaban el uso de papeles (atención de consultas internas, autorizaciones, etc.), lo que ya se encuentra en marcha para ser luego puesto a disposición de otras subsidiarias de la corporación.
- Durante el año, se inició la implementación de la solución de Guías de Remisión Electrónica en Perú, en cumplimiento a la normativa local tributaria. Ello permitirá la digitalización de más de 6,000 guías mensuales para las subsidiarias.
- El equipo comercial de Orvisa digitalizó durante el año la solución de Acuerdos de Valor al Cliente (CVA) en el ERP SAP para la cotización de servicios clave, lo que impacta positivamente en la gestión comercial. Al utilizar esta herramienta, los ejecutivos comerciales mejoran su tiempo de respuesta para cotizar los CVA, agilizando sus procesos de atención.

2.3 Directorio y Gerencia

El régimen de gobierno de Ferreycorp está encomendado a la Junta General de Accionistas, al Directorio y a la Gerencia. Los aspectos relativos al Directorio son normados en primer lugar por el Estatuto de la sociedad y, en mayor detalle, por el Reglamento Interno del Directorio y de sus Comités.

En este capítulo se presenta información relevante sobre las dos instancias de dirección y decisión en la organización: el Directorio y la Gerencia.

2.3.1 El Directorio

Conformación del Directorio

El número de miembros que componen el Directorio debe asegurar la pluralidad de opiniones a su interior, de modo que las decisiones que en él se adopten sean consecuencia de una apropiada y amplia deliberación, observando siempre los mejores intereses de la empresa y de los accionistas.

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. puede estar conformado por entre ocho y doce directores elegidos por un periodo de tres años, de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y con lo señalado en los artículos 31° y 32° del Estatuto de la empresa.

En Junta General de Accionistas celebrada el 30 de julio de 2020, se acordó que el Directorio estuviera conformado por nueve directores, y se procedió a su elección, luego de que la relación de candidatos y sus hojas de vida fueran difundidas con la debida anticipación.

Los directores de Ferreycorp por el periodo 2020-2023 son los siguientes:

Directores no independientes

Manuel Bustamante Olivares
Thiago de Orlando e Albuquerque
Mariela García Figari de Fabbri
Andreas Von Wedemeyer Knigge

Directores independientes

Humberto Nadal del Carpio
Gustavo Noriega Bentín
Javier Otero Nosiglia
Alba San Martín Piaggio
Raúl Ortiz de Zavallos Ferrand

Los miembros de dicho Directorio eligieron como presidente a Andreas Von Wedemeyer Knigge y como vicepresidente a Humberto Nadal del Carpio para el periodo antes mencionado.

En el Reporte sobre el Cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo se informa sobre las prácticas del Directorio. Entre ellas, cabe destacar su conformación plural, la participación de directores independientes y la operación a través de comités especializados, así como la ejecución de sus funciones de dirección, supervisión y control de riesgos.

A continuación, se presenta la trayectoria profesional de los directores de Ferreycorp:

**Andreas von Wedemeyer Knigge
(Presidente)**

Presidente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde agosto de 2020. Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2003 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Actualmente es, además, presidente ejecutivo y gerente general de Corporación Cervesur, así como presidente del Directorio de las diversas empresas que conforman ese grupo (Alprosa, Creditex, Proagro, Servicios de Asesoría, Texgroup y Transaltisa, entre otras). Es presidente del Directorio de Euromotors; Altos Andes; Euro Camiones; Euroinmuebles; International Camiones del Perú; y de Renting, así como de Inversiones Sabancaya. Asimismo, es director de Corporación Aceros Arequipa y de CFI Holdings S.A., entre otros. Es expresidente y director de la Sociedad Nacional de Industrias y director de Cómex Perú, donde también es integrante del Comité Ejecutivo. Ha sido presidente del Directorio de Alianza, Compañía de Seguros y Reaseguros y de Alianza Vida, Seguros y Reaseguros (Bolivia); La Positiva, Seguros y Reaseguros; La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros; La Positiva Entidad Prestadora de Salud- EPS; y Profuturo AFP; director del Banco del Sur; así como director y gerente general de Cía. Cervecera del Sur del Perú, al igual que presidente de la Asociación de AFP; miembro del Comité Ejecutivo de la Sociedad Nacional de Industrias; del Consejo Directivo de Tecsup y de la Cámara de Comercio e Industria Peruano- Alemana. Es administrador de empresas, graduado en Hamburgo, Alemania, con estudios en el Program for Management Development, Harvard Business School y la Universidad de Piura.

**Humberto Nadal del Carpio
(Vicepresidente)**

Vicepresidente de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde agosto de 2020. Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde marzo de 2017. Es CEO y director de Cementos Pacasmayo, así como CEO y vicepresidente de Inversiones ASPI, empresa *holding* que controla Cementos Pacasmayo. Es CEO y director de Fosfatos del Pacífico y Fossal; director de la Asociación de Productores de Cemento (Asocem); y expresidente y actual miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico. Anteriormente, fue presidente del Directorio del Fondo Mi Vivienda. Miembro del grupo de los G-50. Economista por la Universidad del Pacífico, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Georgetown.

Manuel Bustamante Olivares

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 2011, así como integrante de su Comité de Directorio de Innovación y Sistemas (desde 2016) y presidente de su Comité de Inversiones (desde noviembre 2019); miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde 2012. Vicepresidente del Directorio e integrante del Comité de Riesgos de La Positiva EPS (desde 2017 hasta marzo 2019); vicepresidente del Directorio de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde 2005 hasta marzo 2019) y director alterno (a partir de marzo 2019); presidente del Comité de Inversiones e integrante del Comité de Auditoría de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde 2016 hasta marzo 2019); vicepresidente de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 1975 hasta marzo 2019) y director (a partir de marzo 2019 hasta octubre del 2022); presidente del Comité de Inversiones e integrante del Comité de Auditoría de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 2016 hasta marzo 2019); director de La Positiva Sanitas (2012- 2015); director de Transacciones Financieras S.A. (desde 2000); presidente del Directorio de Fundación Chilca S.A. (desde el 2010); presidente del Directorio de Inmobiliaria Buslett S.A.C. (desde noviembre 2019); presidente del Directorio de Buslett S.A. (desde 2013); director de Corporación Financiera de Inversiones S.A. (desde el 2005); director de Mastercol

S.A. (desde 2008 hasta agosto 2019); director de Dispercol S.A. (desde 1998 hasta julio 2018); director de Sociedad Andina de Inversiones en Electricidad S.A. (desde 1996); socio fundador y miembro del Estudio Llona & Bustamante Abogados (desde 1963); y presidente de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente (desde 1960). Es miembro benefactor del Instituto Riva- Agüero (desde octubre 2017); presidente de Profuturo AFP (1993- 1999) y miembro de su Comité Ejecutivo (1993- 2010); primer vicepresidente del Banco Interandino (1991- 1995); presidente del Banco de la Nación y miembro del Comité de la Deuda Externa del Perú (1980- 1983); miembro del Directorio de Corporación Financiera de Desarrollo- Cofide (1980- 1983); y miembro *foreign trainer* de Shearman & Sterling en New York (1962- 1963). Abogado de profesión, graduado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Thiago de Orlando e Albuquerque

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2020. Es socio fundador de Onyx Equity Management y cuenta con más de 18 años de experiencia en mercados financieros. Se desarrolló como profesor asistente del curso de Valuation en el Graduate School of Finance en Insper. Es ingeniero graduado por la Universidade Federal do Rio de Janeiro y máster en Negocios y Finanzas por Fundação Getulio Vargas. Asimismo, posee el título de analista financiero certificado (CFA, por sus siglas en inglés). Participó de programas en Harvard Kennedy School y Columbia Business School.

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. desde el año 2008 y directora desde 2020. Ingresó a Ferreyros en 1988 y desempeñó varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores. Es directora de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), de Perú Sostenible (antes Perú2021), del Instituto Peruano de Economía (IPE), de Empresarios por la Integridad, y de InRetail. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTECH), miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico, de la cual fue profesora en la Maestría de Finanzas. Ha sido miembro del Directorio de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018-2020; de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle). Anteriormente se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016.

Gustavo Noriega Bentín

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2017. Actualmente es gerente central de Finanzas y Servicios al Negocio en Delosi S.A. Fue gerente central de Administración y Finanzas en Grupo El Comercio (2017- 2019), así como miembro del Directorio de algunas de sus empresas, tales como Coney Park, Amauta Impresiones Comerciales e Instituto Educativo Avansys. Anteriormente fue vicepresidente de Cadena de Suministro en Backus (2011-2016) y vicepresidente de Finanzas en Cervecería Hondureña, subsidiaria de SABMiller en Honduras (2010- 2011). Lideró la función de Sistemas y Tecnologías de la

Información (2006- 2010), así como la de Planificación Financiera (2004- 2006), en Backus. Su vínculo profesional con Backus lo llevó a ser miembro del Directorio del Club Sporting Cristal (2014- 2019). Adicionalmente, fue vicepresidente de la Asociación Peruana de Profesionales en Logística- Approlog (2014- 2016). Es administrador de empresas por la Universidad del Pacífico y MBA por el IESE Business School de la Universidad de Navarra, España.

Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2020 y entre los años 2011 y 2017; miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012 hasta la fecha, siendo además miembro de sus Comités de Auditoría y Riesgos, y de Innovación y Sistemas. Actualmente es socio de Ortiz de Zevallos Abogados; presidente del Directorio de Consorcio La Parcela S.A.; director de Medlog Perú S.A., de Almacenera Grau S.A. y de Agrícola Comercial & Industrial (ACISA); y asesor del Directorio del Sindicato Minero de Orcopampa S.A., empresa de la que ha sido director entre 1999 y el 2009. Ha sido presidente del Comité Textil – Confecciones de la Sociedad Nacional de Industrias hasta mayo de 2021; y antes viceministro de Turismo y de Comercio y director de empresas como Inversiones Cofide, Fertilizantes Sintéticos, Prolansa (grupo Armco) y Cervecería del Norte (grupo Backus). Es presidente del Consejo Directivo de la Asociación Cultural Textil del Perú y ha sido presidente del Club Nacional entre el 2002 y el 2004. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, donde ha ejercido la docencia.

Javier Otero Nosiglia

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A., presidente de su Comité de Auditoría y Riesgos; y miembro de su Comité de Inversiones. Es miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde marzo de 2017. Fue miembro del Directorio de Nexa Perú y Nexa Atacocha hasta marzo de 2018. Ha sido miembro del Directorio de Prima AFP y de Visanet, así como presidente del Directorio de Expressnet. Desde el año 1978 desarrolló su carrera profesional en diversas entidades bancarias, como Wells Fargo y Banco Santander. Durante los años 1993 y 1994 fue gerente general de AFP Unión y por los siguientes 17 años se desempeñó en diversos cargos gerenciales en el Banco de Crédito del Perú. Es licenciado en Economía y Administración, graduado en la Universidad de Málaga, España.

Alba San Martin Piaggio

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2020. Desde el año 2017 se desempeña como directora *senior* de Canales para Latinoamérica en Cisco Systems. Es *trustee* en el *Board* de Fundación Cisco desde el 2020. Previamente se desarrolló como gerente general de Cisco Systems Perú y Bolivia, así como gerente comercial para Perú, Ecuador y Bolivia. Asimismo, se ha desempeñado en Microsoft Perú como directora comercial; en Oracle Perú, como directora gerente general y como gerente de Alianzas y Canales; en Hewlett Packard, como gerente de Canales para Perú, Ecuador y Bolivia; gerente de Servidores Intel para Perú, Ecuador y Bolivia; y gerente de Ventas & Marketing de Servicios, entre otras posiciones. Es bachiller en Ciencias Administrativas por la Universidad de Lima, magíster en Administración de Empresas (MBA) por la Universidad del Pacífico, máster en Responsabilidad Social Corporativa y Medio Ambiente por EUDE Business School (Madrid), certificada en el Programa de Especialización para Directores de KPMG y PAD/IESE School y Liderazgo Estratégico Global por Wharton.

Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. cuenta con cuatro comités, tres de ellos presididos por directores independientes:

- **Comité de Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad:** Presidido por Humberto Nadal del Carpio.
- **Comité de Auditoría y Riesgos:** Presidido por Javier Otero Nosiglia.
- **Comité de Innovación y Sistemas:** Presidido por Gustavo Noriega Bentín.
- **Comité de Inversiones:** Presidido por Manuel Bustamante Olivares.

Para más información sobre las funciones y atribuciones de cada uno de los comités, consultar el Reporte sobre el Cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo.

Directorio de las empresas subsidiarias

El sistema de gobierno de la corporación incluye también a la Junta de Accionistas y directorios de las compañías subsidiarias.

El Directorio de la subsidiaria principal, Ferreyros, se encuentra compuesto por diez directores elegidos por un periodo de tres años, de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y en los artículos 31° y 32° del Estatuto Social.

Los directores de Ferreyros para el periodo correspondiente al ejercicio 2020-2023, elegidos en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas de fecha 27 de agosto de 2020, son los siguientes:

Directores de Ferreyros

Manuel Bustamante Olivares
Thiago de Orlando e Albuquerque
Carlos Ferreyros Aspíllaga
Mariela García Figari de Fabbri
Humberto Nadal del Carpio
Gustavo Noriega Bentín
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand
Javier Otero Nosiglia
Alba San Martín Piaggio
Andreas Von Wedemeyer Knigge

Los miembros del Directorio de Ferreyros eligieron presidente a Andreas Von Wedemeyer Knigge y como vicepresidente a Humberto Nadal del Carpio para el periodo antes mencionado.

Los directorios de todas las subsidiarias de la corporación, con excepción de Ferreyros, son presididos por Mariela García Figari de Fabbri, directora gerente general de Ferreycorp, y tienen a los gerentes corporativos de negocios de Ferreycorp o a los gerentes generales de otras subsidiarias como sus vicepresidentes, según la actividad desarrollada por cada subsidiaria.

En consecuencia, dichos directorios están integrados por los siguientes gerentes de Ferreycorp y/o de algunas de sus empresas subsidiarias:

Nombre	Cargo	Subsidiarias de las que es director
Mariela García Figari de Fabbri	Directora gerente general de Ferreycorp S.A.A.	Presidenta del directorio de todas las subsidiarias de la corporación, con excepción de Ferreyros S.A., de la cual es directora.
Luis Alonso Bracamonte Loayza	Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp S.A.A.	Director en Soltrak S.A., Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Forbis Logistics SpA, Forbis Logistics Corp. y Soluciones Sitech Perú S.A.
Emma Patricia Gastelumendi Lukis	Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp S.A.A.	Directora de todas las subsidiarias de la corporación, excepto Ferreyros S.A.
José Luis Gutiérrez Jave	Gerente División de Soporte al Producto de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A.
Rodolfo Wenceslao Paredes León	Gerente general de Soltrak S.A.	Director de Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Forbis Logistics SpA y Forbis Logistics Corp.
Ronald Edwin Orrego Carrillo	Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp S.A.A.	Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Motriza S.A., Soltrak S.A., y empresas del grupo Trex ⁽¹⁾ .
Gonzalo Díaz Pró	Gerente general de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Soluciones Sitech Perú S.A., Ferrenergy S.A.C. ⁽²⁾ , Motored en El Salvador y empresas del grupo Gentrac ⁽³⁾ .
Paul Fernando Ruiz Lecaros	Gerente División de Energía de Ferreyros S.A.	Director de Ferrenergy S.A.C.
Enrique Luis Salas Rizo-Patrón	Gerente División de Cuentas Regionales de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A., Motriza S.A., Orvisa S.A. y Soluciones Sitech Perú S.A., Motored en El Salvador, empresas del grupo Gentrac ⁽³⁾ y empresas del grupo Trex ⁽¹⁾ .
Andrea Sandoval Saberbein	Gerente adjunta de Auditoría de Ferreycorp S.A.A. desde mayo de 2021	Directora de Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A. y Forbis Logistics SpA
Hugo Ernesto Sommerkamp Molinari	Gerente central de Finanzas de Ferreyros S.A. hasta junio de 2018	Director de Fargoline S.A. y de Forbis Logistics S.A.
Luis Fernando Armas Tamayo	Gerente División de Gran Minería de Ferreyros S.A.	Director de Soltrak S.A.
Alberto Renato Parodi de la Cuadra	Gerente general de Unimaq S.A.	Director de Orvisa S.A., Motriza S.A., Motored El Salvador, Mercalsa, empresas del grupo Gentrac, y empresas del grupo Trex.
Ricardo Ruiz Munguía	Gerente general de Gentrac S.A. y General de Equipos S.A.A.	Director de las empresas del grupo Gentrac.
Víctor Otero Pizarro	Gerente general de Trex Latinoamérica S.p.A. y gerente general en Equipos y Servicios Trex S.p.A.	Director de las empresas del grupo Trex.

- (1) Grupo Trex incluye Equipos y Servicios Trex S.p.A., Trex Latinoamérica S.p.A., Trex Ecuador y Trex Colombia.
- (2) Ferreyros S.A. es propietaria del 50% del accionariado de Ferrenergy S.A.C.
- (3) Grupo Gentrac incluye Corporación General de Tractores (Gentrac), Compañía General de Equipos (Cogesa), General Equipment Company (Belice), INTI (Panamá), Mercalsa (Nicaragua), Transpesa (Honduras), entre otras subsidiarias centroamericanas.

2.3.2 La Gerencia

Las funciones de la Gerencia de la corporación son decidir en qué negocios incursionar y a través de qué empresas subsidiarias; obtener recursos financieros para los proyectos de crecimiento de la corporación; supervisar y controlar la gestión de las empresas subsidiarias; establecer algunos procesos estandarizados para las mismas; y brindar algunos servicios compartidos. Para desempeñar dichas funciones, Ferreycorp cuenta con una gerencia general y gerencias corporativas.

A su vez, las empresas subsidiarias tienen una estructura dimensionada de acuerdo con la complejidad y tamaño de sus operaciones, contando en todos los casos con una gerencia general.

A continuación, se presenta a los principales funcionarios de Ferreycorp y de sus compañías subsidiarias en el 2022. La trayectoria profesional de cada uno de estos funcionarios se encuentra disponible en el Anexo 2, apartado 2.4.1.

Funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Directora gerente general

Ronald Orrego Carrillo
Gerente corporativo de Negocios

Luis Bracamonte Loayza
Gerente corporativo de Negocios

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

Eduardo Tirado Hinojosa (desde mayo de 2022)
Gerente Corporativo de Tecnología, Procesos e Información

María Teresa Merino Caballero
Gerente corporativo de Recursos Humanos

Eduardo Ramírez del Villar López de Romaña
Gerente corporativo de Asuntos Corporativos

Andrea Sandoval Saberbein
Gerente corporativo de Auditoría

Principales funcionarios de Ferreyros S.A.

Gonzalo Díaz Pró
Gerente general

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente División de Gran Minería

Álvaro Vizcardo Wiese
Gerente División de Cuentas Nacionales

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente División de Cuentas Regionales

Paul Ruiz Lecaros
Gerente División de Energía

Angélica María Paiva Zegarra
Gerente División de Administración y Finanzas

Jorge Durán Cheneaux
Gerente División de Recursos Humanos

Alan Sablich Nairn
Gerente División de Marketing y Negocios Digitales

José Gutiérrez Jave
Gerente División de Soporte al Producto

Principales funcionarios de otras subsidiarias y negocios de la corporación Ferreycorp

Alberto Parodi de la Cuadra
Gerente general de Unimaq

César Vásquez Velásquez
Gerente general de Orvisa

Ricardo Ruiz Munguía
Gerente general de Gentrac (Guatemala y Belice) y Cogesa (El Salvador)

Gonzalo Romero Pastor
Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala

Rodolfo Paredes León
Gerente general de Soltrak

Víctor Otero Pizarro
Gerente general de Trex Latinoamérica

Carlos Ojeda Iglesias
Gerente de Trex en Perú

Jorge Devoto Núñez del Arco
Gerente general de Forbis Logistics

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline

Carlos Calderón Torres
Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Ernesto Velit Suarez
Gerente general de Ferrenergy

2.4 Principales reconocimientos

Ferreycorp busca constantemente la mejora en su desempeño operacional y en la gestión corporativa. Ello ha llevado a la corporación a ser distinguida con una serie de reconocimientos en diferentes aspectos de su gestión, ya sea de las empresas globales que representa, o de asociaciones y entidades empresariales.



Programas de Excelencia Caterpillar 2022

Oro: Ferreyros, Unimaq y Orvisa^{1/} (Servicio, Repuestos, Alquiler); Gentrac Guatemala (Servicio y Alquiler de Maquinaria Pesada).

Plata: Ferreyros, Unimaq y Orvisa^{1/} (Digital y Marketing y Ventas); Gentrac Guatemala (Alquiler de Maquinaria Ligera, Repuestos, y Marketing y Ventas).

Bronce: Gentrac Guatemala (Digital); General de Equipos (Servicio, Repuestos, Digital, Marketing y Ventas).

1/ Desde el 2022, el desempeño de Ferreyros, Unimaq y Orvisa es evaluado de manera conjunta.



Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar

Catorce talleres de Ferreyros (Arequipa; Cajamarca; Centro de Desarrollo Técnico; Chimbote; CRC Lima; CRC La Joya; Cusco; Huancayo; Lambayeque; Piura; Rentafer; Taller de Máquinas Lima; Taller Hidráulico; Trujillo), su Centro de Distribución de Repuestos (CDR), y el taller de Orvisa en Tarapoto cuentan con esta distinción al cierre del 2022.



Certificación Caterpillar: Talleres World Class

Ferreyros mantiene la certificación otorgada por la principal representada Caterpillar a los dos Centros de Reparación de Componentes (CRC) de la empresa, ubicados en Lima y en La Joya (Arequipa), como talleres de clase mundial.



Massey Ferguson: *Best Performance: Retail Pulverizadoras*

Ferreyros ocupa el quinto puesto en el programa *Dealer Excellence* de Massey Ferguson, considerando todos los países de Sudamérica y Centroamérica, exceptuando Argentina y Brasil.



Massey Ferguson: *Dealer Excellence*

Premio concedido a Ferreyros por generar las mayores ventas en pulverizadoras Massey Ferguson en el 2022, en todos los países de Sudamérica y Centroamérica, exceptuando Argentina y Brasil.



Carmix: Distinción del Club de los Distribuidores

Unimaq es reconocida por Carmix con el ingreso a su Club de los Distribuidores, tras consolidar un parque histórico de 600 autohormigoneras en el Perú.



Índice de Sostenibilidad Dow Jones | MILA- Alianza del Pacífico

Ferreycorp, única firma peruana en ser incluida por sexto año consecutivo en este índice, que reconoce a las empresas líderes en sostenibilidad en la región de la Alianza del Pacífico.



S&P/BVL Peru General ESG Index

Ferreycorp integra nuevamente este índice de S&P Dow Jones y la Bolsa de Valores de Lima, que proporciona un *benchmark* ESG para el mercado peruano de valores.



Ranking Merco Responsabilidad y Gobierno Corporativo

Ferreycorp distinguida como la segunda empresa con mejor responsabilidad social y gobierno corporativo en el Perú.



Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR)

Otorgado por Perú Sostenible, en alianza con el Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi), a Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline y Soltrak.



Premio Empresas Más Admiradas del Perú (EMA)

La comunidad corporativa elige a Ferreycorp entre las diez empresas más admiradas del Perú a través del Premio EMA 2022, organizado por PwC y la revista G de Gestión.



Ranking Merco Empresas y Líderes

Durante 11 años consecutivos y desde el lanzamiento de esta prestigiosa lista, Ferreyros ha sido distinguida entre las diez empresas con mejor reputación corporativa en el Perú y como líder del sector. Se situó en el sexto puesto y a la cabeza del sector industrial.



Ranking PAR

Ferreycorp fue reconocida con el primer lugar en materia de equidad de género, diversidad e inclusión social del ranking PAR 2021, de la consultora Aequales, en la categoría de empresas de hasta 200 colaboradores. Se ubicó entre las diez primeras del Ranking General Nacional, que evaluó a más de 200 compañías.



Ranking Merco Talento

Ferreyros es destacada entre las diez mejores empresas, y la principal de su rubro, para atraer y retener talento en el Perú, por noveno año consecutivo. Se mantiene en el octavo puesto del ranking nacional y como primer lugar en su sector.

3. Gestión de Negocio

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).

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.

3.1 Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

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 representada 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.

3.1.1 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.

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 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 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.

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.

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, 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 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.

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 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.

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.

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 actualmente 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.

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 Caterpillar 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.

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, 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.

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 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.

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.

3.1.2 Unimaq

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.

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 Caterpillar, 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.

Trex, como unidad de negocios de Unimaq, continuará distribuyendo su prestigioso portafolio de marcas: Tadano, Terex, Konecranes, Demag, Donati, Magni, PM, Terberg y Telesack, 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 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.

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.

3.1.3 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.

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.

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.

3.2 Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

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.

3.2.1 Gentrac (Guatemala y Belice)

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.

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, incluyendo 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.

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 Maquinaria 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.

Acerca de Gentrac (Guatemala y Belice)

- 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.

3.2.2 General de Equipos- Cogesa (El Salvador)

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.

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 digitalización 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.

Acerca de General de Equipos - Cogesa (El Salvador)

- 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.

3.2.3 Motored (El Salvador)

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.

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.

Acerca de Motored (El Salvador y Honduras)

- 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.

3.3 Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

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.

3.3.1 Soltrak (Perú)

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.

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.

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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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).

- 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.

3.3.2 Trex (Chile, Colombia, Ecuador y Perú)

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 (US\$ 87 millones), 19% por debajo de aquellas del 2021, resultado que fue compensado en parte por el buen desempeño de las operaciones en Colombia y en Ecuador.

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.

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 alzapersonas, 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.

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.

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.

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.

3.3.4 Fargoline (Perú)

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.

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 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.

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

3.3.5 Forbis Logistics (Perú y Chile)

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.

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.

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.

3.3.6 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.

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.

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.

4. Gestión Financiera

Los importantes retos que el entorno global presentó el 2022 impactaron a todos los países donde Ferreycorp desarrolla sus operaciones. Caracterizado por la continuidad de las restricciones en la cadena logística, un escenario de tasas de interés al alza, niveles de inflación elevados y cautela por una posible recesión, a este contexto externo se sumó la incertidumbre política que se ha venido experimentando en Perú. De ahí que el enfoque principal de la gestión financiera de la corporación durante el año se concentró en cuidar la rentabilidad de los negocios, mejorar la rotación de activos y monitorear la deuda de las diferentes empresas, en aras de proteger la liquidez y buscar las mejores condiciones de financiamiento para minimizar el gasto financiero corporativo.

Gracias a los sólidos fundamentos del negocio, y a pesar del contexto antes descrito, la corporación mostró una mejora en las ventas durante el 2022, principalmente promovida por el dinamismo en el sector minero, especialmente el cuprífero, que continúa bajo un escenario favorable de precios de los *commodities*. Las ventas de Ferreycorp y sus subsidiarias al cierre del año ascendieron a S/ 6,593 millones, lo que representó un aumento del 8% en soles frente al 2021 (S/ 6,112 millones). En dólares, registraron US\$ 1,717 millones en 2022, mayores en 9% respecto del año previo (US\$ 1,581 millones).

Estas mayores ventas y su composición entre la línea de maquinaria y la de repuestos y servicios condujeron a que la utilidad bruta acumulada (S/ 1,693 millones) se elevara en 3% frente al ejercicio anterior (S/ 1,643 millones). Asimismo, el margen bruto se ubicó en 25.7%, menor al generado en el 2021 (26.9%). No obstante, el margen bruto ajustado, sin considerar el efecto del tipo de cambio, mostró un crecimiento en el ejercicio 2022 (26.0% frente a 25.2% en el 2021).

Por su parte, el margen operativo acumulado, de 10% al 31 de diciembre de 2022, fue menor al obtenido en el mismo periodo del 2021 (12.7%), como resultado del menor margen bruto y a un incremento en gastos que estuvo sustentado en varias razones: en primer lugar, el aumento en los gastos directos vinculados al crecimiento de las ventas; en segundo lugar, mayores gastos de personal derivados de aumentos a los sueldos del personal alineados a la inflación, así como nuevas contrataciones; en tercer lugar, algunos gastos de promoción como los vinculados al aniversario de la corporación y la promoción de ventas, entre otros; y finalmente, la constitución de provisiones, en especial aquellas para cubrir las cuentas por cobrar con morosidad. Los gastos representaron 15.7% como porcentaje de las ventas en el 2022, por encima del 14.6% del 2021. Sin embargo, si se considera el ajuste en la utilidad bruta por el efecto del tipo de cambio, el margen operativo asciende a 10.4%.

Por otro lado, la utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (EBITDA, por sus siglas en inglés) acumulada, de S/ 888 millones, mostró una disminución de 12% frente al 2021 (S/ 1,008 millones). Si bien el margen EBITDA del 2022 fue de 13.5%, al excluir el efecto cambiario en la utilidad bruta, el resultado es un incremento de 1.0%.

El gasto financiero neto acumulado al 31 de diciembre de 2022 fue superior en 3.3% frente al 2021, por encima de los S/ 49.9 millones del ejercicio anterior, como resultado de un ligero aumento en la deuda promedio en el año. Así, la deuda financiera de la corporación, que al 31 de diciembre de 2022 ascendió a S/ 2,238 millones, estuvo 11.5% por encima de la registrada en el mismo periodo del año anterior. La deuda en dólares (US\$ 586 millones) mostró también un aumento de 16.7% en comparación con el saldo al mismo periodo del 2021 (US\$ 502 millones) y un incremento en su costo promedio, aunque fue moderado comparado con el alza en los mercados global y local. Contribuyó

a esta posición el reperfilamiento de una porción de deuda que se hizo a finales del 2021, mediante el cual se cerraron préstamos de mediano plazo a tasas bajas. La tasa promedio de interés de la corporación pasó de 2.77% en 2021 a 3.13% en 2022.

Como consecuencia de las mayores ventas y el buen margen bruto al cierre del ejercicio 2022 se registró una utilidad neta de S/ 419 millones, 11% superior a la obtenida en el 2021 (S/ 376 millones).

A lo largo del año, el mercado cambiario presentó volatilidad, dejando trimestres con importantes pérdidas en cambio y otros con relevantes ganancias en cambio. Sin embargo, la moneda peruana mostró resiliencia y marcó una tendencia a la baja hacia fines de año. Así, el tipo de cambio cerró el año en S/ 3.82 por dólar, 4.4% por debajo de su valor al cierre del 2021 (S/ 3.998 por dólar). Los distintos movimientos durante el año dieron como resultado una ganancia en cambio acumulada de S/ 33.5 millones en el ejercicio, en comparación con la pérdida en cambio de S/ 124.5 millones en el 2021.

Es importante resaltar que, con excepción de Chile que tiene normas que llevan a una menor dolarización y al mantenimiento de la cuenta por cobrar en pesos chilenos, la gran mayoría de empresas de la corporación en Perú y en el extranjero no solo efectúa sus operaciones en dólares, sino que también utiliza esa moneda para comprar a sus representadas en el extranjero; financiar sus importaciones, capital de trabajo e inversiones; y concretar la facturación y cobranza en la mayoría de los países donde opera, por lo cual gozan de un calce natural.

Los activos de la corporación reflejaron un crecimiento en comparación con diciembre del 2021, dado el aumento del inventario en S/ 126 millones (de S/ 2,082 millones en el 2021 a S/ 2,207 millones en el 2022), producto de entregas de maquinaria y repuestos por parte de Caterpillar que incrementaron temporalmente el inventario en empresas como Ferreyros, Cogesa y Unimaq. Asimismo, se aprecia un incremento de las cuentas por cobrar en S/ 275 millones (de S/ 1,055 millones en el 2021 a S/ 1,330 millones en el 2022) debido principalmente a la mayor facturación a clientes de gran minería en el último mes del año. Al analizar el número de días de inventario, se aprecia un incremento en la rotación de 152 días en 2021 a 158 días en el 2022, en tanto que respecto de la rotación de las cuentas por cobrar, los días de cobranza pasaron de 52 en el 2021 a 55 en el 2022.

Cabe destacar que, como respuesta a la necesidad de mantener la propuesta de valor a sus clientes y la ventaja competitiva que las posiciona como líderes en los mercados donde actúan, las subsidiarias de Ferreyrcorp realizan inversiones en activos fijos e intangibles. Como distribuidor de bienes de capital y servicios conexos, y por sus necesidades de almacenamiento, talleres, reposición de flota de alquiler, exhibición y capacidades de soporte al negocio, durante el 2022, la corporación realizó inversiones en activo fijo e intangibles por S/ 120.9 millones, correspondientes principalmente a la compra de maquinaria y equipo de alquiler como parte de la estrategia de Ferreyros para introducir al mercado nuevos modelos de camiones Caterpillar, en específico del camión Cat 798 AC de 400 toneladas, además de las compras de flota de maquinaria para el negocio recurrente de alquiler. Estos volúmenes de inversión fueron compensados parcialmente durante el año con la venta de un local ubicado en Punta Negra, Lima, que reportó una disminución en el activo fijo de S/ 85 millones, en línea con la estrategia corporativa de gestión de activos.

De otro lado, la deuda de la corporación, a finales del ejercicio 2022, alcanzó un nivel de US\$ 586 millones, monto mayor al registrado a finales del 2021 (US\$ 502 millones), cifra que a pesar de haberse incrementando se ubica por debajo del monto promedio histórico de la corporación.

Cabe mencionar que la deuda financiera incluye US\$ 20.5 millones correspondientes a la aplicación de la NIIF16 de Arrendamientos, norma que indica que los contratos de arrendamiento se deben convertir en un pasivo y un activo equivalente al derecho de uso del bien objeto del contrato.

La mayor compra de inventario para sostener el incremento de ventas y la necesidad de tener un inventario adicional para cumplir con la propuesta de valor a los clientes en un entorno donde todavía se tienen dificultades en la cadena logística tuvieron como consecuencia un flujo operativo negativo que llevó a un incremento del nivel de deuda al cierre del año.

No obstante el incremento de la deuda, el endeudamiento total de la empresa mostró una mejora, al pasar de un ratio de deuda / patrimonio de 1.61 a 1.56, gracias a las utilidades generadas en el año, manteniéndose dentro del rango aceptable de deuda. Sin embargo, el ratio deuda financiera neta / EBITDA al cierre del 2022 se ubicó en 2.30, mayor al ratio de 1.78 registrado al término del 2021.

En otro ámbito, pese a la compleja situación política en el país y a los desafíos de la coyuntura mundial, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el año. La cotización de apertura del 2022 fue S/ 2.05 y la de cierre S/ 2.23. En el 2022 la empresa entregó a los accionistas S/ 245.6 millones por concepto de dividendos (S/ 125.6 millones correspondientes al ejercicio 2021 y S/ 120 millones como adelanto de dividendos del ejercicio 2022), lo que representó, en soles, S/ 0.2598 por acción, o un *dividend yield* de 11.6%. Los S/ 120 millones entregados como adelanto del pago de dividendos fueron equivalentes a un dividendo en efectivo de S/ 0.1270 por acción, que se pagó a los accionistas el 29 de setiembre de 2022.

Por otro lado, al cierre del 2021 se tenían 12,830,950 acciones de tesorería en cartera. En marzo de 2022, la Junta General de Accionistas decidió amortizar las acciones que tenían dos años de vencimiento con la consecuente reducción del capital social, el cual asciende a S/ 946,063,288 al cierre del ejercicio 2022. El saldo de las acciones de tesorería al 31 de diciembre de 2022 es de 1,103,618 acciones.

Para más información sobre los temas abordados en este capítulo, consultar el Anexo 1, Análisis de la Gerencia y Discusión sobre los Estados Financieros Auditados; el Anexo 3, apartado 3.1, Capital social y comportamiento del precio de la acción; y el capítulo Gestión Sostenible, apartado Buen Gobierno Corporativo.

5. Gestión Sostenible

La sostenibilidad es parte de la manera de operar en Ferreycorp y sus empresas: es parte fundamental de su estrategia corporativa y está íntimamente vinculada con el propósito de la corporación, “Juntos creamos desarrollo”.



JUNTOS CREANDO **DESARROLLO**

La aplicación del modelo de gestión sostenible adoptado por Ferreycorp contempla el desarrollo de las mejores prácticas ESG (ambiental, social y de gobernanza, por sus siglas en inglés). La corporación establece estrategias y acciones para cada uno de sus grupos de interés e incorpora sus opiniones y expectativas en el desarrollo de proyectos y programas alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS).

Su compromiso de largo aliento, respaldado por las máximas instancias de la organización, con la generación de valor para sus siete grupos de interés –accionistas e inversionistas, colaboradores, clientes, comunidad, proveedores, medio ambiente, Gobierno y sociedad en general– la convierte en un agente de cambio en la sociedad, que demuestra un comportamiento transparente y ético y una visión inclusiva y responsable.

Mucho antes de que los conceptos de sostenibilidad y responsabilidad social fueran divulgados, el equipo de Ferreycorp asumió la convicción de que las empresas deben gestionarse procurando impactos positivos en todos los grupos de interés, desarrollando relaciones ganar-ganar.

La gestión responsable no solo compromete a la organización a adoptar las mejores prácticas en su campo, sino que también se visibiliza en notables resultados en materia de atracción, motivación y retención de talento; relaciones con inversionistas; acceso al capital; gestión integral de riesgos; y posicionamiento y reputación, tanto en el mercado como en la sociedad en la que se desenvuelven Ferreycorp y sus empresas.

En los siguientes subcapítulos, se analiza el modelo de gestión sostenible de Ferreycorp con sus diversos grupos de interés, así como los principales resultados obtenidos en el ejercicio 2022.

5.1 Dimensión Económica y Gobierno Corporativo

5.1.1 Gobierno corporativo

Contar con políticas claras del Directorio; asegurar un trato equitativo a los accionistas; conducir la organización con integridad, equidad y seriedad; garantizar la transparencia de la información en la administración de la empresa; y desarrollar ámbitos de control, de manejo de riesgos y de cumplimiento, son algunos de los principios elementales que rigen el compromiso de Ferreycorp con un gobierno transparente y con su sostenibilidad.



En función de las tendencias mundiales y de acuerdo con lo exigible o recomendable para las sociedades peruanas, en especial aquellas con participación en el mercado de capitales, la corporación actualiza y mejora permanentemente sus prácticas de gobierno corporativo, con el objetivo de servir cada día a sus accionistas e inversionistas, con los que mantiene excelentes relaciones. Asimismo, se mantiene alerta a la opinión del mercado cuya expectativa es establecer una relación directa y transparente con las empresas emisoras con las que se vincula.

La corporación se ha adherido de manera voluntaria a los principios del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas, actualizado en el 2013, y que establece cinco pilares organizados en ejes temáticos: **i) Derecho de los accionistas; ii) Junta General de Accionistas; iii) El Directorio y la Alta Gerencia; iv) Transparencia de la Información; y v) Riesgos y Cumplimiento.**

La adopción de prácticas de Buen Gobierno Corporativo promueve un clima de respeto a los derechos de los accionistas y de los inversionistas en general; contribuye a generar valor, solidez y eficiencia en las sociedades; trae consigo una mejor administración de los riesgos; facilita el acceso al mercado de capitales; lleva a una reducción del costo de capital, así como a un mayor y mejor acceso a fuentes de financiamiento y de inversión a largo plazo; y ayuda a mitigar las fallas que existen en los mercados por la asimetría de información.

Atributos como mantener el liderazgo en el mercado, generar la rentabilidad esperada y conservar una sana estructura financiera son valorados por accionistas e inversionistas de Ferreycorp, quienes exigen cada vez más el compromiso de la empresa con sus recursos humanos, la sociedad y el medio ambiente, más allá de la rentabilidad.

Los altos estándares de cumplimiento y liderazgo que caracterizan a la corporación le han valido reconocimientos tanto en el Perú como en el extranjero, por sus buenas prácticas de ESG (ambiental, social y gobierno corporativo, por sus siglas en inglés).

A continuación, se sintetiza el tratamiento que la corporación otorga a los cinco pilares del Código de Buen Gobierno Corporativo.

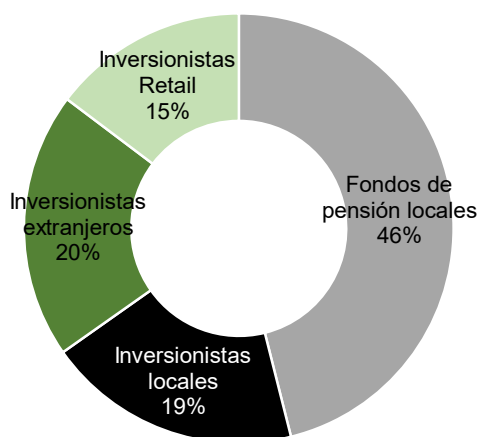
5.1.1.1 Derechos de los accionistas

La protección de los **derechos de todos sus accionistas**, tanto mayoritarios como minoritarios, locales como extranjeros, es la forma en la que Ferreycorp garantiza el trato equitativo a sus 3,068 accionistas. Todos los asuntos de la corporación considerados relevantes son difundidos en forma adecuada y oportuna, siguiendo las estrictas pautas de información privilegiada, en tanto se asegura una conducción estratégica de la organización, a través del monitoreo efectivo del Directorio y la definición de sus responsabilidades frente a los accionistas.

Accionistas de Ferreycorp

Del 100% de accionariado difundido con el que cuenta la corporación, 46.10% se encuentra en manos de administradoras de fondos de pensiones peruanas, en tanto que el 14.73% corresponde a accionistas *retail*. Asimismo, los inversionistas extranjeros representan un 20% y los locales, un 19%.

Composición de accionistas de Ferreycorp al 31 de diciembre de 2022



Para más información sobre la distribución de acciones con derecho a voto; la estructura accionaria por tipo de inversionista; el capital social y comportamiento del precio de la acción; y la recompra de acciones, consulte el Anexo 3 de la presente Memoria.

De otro lado, el *free float* de la corporación pasó de 80.62% en el 2021 a 82.54% en el 2022, el cual excluye la tenencia de acciones de miembros del Directorio y Alta Gerencia, incluyendo parientes; trabajadores; entidades del Estado peruano; bancos, financieras, cajas municipales bajo supervisión de la SBS; entidades no comprendidas en numerales anteriores; y acciones en cartera.

En cuanto a los accionistas *retail* de Ferreycorp, al cierre del año 2022 estos sumaron 2,874.

Rentabilidad para los accionistas

La corporación cuenta con una Política de Dividendos, modificada por la Junta General de Accionistas del 2019, para permitir la entrega de dividendos extraordinarios por encima del tope establecido, y que cumple a cabalidad desde hace más de 20 años, pues reconoce que uno de los derechos principales de los accionistas es recibir la rentabilidad generada por su inversión. De esta manera, promueve la mejora permanente del valor de su acción a través de la obtención de buenos resultados financieros y de prácticas de transparencia en la información.

En la Junta General de Accionistas de marzo del 2022, se aprobó entregar dividendos por un total de S/ 225,632,578.81 correspondientes al ejercicio 2021. Dado que en octubre del 2021 se habían repartido S/ 100,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2021, el monto restante por repartir era de S/ 125,632,578.81. Este monto se entregó a los accionistas en mayo del 2022, equivalente a S/ 0.1328 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 6.0%.

Asimismo, en setiembre del 2022, se entregó a los accionistas S/ 120,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2022, equivalentes a S/ 0.127 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 5.7%. Considerando el total de reparto de dividendos en el 2022, el *dividend yield* del año fue de 11.6%.

Dividend yield* de Ferreycorp en los últimos 10 años

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Dividend yield	3.6%	4.4%	5.2%	5.0%	5.3%	5.7%	10.4%	8.8%	9.6%	11.6%

(*) La **rentabilidad por dividendo** indica qué cantidad de la inversión se puede recuperar únicamente con el reparto de **dividendos** de la compañía. Es una forma de medir la productividad de la inversión.

Detalle de pago de dividendos

Ejercicio	Capital social (S/ millones)	Utilidad libre disposición (S/ millones)	Dividendos en efectivo (S/ millones)	Dividendos (% Utilidad de libre disposición)	Dividendos en efectivo por acción (%)	Dividendo por acción (S/.)
2012	803	158	48	30%	6.0%	0.060
2013	945	93	56	60%	5.9%	0.059
2014	1,014	118	61	52%	6.0%	0.060
2015	1,014	146	87	60%	8.9%	0.089
2016	1,014	207	124	60%	12.8%	0.128
2017	975	240	132	55%	13.5%	0.135
2018	975	202	121	60%	12.5%	0.125
Dividendo ext. 2018	975		100		10.2%	0.102
2019	975	245	147	60%	15.3%	0.153
2020	975	144	86	60%	9.1%	0.091
Adelanto Div. 2021	975		100		10.6%	0.106
2021	959	376	126	60%	13.3%	0.133
Adelanto Div. 2022	946		120		12.7%	0.127

Cabe mencionarse que la corporación cuenta con un formador de mercado (*market maker*) desde el 2016, con la finalidad de darle una mayor liquidez a su acción en la BVL.

En el Anexo 4 de la presente Memoria, se presenta información sobre las acciones comunes de Ferreycorp y los instrumentos representativos de deuda vigentes.

5.1.1.2 Junta de Accionistas

La evaluación y aprobación de las decisiones estratégicas para el funcionamiento de la corporación es uno de los aspectos que aborda la **Junta de Accionistas**, espacio en el que principalmente se reporta los resultados de la gestión del año anterior y, a la vez, se impulsa el diálogo con los participantes. La promoción de la participación activa de sus accionistas es lo que motiva a Ferreycorp a impulsar que las mociones de la agenda sean difundidas y aprobadas por el mayor número de accionistas o representados a través de sus apoderados presentes en la reunión, y a buscar el aumento en el *quorum* en la reunión anual. El *quorum* de instalación de la Junta llevada a cabo el 30 de marzo de 2022 fue de 84.15%, con la participación directa o por representación de 133 accionistas.

En la Junta se aprobó los estados financieros auditados y la Memoria anual, se acordó la entrega del dividendo en efectivo, de acuerdo con la Política de Dividendos; se autorizó la modificación de algunos artículos del Estatuto Social de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A., para incluir otras formas de convocatoria y realización de la Junta de Accionistas; se decidió la amortización de un número de acciones de tesorería que se mantenían en cartera por el plazo límite de dos años; y el nombramiento de los auditores externos para el 2022.

En el año 2020, debido a las restricciones relacionadas con la pandemia de la COVID-19, Ferreycorp tuvo que adecuar los procedimientos para la celebración de la Junta al uso de herramientas virtuales, como es el caso de la emisión del voto a distancia, lo que se ha mantenido en los años 2021 y 2022. En la actualidad, la empresa ha adaptado sus sistemas, procesos y procedimiento para que las juntas puedan llevarse a cabo de manera presencial, virtual o híbrida, a fin de promover el mayor *quorum* y participación posibles, cumpliendo con la normativa y vigilando la seguridad de la información e identificación de los accionistas.

Para más información, consúltese la Sección A - Carta de Presentación del Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas.

5.1.1.3 El Directorio y la Alta Gerencia

El **Directorio** es un espacio donde la pluralidad de opiniones cobra relevancia para la creación de valor para los accionistas, así como para la formulación, junto con la Gerencia, del plan estratégico de la corporación y sus empresas subsidiarias, lo que marca el futuro de la organización.

El Directorio de Ferreycorp por el periodo 2020 – 2023 fue elegido por la Junta de Accionistas el 30 de julio de 2020 y está integrado por nueve miembros; cinco de ellos son independientes y dos son mujeres. En ese mismo año se realizó la acostumbrada sesión de inducción sobre las principales políticas y resultados de gestión de las empresas de la corporación para los nuevos miembros.

En el ámbito de su estructura interna, existe diversidad de experiencias, formación y trayectoria entre sus integrantes, quienes participan activamente en las sesiones y en los comités. Asimismo, la corporación viene trabajando hacia un Directorio paritario, y ha buscado que, en su composición, tanto sus miembros independientes como no independientes estén ocupando cargos o hayan tenido experiencia en diferentes sectores de la actividad económica.

En el 2022, el Directorio realizó una autoevaluación de su desempeño, con alcance sobre la convocatoria, agenda, sesiones y su conducción. A la vez, durante el año un consultor externo evaluó su gestión del ejercicio 2021, práctica que se realiza de manera interanual.

La Sección A - Carta de Presentación del Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas contiene más información sobre este pilar de gobierno corporativo.

5.1.1.4 Transparencia de la información

Todas las materias relevantes para los accionistas e inversionistas son divulgadas por Ferreycorp con información precisa y regular, incluyendo la situación financiera, la situación del mercado, el desempeño de los negocios, su estrategia corporativa y gestión de sostenibilidad, la información del grupo económico y la entrega de derechos a accionistas, entre otros temas. De esta manera, vela por la **divulgación apropiada de la información y su transparencia** a través de canales de comunicación, principalmente virtuales, de fácil acceso para sus accionistas e inversionistas. A la par, la corporación ha promovido la incorporación de cada vez más información pública requerida para sustentar los resultados de las iniciativas de sostenibilidad y sus prácticas ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG, por sus siglas en inglés), y al alcance de todos sus grupos de interés.

Ferreycorp cuenta con un área de Relaciones con Inversionistas dentro de la Gerencia Corporativa de Finanzas, que mantiene una permanente comunicación con los accionistas actuales y potenciales, a través de conferencias, reuniones y llamadas telefónicas, en las que durante el 2022 participaron 380 inversionistas. Trimestralmente, la corporación ofrece a sus accionistas e inversionistas un reporte de prensa y una *conference call* trimestral en inglés, con la participación de la gerente general, con el fin de exponer y explicar los resultados financieros del periodo, así como el desempeño de los negocios y otros temas de interés.

Por otro lado, la presencia de Ferreycorp en los índices que administra la Bolsa de Valores de Lima y en otros índices internacionales le ha demandado sustentar sus indicadores a través de sus respuestas a cuestionarios cuya información es de libre acceso y está publicada en la página web de la corporación.

Es importante mencionar, además, que la corporación cuenta con normativa y lineamientos respecto del tratamiento de la información privilegiada y reservada.

5.1.2 Riesgos y cumplimiento

5.1.2.1. Ambiente de control de la corporación



El despliegue del control interno y externo conduce a que el Directorio de Ferreycorp ejerza cabalmente su función de velar por la integridad de los sistemas contables y de los reportes financieros, como parte de su deber fiduciario hacia la compañía y los accionistas. De ahí que eleva a la Junta de Accionistas su propuesta sobre la firma auditora externa que tendrá cada año la responsabilidad de dictaminar los estados financieros individuales y consolidados de las empresas de la corporación.

Tanto la auditoría interna como el Sistema de Cumplimiento y la administración de riesgos corporativos de Ferreycorp se articulan en el ámbito de control interno, que delimita la actuación corporativa basada en valores y promueve la sostenibilidad de la empresa. Este ambiente, de alcance general para todos los colaboradores y directivos de la organización, impulsa negocios socialmente responsables, contribuye a reforzar la confianza de los grupos de interés e impulsa la toma de decisiones basada en el análisis de riesgos.

Durante el año 2022, el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio se reunió en cuatro oportunidades para recibir los informes de las gerencias corporativas correspondientes, los que posteriormente fueron presentados al pleno del Directorio de forma oportuna. De esta manera, se abordaron los siguientes puntos de agenda: Plan anual de la Gerencia de Auditoría y su cumplimiento e informes de las auditorías internas operativas; Informes de Cumplimiento de parte del Oficial de Cumplimiento; Presentación de estados financieros auditados del año 2021 a cargo de los auditores externos, así como reuniones con ellos para definir su plan de trabajo para el ejercicio 2022; estado de las certificaciones de Cero Soborno emitidas por Empresarios por la Integridad y de la certificación antisoborno ISO 37001; estado de las fiscalizaciones realizadas por la Sunat a las empresas de Ferreycorp en el 2022; informes de transacciones entre vinculadas y precios de transferencia del 2022; informes del mapeo de riesgos corporativos y plan de mitigación; e informes de la Unidad de Inteligencia Financiera.

Auditoría externa

La principal función de los auditores externos es asegurar que los estados financieros elaborados por la corporación, a nivel individual y de forma consolidada, reflejen razonablemente su realidad financiera en sus aspectos materiales, cumplan con todas las normas de auditoría y se ajusten a los principios contables generalmente aceptados. La política interna de Ferreycorp para la contratación de los auditores financieros externos contempla que la Junta de Accionistas aprueba la nominación de los auditores externos y los periodos de contratación.

De acuerdo con esta política, la firma auditora externa debe presentar, a inicio de año, su propuesta de servicios con la descripción del plan de trabajo, metodología por seguir y al equipo responsable que estará a cargo del trabajo, así como la propuesta económica, primero a la Gerencia Corporativa de Finanzas y luego al Comité de Auditoría y Riesgos, para que el Directorio lo pueda proponer finalmente a la Junta de Accionistas.

En sesión del 15 de febrero de 2022, la Gerencia propuso al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio la contratación de la firma EY para la auditoría de los estados financieros del ejercicio 2022, luego de la evaluación del servicio recibido durante el 2021. Cabe señalar que EY ha permanecido durante un año a cargo de la auditoría financiera de la sociedad y sus empresas subsidiarias, a total satisfacción de la corporación. En tal sentido, el Directorio consideró pertinente recomendar a la Junta General Obligatoria de Accionistas la designación de la firma Tanaka, Valdivia & Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de EY, para realizar la auditoría del ejercicio 2022.

Los auditores externos se reunieron hasta en tres oportunidades con el Comité de Auditoría y Riesgos para dar a conocer al equipo de trabajo a cargo de la auditoría 2022, así como el Plan de Trabajo, Cumplimiento y Presentación de los Estados Financieros Auditados de Ferreycorp, tanto a nivel individual como de forma consolidada con sus subsidiarias, lo que será puesto a consideración de la Junta General de Accionistas.

Auditoría interna

Para garantizar un ambiente de control interno, Ferreycorp cuenta con una Gerencia Corporativa de Auditoría y un equipo de auditores internos, que realizan trabajos de revisión de manera descentralizada en todas las empresas y unidades de negocio, en el marco del plan anual aprobado por el Comité de Auditoría y Riesgos. Dicho plan es esbozado sobre la base de ciertos criterios de priorización de una selección de materias dentro del universo auditable. El objetivo de las revisiones es validar que se cumplen los procesos que se han definido para el desarrollo de los negocios y operaciones. El equipo de auditores internos ejecuta los trabajos con total independencia y autonomía; sus hallazgos y recomendaciones, así como su implementación, son presentadas al Comité. Al ser el Directorio el responsable del control interno, con el equipo de auditores internos se asegura que estos controles sean eficaces y funcionen como fueron establecidos.

El Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio aprobó para el 2022 un plan anual que constaba de 172 trabajos en el año y nombró al Gerente Corporativo de Auditoría (auditor interno) en la sesión del 20 de diciembre de 2021. Durante el año, esta Gerencia participó de las cuatro sesiones del Comité, en el que presentó los resultados del Plan Anual 2021; obtuvo la aprobación del Plan Anual 2022, consistente en auditorías operativas, de procesos, regulatorias, entre otras, y dio a conocer sus avances; e informó de la situación de las recomendaciones pendientes del Plan Anual 2021 (el 99% de un total de 644 fue implementado) y del Plan Anual 2022 (el 65% de las 850 recomendaciones emitidas el 2022 fue implementado).

5.1.2.2. Gestión de riesgos

Ferreycorp cuenta con una cultura de gestión integral de riesgos, alineada con los lineamientos de buen gobierno corporativo y con los valores corporativos, y orientada a la identificación, medición, administración, control y seguimiento de riesgos críticos dentro de la organización, para garantizar su sostenibilidad y la creación de valor para los accionistas. Una Ejecutiva *Senior* es responsable de la identificación y seguimiento de los planes de mitigación, bajo el liderazgo de la Gerencia Corporativa de Finanzas – que conduce el proceso de gestión de riesgos–, de la mano de los responsables de esta materia en cada subsidiaria. Asimismo, es responsable de presentar ante el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio el mapa de riesgos elaborado sobre la base de su identificación en cada una de las subsidiarias, en el marco de los talleres realizados con la gerencia de cada empresa.

Para llevar a cabo este proceso, la corporación cuenta con una Política Corporativa de la Gestión Integral de Riesgos, la cual tiene como referencia diversos modelos y estándares internacionales como COSO ERM, ISO 31000 y AS/NZS 4360. Sobre la base de estos estándares, se ha desarrollado una metodología interna que incluye los siguientes componentes:

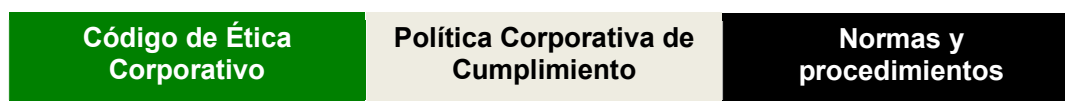
- **Identificación de riesgos:** Proceso por el que se identifican los riesgos internos y externos que afectan la estrategia y los objetivos de negocio. Los riesgos de Ferreycorp y sus subsidiarias son clasificados en estratégicos, operacionales, financieros y de cumplimiento.
- **Evaluación y respuesta al riesgo:** Fase mediante la cual se evalúa los riesgos de una subsidiaria -priorizados de acuerdo con su nivel de severidad o criticidad- en sesiones o talleres liderados por la Ejecutiva *Senior* de la Gestión Corporativa de Riesgos y dirigidos al equipo de Alta Dirección de cada subsidiaria y gerencias corporativas, en caso sea requerido. Más de cien funcionarios de la corporación participaron durante el 2022 en estos espacios, cuyos resultados cuentan con la aprobación de la Gerencia General de cada subsidiaria, las que se comprometen a llevar a cabo los planes de contingencia establecidos para cada uno de los riesgos identificados.
- **Monitoreo de los planes de acción:** Mecanismo que permite dar seguimiento a la implementación de los planes de respuesta definidos para mitigar los principales riesgos inherentes identificados en cada empresa. Estos planes y sus resultados, así como los riesgos residuales y su criticidad, son presentados al Comité de Auditoría y Riesgos.

En el 2022 se cumplió con mantener actualizada la identificación de los riesgos de todas las empresas de la corporación, dando como resultado los mapas de riesgos de todas las subsidiarias, las actividades de control y su mitigación, que fueron presentados al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio, en setiembre del 2022.

5.1.2.3 Sistema de Cumplimiento

Para asegurar que la actuación de todos los colaboradores de Ferreycorp se desarrolle en el marco de una cultura de integridad, alineada con valores y principios éticos, así como observando el marco legal aplicable a todos los ámbitos de la gestión empresarial, se ha implementado el Sistema de Cumplimiento para la prevención de delitos, en especial los de corrupción y lavado de activos.

El sistema se sustenta en tres pilares:



El **Código de Ética Corporativo** detalla los valores de la corporación que guían el comportamiento y la toma de decisiones de todos los colaboradores, incluyendo los funcionarios y directores de Ferreycorp, sin excepción alguna. Además, determina, de manera clara y explícita, las líneas de acción fundamentales que han de regir las relaciones con los diferentes grupos de interés, basadas en principios éticos.

Por su parte, la **Política Corporativa de Cumplimiento** recoge el compromiso de la corporación en su lucha contra el soborno en cualquiera de sus formas; a través de un agente o un tercero; en relación con un trabajador público o una persona natural o jurídica; en cualquier situación que pueda devenir; así como contra los delitos de colusión, tráfico de influencias, lavado de activos y financiamiento del terrorismo. El desarrollo de esta política, así como las medidas y el diseño del Sistema de Cumplimiento que se despliega, toma en consideración los requerimientos establecidos por la norma ISO 37001:2016, así como las leyes y regulaciones actuales en materia de cumplimiento y prevención de delitos.

Un conjunto de **normas** corporativas específicas constituye una guía para el accionar de los colaboradores, funcionarios y directores en circunstancias que pudieran presentar situaciones de riesgo, como la entrega o la recepción de regalos, el conflicto de intereses, los negocios con organismos del Estado y la relación con funcionarios públicos; al igual que otras normas vinculadas al control de riesgos en materia de reputación y que previenen la corrupción en los negocios con terceros. Asimismo, se cuenta con **procedimientos** enfocados en la identificación y evaluación de los riesgos; la administración de comunicaciones; la realización de auditorías del sistema, entre otros, contribuyendo a su gestión eficiente.

La edición con el informe final con información al cierre del 2021 fue presentada en el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio del 14 de febrero de 2022. El reporte que cubría los avances obtenidos en el primer semestre del 2022 fue expuesto en el comité del mes de setiembre, en tanto que el informe final con información del segundo semestre se presentará en el comité de marzo del 2023.

El reporte es una evaluación del grado de cumplimiento en diez dimensiones de normativa especializada y de mayores riesgos de cumplimiento: Sistema de Cumplimiento corporativo, Unidad de Inteligencia Financiera, minería ilegal, protección de datos personales, contratación con entidades del sector público, relaciones con clientes y proveedores, mercado de valores, importaciones, impuestos y precios de transferencia, y temas laborales y de salud.

En adición a la información sobre el Sistema de Cumplimiento para la prevención de los delitos de corrupción de la corporación y sus subsidiarias, se incluye la normativa referida a prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo, y su posterior reporte a la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF); el control de minería, pesca y tala ilegal; la protección de datos personales; contrataciones con el Estado; relaciones con clientes y proveedores; el mercado de valores y la revelación de información; declaración y pago de impuestos, así como la observancia de las disposiciones de precios de transferencia; normativa de comercio exterior; y cumplimiento de obligaciones laborales frente a los trabajadores.

En el ejercicio 2022 se fortaleció la implementación del Sistema de Cumplimiento que sistematiza, organiza y pone en marcha diversas iniciativas de Ferreycorp en torno a esta materia, desde las existentes y de larga data hasta las de reciente creación. Al término del 2022, el sistema se encuentra implementado y certificado en siete empresas de la corporación: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Fargoline, Orvisa y Forbis Logistics. Al término del 2023 se espera completar la certificación en las demás subsidiarias en el Perú: Soluciones Sitech Perú y Ferrenergy. Asimismo, durante el 2023, se integrará el sistema dentro de los procesos de las subsidiarias ubicadas en el exterior.

También en el 2022, Unimaq, Soltrak y Fargoline obtuvieron la Certificación ISO 37001: Sistema de Gestión Antisoborno, el más alto estándar internacional en esta materia, al haber pasado por la verificación de empresas auditoras independientes de reconocida trayectoria como BASC y SGS.

Igualmente, las subsidiarias Orvisa y Forbis Logistics obtuvieron la Certificación Antisoborno otorgada por la Asociación Empresarios por la Integridad. A la fecha, Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak y Fargoline, así como las compañías antes mencionadas, cuentan con esta certificación.

Estos reconocimientos demuestran la existencia y el buen funcionamiento de un sistema normativo anticorrupción, y el compromiso con la cultura de integridad en la corporación y sus subsidiarias, con principios claros para promover un comportamiento ético, basado en valores, con todos los grupos de interés.

Cabe señalar que dentro de los elementos principales para el funcionamiento del sistema se cuenta con un Oficial de Ética y Cumplimiento Corporativo, con un canal de denuncias y con procesos de capacitación para los colaboradores en esta materia.

Parte importante de los esfuerzos de la corporación dirigidos a contar con un sistema antisoborno es la capacitación a sus colaboradores. Durante el mes de agosto del 2022 se dictó el curso de capacitación virtual en el Sistema de Cumplimiento, en el que participaron un total de 6,924 colaboradores a nivel internacional, de los cuales el 94.35% aprobó la evaluación.

Otro de los aspectos importantes en el sistema de cumplimiento es el conocimiento de aquellos socios estratégicos con quienes Ferreycorp se relaciona, por lo que incorpora procesos de debida diligencia en la contratación con sus clientes y proveedores. Durante el 2022, proveedores de cinco de las subsidiarias de la corporación han sido invitados para conocer el Sistema de Cumplimiento para la Prevención de la Corrupción y compartir sus mejores prácticas, promoviendo su incorporación en sus propias empresas.

5.1.3 Gestión de relaciones con clientes

Ferreycorp, a través de sus empresas subsidiarias en el Perú y el extranjero, se enfoca en la comercialización de bienes de capital de marcas de prestigio y reconocida calidad, y servicios relacionados en varios países de América Latina. En el marco de esta misión, la organización desarrolla capacidades que le permiten tener la preferencia y lealtad de los clientes, manteniendo una alta participación de mercado en las líneas que distribuye.



Sus atributos de excelencia en la calidad de productos y servicios, así como en la seguridad de los clientes, con el propósito de satisfacer sus expectativas, entablar sólidas relaciones de largo aliento y generar recomendación de las empresas Ferreycorp, le han significado contar cada vez con mayores niveles de fidelización.

En ese sentido, ofrece cobertura a nivel nacional en los territorios donde opera; cuenta con una amplia infraestructura de talleres y un surtido inventario para poder atender las necesidades de los clientes de manera eficiente y oportuna; y entrega, a través de técnicos capacitados, una atención posventa con los mejores estándares de calidad.

Adicionalmente, la corporación aporta a sus clientes una eficiente cadena de abastecimiento. Se cuenta con un importante *stock* de repuestos en Lima y sucursales; con una red de transportistas homologados para garantizar el mejor servicio; y con la importante capacidad logística desplegada a través de las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics. Estas últimas contribuyen de forma relevante a la eficiencia de la cadena de suministro, ofreciendo a los clientes el menor tiempo posible para la llegada al país de los productos requeridos y para su despacho.

Finalmente, la corporación ofrece crédito a mediano plazo para la compra de maquinaria, equipos y repuestos y, a través del brazo financiero de Caterpillar, financiamiento con excelentes condiciones financieras.

Con el fin de brindar lineamientos a la gestión de las empresas subsidiarias orientada a los clientes, Ferreycorp cuenta con indicadores de medición de satisfacción del cliente y con políticas internas como:

- **Política Corporativa de Gestión de la Experiencia del Cliente**, la cual contiene herramientas para cumplir la promesa de marca de productos y servicios al mercado, además de mecanismos de reclamación del cliente.
- **Política Corporativa Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente**, que abarca lineamientos para el programa de seguridad, uso de indicadores y herramientas de gestión, así como el control y auditoría de cumplimiento.
- **Política Corporativa de Seguridad de la Información**, en cumplimiento de la Ley de Protección de Datos Personales en Perú.

Para conocer en detalle sobre el desempeño comercial de Ferreycorp y sus subsidiarias en el 2022, consultar el capítulo de Gestión de Negocio.

5.1.3.1 Calidad de productos y satisfacción del cliente

Son seis las buenas prácticas con las que las empresas subsidiarias implementan un modelo de gestión de experiencia del cliente dirigido a fidelizarlo:

- Diseño de experiencias coherentes con la promesa de marca de productos y servicios.
- Mecanismos periódicos de levantamiento de información como la encuesta “Voz del Cliente”.
- Especificación de indicadores de lealtad (satisfacción, recompra, recomendación).
- Realización de acciones de recuperación de confianza (*service recovery*).
- Análisis de *pain points* del cliente o *insights*.
- Especificación de iniciativas de mejora de experiencia del cliente y/o mejora de la propuesta de valor de productos y servicios.

Mediante la encuesta La Voz del Cliente, al área corporativa de Gestión de Experiencia del Cliente estandariza la gestión de reclamos, implementa estándares de experiencia del cliente y apoya el desarrollo de protocolos de experiencia para canales de atención en las subsidiarias de la corporación.

Cabe destacar que a través de esta encuesta se obtiene el índice de satisfacción del cliente, así como el índice NLS (*Net Loyalty Score*), el cual considera tres indicadores rigurosos: satisfacción, intención de recompra y recomendación; en base a estas tres calificaciones, bajo una escala del 1 al 10, se identifica la cantidad de leales o promotores –quienes puntúan 9 o 10 en las tres preguntas– menos los detractores –quienes registran 5 o menos en cualquiera de las preguntas–.

A continuación, se aprecia el nivel de satisfacción de los clientes con los productos o servicios ofrecidos por Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak, Fargoline y Forbis Logistics, en el Perú; por Gentrac, en Guatemala; por General de Equipos, en El Salvador; y por Trex, tanto en Perú como en Chile. Destaca la mejora en los resultados de la mayoría de dichas empresas.

Resultados consolidados de nivel de satisfacción de clientes con los productos o servicios ofrecidos por empresa *

Tipo de Encuesta	Ferreyros		Unimaq		Orvisa	
	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción
	2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022(%)
Nueva maquinaria	58	68	46	57	77	74
Servicios	70	75	60	68	67	57
Repuestos	65	69	44	64	60	62
Venta de equipos usados	60	58	59	62	-	-
Servicio posventa marcas aliadas	-	-	54	50	-	-
Alquiler	81	95	70	63	-	-
% Total	67	71	47	62	65	63

Tipo de Encuesta	Soltrak		Tipo de Encuesta	Fargoline		Forbis	
	Satisfacción	Satisfacción		Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción
	2021 (%)	2022 (%)		2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)
Lubricantes	59	79	Servicio	49	54	69	68
Seguridad Industrial	35	49	-	-	-	-	-
Neumáticos	47	66	-	-	-	-	-
% Total	47	65	% Total	49	54	69	68

Tipo de Encuesta	Gentrac		Cogesa		Trex Peru		Trex Chile	
	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción
	2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)
Nueva maquinaria	83	77	89	89	56	50	61	55
Servicios	66	72	72	65	52	77	52	65
Repuestos	65	72	59	62	50	38	54	59
Venta de equipos usados	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicio posventa marcas aliadas	-	-	-	-	-	-	-	-
Alquiler	72	70	100	89	-	-	59	56
% Total	67	72	70	64	52	57	56	60

(*) Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Forbis Logistics, Fargoline, Soltrak, Gentrac, Cogesa, Trex Perú y Trex Chile

Asimismo, en la mayoría de las empresas analizadas se presenta una mejora consistente en el nivel de lealtad de los clientes con los productos y servicios ofrecidos.

El indicador de lealtad (NLS) trasciende a la satisfacción de los clientes, dado que considera el nivel de satisfacción, la intención de recompra y la intención de recomendación. Es un indicador incluso más exigente, enfocado en que los clientes retornen a la empresa para continuar con la adquisición de productos y servicios y sean prescriptores en el mercado de los negocios con las compañías Ferreycorp.

Resultados consolidados de nivel de lealtad NLS de clientes con los productos o servicios ofrecidos por empresa

Tipo de Encuesta	Ferreyros		Unimaq		Orvisa	
	NLS	NLS	NLS	NLS	NLS	NLS
	2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)
Nueva maquinaria	53	64	36	45	77	72
Servicios	68	73	54	66	63	49
Repuestos	61	65	33	56	50	55
Venta de equipos usados	58	48	53	50	-	-
Servicio posventa	-	-	53	37	-	-
Alquiler	81	95	68	52	-	-
% Total	61	67	37	52	65	63

Tipo de Encuesta	Soltrak		Tipo de Encuesta	Fargoline		Forbis	
	NLS	NLS		NLS	NLS	NLS	NLS
	2021 (%)	2022 (%)		2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)
Lubricantes	57	73	Servicio	45	51	66	65
Seguridad Industrial	35	45	-	-	-	-	-
Neumáticos	67	59	-	-	-	-	-
% Total	46	56	% Total	45	51	66	65

Tipo de Encuesta	Gentrac		Cogesa		Trex Peru		Trex Chile	
	NLS	NLS	NLS	NLS	NLS	NLS	NLS	NLS
	2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)	2021 (%)	2022 (%)
Nueva maquinaria	79	75	78	89	52	50	43	43
Servicios	64	68	71	64	48	73	40	53
Repuestos	63	70	56	62	38	33	43	49
Venta de equipos usados	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicio posventa marcas aliadas	-	-	-	-	-	-	-	-
Alquiler	71	70	100	89	-	-	44	47
% Total	65	70	68	63	45	52	43	49

(*) Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Forbis Logistics, Soltrak, Gentrac, Cogesa, Trex Perú y Trex Chile

Diversos medios de comunicación como teléfono, correo, página web y redes sociales son utilizados por todas las empresas de Ferreycorp como canales permanentes de atención al público y recepción de sugerencias y reclamos frente a productos y servicios. En particular, de acuerdo con la Ley N° 29571, se cuenta con un libro de reclamaciones a disposición de los clientes en Perú.

Complementariamente y en el marco de su independencia operativa, cada empresa subsidiaria ha generado procesos de recepción y gestión de quejas y reclamos. Por ejemplo, Ferreyros, Orvisa y Unimaq cuentan con un proceso de atención de reclamos e indicadores; el registro y seguimiento se realizan mediante el sistema SAP CRM. De esta forma, se hace posible un mejor control de la información de los clientes, asegurando la calidad de su información.

5.1.3.2 Salud y seguridad de los clientes

En todos los países en los que opera, Ferreycorp tiene el compromiso de proporcionar un ambiente seguro, a fin de garantizar la integridad física de sus colaboradores, clientes, proveedores y terceros.

Las políticas integradas de gestión de calidad y seguridad de las empresas subsidiarias recogen su compromiso de ser responsables de la salud de sus colaboradores, clientes y proveedores, además del cuidado del medio ambiente. En oficinas, talleres u operaciones existe un reglamento interno de seguridad para garantizar la integridad de todo aquel que se encuentre dentro de dicho espacio. Del mismo modo, han establecido procedimientos para la manipulación, segregación, almacenaje de residuos sólidos y líquidos peligrosos. Actualmente, las subsidiarias en el extranjero se encuentran en un proceso de adecuación de sus sistemas de gestión en este ámbito.

A continuación, se ofrece información sobre las cinco empresas de mayor envergadura de Ferreycorp en el Perú. Estas cuentan con cientos de productos y familias de productos, entre equipos, accesorios y repuestos de sus distintas marcas representadas. El 100% de los productos muestra los datos exigidos por la normativa vigente, como el origen, instrucciones de seguridad e instrucciones de eliminación del producto. En el caso de los equipos, estos cuentan con manuales de seguridad en los que se incluye información específica para cada modelo.

Información de etiquetado de productos y servicios (*)

Etiquetado	Ferreyros				Unimaq				Orvisa				Soltrak			
	Equipos	Accesorios	Repuestos	Servicios	Equipos	Accesorios	Repuestos	Servicios	Equipos	Accesorios	Repuestos	Servicios	Equipos	Accesorios	Repuestos	Servicios
Origen	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	-	Sí	Sí	Sí	-	-	Sí	-	-
Contenido: Presencia de sustancias que puedan afectar al medio ambiente	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	Sí	-	Sí
Instrucciones de seguridad	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	-	Sí	-	Sí
Eliminación del producto	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	Sí	-	Sí

(*) Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Soltrak

5.1.3.3 Privacidad de los clientes

En cumplimiento con la Ley Peruana de Protección de Datos Personales, Ferreycorp y sus empresas subsidiarias en el país solicitan el consentimiento previo, informado, expreso e inequívoco para realizar el tratamiento de los datos o información de una persona natural. En caso de tratamiento de datos sensibles, además, se requiere el consentimiento por escrito.

Asimismo, en Ferreycorp se han establecido normas y procedimientos para garantizar el adecuado manejo y almacenamiento de los datos de los clientes:

- GTPI-SEG-NC-003: Norma Corporativa de Protección de datos personales.
- INP-SEG-PRC-002: Procedimiento Corporativo de Gestión de Incidentes Relacionados a la Ley de Protección de Datos Personales.

Un aspecto relevante en las normas de manejo de datos es contar con el consentimiento del titular para el acceso a sus datos personales, salvo en los casos exceptuados por ley, y su uso destinado a los propósitos establecidos.

En el mismo sentido, los clientes de las empresas dealers de Caterpillar aprueban, de manera digital, una Declaración de Gestión de Datos mediante la que otorgan a Caterpillar la autorización para la recopilación, el uso y el uso compartido de información que puede ser personal, datos del sistema y datos de operaciones. La “información personal” se refiere a cualquier información sobre un individuo específico o que identifique o pueda identificar a un individuo específico. Caterpillar tiene acceso, además, a “datos del sistema”, es decir, a la información generada a través de los

dispositivos y sus aplicaciones (ofertas digitales), lo que incluye información sobre dispositivos, activos y componentes, datos electrónicos, información de ubicación del dispositivo, datos del registrador de eventos, historial de mantenimiento y servicio, condiciones ambientales y del sitio, patrones de uso, entre otros. Asimismo, se puede recopilar “datos de operaciones”, que provienen de los distribuidores y sus entidades relacionadas (redes de distribución), tales como información contenida en facturas, datos de orden de trabajo, etc.

En general, la información recopilada por Caterpillar podría incluir simultáneamente datos del sistema, información personal y datos de operaciones, o cualquier combinación de estos. Caterpillar utiliza esta información para proporcionar servicios a sus propios clientes –por ejemplo, hacer recomendaciones de seguridad, mejorar la seguridad de las operaciones de las máquinas, habilitar las comunicaciones, etc. –, con fines comerciales u otros.

5.1.3.4 Relacionamiento y frecuencia

La comunicación con los clientes es diaria y personalizada, con la finalidad de contribuir al éxito de sus negocios a través de productos, servicios y soluciones. El contacto se realiza por medio de correo electrónico, vía telefónica, plataformas digitales en línea, entre otros.

Cabe señalar que Ferreyros, Unimaq y Orvisa, empresas de la corporación que representan a Caterpillar en el Perú, cuentan con un sistema integrado de gestión de relaciones con clientes (CRM), en el cual comparten información de empresas y contactos. De tal forma, se contribuye a contar con información disponible y actualizada de los clientes y se facilita la administración de las actividades comerciales, con el objetivo de mantener óptimas relaciones con los clientes.

5.1.4 Cadena de suministro

El compromiso de Ferreycorp con su cadena de suministro es importante para garantizar un modelo de negocio responsable, en el que sus productos y servicios cumplan con altos estándares de calidad y de buenas prácticas de sostenibilidad.



Ferreycorp desarrolla relaciones confiables y permanentes con sus proveedores, bajo una perspectiva de crecimiento mutuo, trato justo, leal y transparente. La corporación y sus empresas subsidiarias buscan que sus proveedores mantengan un compromiso ético y actúen con responsabilidad social y ambiental. Así, en el año 2021 se publicó el Código de Conducta de Proveedores corporativo, en el que se establecieron los principios básicos que deben existir en relación con este grupo de interés.

Su estrategia hacia los proveedores orienta la gestión hacia su desarrollo, con foco en mejorar sus capacidades y formarlos en valores y respeto por los derechos humanos, sean personas naturales con negocio, micro, pequeñas medianas y grandes empresas.

De esta manera, los proveedores de la corporación deben llevar a cabo sus actividades de acuerdo con las normas vigentes dentro del ámbito de su actividad comercial, así como de conformidad con el Código de Ética Corporativo, Código de Conducta de Proveedores, Sistema de Cumplimiento y otras normas corporativas relacionadas.

Con dicho fin, deberán proveer **productos y servicios** competitivos de alta calidad, de acuerdo con los requisitos y especificaciones técnicas negociadas y de acuerdo con las normas de seguridad, sin poder recibir retribuciones que trasciendan la relación comercial; adoptar medidas respecto a los **datos personales, confidencialidad y propiedad intelectual**, de tal forma que se cumpla con la protección de la información según los acuerdos celebrados con la organización, sin divulgarla ni utilizarla de manera independiente, así como respetar las marcas registradas y las patentes, y no realizar falsificaciones; evitar cualquier situación que se presente como **conflicto de interés**, guiados por los principios de la buena fe; salud y seguridad; mantener un **compromiso con los derechos humanos**, sin utilizar ni promover el trabajo de menores de edad y el trabajo forzoso, garantizando un trato igualitario de sus grupos de interés sin discriminación alguna, y preservando la libertad de asociación y negociación colectiva; actuar con la debida diligencia en la selección de sus propios proveedores y subcontratistas para garantizar un **abastecimiento responsable** en toda la cadena de suministro: y tener los más altos estándares de conducta moral y ética, en el marco de la **lucha contra el soborno y la corrupción**.

Al cierre del 2022, el número de proveedores que atendieron a todas las empresas de la corporación en el Perú fue de 19,971. Esta cifra agrega a todos los proveedores que abastecieron a cada una de las diferentes subsidiarias, por lo que es posible que un mismo proveedor pueda atender la demanda de más de una subsidiaria. Bajo el marco de esta consideración, el 36% de las compras realizadas por Ferreycorp en el 2022 correspondió a proveedores locales, en tanto que el 64% restante provino de proveedores del exterior.

Número de proveedores y compras realizadas por la corporación en el 2022*

	Totales	% Gasto
Número de proveedores totales (*)	19,971	-
Monto total de las compras realizadas en bienes y servicios (S/)	S/ 5,369,866,892	100%
Monto total de compras <u>nacionales</u> (bienes y servicios) en S/.	S/ 1,907,571,704	36%
Monto total de compras <u>extranjeras</u> (bienes y servicios) en S/.	S/ 3,462,295,188	64%

* Los valores agregan a todos los proveedores que abastecieron a cada una de las diferentes subsidiarias, por lo que es posible que un mismo proveedor pueda atender la demanda de más de una subsidiaria.

5.1.4.1 Tipo de proveedores

Ferreycorp y sus subsidiarias clasifican a sus proveedores de acuerdo con diferentes características y condiciones. Por el tipo de relación con las empresas pueden ser comerciales y no comerciales; por el tipo de transacción, locales y extranjeros; por el nivel de criticidad, con facturación mayor o menor a S/ 1 millón; y por la posibilidad de sustitución, imprescindibles (proveedores necesarios para la operatividad de la empresa) o no imprescindibles.

En el marco de esta clasificación, los principales proveedores comerciales de la corporación, mayoritariamente extranjeros, son los fabricantes de las marcas representadas, cuyos bienes son importados desde diversas partes del mundo por las subsidiarias de Ferreycorp.

Destaca la relación que se mantiene desde 1942 con Caterpillar, marca bandera de la organización que se suma a otras marcas representadas, líderes y de reconocida trayectoria en los mercados internacionales, con prácticas de sostenibilidad de clase mundial. Sus compromisos abarcan desde una alta responsabilidad medioambiental y social hasta el principio de promover relaciones duraderas con sus grupos de interés, lo que incluye proporcionar productos que contemplen la normativa en materia de seguridad y medio ambiente; contar con ambientes de trabajo inclusivos; y el respeto a los derechos humanos, entre otros aspectos.

También se consideran proveedores comerciales aquellos relacionados con los talleres, logística y transporte y que forman parte de la propuesta de valor de las empresas. Además, existen variados proveedores comerciales dentro de la cadena de valor de las subsidiarias dedicadas a la venta de productos consumibles y otras empresas de servicios.

Ferreycorp cuenta igualmente con una cartera de proveedores locales y extranjeros en sus actividades no comerciales, entre los que se encuentran compañías de seguros y de telefonía; proveedores de flotas de camionetas, agencias de viaje, de aduanas y de logística; compañías de servicios generales y de limpieza; de servicios de infraestructura, de medio ambiente y de tecnología; de provisión de útiles de escritorio, uniformes y *merchandising*; consultorías, asesorías y servicios informáticos, entre muchos otros.

5.1.4.2 Gestión de riesgo de proveedores

Potenciales riesgos

La gestión de las empresas de la corporación Ferreycorp están enfocadas en mitigar los potenciales riesgos asociados a la cadena de suministro y que guardan relación con la contratación de proveedores para el abastecimiento de bienes y servicios.

En la Matriz de Riesgos de Proveedores, se toman en cuenta las dimensiones social, ambiental y de buen gobierno corporativo, y se definen eventos no deseados y sus posibles impactos. Además, acorde con la norma de evaluación de riesgos de la corporación, se evalúa formalmente los riesgos de sostenibilidad de los proveedores a lo largo de la cadena de suministro cuantificados en función al impacto y la probabilidad de ocurrencia, tomándose en cuenta variables como la gravedad, extensión daño a la imagen, afectación al cumplimiento legal y afectación a la continuidad de las operaciones.

Los riesgos son evaluados en su estado inherente (propio de la actividad sin tener en cuenta el efecto del tratamiento al riesgo) y residual (considerando el tratamiento realizado sobre el riesgo inherente). Los planes de acción se priorizan de acuerdo con la severidad del riesgo, es decir, si es crítico, alto, moderado o bajo.

Asimismo, como parte del Sistema de Cumplimiento, Ferreycorp implementó buenas prácticas dirigidas a proveedores, tales como la incorporación de cláusulas anticorrupción y principios éticos, y de desarrollo sostenible en todos los contratos. De

igual manera, se integró al expediente de proveedores una Declaración Jurada de Proveedores y un Cuestionario de Debita Diligencia, como parte de los estándares éticos establecidos por la corporación.

Seguridad de los proveedores

En el ámbito de la seguridad y salud de los proveedores, se realiza una evaluación de riesgos a fin de eliminar o minimizar los peligros identificados en productos y servicios, así como determinar las medidas preventivas. Además, para los equipos se cuenta con manuales de operación que incluyen temas de seguridad, mientras que para las visitas a la planta se ha establecido lineamientos para asegurar la integridad del personal visitante, tales como Inducción de contratista, Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR), Análisis de Trabajo Seguro (ATS), señalización de seguridad, cartilla de seguridad, uso de equipos de protección personal, mapa de riesgo, mapa de evacuación, etc.

Es importante resaltar que los proveedores, también son parte del alcance del Sistema de Gestión de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (SSMA) de Ferreycorp.

Planes de acción

En el 2022 se ha definido planes de acción alineados a la Matriz de Riesgos de Proveedores, con el fin de focalizar las actividades que reduzcan los impactos identificados. Los planes de acción incluyen los siguientes aspectos:

- Sensibilizar y ofrecer información ambiental a los proveedores mediante capacitaciones de cambio climático y huella de carbono, economía circular y manejo de residuos.
- Contar con una plataforma digital de contratos que permita hacer un mejor seguimiento a su vencimiento, así como garantizar que todos los contratos cuenten con cláusulas anticorrupción y principios de sostenibilidad.
- Tener una clasificación adicional en la matriz de proveedores, identificando como críticos a los proveedores que representen a la corporación ante cualquier entidad del Estado y que cumplan con una capacitación anticorrupción una vez al año.
- Contar con un mínimo de 1,000 homologaciones de proveedores en el 2023 con contenido ESG y con visita a sus instalaciones.

5.1.4.3. Capacitación de proveedores

Con el fin de mejorar la calidad de los bienes y servicios que ofrecen, dentro de un marco de respeto y legalidad, desde las distintas empresas de Ferreycorp, se busca promover la formalización y el desarrollo de los proveedores locales, contribuyendo así al crecimiento de las economías locales.

En ese sentido, Ferreycorp promueve la capacitación de sus proveedores, en el marco de su participación en programas externos, así como con capacitaciones internas en temas como sostenibilidad, derechos laborales, equidad de género, cambio climático, sistema de cumplimiento, salud y seguridad. Las capacitaciones internas también se han hecho extensivas todos los encargados de compras de las diferentes subsidiarias.

Los proveedores de Ferreycorp y sus subsidiarias participaron en los siguientes programas externos en el 2022, con impacto en sus proveedores:

- **Negocios Competitivos** de la Global Reporting Initiative (GRI), logrando que 40 proveedores emitieran su Reporte de Sostenibilidad (28 empresas lo hicieron por primera vez).
- **Co Digital** del movimiento **Es Hoy**, dirigido a impulsar la digitalización de la mypes, y en el que 31 proveedores del rubro de mantenimiento de talleres e instalaciones fueron capacitados.
- **Plataforma Provee Pyme**, iniciativa de la OIT y la Confiep que busca acercar a las grandes corporaciones con las mypes y en la que 21 proveedores ya se encuentran inscritos al cierre del 2022.

Adicionalmente, 457 proveedores fueron capacitados a nivel nacional con especialistas *in house*, en temáticas como equidad de género, introducción a la sostenibilidad y metodología GRI, derechos humanos y tercerización laboral, cambio climático y medición de huella de carbono, y medidas anticorrupción- sistema de cumplimiento.

Capacitaciones de proveedores desarrolladas por la matriz Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú en el 2022

	Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Forbis	Matriz Ferreycorp
Total de proveedores capacitados	4,263	217	65	21	34
Horas hombre de formación a proveedores	9,215	5,278	204	5	5
% de proveedores capacitados en salud y seguridad	100%	17%	54%	0%	0%
% de proveedores capacitados en el Sistema de cumplimiento	100%	36.5%	46%	100%	100%
Cantidad de proveedores capacitados en temas de sostenibilidad	Capacitaciones internas brindadas por especialistas in house				
% de proveedores capacitados en otros temas	100.00%	36.5%	0%	0%	0%

	Soltrak	Fargoline	Sitech	Motriza	Ferrenergy	Total Corporativo
Total de proveedores capacitados	271	165	15	0	0	5,051
Horas hombre de formación a proveedores	542	165	1	0	0	15,415
% de proveedores capacitados en salud y seguridad	74%	100%	0%	0%	0%	Individual por cada Subsidiaria
% de proveedores capacitados en el Sistema de cumplimiento	13%	52%	0%	0%	0%	Individual por cada Subsidiaria
% de proveedores capacitados en temas de sostenibilidad	Capacitaciones internas brindadas por especialistas in house					457
% de proveedores capacitados en otros temas	0%	100%	100%	0%	0%	Individual por cada Subsidiaria

5.1.4.4. Monto de inversión en proveeduría

Durante el 2022, las principales empresas subsidiarias de Ferreycorp en el Perú y la matriz han contratado con proveedores por un monto superior a los S/ 5,369,866,892. A continuación, se aprecia los valores de compras que la matriz Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú realizaron a proveedores en el 2022.

Gasto en proveedores de Ferreycorp y empresas subsidiarias en el 2022

	Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Forbis	Ferrenergy
Número de proveedores totales	10,569	1,583	3,222	497	645
Monto total de las compras realizadas en bienes y servicios (S/)	3,599,081,457	1,061,596,432	118,198,145	113,530,192	41,374,460
Monto total de compras <u>nacionales</u> (bienes y servicios) en S/.	853,811,780	723,768,028	38,412,404	13,648,448	19,066,248
% de compras a proveedores nacionales.	24%	68%	32.5%	12%	46%
Monto total de compras <u>extranjeras</u> (bienes y servicios) en S/.	2,745,269,677	337,828,404	79,785,741	99,881,744	22,308,212
% de compras a proveedores extranjeros.	76%	32%	67.5%	88%	54%

	Soltrak	Fargoline	Sitech	Motriz	Matriz Ferreycorp
Número de proveedores totales	983	1,503	179	98	692
Monto total de las compras realizadas en bienes y servicios (S/)	281,220,000	84,841,732	15,588,012	35,866,064	18,570,398
Monto total de compras <u>nacionales</u> (bienes y servicios) en S/.	146,350,000	84,836,039	5,340,380	5,170,688	17,167,688
% de compras a proveedores nacionales.	52%	99,99%	34%	14%	92%
Monto total de compras <u>extranjeras</u> (bienes y servicios) en S/.	134,870,000	5,692	10,247,632	30,695,376	1,402,710
% de compras a proveedores extranjeros.	48%	0,01%	66%	86%	8%

5.1.4.5. Digitalización de procesos para proveedores

Cinco empresas de Ferreycorp trabajan con el sistema SAP 4HANA, gracias a una importante inversión realizada en los últimos años. A través de este sistema, se pueden registrar las condiciones de pago de cada proveedor y establecer una estrategia de liberación de acuerdo con una política corporativa y un plan contable corporativo. Además, se pueden colgar los contratos y documentación pertinente en las correspondientes órdenes de compra. En el 2022, Ferreycorp y sus subsidiarias registraron la información de cada proveedor en una plataforma denominada Expediente Digital de Proveedores, que sirve como repositorio.

De otro lado, la matriz Ferreycorp cuenta con el Portal de Proveedores, totalmente integrada con el SAP, que permite registrar e ingresar los documentos de pago de manera digital. Con ello se elimina los trámites de entrega física de documentos a través de un proceso digitalizado de presentación y registro de facturas, órdenes de compra, guías de entrega etc., lo que genera eficiencias en tiempos, además de realizar el seguimiento a la programación de los pagos por parte del mismo proveedor. De esta forma, se reduce la huella de carbono, debido al menor uso de papel, así como menor utilización de combustible en el traslado de los proveedores a la sede principal para dejar físicamente sus facturas.

5.1.4.6 Proceso de evaluación y selección de proveedores

La gestión responsable de la cadena de suministro de Ferreycorp y sus empresas subsidiarias inicia por un proceso de homologación de proveedores. En el 2021 se publicó la Norma Corporativa de Evaluación, Selección y Homologación de Proveedores No Comerciales, que incorpora temas como la homologación interna y

externa de proveedores, y da lineamientos a todas las empresas subsidiarias sobre las condiciones necesarias para que sus proveedores cumplan con la debida diligencia. Este proceso exige completar información relevante referida a las políticas, normas y procedimientos establecidos en el Sistema de Cumplimiento para la prevención de los delitos de corrupción de la corporación y sus subsidiarias.

En el 2022, se homologó 1,439 proveedores a nivel corporativo. Asimismo, se utilizó el expediente digital de proveedores, herramienta que agiliza el proceso de homologación y sirve como repositorio de la documentación de cada uno de ellos.

De otro lado, cada empresa de la corporación tiene la facultad de definir si trabajará las actividades que requiera a través de un tercero o de manera directa. Ferreycorp y/o sus subsidiarias deben realizar un proceso de concurso, ya sea a través de una licitación privada o de un procedimiento administrativo, en el que se cotiza con varios proveedores. En este proceso se toman en cuenta variables como precio, calidad, plazo de entrega, buenas prácticas de sostenibilidad (medio ambientales, de responsabilidad social y de cumplimiento), así como la revisión de aspectos financieros y de referencias comerciales de los candidatos. En un periodo posterior, se espera que las compras no comerciales se realicen solo con proveedores homologados.

Homologaciones a proveedores en el 2022

	Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Soltrak	Fargoline	Sitech
Homologaciones internas	0	393	9	136	0	11
Homologaciones externas	537	52	22	23	47	9

	Motriza	Forbis	Ferenergy	Matriz Ferreycorp	Totales
Homologaciones internas	0	57	0	104	710
Homologaciones externas	0	35	4	0	729
					1439

Todos los proveedores deberán ser sometidos a los controles de debida diligencia en general (que se encuentran en la Norma Corporativa de Debida Diligencia en Clientes, Proveedores y Colaboradores GEN-GCAC-NC-008) con independencia del proceso con que cuente cada empresa, para prevenir riesgos de corrupción o la comisión de algún delito relacionado o conexo.

Red de compradores responsables

Ferreycorp ha establecido desde el 2022 una Red de Compradores conformada por los responsables del manejo de proveedores en las diferentes subsidiarias a nivel nacional. En dicha red se revisa temas operativos para facilitar el cumplimiento de la estrategia corporativa de proveedores, tales como definir grupos para diferentes capacitaciones, identificar nueva normativa que afecta a los proveedores e iniciativas que ofrece el mercado (programas de desarrollo, capacitaciones, etc.), establecer clasificaciones estándar para todas las empresas, aplicar buenas prácticas en el manejo de proveedores, entre otros. Para el 2023 se conformará un Círculo de Proveeduría cuyo objetivo será informar, aportar ideas y compartir buenas prácticas alineadas con la estrategia corporativa.

5.2 Dimensión Social

5.2.1 Gestión de capital humano

5.2.1.2 Modelo de gestión humana

Los **más de 7,000 colaboradores** de Ferreycorp en el Perú y el extranjero son el recurso más importante y valioso de la corporación y a quienes les debe el éxito y trascendencia durante sus 100 años de trayectoria. De ahí que Ferreycorp otorgue la máxima importancia a la gestión del capital humano en todas sus empresas.

La gestión de Recursos Humanos está alineada con los valores y principios culturales, así como con la estrategia del negocio, y se fundamenta en los siguientes focos estratégicos:

- Construir la **cultura Ferreycorp**, sólida y trascendente, que pueda inspirar y motivar a todos los colaboradores y, por ende, maximizar su compromiso y desempeño.
- **Gestionar el talento**, al atraer, retener y desarrollar el talento para alcanzar los mejores resultados y contribuir a la sostenibilidad del negocio, y velando siempre por la seguridad y salud de todos.
- **Generar eficiencia** organizacional, optimizando la estructura en cada empresa y a la vez creando sinergias entre las empresas de la corporación y fomentando una cultura de alto desempeño para el logro de los mejores resultados.

La Gerencia Corporativa de Recursos Humanos vela por mantener una óptima gestión del capital humano al interior de Ferreycorp, brindando un marco de gestión a todas sus subsidiarias en los diversos países en los que opera. Estas últimas, a su vez, cuentan con sus propias áreas especializadas de gestión humana, y tienen a sus líderes como los principales impulsores del cambio.

A continuación, se describe aspectos clave de la gestión humana en la corporación.

Empleo

a) Generación de empleo

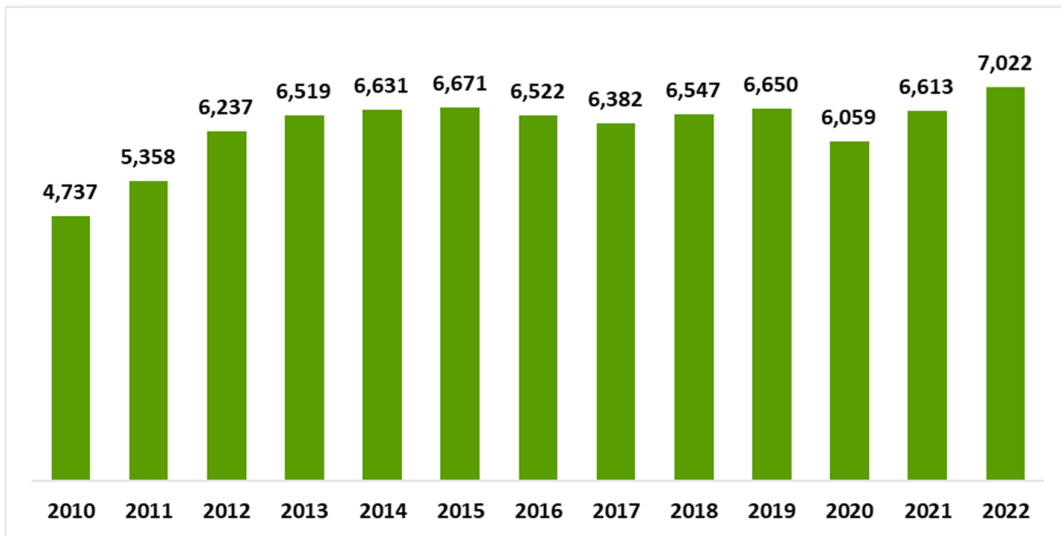
La propuesta de valor que Ferreycorp ha desarrollado para sus colaboradores y los de sus empresas subsidiarias está sustentada en generar orgullo y propósito, así como brindar calidad de vida y excelente ambiente de trabajo, desarrollo personal y profesional, incluyendo un sistema de compensaciones y beneficios competitivos.



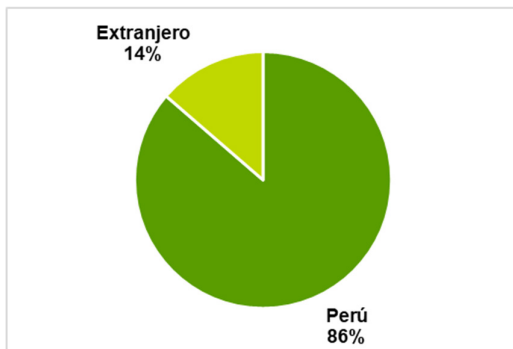
Al cierre del 2022, la corporación cuenta con un equipo de 7,022 colaboradores en todas sus empresas en el Perú y el extranjero y apuesta por seguir sumando a su fuerza laboral a aquellos talentos que, unidos a sólidos valores y compromiso, puedan desempeñarse y crecer dentro de cualquiera de sus empresas.

A continuación, se aprecia la evolución de la fuerza laboral de toda la corporación, así como la distribución de acuerdo con su ubicación geográfica, tipo de colaborador y género.

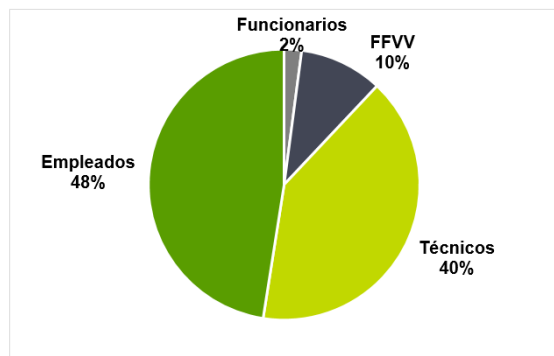
Evolución de la fuerza laboral



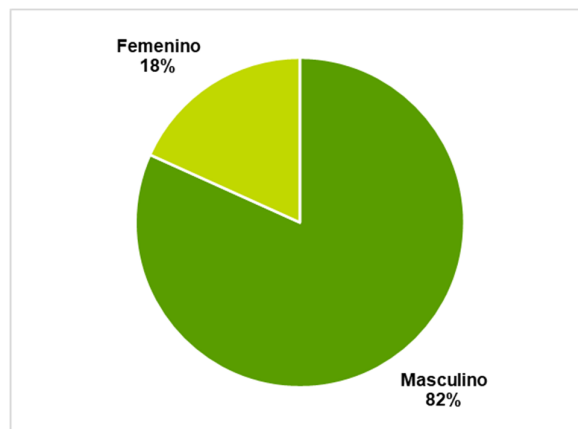
Distribución según ubicación geográfica



Distribución según tipo de colaborador



Distribución según género



Durante el 2022, se incrementó en 448 el número de colaboradores de la matriz Ferreycorp S.A.A. y las empresas subsidiarias que operan en el Perú –país donde la corporación genera cerca del 90% de sus ingresos–, considerando nuevas contrataciones y excluyendo del total el cálculo de los ceses efectuados durante el año.

Incremento del número de colaboradores (*)

Categoría	Subcategoría	Fargoline	Ferrenergy	Ferreycorp	Ferreyros	Forbis Perú	Trex Perú	Orvisa	Soluciones Sitech Perú	Soltrak	Unimaq	Total
Contrataciones por región	Lima	13	14	14	92	5	-21		1	40	-2	156
	Provincias	6	-14	0	243		0	-2		17	42	292
Contrataciones por rango de edad	Hasta 30 años	11	-1	16	265	8	-5	1	-1	29	43	366
	31 - 50 años	3	2		72	-3	-12	-2	2	22		84
Contrataciones por género	51 años en adelante	5	-1	-2	-2		-4	-1		6	-3	-2
	Mujeres	6	-1	6	96	10	-5			22	5	139
Contrataciones por género	Hombres	13	1	8	239	-5	-16	-2	1	35	35	309
	Contrataciones por tipo de colaborador	Funcionarios	-1		-1	-2	-1	-2				-2
FFVV		-1			-5	-1	-3			7	-2	-5
Técnicos			7		225		-2		-5		24	249
Contrataciones por tipo de colaborador	Empleados	21	-7	15	117	7	-14	-2	6	50	20	213
	Total	19	0	14	335	5	-21	-2	1	57	40	448

*Considera: Fargoline, Ferrenergy, Ferreyros, Forbis Logistics, Trex Perú, Orvisa, Soluciones Sitech Perú, Soltrak, Unimaq y la matriz Ferreycorp S.A.A.

Cabe resaltar que Ferreyros, principal subsidiaria de Ferreycorp, reafirmó su posición entre las diez mejores compañías del Perú para atraer y retener talento, según el prestigioso ranking Merco Talento 2022, por noveno año y de forma ininterrumpida, y se mantiene en el octavo puesto del ranking nacional y como primer lugar en su sector.

b) Rotación de personal

El monitoreo constante de los indicadores de rotación es una tarea que se realiza como parte de la gestión humana, para analizar cada caso y, si es necesario, tomar acciones correctivas.

En el siguiente cuadro, que comprende las compañías con operación en el Perú y a la matriz Ferreycorp S.A.A., se muestra la rotación de personal total y voluntaria. Cabe resaltar que la rotación total de este conjunto de empresas se ubica en un 15% y la voluntaria, en un 8%.

Porcentaje de rotación de personal durante el 2022*

Categoría	Subcategoría	ROTACIÓN 2022																					
		Fargoline		Ferrenergy		Ferreycorp		Ferreyros		Forbis Perú		Trex Perú		Orvisa		Soluciones Sitech Perú		Soltrak		Unimaq		Total	
		T	V	T	V	T	V	T	V	T	V	T	V	T	V	T	V	T	V	T	V	T	V
Región	Lima	29%	18%	11%	0%	18%	8%	12%	6%	25%	22%	54%	12%	0%	0%	48%	42%	23%	17%	9%	3%	15%	9%
	Provincias	23%	15%	100%	3%			12%	7%					9%	3%			28%	19%	18%	10%	15%	8%
Rango de edad	Hasta 30 años	35%	18%	88%	0%	32%	26%	17%	9%	34%	31%	63%	21%	10%	10%	35%	29%	34%	27%	16%	8%	20%	11%
	31 - 50 años	33%	21%	85%	3%	16%	7%	10%	6%	22%	18%	45%	8%	7%	2%	69%	62%	23%	15%	13%	7%	14%	8%
	51 años en adelante	0%	0%	50%	0%	13%	0%	2%	0%	0%	0%	80%	0%	18%	0%	0%	0%	0%	0%	10%	0%	5%	0%
Género	Mujeres	39%	26%	33%	0%	14%	9%	14%	8%	15%	13%	71%	18%	23%	15%	100%	100%	17%	14%	20%	11%	18%	11%
	Hombres	27%	16%	90%	3%	22%	7%	12%	7%	34%	30%	48%	10%	7%	2%	45%	38%	27%	19%	12%	5%	15%	8%
Tipo de colaborador	Funcionarios	25%	25%	0%	0%	19%	4%	4%	2%	20%	20%	67%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	15%	0%	11%	3%
	FFVV	29%	14%					6%	3%	50%	50%	44%	0%	0%	0%			20%	11%	9%	7%	11%	6%
	Técnicos			33%	0%					13%	7%			13%	3%	39%	28%			13%	5%	14%	7%
	Empleados	29%	18%	88%	2%	17%	9%	11%	7%	24%	19%	74%	20%	9%	3%	67%	67%	26%	20%	16%	8%	17%	10%
	Total	29%	18%	83%	2%	18%	8%	12%	7%	25%	22%	54%	12%	9%	3%	48%	42%	24%	17%	14%	7%	15%	8%

*Considera: Fargoline, Ferrenergy, Ferreyros, Forbis Logistics, Trex Perú, Orvisa, Soluciones Sitech Perú, Soltrak, Unimaq y la matriz Ferreycorp S.A.A.

Cabe resaltar que la rotación en Ferrenergy está explicada por el cese de personal al término de contratos suscritos entre la empresa y sus clientes. Asimismo, la rotación de Trex Perú refleja principalmente el cese de un conjunto de colaboradores tras la fusión por absorción de este negocio a Unimaq. Sin considerar ambos casos, la rotación total de las empresas en Perú alcanza un 14%.

c) Relaciones laborales

La corporación Ferreycorp y sus empresas subsidiarias en el Perú y el extranjero respetan la libre agrupación de sus trabajadores. Por ello, no cuenta con políticas que afecten sus decisiones respecto a pertenecer a sindicatos o de suscribir convenios colectivos.

En Perú, el Sindicato Unitario de Trabajadores, que al final del 2022 contaba con 589 miembros, entre empleados y técnicos, representa desde 1946 y en forma ininterrumpida, al personal de Ferreyros, la principal subsidiaria de la corporación. Este grupo de colaboradores mantiene buenas relaciones con la empresa y contribuye a mejorar las políticas que favorecen las condiciones laborales. Cabe precisar que a fines de julio se cerró en trato directo el pliego petitorio por el periodo 2022-2023.

De otro lado, la subsidiaria Trex, en Chile, también cuenta con un Sindicato Unitario integrado por 47 colaboradores, que igualmente mantiene una buena relación con la empresa.

Para garantizar el cumplimiento de las normas legales laborales, estandarizar procesos y gestionar las relaciones laborales entre los colaboradores, la corporación ha continuado reforzando la asesoría que brinda a sus subsidiarias en materia de relaciones laborales en el Perú y el extranjero. Asimismo, mantiene su respeto a los principios de equidad de género e igualdad y no discriminación en el empleo, en tanto que el proceso de denuncia de acoso laboral ha sido reforzado a través del Canal de Ética y de capacitaciones.

Cabe precisar que la corporación ha implementado una serie de acciones para seguir cumpliendo con las normas laborales promovidas por el Gobierno, entre ellas la Ley de Equidad Salarial, Reglamento de la Ley de Tercerización Laboral, Ley de Prevención y Sanción del Hostigamiento Sexual, y el Plan de Vigilancia para prevenir la COVID-19. Durante el año, incorporó en su modelo de cumplimiento regulatorio la implementación

de nuevas normas relacionadas con la tercerización y el trabajo remoto, y la homologación de documentos y normativas legales.

d) Compensaciones y beneficios

La base del sistema de compensaciones de Ferreycorp y sus empresas subsidiarias en el Perú y el extranjero es la valoración de los cargos con una metodología que considera aspectos como la complejidad de la función, los conocimientos especializados que requiere, el nivel de toma de decisión, entre otros, con la cual se construyen las escalas salariales que toman en consideración información de encuestas salariales en el mercado laboral. Este sistema busca mantener la equidad interna y competitividad externa, bajo el marco de la Norma Corporativa de Compensaciones y Beneficios aplicable a todas las empresas de la corporación.

Según un análisis realizado en las subsidiarias peruanas en el 2022, destaca que existe igualdad en el ingreso promedio anual entre mujeres y hombres.

Además, se cuenta con esquemas de compensación variable de corto plazo. Uno de ellos es el bono por desempeño para funcionarios de Ferreycorp en el Perú y en el extranjero, que toma en cuenta la evaluación de desempeño y el logro de sus objetivos del año anterior. Existen, además, incentivos para fuerza de ventas y jefaturas comerciales en función del cumplimiento de ciertos objetivos y metas establecidos por cada subsidiaria.

Diversidad y derechos humanos

a) Equidad de género

Al cierre del 2022, 1,282 mujeres se encontraban trabajando en las subsidiarias de la corporación en el Perú y el extranjero, lo que representa el 18.3% del total de colaboradores, frente al 16.2% mostrado el año 2021.

Si bien el número de mujeres es aún bajo debido al rubro en el que opera la corporación, Ferreycorp promueve la equidad de género en sus empresas. Se trata de un tema de largo aliento que no solo se encuentra plasmado en políticas específicas, sino que se vive en el día a día. Si consideramos posiciones no técnicas en la matriz Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú y el extranjero, el porcentaje de mujeres asciende a 27.5% del total de colaboradores en el 2022, comparado con 26.4% en el 2021. Cabe remarcar que diversas áreas de la corporación tanto de nivel directivo como la Gerencia General, los directorios de subsidiarias, la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos y la Gerencia Corporativa de Finanzas, entre otras, son ocupadas por mujeres.

La corporación mantiene una gestión equitativa entre hombres y mujeres en temas salariales, oportunidades laborales y posiciones.

Ferreycorp viene promoviendo el desarrollo de mujeres en el ámbito laboral, incluso en carreras técnicas, en las que el mercado aún no cuenta con la oferta necesaria, a través de diferentes iniciativas como, por ejemplo, la oferta de prácticas para mujeres en posiciones técnicas, becas para carreras técnicas en institutos especializados, entre otras. De igual forma, el programa +Juntas de Ferreyros aborda el bienestar emocional del personal técnico femenino, como se detalla en el presente capítulo.

Distribución de colaboradores por tipo de empleo, sexo y edad*

Tipo de colaborador	Género	Edad	Año 2022
Funcionarios	Hombres	Hasta 30 años	
		31 - 50 años	52
		51 años en adelante	64
		Total	116
		Porcentaje	1.7%
	Mujeres	Hasta 30 años	
		31 - 50 años	18
		51 años en adelante	12
		Total	30
		Porcentaje	0.4%
Fuerza de ventas	Hombres	Hasta 30 años	92
		31 - 50 años	412
		51 años en adelante	75
		Total	579
		Porcentaje	8.2%
	Mujeres	Hasta 30 años	29
		31 - 50 años	86
		51 años en adelante	3
		Total	118
		Porcentaje	1.7%
Técnicos	Hombres	Hasta 30 años	1,061
		31 - 50 años	1,511
		51 años en adelante	138
		Total	2,710
		Porcentaje	38.6%
	Mujeres	Hasta 30 años	104
		31 - 50 años	25
		51 años en adelante	3
		Total	132
		Porcentaje	1.9%
Empleados	Hombres	Hasta 30 años	515
		31 - 50 años	1,561
		51 años en adelante	259
		Total	2,335
		Porcentaje	33.3%
	Mujeres	Hasta 30 años	406
		31 - 50 años	517
		51 años en adelante	79
		Total	1,002
		Porcentaje	14.3%
Total	Hombres	Hasta 30 años	1,668
		31 - 50 años	3,536
		51 años en adelante	536

Tipo de colaborador	Género	Edad	Año 2022
		Total	5,740
		Porcentaje	81.7%
	Mujeres	Hasta 30 años	539
		31 - 50 años	646
		51 años en adelante	97
		Total	1,282
		Porcentaje	18.3%
TOTAL COLABORADORES			7,022

**Incluye a la matriz Ferreycorp y a todas las subsidiarias en el Perú y el extranjero.*

De otro lado, el programa Pares es el marco bajo el cual se ejecutan las diversas acciones que la corporación viene desarrollando desde el 2018 para promover la equidad de género entre sus colaboradores a nivel nacional e internacional. A través de este programa, la corporación busca asegurar la igualdad de oportunidades sin distinción para los colaboradores, abarcando además habilidades diferentes, etnias y culturas, comunidad LGTBQI+ y generaciones.

Como parte del programa, se ha conformado el Comité Pares, integrado por la Gerencia General de la corporación y representantes de las diferentes gerencias corporativas y principales subsidiarias en el Perú y el extranjero. El comité apunta a poner en agenda diversos temas que contribuyan a lograr los objetivos por frente de acción (habilidades diferentes, etnias y culturas, comunidad LGTBQI+ y generaciones) y hacer el monitoreo de diferentes iniciativas, como sensibilizar y capacitar, tener aliados y definir el número de mujeres que la corporación desea incorporar en determinados puestos y/o áreas.

En el 2022, Ferreycorp fue distinguida como la primera empresa líder en equidad de género y diversidad en Perú, en su categoría, según el *ranking* PAR 2021 de la consultora Aequales. Al mismo tiempo, se posicionó en el Top 10 del Ranking General Nacional y el Top 20 de América Latina. La evaluación estuvo enfocada en cuatro áreas fundamentales para la equidad de género: gestión de objetivos, cultura organizacional, estructura organizacional y gestión de talento.

Asimismo, la matriz Ferreycorp ocupó el segundo lugar en la categoría “Promoción de la Igualdad de Oportunidades entre Hombres y Mujeres” por el programa Pares, según el Concurso de Buenas Prácticas del Ministerio de Trabajo de Perú.

Ferreycorp utiliza determinados indicadores para medir participación del personal femenino en los programas de capacitación y en las promociones con relación al total del personal en todas sus subsidiarias en el Perú y el extranjero. Se busca el crecimiento en diversos indicadores, como horas de capacitación, número de ascensos y promociones, número de mujeres en puestos clave y sueldo por categoría y género (sueldo promedio hombres respecto al de mujeres).

Durante el 2022, se desarrolló actividades en espacios que fomentan la diversidad e inclusión, a partir de una estrategia segmentada y distribuida entre eventos, talleres y charlas, para distintos públicos y a los que asistieron cerca de mil colaboradores a nivel internacional, registrándose un nivel de satisfacción de 99.8%. Uno de tales espacios fue el V Encuentro de Mujeres Líderes donde anualmente se fomenta la reflexión y el *networking* en los colaboradores de Ferreycorp, con la participación de referentes que incentivan las prácticas relacionadas con la diversidad y la inclusión.

En las subsidiarias también se han desplegado iniciativas con incidencia en la equidad de género. El programa +Juntas de Ferreyros aborda el bienestar emocional del personal técnico femenino, en tanto que en Orvisa se llevó a cabo el taller "Romper Paradigmas", que permite identificar los sesgos inconscientes que las personas adquieren mientras se desarrollan en la sociedad y concientizarlas para romper los paradigmas establecidos.

Además, bajo este mismo eje, los colaboradores en todo el Perú y subsidiarias extranjeras participaron en el curso de Hostigamiento Sexual laboral, llegando a un 95.56% del total de colaboradores (6,983 personas). Complementariamente, se dictó 18 talleres presenciales y virtuales de hostigamiento sexual, a los que asistieron aproximadamente 476 colaboradores, y tres talleres acerca de la eliminación de la violencia contra la mujer, con un total aproximado de 280 participantes, tanto líderes como público diverso de la corporación y la Asociación Ferreycorp, impartidos por la consultora Maricarmen Panizzo y por la gerente de Relaciones Laborales y SSMA de Ferreycorp, Bárbara Pita.

b) Igualdad de oportunidades e inclusión

Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú y el extranjero tienen el compromiso de propiciar y mantener un ambiente laboral libre de discriminación, favoreciendo la igualdad de oportunidades sobre la base de los méritos de cada colaborador, sin distinción de sexo, etnia, origen, credo, orientación sexual o condición social. Cabe recalcar que los colaboradores de la corporación provienen de diferentes zonas geográficas y de diversos estratos socioeconómicos.

En particular, para seguir fomentando la diversidad e inclusión, sin distinción por sexo, orientación sexual, identidad y expresión de género, se dictó un taller para líderes de la corporación con el fin de que puedan hacer extensivo los aprendizajes a sus equipos y se reforzó el mensaje con un webinar dictado a nivel internacional.

c) Respeto a los derechos humanos

Ferreycorp y sus empresas subsidiarias en el Perú y el extranjero están comprometidas con el respeto y protección de los derechos humanos, que constituyen una parte fundamental de su estrategia de sostenibilidad y que abarcan toda su cadena de valor, de la que forman parte más de 7,000 colaboradores de la corporación. Dicha estrategia tiene como objetivo incorporar estándares internacionales en las empresas de la corporación, de tal manera que se garantice el respeto de los derechos humanos en el ámbito de sus actividades, con independencia de su tamaño y rubro. De ahí que se encuentre alineada con los principios comprendidos en la Declaración Universal de Derechos Humanos, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales y la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el trabajo, convenios fundamentales de la OIT, los Objetivos de Desarrollo Sostenible, entre otros estándares y convenciones internacionales en materia de derechos humanos.

Asimismo, Ferreycorp y sus subsidiarias, en los diversos países en los que operan, mantienen e incorporan las mejores prácticas sobre el respeto de los derechos humanos, el trabajo responsable, la preservación del medio ambiente y la lucha contra la corrupción, recogidas en los 10 principios rectores del Pacto Mundial de las Naciones Unidas, del cual la corporación es signataria desde el 2004. Por ello, no avala ni contempla el trabajo de menores de edad, dentro o fuera del lugar de trabajo, y no utiliza

ni auspicia prácticas que inducen a trabajos forzados u obligatorios que atenten contra su voluntad o libertad de contratación.

El compromiso de Ferreycorp es respetar la dignidad del individuo, el principio de igualdad y no discriminación, derecho a la igualdad salarial, y otras condiciones entre hombres y mujeres, así como otras condiciones de igualdad de género e inclusión. Se compromete, además, a prestar especial atención a los derechos de los grupos potencialmente vulnerables, estableciendo, de ser el caso, los ajustes razonables conforme a ley. La corporación protege el derecho de la maternidad, así como todos los derechos y licencias derivados de gestación y lactancia, tanto de la madre como del padre.

Asimismo, Ferreycorp respeta la libertad de asociación y negociación colectiva, la eliminación de los tratos inhumanos o degradantes y del acoso laboral y hostigamiento sexual en el ambiente de trabajo.

Ferreycorp cuenta con una política y estrictos procesos sobre las condiciones de trabajo seguras y saludables, ofreciendo un entorno de trabajo digno y adoptando las medidas necesarias para evitar minimizar riesgos laborales en su operación. Además, la corporación mantiene una visión de exigencia y cuidado de estos principios a lo largo de toda su cadena de valor y con todos sus grupos de interés.

Durante el 2022, no se presentaron incidentes, quejas o denuncias con relación al trabajo infantil, forzado, obligatorio o no consentido, o cualquier otra forma de discriminación en ninguna de las empresas subsidiarias de Ferreycorp y se desarrollaron capacitaciones sobre derechos humanos para proveedores.

Formación

a) Gestión del Desempeño

El fortalecimiento del Programa de Gestión del Desempeño de Ferreycorp ha continuado a través de los años, no solo respecto de los procesos de sistematización y los parámetros de medición, sino en su modelo de competencias, al haberse reagrupado las competencias corporativas para pasar de 13 a cinco, con un mayor alineamiento a los aspectos de estrategia y cultura y, sobre todo, con una mayor simplicidad. Estas son: Tenemos pasión por los clientes, Somos agentes de cambio, Generamos conocimiento y autoaprendizaje, Trabajamos en equipo y Logramos resultados con excelencia.

Como muestra de su activa participación, en el 2022, el 99% de colaboradores del total de empresas de la corporación en el Perú y el extranjero cumplió con su evaluación de desempeño y el 97% definió sus objetivos, los que incorporó al sistema de evaluación de desempeño, permitiendo así un mejor seguimiento de los resultados obtenidos por cada colaborador y sus planes de acción.

b) Sucesión y desarrollo de líderes

Ferreycorp ha desarrollado programas orientados a fortalecer a los líderes en sus competencias y en conocimientos necesarios para la transformación del negocio, pues considera que es estratégico que cuenten con el perfil necesario para potenciar el crecimiento de la corporación.

En línea con esta aspiración, en el 2022 egresó la segunda promoción del programa LiderazGO para Jefes y Supervisores, en el que participaron más de 200 líderes de todas las empresas de la corporación en el Perú y el extranjero. El nivel de satisfacción del programa fue de 91%.

Por otro lado, para Ferreycorp es importante mantener una continuidad en el trabajo que se desarrolla en cada gerencia y/o área, en caso se presente alguna vacante o se presente algún cambio organizacional. Debido a ello, durante el año, se hace revisiones de la criticidad de las posiciones y de posibles sucesores a esos puestos.

c) Capacitación y oportunidades laborales

En la corporación Ferreycorp, se impulsa el desarrollo de los trabajadores por medio de la capacitación, interna y externa. Así, se presenta seguidamente la distribución por tipo de trabajador y género de los más de 7,000 colaboradores capacitados durante el 2022, así como las horas de capacitación otorgadas, en todas las empresas de Ferreycorp en el Perú y el extranjero.

Distribución de las horas de capacitación de colaboradores de Ferreycorp

Categoría	Subcategoría	Cogesa	Fargoline	Ferrenergy	Ferreycorp	Ferreyros	Forbis	Genrac Guatemala
Funcionarios	Femenino		1		14	7	4	1
	Masculino	4	3	1	15	44	4	14
FFVV	Femenino	2	3			34	4	14
	Masculino	35	3			214	1	46
Técnicos	Femenino	2				135		5
	Masculino	50		3		2,318		109
Empleados	Femenino	26	44	3	89	458	59	47
	Masculino	69	179	39	102	1,285	55	85
Total		188	233	46	220	4,495	127	321

Categoría	Subcategoría	Maquicentro	Motored Centroamérica	Trex Perú	Orvisa	Soluciones Sitech Perú	Soltrak	Soltrak Nicaragua
Funcionarios	Femenino			1			1	
	Masculino		4	2	2	1	6	1
FFVV	Femenino		26	5			24	
	Masculino	10	97	6	19		63	9
Técnicos	Femenino		1	1				
	Masculino	9	28	22	32	18		
Empleados	Femenino	6	20	17	17	3	111	6
	Masculino	3	19	24	81	18	236	12
Total		28	195	78	151	40	441	28

Categoría	Subcategoría	Trex Chile	Trex Colombia	Unimaq	Total	Horas	Media por colaborador
Funcionarios	Femenino			1	30	474	15.82
	Masculino	7	1	15	124	3,654	29.47
FFVV	Femenino	4	2	15	133	3,055	22.97
	Masculino	13	3	87	606	150,396	248.18
Técnicos	Femenino	1			145	5,747	39.64
	Masculino	42	6	223	2,860	112,074	39.19
Empleados	Femenino	33	4	133	1,076	65,484	60.86
	Masculino	49	3	235	2,494	233,837	93.76
Total		149	19	709	7,468	574,721	76.96

**Incluye a la matriz Ferreycorp y a todas las subsidiarias en el Perú y el extranjero*

La política de capacitación está enfocada en desarrollar las competencias de desempeño necesarias para alcanzar los objetivos del negocio. Se continúa ampliando la propuesta educativa con nuevos convenios que se ofrece a los colaboradores y sus familiares con becas y descuentos en cursos técnicos, pregrado, diplomas, especializaciones, maestrías, entre otros. En el 2022, en particular en el Perú, se alcanzó 18 convenios.

Al mismo tiempo, destaca la capacitación del personal técnico en el moderno Centro de Desarrollo Técnico (CDT) de Ferreyros. Ese recinto también se utiliza para cursos técnicos, de seguridad, salud y medio ambiente, así como normativos.

Para facilitar el acceso de los colaboradores de los puntos más diversos del país a las capacitaciones, Ferreycorp emplea tanto en Perú como en el extranjero la plataforma *Google Classroom*, por medio de la cual se desplegó cursos de capacitación síncronos de SAP y cursos corporativos asíncronos obligatorios, como aquellos que corresponden a la Unidad de Inteligencia Financiera del Perú y el Sistema de Cumplimiento Corporativo, así como materias específicas para las subsidiarias en el exterior.

Por otro lado, las oportunidades laborales accionan movimientos entre las subsidiarias para cubrir un puesto nuevo o vacante. En ese sentido, durante el 2022, en las compañías en el Perú, 501 colaboradores tuvieron un cambio de posición, 431 fueron promociones y 70 movimientos horizontales.

Salud y seguridad

a) Cuidado de la salud ocupacional, seguridad y condiciones de trabajo

El Sistema de Gestión de la Seguridad, Salud Ocupacional y de Medio Ambiente de Ferreycorp en el Perú y el extranjero cuenta con altos estándares que regulan los aspectos normativos, mecanismos de difusión, control y seguimiento, así como el rol activo de los líderes de la corporación. El sistema refleja, así, el compromiso de proteger a los colaboradores, en línea con sus valores corporativos, como equidad, integridad y respeto a la persona.



Las subsidiarias en Perú cuentan con un Comité de Seguridad y Salud en el trabajo de composición paritaria (50% parte empleadora y 50% trabajadores). El objetivo es vigilar el cumplimiento, por parte de la organización y de los trabajadores, de las medidas de prevención dispuestas para asegurar la seguridad, integridad y salud del personal, así como para proteger el medio ambiente. Las compañías extranjeras de la corporación se encuentran en proceso progresivo de alineamiento de sus prácticas a estos estándares.

La identificación de peligros y evaluación de riesgos, plasmada en una matriz, es el elemento base para la elaboración de planes y programas preventivos, así como para definir los lineamientos para salvaguardar la integridad de todos los colaboradores.

De producirse un incidente o accidente laboral, se tiene establecido lo siguiente:

1. Si hay personal herido: disponer la inmediata asistencia médica.
2. Iniciar de forma inmediata una investigación a fin de determinar las causas.
3. Definir las medidas correctivas para evitar una posible repetición del evento.
4. Emitir una alerta a las empresas sobre el evento y sus causas para tomar medidas preventivas y evitar la recurrencia.

Las empresas de la corporación Ferreycorp en el Perú y el extranjero cuentan con un Programa de Salud Ocupacional, dirigido a prevenir la aparición de enfermedades ocupacionales o a consecuencia del trabajo, así como efectuar una vigilancia médica a todos los colaboradores que se encuentran comprendidos en los grupos de riesgo.

Entre los principales problemas de salud identificados en el 2022, en los diferentes puestos de trabajo, deben mencionarse los casos de enfermedades respiratorias por infección por SARS-CoV-2 (COVID-19).

b) Indicadores de gestión de seguridad

Los tres principales indicadores de la gestión de seguridad en la corporación son las fatalidades, el índice de frecuencia de lesiones con tiempo perdido de colaboradores y contratistas, y el índice de accidentabilidad.

En la corporación y sus subsidiarias, en el Perú y el extranjero, se aprecia que, en el 2022, las fatalidades –número de sucesos en los que las lesiones producen la muerte del colaborador o del contratista– fueron 0. Por su parte, el índice de frecuencia de lesiones con tiempo perdido fue de 1.13 en colaboradores y de 1.90, en contratistas, ambas significativamente menores a las del 2021.

Por su parte, el índice de Accidentabilidad –indicador calculado por el índice de frecuencia y el índice de severidad– se redujo de manera significativa respecto del 2021, llegando a 0.05 en la corporación y sus empresas en el Perú y en el extranjero. Las lesiones más frecuentes ocurridas por accidente de trabajo en 2022 fueron por atrapamiento o aprisionamiento, fracturas, heridas cortantes, y contusiones. El número de horas trabajadas fue de 18.091.955,65

A continuación, se aprecia el índice de Accidentabilidad en la matriz Ferreycorp y las empresas que operan en el Perú y en el extranjero en el 2022.

$$\text{Índice de accidentabilidad} = \frac{\text{Fórmula: } \text{Índice de frecuencia} * \text{Índice de severidad}}{1,000}$$

Año 2022		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Trex Perú	Soluciones Sitech Perú
Región	Lima	0,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Provincias	0,03	0,11	0,02	0,00	0,98	0,00	0,00
Tipo de personal	Propio	0,04	0,03	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00
	Terceros	0,13	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
Género	Mujeres	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Hombres	0,03	0,05	0,03	0,01	0,18	0,00	0,00

Año 2022		Forbis Logistics	Ferreycorp S.A.A.	Trex Chile	Cogesa	Gentrac	Maquicentro
Región	Lima	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Provincias	0,00	0,00	1,62	0,62	0,00	0,00
Tipo de personal	Propio	0,00	0,00	2,66	0,52	0,00	0,00
	Terceros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Género	Mujeres	0,00	0,00	0,00	2,63	0,00	0,00
	Hombres	0,00	0,00	2,48	0,36	0,00	0,00

**Incluye a la matriz Ferreycorp y a todas las subsidiarias en el Perú y el extranjero.*

c) Círculo de Salud Ocupacional

Desde que se inició el retorno escalonado a la presencialidad en el trabajo en la totalidad de subsidiarias, los protocolos sanitarios de Ferreycorp han ido adecuándose a las necesidades de las operaciones y de los colaboradores que participan en ellas. El Círculo de Salud Ocupacional, creado en el 2020 para integrar a todos los médicos ocupacionales y áreas de Recursos Humanos de las subsidiarias de la corporación en el Perú y el extranjero, se mantuvo durante el 2022 y continúa operando hasta la fecha. Sus acciones se han dirigido a prolongar las medidas de bioseguridad, dar atención y medicación a todos los colaboradores y familiares en la etapa inicial de la enfermedad, tamizaje periódico de pruebas de descartar de la COVID-19, entre otros. Asimismo, se incorporaron otros temas relacionados a planes y programas de vigilancia médica, gestión de la salud mental y planes de sensibilización sobre la salud en general.

Bienestar social

La corporación ofrece condiciones que favorezcan un adecuado balance entre el trabajo y la vida personal de sus colaboradores, promoviendo su bienestar en los diversos países donde opera. De esta manera, contribuye al cuidado de su salud tanto física como mental y que genere impactos positivos en el entorno familiar.

En el 2022, Ferreycorp desarrolló 172 iniciativas, en sus empresas dentro y fuera del Perú, para contribuir al bienestar de su equipo humano, teniendo como ejes principales de acción: salud (145), equilibrio de vida (9), beneficios (7) y emprendimiento y finanzas (11), con un 98% de satisfacción total entre los colaboradores. Entre las iniciativas se puede mencionar los programas “Niños de Hierro”, para prevenir y combatir la anemia en hijos de los colaboradores que tengan entre 6 meses y 3 años, y “Pa Lante”, que orienta a los familiares de los trabajadores que estén desarrollando emprendimientos. De igual manera, destaca la consultoría psicológica y nutricional, entre otras actividades.

En particular, dentro del eje de seguridad y salud, se brindó 633 atenciones nutricionales, 404 atenciones psicológicas individuales y se atendió cuatro emergencias psicológicas de colaboradores de subsidiarias, brindando contención emocional y planes de acción para su bienestar psicológico.

Asimismo, se desarrolló campañas de salud en las diferentes subsidiarias, con alcance a los colaboradores y a sus hijos; despistaje de enfermedades como cáncer de mama y anemia; planes nutricionales; actividades para los futuros padres y madres; espacios de contención psicológica y atención de emergencias psicológicas; entre otras acciones.

Estas iniciativas se realizan de manera complementaria a los beneficios para la salud ofrecidos a los colaboradores, como la oportunidad de contar con un seguro oncológico asumido por la empresa y un seguro privado de salud (EPS) y de afiliar a sus hijos y cónyuges o convivientes. Cabe recordar que el área de Bienestar Social de cada subsidiaria brindó atención personalizada y permanente en ámbitos como salud, educación, vivienda, entre otros.

A la vez, se realizaron múltiples iniciativas de integración familiar, por vía virtual, tales como fiesta de Navidad y otras celebraciones familiares; actividades artísticas y vacaciones recreativas para los hijos de los colaboradores. Asimismo, en algunas subsidiarias, se otorgó vales de útiles escolares y aguinaldos navideños.

También se contó con convenios corporativos con diversas instituciones a nivel nacional para ofrecer descuentos en bienes y servicios atractivos para los colaboradores y sus familias, entre ellos en el sector educativo y de entretenimiento.

Clima y cultura

a) Cultura y comunicación interna

A través de la encuesta de Clima Laboral del 2022, la corporación pudo conocer la satisfacción de los colaboradores en las dimensiones de relación con el equipo, cultura y ambiente laboral, entre otras.

En la encuesta se tuvo como resultado corporativo:

99%
Tasa de respuesta

82%
Clima laboral

87%
Engagement

Complementariamente, se realizó ocho actividades de celebración por el centenario de la corporación, entre las cuales destacan la *Innovation Week*, el *TikTok Challenge*, *Ferreycorp tiene talento*, la *Canción Ferreycorp* y las Olimpiadas Ferreycorp, entre otras tanto deportivas como artísticas y de innovación, que unieron a más de 3,000 colaboradores y conectaron con las distintas generaciones.

5.2.2 Impacto en la comunidad

5.2.2.1 Asociación Ferreycorp

Desde hace más de 25 años, la corporación ha centralizado sus actividades de responsabilidad social en la Asociación Ferreycorp, una organización civil sin fines de lucro fundada en 1997. Su finalidad es contribuir a la formación de profesionales con valores y responsabilidad ciudadana a partir del desarrollo de actividades de capacitación destinadas a los grupos de interés de sus asociados: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline y Soltrak.

A la fecha, la Asociación Ferreycorp ha beneficiado a más de 40,000 alumnos de instituciones educativas superiores a nivel nacional, mediante iniciativas de habilidades blandas, empleabilidad y, sobre todo, capacitación en valores y responsabilidad ciudadana, y a más de 14,000 operadores de maquinaria pesada, con charlas técnicas virtuales sobre operación de maquinaria Caterpillar y presentaciones sobre valores y habilidades para la vida.

a) Capacitación en ética y responsabilidad ciudadana para jóvenes

Con una oferta de talleres en habilidades blandas, valores y responsabilidad ciudadana para el desarrollo integral de los futuros profesionales, desde el 2020, la Asociación Ferreycorp amplió su propuesta educativa en la modalidad virtual, con distintos espacios de aprendizaje, tales como talleres *online*, charlas en vivo con expertos como parte de la secuencia de “Zona Franca” y entrevistas con líderes Ferreycorp en las nuevas ediciones de “Conversaciones desde Casa”.

A lo largo del 2022, se realizaron 21 talleres virtuales, con la participación de más de 2,300 estudiantes de distintas ciudades en todo el Perú, en los que se abordó diversos temas como “Empleabilidad”, “Aprendizaje basado en retos”, “Liderazgo y comunicación efectiva”, “Metodologías ágiles para el día a día”, “Creciendo en autoestima y autoconfianza”, “Finanzas para emprendedores”, “Ejerciendo mi ciudadanía en el mundo digital”, entre otros asuntos de aporte para el desarrollo personal y profesional de los jóvenes.

Adicionalmente, la Asociación Ferreycorp desarrolló 40 secuencias de sus charlas en vivo, conocidas como Zona Franca, que se transmitieron por su canal de YouTube y que estuvieron a cargo de su equipo de facilitadores e invitados expertos. Entre los temas que se abordaron destacan “Valores en un mundo digital”, “Empleabilidad post pandemia: Retos y oportunidades”, “Nuestro rol en la prevención de la violencia contra la mujer”, “Ética y sostenibilidad”, “Mide tu huella de carbono: Opciones para mitigar tu impacto”; entre otros. Estas transmisiones contaron con más de 2,000 conexiones en vivo y fueron reproducidas posteriormente más de 8,200 veces.

Asimismo, durante el año, se continuó con la transmisión de “Conversaciones desde casa”, un formato de entrevistas a líderes de la corporación, en las que se dialogó sobre temas de interés para jóvenes estudiantes de manera cálida y cercana. Algunos de los temas tratados fueron “El valor de la perseverancia”, “Valores que nos hacen crecer”, “Transformación digital” y “Importancia de la ética en el liderazgo”. En el 2022, se realizaron 12 ediciones, difundidas en las redes sociales de la Asociación Ferreycorp, y que alcanzaron más de 6,800 reproducciones en su canal de YouTube.

En el 2022, destaca el lanzamiento de la nueva plataforma educativa AFconecta, a través de la cual los jóvenes estudiantes de universidades e institutos a nivel nacional pueden acceder de manera gratuita al nuevo Programa Ferreycorp para la Empleabilidad. A través de una metodología participativa y lúdica, los participantes logran reflexionar, analizar y gestionar aspectos relevantes y determinantes para su futuro desempeño y práctica profesional. El programa aborda distintos temas organizados en cinco dimensiones clave para el desarrollo de los jóvenes futuros profesionales –personal, empleabilidad, liderazgo, desarrollo socioambiental e innovación y tecnología–, con una formación de 38 horas, entre sesiones síncronas y asíncronas. Alrededor de 90 estudiantes fueron beneficiados con este aprendizaje durante las primeras fechas del programa en modalidad virtual en el 2022.

b) Capacitación técnica desde el Club de Operadores y Club de Técnicos de Equipos Pesados

El Club de Operadores de Equipo Pesado, lanzado en el 2012 y que actualmente cuenta con 20,474 miembros, es una iniciativa mediante la cual Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Gentrac, representantes de Caterpillar en Perú y Centroamérica, viene contribuyendo al desarrollo y el reconocimiento de los operadores de maquinaria. En el mismo sentido, otra de las iniciativas que busca generar impactos positivos en el desarrollo profesional de los técnicos de mantenimiento es el Club de Técnicos, que nació en el 2016 y que hoy congrega a más de 6,522 miembros.



La Asociación Ferreycorp es la responsable de organizar las actividades de capacitación que fomenten la adquisición de conocimiento y el intercambio de experiencias en ambos clubes.

Durante el 2022, las capacitaciones del Club de Operadores continuaron brindándose de manera virtual. Se dictaron 49 cursos, de una hora y media cada uno, a través de transmisiones en vivo por redes sociales, las que alcanzaron 5,997 conexiones y más de 39,200 reproducciones.

Asimismo, se realizan concursos como “El Mejor Operador de Equipo Pesado del Perú”, –que en sus cinco ediciones ha convocado más de 9,600 operadores de todo el país–, y “El Mejor Técnico de Equipo Pesado del Perú”, con un alcance de más de 3,000 participantes a nivel nacional. Además, mediante las redes sociales y las páginas web de ambos clubes (www.clubdeoperadores.com.pe y www.clubdetecnicos.com.pe) se difunden contenidos relevantes para operadores y técnicos.

5.2.2.2 Programas de formación en habilidades técnicas



a) Programas ThinkBIG y DreamBIG

El programa ThinkBIG es una iniciativa global de Caterpillar que desde el 2002 se realiza con éxito en el Perú a través de Ferreyros y Tecsup, para la formación de futuros técnicos especializados en productos Caterpillar. En años recientes, las subsidiarias Unimaq y Orvisa también se sumaron a este programa.

Esta carrera de dos años comprende clases en Tecsup y prácticas en los talleres de Ferreyros, Unimaq y Orvisa. Al concluir el programa, los egresados tienen como primera opción ingresar a la fuerza laboral de las empresas de la corporación con una línea de carrera definida.

El programa contó con la participación de 175 jóvenes durante el 2022, incluidas 40 mujeres que integran *DreamBIG*, programa de becas que busca incentivar la incursión del talento femenino en las carreras técnicas de maquinaria pesada y gracias al cual tienen cubierto el 50% de los gastos de la carrera.

b) Programas de Aprendizaje Dual

Patrocinados por Ferreyros, Unimaq y Soltrak, 53 jóvenes estudiantes de mantenimiento de maquinaria pesada se integraron al Programa de Aprendizaje Dual del Servicio Nacional de Adiestramiento (Senati) en el 2022, a fin de complementar su formación técnica con un aprendizaje práctico en las instalaciones de las empresas de la corporación, que son miembros del Padrón General de Contribuyentes de Senati.

En particular y como complemento a este programa, Unimaq desarrolló en el 2022 una alianza con la minera Cerro Verde para patrocinar a 12 jóvenes, entre ellos ocho mujeres, egresados de instituciones educativas ubicadas en la zona de influencia del cliente en Arequipa, en su preparación al examen de admisión al Senati. Así, a través de su iniciativa "Sembrando Futuro", se les ofrece sesiones de evaluación y orientación vocacional y de reforzamiento académico. Los beneficiarios participaron también del programa virtual y gratuito de Caterpillar denominado Técnicos para Latinoamérica, cuyo objetivo es despertar el interés por la carrera de técnico de maquinaria pesada.

Otras empresas de la corporación como Fargoline aportan, por su parte, a modelos de aprendizaje dual similares de instituciones como InLog (Instituto Nacional de Logística).

c) Programas de promoción de carreras técnicas dirigidos a mujeres



Gracias a la Beca Ferreycorp, cuatro jóvenes destacadas vienen estudiando las carreras de Ingeniería Electrónica, Ingeniería Mecatrónica e Ingeniería Industrial, en la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), con la que se suscribió un convenio en el 2019.

Un programa similar de becas de Ferreycorp, esta vez en alianza con Senati, ha estado destinado el 2022 a doce estudiantes que cursaron carreras como electricidad industrial, mecánica automotriz y mantenimiento de maquinaria en las ciudades de Lima, Arequipa y Trujillo. Lanzado en el 2020, este programa, está dirigido exclusivamente a mujeres,

permitiéndoles cubrir la totalidad de sus estudios, así como otros gastos asociados a su formación académica.

A ello se agrega las becas otorgadas como parte del programa *DreamBig*, descrito previamente, haciendo un total de 56 becarias Ferreycorp entre UTEC, Senati y Tecsup y sumando al esfuerzo de la corporación por promover la formación de mujeres en carreras técnicas, con el objetivo de aumentar su participación en el mercado laboral de los principales sectores productivos del país.

d) Programa de especialización en mantenimiento preventivo de maquinaria pesada

Ferreycorp y su cliente Anglo American Quellaveco, y el Instituto José Carlos Mariátegui, han mantenido el 2022 una alianza materializada en un convenio para la ejecución de un programa de especialización en Mantenimiento Preventivo de Maquinaria Pesada, con el fin de contribuir al desarrollo profesional de jóvenes egresados y egresadas de carreras afines de la ciudad de Moquegua. A la fecha son 60 personas, de un total de 80 participantes que tendrá el programa, las que han recibido esta formación técnica en forma gratuita.

Mediante clases virtuales y presenciales en los talleres, grupos de 20 participantes, reciben el entrenamiento a cargo de instructores expertos de Ferreycorp y con equipos de última generación por un periodo de aproximadamente cinco meses.

Para darle sostenibilidad al programa, se viene realizando un proceso de transferencia de conocimientos y equipos al Instituto José Carlos Mariátegui, que incluye la participación de profesores de la institución como alumnos del programa, con la finalidad de que en un futuro inmediato estas capacitaciones queden a cargo de su plana docente.

5.2.2.3 Voluntariado corporativo

Durante el 2022, se continuó con las actividades de voluntariado corporativo virtual del programa Kallpachay Educación –organizado por Empresarios por la Educación, Enseña Perú y Osmia–, que contó con la participación de 41 colaboradores de Ferreycorp y sus empresas. En el marco de este programa, los voluntarios de la corporación destinaron un acumulado de más de 1,200 horas para preparar y facilitar sesiones de reforzamiento escolar a cerca de 200 estudiantes de instituciones educativas públicas a nivel nacional.



Cabe señalar que Ferreycorp desarrolla cada año, a nivel nacional, el programa de Voluntariado Corporativo, con el propósito de generar impactos positivos en la sociedad, promover la participación de los colaboradores en actividades relacionadas con la comunidad y fortalecer su compromiso con poblaciones vulnerables.



5.2.2.4 Ferreycorp 4K

La carrera “Ferreycorp 4K”, luego de dos años de eventos virtuales, volvió a realizarse de manera presencial y en simultáneo en 14 ciudades del Perú, así como en Chile y Guatemala, en el marco de las celebraciones por el centenario de la corporación. Esta actividad de integración para colaboradores de las empresas subsidiarias y sus familias se realiza desde hace 13 años en la corporación con el objetivo de recaudar fondos para el voluntariado corporativo.

En el 2022, más de 3,400 colaboradores, junto a sus familias, amigos y mascotas que participaron en esta carrera en Perú tuvieron la posibilidad de contribuir con la recaudación de fondos para la ciudadela hospitalaria Vidawasi, ubicada en Urubamba, Cusco, y que brinda atención médica de calidad a niños y niñas que padecen enfermedades complejas y cáncer infantil. Con lo recaudado, Ferreycorp realizará actividades de voluntariado corporativo a beneficio de esta organización y otras causas a nivel regional.

5.2.2.5 Proyectos de Obras por Impuestos

Ferreycorp ha mantenido su enfoque en obras de agua y saneamiento, así como en la mejora de infraestructura educativa, en el marco de su objetivo de contribuir directamente al desarrollo descentralizado del país mediante el financiamiento y la ejecución de proyectos de inversión pública bajo la modalidad de Obras por Impuestos. El resultado final es una mejora en la calidad de vida y un incremento de las posibilidades de desarrollo de poblaciones alejadas y de bajos recursos, sin acceso a los servicios más elementales.



A través de este mecanismo, que hace posible aportar las capacidades del sector privado para reducir la brecha de infraestructura en el país de manera más expeditiva, Ferreyros, la principal empresa de la corporación, continuó en el 2022 con la ejecución de la obra de agua y saneamiento en la microcuenca de Piura y, en la provincia de Urubamba, Cusco, en consorcio con la empresa Backus. Asimismo, inició el proyecto de mejoramiento y ampliación de la institución de educación inicial N° 283 Juana Alarco de Dammert, en Pucallpa, que comenzará a operar en marzo del 2023 beneficiando a más de 400 niños de un centro poblado de alta vulnerabilidad.

A la fecha, la corporación Ferreycorp y sus subsidiarias han destinado más de S/ 105 millones en 11 proyectos de Obras por Impuestos en regiones como La Libertad, Ica, Ucayali, Pasco, Junín y Cusco a beneficio de más de 34 mil peruanos.

Localidad	Sector	Inversión comprometida (S/ millones)	Número de beneficiarios
Chepén, La Libertad	Educación	S/ 6.9	4,020
Chepén, La Libertad	Educación	S/ 6.7	1,280
Laredo, La Libertad	Educación	S/ 5.9	2,168
Pueblo Nuevo, Ica	Educación	S/ 5.3	5,200
Coronel Portillo, Ucayali	Educación	S/ 5.7	2,000
Huayllay, Pasco	Agua y saneamiento	S/ 4.3	1,605
Yauli, Junín	Agua y saneamiento	S/ 4.3	5,514
Sangarará, Cusco	Agua y saneamiento	S/ 14	2,055
Zurite, Cusco	Agua y saneamiento	S/ 12.7	2,072
Colquepata, Cusco	Agua y saneamiento	S/ 21.4	2,050
Urubamba, Cusco	Agua y saneamiento	S/ 18.3	6,388

Para el 2023, Ferreycorp continuará comprometiendo una importante inversión para la ejecución de más obras de agua y saneamiento, así como de infraestructura educativa.

La ejecución de Obras por Impuestos permite a las empresas privadas financiar e implementar proyectos públicos para luego recuperar la inversión realizada a través de un certificado para el pago de su impuesto a la renta. Es importante resaltar el esfuerzo de gestión que demanda para la corporación la apuesta por esta modalidad en las diferentes etapas de las obras, desde la identificación de los proyectos, pasando por la verificación de la calidad de la obra, hasta su entrega a los beneficiarios.

5.2.2.6 Afiliación a asociaciones

Tanto la corporación Ferreycorp como sus empresas subsidiarias son participantes activos y/o trabajan junto a diversas asociaciones relacionadas a los sectores que atienden o a los lineamientos, valores y políticas de la corporación, buscando promover una cultura de mejora continua y buenas prácticas corporativas.



A continuación, se detallan las asociaciones del *holding* Ferreycorp y sus empresas con operaciones en el Perú.

Ferreycorp	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Empresas de Mercados de Capitales (Procapitales) • Consejo Privado de Competitividad • Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) • Perú Sostenible • Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) • Cámara de Comercio Peruano- China (Capechi) • Cámara Española de Comercio • Organización Internacional de Mujeres en Negocios (Owit Perú) • Asociación Secretarios Corporativos Latinoamérica (Ascla) • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Empresarios por la Integridad • Alianzas de Obras por Impuestos (Aloxi) • Libélula • Acción Climática
-------------------	--

Ferreyros	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Cámara de Comercio de Lima • Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) • Cámara de Comercio de Canadá • Cámara de Comercio Alemana • Cámara de Comercio Peruano Mexicana • Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) • Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) • Sociedad Nacional de Industrias (SNI) • Sociedad Nacional de Pesquería (SNP) • Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú) • Instituto Peruano de Economía (IPE)
Unimaq	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Cámara de Comercio de Lima • Asociación Peruana de Recursos Humanos • Cámara Peruana de la Construcción (Capeco)
Orvisa	<ul style="list-style-type: none"> • Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Loreto • Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ucayali • Cámara de Comercio, Producción y Turismo de San Martín • Cámara de Comercio e Industria de Huánuco
Soltrak	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Cámara de Comercio de Lima (CCL) • Cámara de Comercio Peruano China (Capechi) • Asociación Automotriz del Perú (AAP) • Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham)
Fargoline	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Asociación Peruana de Operadores Portuarios (Asppor) • Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex) • Cámara de Comercio de Lima (CCL) • Cámara de Comercio de Arequipa • Business Alliance for Secure Commerce (BASC)
Forbis Logistics	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Business Alliance for Secure Commerce (BASC) • Asociación Peruana de Agentes de Carga Internacional (APACIT) • The International Air Transport Association (IATA) • Asociación de Exportadores (ADEX)
Trex	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Cámara de Comercio De Lima (CCL)
Ferrenergy	<ul style="list-style-type: none"> • Cámara de Comercio de Lima • Cámara de Comercio de Canadá

5.3 Gestión ambiental

A través de los Programas de Gestión Ambiental de cada empresa, Ferreycorp y sus subsidiarias ejecutan, monitorean y auditan los planes de mitigación de los riesgos de sus impactos ambientales, en línea con su estrategia corporativa. Asimismo, la corporación está enfocada en gestionar los aspectos ambientales para lograr reducir los impactos derivados del cambio climático en las diferentes áreas de la organización.

Un área especializada en medio ambiente en Ferreycorp define los lineamientos de la estrategia corporativa en materia ambiental e impulsa y gestiona proyectos medioambientales en coordinación con las diferentes empresas de la corporación. El Círculo de Medio Ambiente liderado por Ferreycorp se mantiene como una iniciativa a través de la cual se comparten experiencias y prácticas relacionadas con la estrategia, entre los especialistas en la materia con los que cuenta cada empresa. Desde el 2022 Ferreycorp ha creado un comité operativo conformado por los responsables en medio ambiente de cada sede en el Perú desde donde se coordina la ejecución de los proyectos ambientales.

Aprobada en el 2021, la Política Corporativa de Medio Ambiente es el documento que guía el desempeño y sienta las bases sobre las que se implementa acciones que reducen y mitigan los impactos en el entorno de la corporación y otras normas corporativas de temas medioambientales más específicos.

Las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics, en Perú, y Trex, en Chile, han certificado su sistema de gestión ambiental bajo la norma ISO 14001 para sus locales en el Callao, así como en Antofagasta y Santiago, respectivamente.

En el 2022, Ferreycorp organizó la primera Convención Ambiental, dirigida a todos sus colaboradores a nivel corporativo, con la finalidad de sensibilizarlos sobre esta materia que está adquiriendo cada vez más relevancia para todos los niveles de la organización. La convención convocó la participación de 2,369 colaboradores, quienes asistieron a cuatro conferencias a cargo de proveedores y clientes de primer nivel. Complementariamente, los colaboradores fueron capacitados en gestión ambiental y climática, logrando que más del 80% a nivel corporativo apruebe el curso.

De otro lado, en el 2022 se implementó la plataforma digital Ecodatos, que consolida los consumos de agua, electricidad, residuos, combustibles, lodos, extintores, gases comprimidos y refrigerantes en más de 70 sedes de más de diez empresas del grupo, así como el cálculo de su huella de carbono. Se trata de una plataforma de Big Data construida en Google Cloud Platform (GCP), en la que los responsables por empresa y por sede pueden revisar la evolución de sus consumos e identificar en qué deben enfocarse para mejorar sus indicadores ambientales, ayudándolos en la toma de decisiones.

Impactos ambientales en la cadena de valor

Con el fin de identificar las principales áreas donde las empresas de Ferreycorp están generando impacto desde el punto de vista ambiental entre sus grupos de interés y en cada etapa de su cadena de valor, es necesario analizar el proceso de importación de bienes de capital y productos relacionados que comercializa hasta su entrega al cliente:

- Las empresas de Ferreycorp no cuentan con fábricas en los países donde operan; la **fabricación** de los productos la realizan sus representadas en diversas partes del mundo, las mismas que tienen prácticas medioambientales de clase mundial y una estrategia de desarrollo de productos cada vez más ecoeficientes.
- El **transporte internacional** de equipos y repuestos se realiza en barcos y aviones por parte de empresas terceras, por lo que es un impacto indirecto.
- A partir de su llegada a aduanas o **almacenes**, ya se empieza a generar un impacto directo, debido a que en el proceso de importación intervienen en la cadena logística las empresas Fargoline y Forbis Logistics, subsidiarias de Ferreycorp.
- El **transporte nacional** está a cargo principalmente de empresas transportistas y de la empresa subsidiaria Fargoline, encargada de la movilización en camiones de los equipos componentes y repuestos. El impacto se considera directo cuando se administran las unidades, ya sean propias o alquiladas.
- El **uso** de maquinaria y equipos adquiridos o alquilados por los clientes de las empresas de la corporación es realizado por los propios clientes, por lo que la huella generada en esta etapa es indirecta.
- Ferreycorp, en su mayoría de sedes, brinda **servicios posventa**, que consisten en la reparación de la maquinaria o sus componentes y otros servicios relacionados como evaluación de fallas, análisis de aceites y pintura, por lo que son procesos que impactan directamente. En esta etapa la **reconstrucción de equipos y componentes** puede alargar la vida útil de la maquinaria o sus componentes en dos o tres oportunidades, convirtiéndose en el mayor aporte a la estrategia medioambiental por parte de las empresas de Ferreycorp. De este modo, se evita la generación de toneladas de chatarra con la consecuente reducción de impactos ambientales a lo largo de toda la cadena de valor.
- Por último, las piezas y componentes que no pueden ser reusados son enviados a **fundición, reciclaje y/o disposición final**, procesos ante los cuales se deben buscar alternativas para reducir el impacto de manera responsable. En el caso de repuestos o componentes, existen procedimientos de **devolución** a Caterpillar para evitar un impacto negativo en el medio ambiente al ser destruidos.

Luego de evaluar cada impacto y su relevancia tanto para la empresa como para los *stakeholders*, las principales áreas donde se puede gestionar y reducir los mayores impactos ambientales, son clima, energía y emisiones, agua y efluentes, y residuos y materiales. Tener estas áreas identificadas está permitiendo enfocar los esfuerzos de la corporación en la gestión de proyectos, así como aprovechar la oportunidad de generar impactos positivos y revertir los negativos, si los hubiera.

A continuación, se describe la gestión ambiental enfocada en estas áreas durante el 2022, tanto en la matriz Ferreycorp como en los locales principales de sus subsidiarias.

5.3.1 Divulgación de riesgos climáticos en alineación a las recomendaciones del TCFD

Inversionistas institucionales que mantienen sólidas relaciones con organizaciones como Ferreycorp buscan identificar en su información pública cómo gestionan sus riesgos y, en particular, los vinculados con el cambio climático. De ahí que en el 2022, Ferreycorp contrató a la empresa Implementasur para realizar su primer diagnóstico e iniciar el proceso de divulgación alineado a la implementación de las recomendaciones del Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima (TCFD, por sus siglas en inglés), iniciativa global que desarrolla recomendaciones sobre los tipos de información que las empresas deben divulgar para ayudar a los inversionistas a evaluar adecuadamente un conjunto específico de riesgos relacionados con el cambio climático.

Las recomendaciones del TCFD están estructuradas en torno a cuatro áreas temáticas o pilares que representan elementos centrales de cómo operan las organizaciones: gobernanza, estrategia, gestión de riesgos, y métricas y objetivos.

El informe de resultados de la evaluación antes mencionada valida que Ferreycorp ha realizado diversas acciones en materia ambiental alineadas a las distintas recomendaciones del TCFD, y que se ha comprometido a divulgar estos avances en concordancia con los pilares y recomendaciones de este grupo de trabajo. De esta manera, la corporación está en capacidad de medir y mostrar su gestión en materia de cambio climático con altos estándares.

Los principales avances registrados por Ferreycorp respecto a los pilares de las recomendaciones del TCFD son los siguientes:

Pilar 1: Gobernanza

La Gerencia Corporativa de Finanzas es la responsable de liderar la agenda climática e informar al Directorio sobre a los riesgos y oportunidades relacionadas con el cambio climático. Para apoyar este rol se ha creado el Círculo Ambiental y el Comité Operativo Ambiental, y se ha definido la Política Corporativa de Medio Ambiente.

Pilar 2: Estrategia

Junto a los colaboradores de distintas áreas de la corporación, se levantó un inventario de los distintos riesgos físicos, de transición y oportunidades del cambio climático que podrían generar un impacto en Ferreycorp. Se analizó aquellos riesgos y oportunidades que resultaban más relevantes y se construyeron estrategias para mitigarlos o aprovecharlos.

Pilar 3: Gestión de Riesgos

Se está desarrollando una metodología para identificar, evaluar y controlar los riesgos del cambio climático en la corporación, que considera las características de tales riesgos y se integra a la taxonomía de la gestión de riesgos corporativos de Ferreycorp.

Pilar 4: Métricas y Objetivos

Se cuantificó la huella de carbono corporativa incluyendo los alcances 1 y 2 de sus principales sedes. Además de definir indicadores de clima, agua, energía y residuos, se está actualizando los objetivos de reducción de emisiones basados en la ciencia, junto con la definición de un precio interno al carbono y continuando con la compensación de sus emisiones.

5.3.2 Compromiso ambiental en productos y servicios

a) Diseño de maquinaria

La maquinaria comercializada por las empresas de la corporación incorpora modificaciones y nuevas configuraciones realizadas por los fabricantes para contribuir con la reducción del impacto ambiental. Por ejemplo, no solo los grupos electrógenos Cat, tanto a diésel como a gas natural, cuentan con generadores de alta eficiencia eléctrica y con motores con tecnologías de punta, sino que, como parte del portafolio de las subsidiarias, se viene promoviendo en el mercado nacional la adopción de grupos electrógenos Cat a gas natural. Asimismo, desde hace varios años una amplia gama de equipos Cat en el país cuenta con motores que permiten reducir los niveles de emisiones de las unidades, al tiempo que algunos modelos de camiones no consumen combustible en bajadas o pueden incorporar un sistema dual para operar con un alto porcentaje de gas natural licuado (GNL).

b) Responsabilidad extendida del producto

En el 2022, Ferreyros ha logrado reconstruir con éxito 64 máquinas Caterpillar, contribuyendo a la economía circular del producto al dotar de una nueva vida a las unidades para su producción en el campo.

La empresa ha realizado la reconstrucción certificada de diversas familias de equipos Caterpillar, incluyendo el modelo de mayor envergadura del portafolio, la pala Cat 7945, equipo de producción fundamental para la minería de cobre, de más de 20 metros de altura; camiones mineros; cargadores de bajo perfil para la minería subterránea; equipos auxiliares de uso en la gran minería, de grandes dimensiones; y equipos para la construcción pesada.

La reconstrucción es una realidad gracias al programa de Reconstrucción Certificada Cat (CCR, por sus siglas en inglés), así como al programa general de reconstrucción de equipos de Ferreyros, que ofrece la posibilidad de rehabilitar una amplia gama de máquinas, de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

Debe señalarse que, para el periodo 2021- 2020, se incorpora unidades de uso en gran minería no contabilizadas en la anterior edición de la Memoria, y aplican algunas actualizaciones específicas en el conjunto.

Equipos	2020	2021	2022
Cargadores de bajo perfil Cat	1	15	16
Máquinas de construcción pesada Cat	9	29	29
Camiones mineros Cat	10	5	7
Otras máquinas Cat de uso en Gran Minería	8	18	12
Total	28	67	64

De otro lado, en los talleres Lima y La Joya de Ferreyros se ha implementado una buena práctica de ampliación en los criterios de reusabilidad de componentes, logrando recuperar las primeras 9.2 toneladas de hierro adicionales a la recuperación habitual de piezas, lo que contribuye a la economía circular del producto y la disminución de la huella de carbono en la cadena de valor.

c) Estándares de control de contaminación

Catorce talleres de Ferreyros (Arequipa; Cajamarca; Centro de Desarrollo Técnico; Chimbote; CRC Lima; CRC La Joya; Cusco; Huancayo; Lambayeque; Piura; Rentafer; Taller de Máquinas Lima; Taller Hidráulico; Trujillo), su Centro de Distribución de Repuestos (CDR), y el taller de Orvisa en Tarapoto cuentan con la certificación Cinco Estrellas en Control de Contaminación otorgada por Caterpillar, la máxima calificación en la materia.

5.3.3 Compromiso con el clima: Emisiones de gases de efecto invernadero y uso de energía

Consciente del impacto en el medio ambiente por la generación de emisiones gases de efecto invernadero (GEI), Ferreycorp mide su huella de carbono en sus locales principales y trabaja en la reducción del consumo de energía en sus operaciones y en aumentar el uso de energías más limpias.



a) Medición de huella de carbono

Desde el 2016, Ferreycorp y sus subsidiarias pusieron en su agenda la necesidad de medir la huella de carbono en sus locales de mayor envergadura, incrementando gradualmente la cantidad de sedes evaluadas y cumpliendo con los principios del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero (GHG Protocol). Cabe indicar que la mayoría de las mediciones realizadas en las instalaciones, desde el 2017 hasta el 2020, fue expuesta a una verificación por una tercera parte independiente, bajo la norma ISO 14064-1.

En los años 2020 y 2021, Ferreycorp reportó estas mediciones en la plataforma virtual Huella de Carbono Perú, una innovadora herramienta de acción climática creada por Ministerio del Ambiente peruano, que permite reconocer oficialmente a las organizaciones públicas y privadas que lograron reducir sus emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI). Esta plataforma posee una escala de reconocimientos en base al nivel de acción alcanzado por cada empresa anualmente: se les otorga una cantidad de estrellas por medir, verificar, reducir y neutralizar la huella de carbono.

Desde el inicio de las mediciones de huella de carbono, se ha venido incorporando gradualmente más sedes de la corporación, iniciando con dos sedes principales desde el 2016, y nueve locales de mayor envergadura desde el 2017 al 2019. A partir del 2020, se contempló dos mediciones adicionales –una en el complejo de reparaciones y otra en una operación minera–, ampliando así a 11 el número de locaciones evaluadas para el periodo 2020. En las mediciones correspondientes al 2021, se incluyó otros dos locales –la sede de Rentafer de Ferreyros y la sede Callao de Forbis Logistics–, incrementando a 13 el total de sedes evaluadas. Asimismo, y para una mejor toma de decisiones, la corporación ha decidido ampliar las mediciones desde 2022, para pasar de 13 locales a 79 locales, incluyendo a sucursales de menor envergadura y

operaciones en instalaciones de clientes, a fin de abarcar todas nuestras operaciones en Perú y las operaciones de Trex en Chile.

De acuerdo con la actualización de la norma ISO 14064 versión 2018, norma que estandariza la medición de la huella de carbono, se hizo necesario agregar la cobertura de medición de las categorías 1 y 2 (huella que la corporación administra o influencia directamente como, por ejemplo, el uso directo de combustibles o el consumo de la energía eléctrica) la de las categorías 3 y 4 que comprende la huella indirecta generada por el transporte a través de terceros de residuos, de personal en buses contratados por la empresa y transporte aéreo de personal pagado por la empresa, además de la electricidad utilizada en el trabajo remoto y el consumo de agua.

Sin embargo, una partida significativa como es el transporte de carga aéreo, marítimo y terrestre será evaluada a partir del 2023, con el fin de trabajar con los proveedores para contar con información exacta y confiable.

La siguiente tabla contiene las mediciones de huella de carbono realizadas desde el 2020 y en el 2022.

**Emisiones GEI en toneladas de dióxido de carbono (tCO₂e) en las sedes principales
Años 2020 - 2022**

Alcance	9 sedes			11 sedes**			13 sedes **	
	2020*	2021*	2022****	2020*	2021*	2022****	2021*	2022****
Total anual (alcance 1 +2)	1,660.2	2,075.77***	2353.86	2,498.26	3,126.17***	3395.42	3336.66	3670.26
Cobertura en ventas	27.15%	29.28%	32.6%	33.22%	36.52%	40.3%	37.6%	42.0%

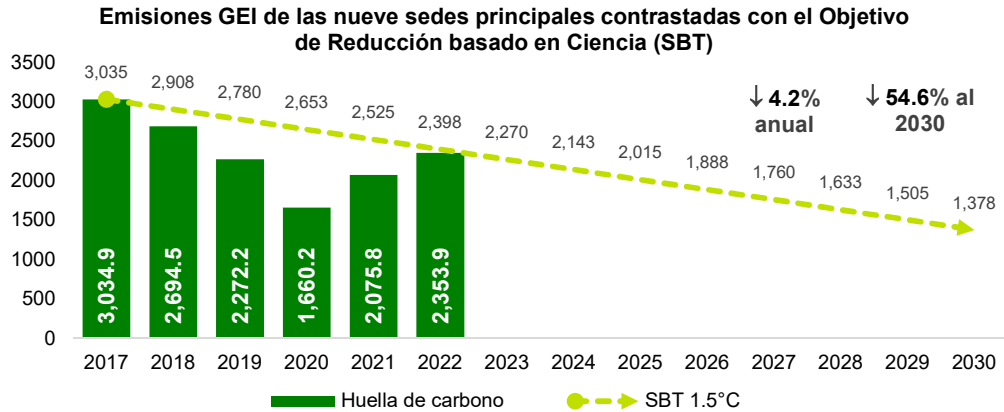
* Las emisiones del 2020 y el 2021 han sido verificadas por una tercera parte independiente bajo la norma ISO 14064-1.

** Las emisiones medidas en 11 locales (dos locales adicionales a los nueve iniciales: operación minera Cerro Verde y sede La Joya, ambos de Ferreyros), y las de 13 locales (dos locales adicionales a los 11 previos: sede de Rentafier de Ferreyros y sede Callao de Forbis Logistics) se presentan como parte de la buena práctica de incrementar gradualmente la cobertura de medición.

***Los valores del 2021 presentan un ligero cambio respecto a los reportados en la Memoria del 2021, debido a la posterior verificación por una tercera parte independiente.

**** Las emisiones del 2022 se encuentran en proceso de medición y serán verificadas por una tercera parte independiente.

En la gráfica siguiente se muestra la evolución de las emisiones en las nueve sedes que se han ido midiendo desde el 2017. Se observa que Ferreycorp logró ubicarse por debajo de su objetivo basado en ciencia de reducir 4.2% anual con referencia al año base 2017 y alcanzar 2,353.9 t CO₂e el 2022, menores al límite de 2,398 tCO₂e. La huella de carbono se incrementó respecto del 2021 y estuvo 3.6% por encima del nivel pre-pandemia del 2019, como resultado del incremento en las ventas de la corporación, que se refleja en un mayor nivel de actividad en los locales donde se realizan las mediciones.



Como es de conocimiento, en concordancia con la metodología de la iniciativa mundial de Objetivos Basados en Ciencia (*Science Based Targets Initiative - SBTi*, por su nombre en inglés), la corporación estableció la meta de reducir sus emisiones GEI en un 54.6% al 2030, respecto del año base 2017, en nueve locales de mayor envergadura. De esta manera, contribuye a que el incremento de la temperatura global no supere 1.5°C respecto a la época preindustrial. El objetivo anual es reducir sus emisiones GEI en un mínimo de 4.2%. De acuerdo con los resultados obtenidos en el primer reporte de diagnóstico de riesgos climáticos en el marco de las recomendaciones del TCFD, una vez que se concluya la medición de la huella de carbono nacional completa (considerando transporte de carga terrestre, marítima y aérea) se actualizará estos objetivos basados en ciencia y se establecerá un nuevo año base.

b) Compensación de emisiones

Un total de 13 sedes de la corporación compensaron la huella generada correspondiente a las emisiones del 2021 en sus categorías 1 y 2 a través de un proyecto REDD+ Parque Nacional Cordillera Azul del Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas (SERNANP). Esto corresponde a 3,343 toneladas de carbono en el 2021 (33% más que en 2020) que se suman a las 7,486 toneladas de carbono compensadas desde el 2016.

En todas las compensaciones desde el 2016 al 2021, los créditos de carbono están registrados en Verra, garantizando su validez internacional. La compensación de la huella de carbono en este tipo de proyectos REDD+ permite la conservación de las reservas de carbono en el bosque y contribuye con la conservación de la biodiversidad asociada.

En el 2022 también se inició la compensación de la huella generada por vuelos, a través de los programas Vuela Neutral de la aerolínea LATAM Airlines –con 1,300 toneladas de carbono compensadas del 2022– y el programa Cool Effect, que tiene como asociado a American Airlines –con 83.8 toneladas de carbono compensadas en el 2022 correspondientes a los años 2019 y 2020–. En el caso de LATAM Airlines, la compensación de emisiones se realiza en dos proyectos en la región: “Manejo forestal comunitario Nii Kaniti”, una iniciativa de gestión forestal sostenible por comunidades indígenas de la Amazonía peruana, y el proyecto “Energía Solar Fotovoltaica” en el desierto de Atacama al norte de Chile. En el caso de American Airlines, la compensación se realizó invirtiendo en una cartera de proyectos administrada por Cool Effect, plataforma innovadora que brinda a las empresas las herramientas que necesitan para convertirse en carbono neutral, en unión con American Airlines.

c) Consumo de energía

Durante el 2022 se realizaron mediciones de consumo de energía en 38 locales individuales, 14 sedes compartidas y 27 operaciones en instalaciones de clientes, en un esfuerzo por incrementar el número de locales de la corporación en los que se realiza mediciones desde el 2018. Adicionalmente, se viene implementando medidas para reducir el impacto del uso de energía, entre ellas la ejecución de proyectos de eficiencia energética y la adquisición de energía renovable para cinco locales principales desde el 2020 y, en la Joya, segunda sede operativa más importante de la corporación, desde el 2022. Estos locales actualmente utilizan energía 100% renovable en lugar de energía del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN), que brinda una energía mixta con un 43.7% de fuentes fósiles.

En conjunto, se ha alcanzado un 77.2% de electricidad renovable en el 2022.

De otro lado, el 29.3% de la energía utilizada (electricidad y combustibles) en 52 sedes y 27 operaciones mineras analizadas provino de fuentes renovables en el 2022, distribuidas de la siguiente manera: 25% de energía eléctrica adquirida como usuario libre para seis locales principales; 3.5% procedente de la energía adquirida del SEIN (Perú); y 0.8% de energía solar, gracias al uso de paneles fotovoltaicos en la sede de Ferreyros en La Joya, Arequipa. Si bien las locaciones antes mencionadas utilizan también fuentes no renovables, las medidas para reducir el impacto del uso de energía permitirán ir migrando hacia un mayor uso de energía renovable.

d) Medidas tomadas para la reducción del consumo energético

A inicios del 2022 se implementó el proyecto de instalación de duchas solares en los talleres de La Joya que evitan la emisión de 16 toneladas de carbono anuales en un tiempo de vida de 20 años. Para la evaluación financiera de este proyecto y de manera piloto, se consideró un precio interno al carbono referencial de US\$ 5 que determinó la conveniencia económica de invertir en las duchas solares, dado el ahorro generado, además del impacto ambiental positivo. Este ha sido un primer paso para incluir variables ambientales en evaluaciones financieras en Ferreycorp, hecho que ha sido reconocido durante el diagnóstico realizado por Implementasur sobre los avances en materia de la implementación de las recomendaciones del TCFD.

De otro lado, en el 2022, se instaló luces perimetrales LED en la sede Surco. Asimismo, se continuó con el dictado de cursos en conducción ecoeficiente *ecodriving* para conductores de la flota de camionetas y se mantuvo disponible un curso de *ecodriving* para operadores de maquinaria, a través del *fanpage* del Club de Operadores de Ferreycorp. Al cierre del 2022, un total de 271 operadores de maquinaria había aprobado el curso luego de una evaluación.

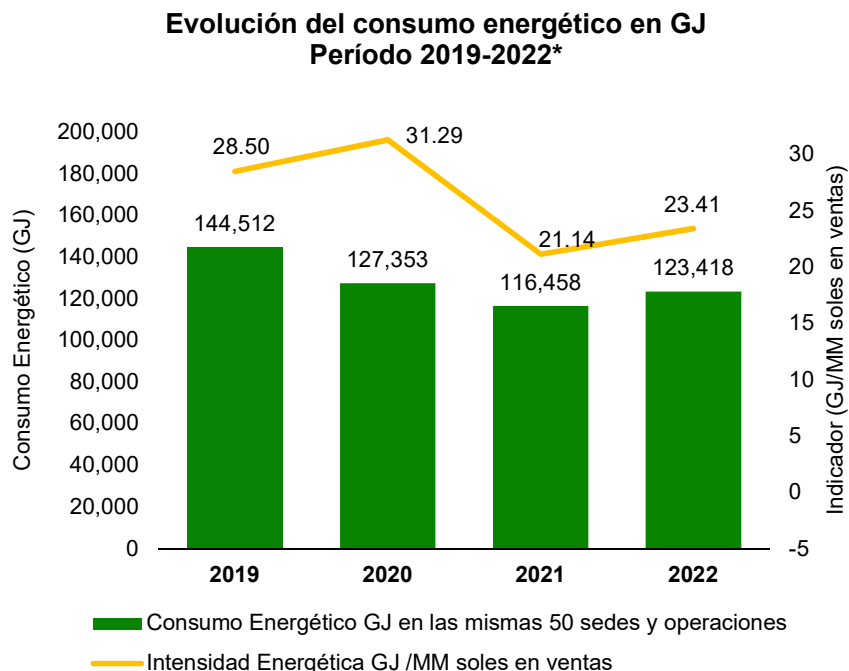
De igual manera, se continuó con el uso de los paneles solares instalados en La Joya, que representan un 10.9% de la energía utilizada en la sede, lo que permitió el ahorro de 57 toneladas de carbono en el 2022 y un total de 149.6 toneladas de carbono evitadas desde su instalación en el 2019.

Entre otras medidas desplegadas que han recibido atención también en el 2022, se incluye la instalación de válvulas reguladoras de caudal para el ahorro de agua (ahorro de energía en bombeo) en las sedes de Ferreyros (avenida Industrial y Chimbote), Soltrak (Callao) y Unimaq (Lurín); instalación de equipos más modernos de aire acondicionado u otros; mantenimiento programado a tableros de control eléctricos que consumen combustible y a equipos que utilizan gases refrigerantes; y monitoreo

nocturno a cargo del personal de vigilancia para apagar o desenchufar los equipos que puedan encontrarse encendidos o conectados fuera del horario laboral.

El consumo de energía en el 2022 en las 79 locaciones a nivel nacional fue de 138,460.82 GJ.

En la gráfica se muestra la evolución del consumo de energía en los cuatro años recientes, considerando las mismas 50 sedes y operaciones de las empresas antes mencionadas, evidenciándose un incremento en el consumo energético de 6.0% en el 2022 respecto del 2021.



- *La información de esta gráfica difiere de la mostrada en la Memoria del 2021, debido a que para el cálculo del consumo energético se están considerando diferentes sedes, al haberse retirado las sedes cerradas y agregado operaciones mineras. No obstante, se ha incluido las mismas sedes y operaciones en los cuatro años recientes para que los datos sean comparables.*

Se ha graficado, además, la intensidad energética (línea amarilla), observándose que luego de mostrarse una mayor ineficiencia en el 2020 debido al impacto de la pandemia en las ventas, con la reanudación de operaciones este indicador presenta mayor eficiencia. Es notable que entre el 2021 y 2022 la intensidad energética crece ligeramente, por lo que se puede concluir que su incremento es causado por el crecimiento de las actividades en las distintas operaciones de la corporación.

5.3.4. Conservando recursos: Uso del agua y gestión de efluentes

a) Consumo de agua en las sedes de Ferreycorp

En los procesos de servicios de las empresas de la corporación, el agua es utilizada principalmente para el lavado de maquinaria en los talleres y para enfriamiento; también tiene fines domésticos, como la higiene del personal de la corporación y la preparación de alimentos.



El agua utilizada por 52 sedes analizadas que representan el 89.7% de las ventas de la corporación proviene principalmente de sistemas públicos de suministro (68.2%), mientras que un 13.6% procede de una fuente subterránea extraída y un 18.2% es adquirida a través de camiones cisterna.

En el 2022, Ferreycorp se hizo acreedora a su primer Certificado Azul otorgado por la Autoridad Nacional del Agua, reconocimiento que se otorga a las empresas hídricamente responsables y que ejecutan un proyecto social a partir del cual se puede medir y reducir el consumo de agua en alguna de sus instalaciones. Así, la corporación seleccionó al Centro de Distribución de Repuestos (CDR) de Ferreyros, ubicado en el Callao, y que abastece a más de 30 almacenes de esta empresa bandera en todo el Perú, como la sede en torno a la cual se ejecutaría el proyecto, logrando reducir más del 30% en el consumo de su agua, lo que equivale a 6,135 m³ de agua. Asimismo, mediante el mecanismo de Obras por Impuestos, la corporación ejecutó el proyecto de impacto social denominado Ampliación y Mejoramiento del Sistema de Agua Potable y Planta de Tratamiento de la capital del distrito de Colquepata, provincia de Paucartambo Cusco, en el que se logró beneficiar a más de 2,000 personas que experimentaron un incremento de su disponibilidad de agua potable de más de 126,000 m³ al año.

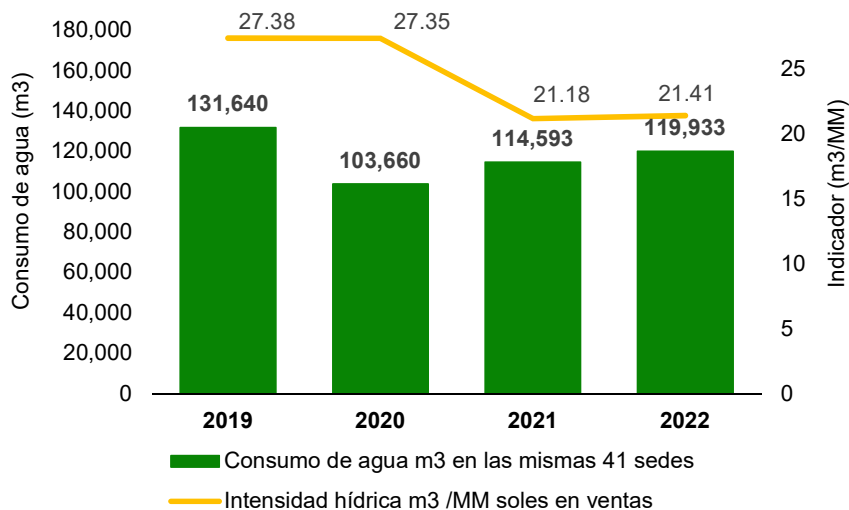
b) Evolución del consumo de agua

Desde el 2017, las empresas subsidiarias de la corporación han venido adoptando diferentes medidas para reducir el consumo de agua. En particular, en el 2022 destaca la instalación de reguladores de caudal en grifería en la sede de Ferreyros en la avenida Industrial, la sede operativa más grande de la corporación. Asimismo, se han instalado plantas de tratamiento de agua que permiten el reúso en procesos productivos para riego, desarrollado campañas de sensibilización y hecho seguimiento constante para la reparación oportuna de fugas.

En el 2022 se ha modificado la cobertura de medición del indicador de consumo de agua para incluir a Ferreycorp, Ferreyros, Fargoline, Trex Perú, Orvisa (y sus empresas vinculadas Motomaq y Servitec), Soltrak, Unimaq, Forbis Logistics, Soluciones Sitech Perú, Ferrenergy, en Perú y a Trex en Chile. El consumo de agua de los 52 locales de estas subsidiarias –sin considerar operaciones mineras– fue de 126,617 m³.

En la gráfica se muestra la evolución del consumo de agua en los cuatro años recientes, considerando las mismas 41 sedes de las empresas antes mencionadas, evidenciándose un incremento en el consumo de agua de 4.7% en el 2022 respecto al 2021.

Evolución del consumo de agua en m³ Período 2019-2022



- La información de esta gráfica difiere de la mostrada en la Memoria del 2021, debido a que para el cálculo del consumo energético se están considerando diferentes sedes, al haberse retirado las sedes cerradas y agregado operaciones mineras. No obstante, se ha incluido las mismas sedes y operaciones en los cuatro años recientes para que los datos sean comparables.

El incremento en el consumo de agua en el 2022 es atribuible a la reanudación de las operaciones en las sedes analizadas, a partir de la reactivación económica generada luego del confinamiento por la emergencia sanitaria de la COVID 19, así como a las mayores actividades en talleres y oficinas en comparación con las del 2021, entre otros factores.

Sin embargo, se ha graficado la intensidad hídrica (línea amarilla), que es un indicador de eficiencia, donde se observa una disminución sostenida en la cantidad de agua consumida por cada millón de soles en ventas durante los cuatro años reportados. Puede observarse, además, que el consumo de agua es más eficiente en los años pospandemia, lo que se sustenta tanto en el incremento de las ventas como en las medidas de ahorro de agua tomadas durante ese período (instalación de reguladores de caudal y reparación de fugas).

c) Manejo de aguas residuales industriales y domésticas

Ferreycorp, al utilizar agua tanto para uso doméstico como para sus procesos de servicios de reparación de maquinaria, genera aguas residuales tanto de tipo doméstico (procedente del consumo y uso humano) como no doméstico o industrial (procedente del lavado de maquinaria, de algunos procesos de enfriamiento y de comedores).

Con la finalidad de prevenir cualquier tipo de impacto ambiental negativo asociado a la gestión de estas aguas residuales, y buscando mejorar su calidad y permitir su reúso en procesos de lavado, se cuenta con sistemas de tratamiento primarios para agua residual industrial (lavado de maquinaria) en la mayoría de los talleres.

De otro lado, en sedes donde se exige un mayor tratamiento, ya sea por la calidad del efluente como las características del cuerpo receptor, se cuenta con plantas de tratamiento secundario (físicoquímicas, aireación, etc.) tanto para aguas residuales domésticas como industriales. Este es el caso de las sedes de la avenida Industrial, La

Joya - Arequipa, Cusco y Cajamarca. Este tipo de tratamiento también permite, en algunos casos, reusar el agua, como por ejemplo para el riego de áreas verdes o lavado.

En el 2022 se construyó dos nuevas plantas de tratamiento de aguas residuales (PTAR), tanto para aguas residuales domésticas como para aguas de lavado, en la sucursal Lambayeque, con la finalidad de reusar el agua tratada tanto en procesos de lavado como para riego de áreas verdes.

Asimismo, en el 2022 se continuó con el servicio de monitoreo ambiental, en cumplimiento del programa corporativo de monitoreo de los efluentes en la mayoría de los locales de la corporación, a través del servicio de laboratorios acreditados.

5.3.5 Manejo responsable de residuos

a) Residuos generados y su manejo

Durante el 2022, el porcentaje de residuos reciclados en la corporación alcanzó el 42.7%. En el marco de las buenas prácticas de gestión y disposición final de los residuos, adoptadas por Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak y Trex Perú para minimizar los impactos generados por sus procesos, durante el 2022 la corporación continuó trabajando con empresas especializadas en el reciclaje y disposición final de residuos, especialmente en el manejo de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), residuos peligrosos, chatarra, aceites usados, residuos generales, entre otros.

Ferreycorp ha preservado que estas empresas sean socialmente responsables, que cumplan con la normativa ambiental vigente, que trabajen con empresas operadoras (EO-RS), que cuenten con personal calificado para sus funciones y que aseguren que los residuos sean destinados a procesos de reciclaje, tratamiento y/o rellenos autorizados.

En el 2022, Ferreycorp realizó su primer evento “Sinbasura”, en el que logró recolectar más de una tonelada de residuos, principalmente orgánicos (991.4 Kg) e inorgánicos aprovechables (54.7 Kg) tales como botellas, latas, cartón, tapitas de plástico, etc. Como resultado, se evitó 1.4 toneladas de carbono, lo que equivale a la siembra de 24 árboles.

De otro lado, cabe resaltar que en la sede Surco se viene trabajando con el mismo proveedor especializado, para la valorización de residuos orgánicos, contribuyendo a la disminución de la huella de carbono en este local.

Cabe destacar que en el 2022 se ha trabajado un Acuerdo de Producción Limpia con el Ministerio del Ambiente, cuyo propósito es lograr metas relacionadas a la economía circular del producto (valorización), contar con un embalaje más ecoeficiente y capacitar a los colaboradores y apoyar a un gobierno local en la gestión de sus residuos en Gestión y Manejo de Residuos. El acuerdo que tendrá una duración de un año se encuentra en la fase final de revisión y suscripción.

b) Medidas para el correcto manejo de residuos

Todos los residuos peligrosos generados son transportados por empresas autorizadas y dispuestos en rellenos de seguridad y/o sistemas de reciclaje autorizados dentro del territorio nacional. La corporación licitó el servicio de transportes de residuos de manera integral a nivel nacional, a través de un sistema de recolección por rutas, optimizando el uso de recursos y disminuyendo la huella de carbono asociada al transporte. Este tipo de sistema se ha implementado en los residuos peligrosos no aprovechables, el aceite reciclable y la chatarra.

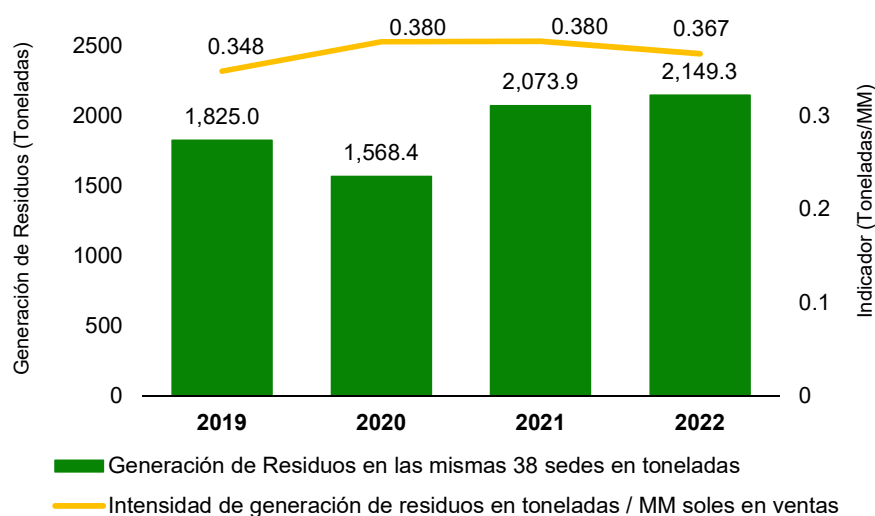
En el 2022 se continuó con el convenio corporativo con Asociación de Ayuda al Niño Quemado (Aniquem), gracias al cual se ha podido donar 70.7 toneladas de residuos en beneficio del financiamiento de las terapias para pacientes.

De otro lado, desde la publicación de la norma “Régimen Especial para Manejo de Neumáticos fuera de Uso (NFU)” en el 2021, que involucra a cinco empresas (Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak y Trex Perú), se ha logrado la aprobación de sus planes de manejo. Las empresas se encuentran evaluando la mejor alternativa para la valorización de los NFU.

En el 2022, se analizó alternativas para el reciclaje teniendo en cuenta el ciclo de vida y beneficios socioambientales, se desarrolló campañas de sensibilización y se ejecutó mejoras en los almacenes centrales. Asimismo, se realizó una Reciclación Corporativa que logró recaudar 23.89 toneladas entre papel, cartón, botellas plásticas y tapitas y se incluyeron actividades de sensibilización en distintos locales a nivel nacional.

La cobertura de medición de este indicador también se ha modificado en el 2022 para incluir a Ferreycorp, Ferreyros, Fargoline, Trex Perú, Orvisa (y sus empresas vinculadas Motomaq y Servitec), Soltrak, Unimaq, Forbis Logistics, Soluciones Sitech Perú, Ferrenergy, en Perú y a Trex en Chile. La generación de residuos en el 2022 en las empresas evaluadas (52 locales) fue igual a 2,170 toneladas.

**Evolución de la generación de residuos en toneladas
Período 2019-2022**



- La información de esta gráfica difiere de la mostrada en la Memoria del 2021, debido a que para el cálculo del consumo energético se están considerando diferentes sedes, al haberse retirado las sedes cerradas y agregado operaciones mineras. No obstante, se ha incluido las mismas sedes y operaciones en los cuatro años recientes para que los datos sean comparables.

El incremento en la generación de residuos en el 2022 respecto del año anterior fue de 1.3%, atribuible a un mayor nivel de actividades en las operaciones en las sedes analizadas. El crecimiento de alrededor de 18% frente al 2019 se debe a la reactivación económica generada luego del confinamiento por la emergencia sanitaria de la COVID 19, así como a las mayores actividades en talleres y oficinas, entre otros factores.

Sin embargo, se ha graficado también la intensidad de generación de residuos (línea amarilla), que es un indicador de eficiencia; en los primeros tres años se observa un incremento en la cantidad de residuos generados por cada millón de soles en ventas, en tanto que en el 2022 este indicador se revierte y evidencia una mayor eficiencia a raíz del incremento de las ventas y a las medidas adoptadas (mayor reaprovechamiento de residuos para alargar su vida útil; reuso de cajas de madera y de cartón; reutilización de solventes y la concientización a los colaboradores, a través del curso ambiental y actividades como la Reciclación Corporativa).

Anexo 1: Análisis y discusión de la Gerencia sobre los estados financieros auditados

Ferreycorp S.A.A., en su calidad de *holding*, realiza inversiones en sus subsidiarias, tanto nacionales como del extranjero, y establece los lineamientos estratégicos y las políticas que deben seguir todas las empresas de la corporación. Los ingresos de Ferreycorp, a nivel individual son generados principalmente por la participación en resultados de sus inversiones en subsidiarias tanto en el Perú como el exterior, así como en negocios conjuntos.

Adicionalmente, al mantener la propiedad de algunos inmuebles que utiliza su principal subsidiaria, Ferreyros S.A., la corporación recibe los alquileres como ingresos operacionales y reporta los gastos operativos de administrar dichos inmuebles. Estos alquileres cuentan con contratos firmados a plazos fijos y tarifas a precio de mercado.

De allí que los principales activos de la corporación sean las inversiones en sus empresas subsidiarias y los inmuebles antes mencionados.

Para un cabal entendimiento del volumen de negocios y resultados de todo el conjunto de negocios de la corporación, se recomienda leer este capítulo tomando en consideración los estados financieros consolidados. Las principales explicaciones se encuentran disponibles en el Capítulo 4 - Gestión Financiera.

Cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera

Durante el 2022 no se ha producido cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa. Durante el 2021 se produjo cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa, como fue reportado en la Memoria Anual 2021 al nombrarse a Verónica Paiva Cano como Gerente de Contabilidad y Presupuesto, en reemplazo de Miguel Espinosa Rivas, quien por motivos de jubilación laboró en la compañía hasta setiembre del 2021.

ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS DE FERREYCORP S.A.A.

Análisis del estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

	31-12-22	31-12-21	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	64.5	8.0	56.6	710.3
Cuentas por cobrar comerciales, neto	10.4	9.3	1.1	11.4
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	175.5	60.2	115.3	191.7
Otros activos corrientes	14.3	9.2	5.1	55.6
Gastos contratados por anticipado	0.6	0.4	0.2	51.3
Activo no corriente mantenido para la venta	13.9	13.9	0.0	0.1
Total activo corriente	279.2	100.9	178.3	176.7
Otros activos a largo plazo, neto	34.1	34.3	-0.2	-0.7
Inversiones en subsidiarias	1,990.9	1,941.0	49.9	2.6
Propiedades de inversión, neto	289.7	385.3	-95.6	-24.8
Muebles, enseres y equipo	1.1	0.6	0.5	78.3
Activos intangibles	0.5	0.7	-0.2	-24.6
Total activo	2,595.5	2,462.8	132.7	5.4
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	59.9	60.0	0.0	0.0
Cuentas por pagar comerciales	3.5	2.7	0.8	28.7
Otras cuentas por pagar y provisiones	38.3	35.1	3.2	9.2
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	0.5	0.6	-0.1	0.0
Total pasivo corriente	102.2	98.3	3.9	3.9
Obligaciones financieras	49.3	67.8	-18.6	-27.4
Impuestos a las ganancias diferidos, neto	48.1	46.9	1.2	2.5
Total pasivo no corriente	97.4	114.8	-17.4	-15.2
Total Pasivo	199.5	213.0	-13.5	-6.3
Patrimonio				
Capital emitido	946.1	958.9	-12.8	-1.3
Acciones en tesorería	-1.1	-12.8	11.7	-91.4
Capital adicional	42.5	43.7	-1.2	-2.7
Reserva legal	211.6	211.6	0.0	0.0
Otras reservas de patrimonio	258.3	283.1	-24.8	-8.8
Resultados acumulados	938.5	765.3	173.2	22.6
Total Patrimonio	2,396.0	2,249.8	146.2	6.5
Total	2,595.5	2,462.8	132.7	5.4

Al 31 de diciembre de 2022, el total de activos alcanzó S/ 2,595.5 millones, respecto de S/ 2,462.8 millones al 31 de diciembre de 2021, lo que significa un incremento de S/ 132.7 millones.

Las principales variaciones en el activo se explican principalmente por los aumentos en inversiones en los resultados obtenidos por las subsidiarias, que se compensan con los dividendos recibidos.

Al 31 de diciembre de 2022, el total de pasivos ascendió a S/ 199.5 millones, frente a S/ 213.0 millones al 31 de diciembre de 2021, equivalente a una disminución de S/ 13.5 millones, debido al incremento de las obligaciones financieras corrientes.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2022 es 2.73, mayor al ratio corriente de 1.03 al 31 de diciembre de 2021. El ratio de endeudamiento total al 31 de diciembre de 2022 es 0.08, similar al del 31 de diciembre de 2021.

Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2022	2021	Variación
	Importe	Importe	%
Ingresos			
Participación en los resultados de las subsidiarias	430.4	389.0	10.6
Venta de inmuebles	95.7	-	
Ingresos financieros	2.3	2.0	17.1
Ingresos por arrendamientos	34.8	34.8	0.0
Servicio de apoyo gerencial	13.3	8.6	54.4
Ingresos diversos	0.7	8.6	-91.6
	577.2	443.0	30.3
Costos y gastos de operación			
Costo de ventas de inmuebles	-91.1	-	
Gastos financieros	-4.0	-4.3	-7.5
Gastos administrativos	-49.9	-47.3	5.4
Costo de servicios de alquiler	-5.8	-5.6	3.0
Otros gastos	-7.9	-9.0	-12.2
Diferencia en cambio, neta	0.6	-1.7	
	-157.9	-67.9	132.6
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	419.3	375.1	11.8
Gasto por impuesto a las ganancias	-0.4	1.0	-138.3
Utilidad del año	418.9	376.1	11.4

El incremento de los ingresos en el 2022 se debe básicamente a los mayores ingresos por la participación en resultados de subsidiarias y asociadas, explicados por el mayor resultado neto de dichas compañías y por la venta del local de Punta Negra a un tercero en el mes de junio, cuya deuda quedó 100% cancelada al cierre del 2022.

Los mayores egresos del 2022 corresponden básicamente a los mayores gastos de operación y al registro del costo de venta del local de Punta Negra arriba mencionado.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE FERREYCORP S.A.A.

A continuación, se presentan los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2022 y al 31 de diciembre de 2021, así como la explicación de las principales cuentas y sus variaciones. Para este fin, algunas cifras han sido reclasificadas en el estado de resultados que se muestra líneas abajo, para incluir la utilidad bruta de órdenes de compra transferidas por Caterpillar a Ferreyros, como venta y costo de ventas.

Análisis del estado consolidado de situación financiera de Ferreycorp y subsidiarias

Estado consolidado de situación Financiera (en millones de nuevos soles)

	31-12-22	31-12-21	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	192.0	215.8	-23.7	-11.0
Cuentas por cobrar comerciales, neto	1,292.1	1,014.7	277.3	27.3
Otros activos	208.8	198.2	10.6	5.4
Existencias, neto	2,207.4	2,081.6	125.8	6.0
Gastos pagados por anticipado	39.6	40.3	-0.7	
Activos disponibles para la venta	14.8	15.7	-0.9	-5.9
Total activo corriente	3,954.7	3,566.3	388.4	10.9
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, neto	37.9	40.7	-2.7	-6.8
Otros activos a largo plazo	46.0	48.7	-2.7	
Inversiones en negocios en conjunto	20.7	19.8	0.9	4.8
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,648.0	1,699.5	-51.5	-3.0
Intangibles, neto	231.2	257.6	-26.4	-10.3
Crédito mercantil	159.2	180.1	-20.9	-11.6
Activo por impuesto a las ganancias diferido	151.1	174.7	-23.6	-13.5
Total activo no corriente	2,294.1	2,421.1	-127.0	-5.2
Total activo	6,248.8	5,987.3	261.4	4.4

Estado consolidado de situación Financiera (en millones de nuevos soles) continuación

			Variación	
	31-12-22	31-12-21	Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	1,111.6	704.0	407.6	57.9
Pasivo por arrendamiento	36.8	41.0	-4.3	-10.4
Cuentas por pagar comerciales	782.4	782.2	0.2	0.0
Otras cuentas por pagar y provisiones	547.4	613.5	-66.1	-10.8
Pasivo por impuestos a las ganancias	51.3	71.6	-20.2	-28.3
Total pasivo corriente	2,529.6	2,212.2	317.3	14.3
Obligaciones financieras	1,048.1	1,183.9	-135.8	-11.5
Pasivo por arrendamiento	41.5	78.4	-36.9	-47.1
Otras cuentas por pagar y provisiones	2.3	1.0	1.3	125.9
Pasivo por impuestos a las ganancias diferidos	133.3	162.5	-29.2	-18.0
Ingresos diferidos	5.7	7.2	-1.5	-20.5
Total pasivo corriente	1,230.9	1,432.9	-202.1	-14.1
Total Pasivo	3,760.4	3,645.2	115.2	3.2
Patrimonio				
Capital emitido	946.1	958.9	-12.8	-1.3
Acciones en tesorería	-1.1	-12.8	11.7	-91.4
Capital adicional	42.5	43.7	-1.2	-2.7
Reserva legal	211.6	211.6	0.0	0.0
Otras reservas del patrimonio	350.7	375.5	-24.8	-6.6
Resultados acumulados	938.5	765.3	173.2	22.6
Total Patrimonio atribuible a los accionistas	2,488.3	2,342.2	146.2	6.2
Total patrimonio	2,488.3	2,342.2	146.2	6.2
Total	6,248.8	5,987.3	261.4	4.4

Al 31 de diciembre de 2022, el total de activos alcanzó S/ 6,248.8 millones, respecto de S/ 5,987.3 millones al 31 de diciembre de 2021, lo que significa un incremento de S/ 261.4 millones (4.4%). Esta variación se originó principalmente por el incremento de cuentas por cobrar comerciales en S/ 274.6 millones, explicado sobre todo por la mayor facturación a clientes de gran minería en el último mes del año. Adicionalmente, se registró un incremento en inventarios de S/ 125.8 millones, debido esencialmente a la necesidad de atender futuras reparaciones y tener la disponibilidad necesaria de repuestos, principalmente, para la atención de nuestros clientes.

Al 31 de diciembre de 2022, el total de pasivos ascendió a S/ 3,760.4 millones, frente a S/ 3,645.2 millones al 31 de diciembre de 2021, equivalente a un incremento de S/ 115.2 millones, explicado por el crecimiento en los niveles de cuentas por cobrar e inventario.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2022 es 1.56, inferior al ratio corriente de 1.61 al 31 de diciembre de 2021.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2022 es 0.82, mayor al ratio de 0.76 al 31 de diciembre de 2021. Para el cálculo de este ratio se ha excluido el saldo de caja y bancos y los pasivos con proveedores que no generan gasto financiero.

El ratio de endeudamiento al 31 de diciembre de 2022 es 1.51, menor al 1.56 obtenido al 31 de diciembre de 2021.

El ratio de deuda financiera neta (de caja) / EBITDA al 31 de diciembre de 2022 fue 2.30, mayor al 1.78 alcanzado al 31 de diciembre de 2021. Con ello, la corporación continúa su capacidad de generar la caja necesaria para hacer frente a sus obligaciones sin inconvenientes y se encuentra dentro de los *covenants* establecidos en el contrato de emisión de bonos corporativos.

Análisis de los resultados consolidados de las operaciones de Ferreycorp S.A.A. y subsidiarias

Estado consolidado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2022		2021		Variación
	Importe	%	Importe	%	%
Ventas Netas	6,592.5	100.0	6,111.8	100.0	7.9
Costo de Ventas	-4,899.7	-74.3	-4,469.3	-73.1	9.6
Utilidad bruta	1,692.8	25.7	1,642.6	26.9	3.1
Gastos de venta y administración	-1,034.6	-15.7	-890.3	-14.6	16.2
Otros ingresos (egresos), neto	1.1	0.0	21.0	0.3	
Utilidad operativa	659.3	10.0	773.3	12.7	-14.7
Ingresos financieros	24.9	0.4	20.4	0.3	21.8
Participación en los resultados en negocios en conjunto	0.9	0.0	1.9	0.0	-50.8
Gastos financieros	-76.4	-1.2	-70.3	-1.2	8.7
Diferencia en cambio, neta	33.5	0.5	-124.5	-2.0	
	-17.1	-0.3	-172.6	-2.8	-90.1
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	642.2	9.7	600.7	9.8	6.9
Gastos por Impuesto a las ganancias	-222.8	-3.4	-187.5	-3.1	18.8
Utilidad del año operación continua	419.4	6.4	413.2	6.8	1.5
Resultado del año operación discontinuada	-0.5	0.0	-37.1	-0.6	-98.6
Utilidad del año	418.9	6.4	376.1	6.2	11.4

Ventas netas

	2022		2021		Variación	
	Importe	%	Importe		%	
Ventas nacionales	5,654.7	85.8%	5,226.9	85.5	8.2%	
Ventas exterior	937.8	14.2%	884.9	14.5	6.0%	
Total	6,592.5	100.0%	6,111.8	100.0%	7.9%	

En millones de nuevos soles

	2022		2021		Variación	
	Importe	%	Importe		%	
Mauquinaria y equipo:						
Camiones mineros y máquinas Cat (GM)	431.0	6.5%	508.9	8.3%	-15.3	
Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM)	1,220.9	18.5%	1,053.4	17.2%	15.9	
Alquileres y Usados	463.7	7.0%	429.3	7.0%	8.0	
Equipos aliados	477.0	7.2%	506.8	8.3%	-5.9	
	2,592.6	39.3%	2,498.4	40.9%	3.8	
Repuestos y servicios	3,389.1	51.4%	3,033.5	49.6%	11.7	
Otras líneas	610.8	9.3%	579.9	9.5%	5.3	
Total	6,592.5	100.0%	6,111.8	100.0%	7.9	

Las ventas netas en el 2021 ascendieron a S/ 6,592.5 millones, en comparación con S/ 6,111.8 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 7.9%.

La venta de equipos de Caterpillar y marcas aliadas alcanzó los S/ 2,592.6 millones, equivalente a un incremento de 3.8%.

La venta de repuestos y servicios registró un incremento de 11.7%, lo que ha permitido que siga manteniendo una importante participación en la composición total de la venta, alcanzando el 51%.

Otras líneas de negocio mostraron un aumento de 5.3%; entre las líneas que mayor incremento mostraron están las de servicios logísticos, lubricantes y neumáticos con ventas superiores en 5.9%, 8.9% y 9.4%, respectivamente.

Al analizar los resultados por cada grupo de empresas, las ventas de los distribuidores Caterpillar en el Perú en el 2022 son mayores en 8.8% respecto al 2021. Los distribuidores Caterpillar y otros negocios en el exterior presentan un crecimiento en ventas de 18.4% en el mismo periodo, en tanto que el tercer grupo de empresas, que complementa la oferta de bienes y servicios a través de la comercialización de equipos y vehículos, consumibles y soluciones logísticas, entre otras líneas, mostró una disminución de 4.5% en sus ventas el 2022 con relación al 2021.

Utilidad en ventas

La utilidad bruta del 2022 fue 3.1% superior a la del 2021. En términos porcentuales, el margen bruto fue 25.7%, inferior al obtenido en el 2021 de 26.9%, que incluye un efecto por diferencia en cambio a través del margen bruto de -0.3% en el 2022 y de 1.6% en el 2021. Si se excluye este efecto cambiario, el margen bruto del 2022 (26%) es superior al del 2021 (25.2%).

Gastos de venta y administración

Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2022 a S/ 1,034.6 millones, en comparación con S/ 890.3 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 16.2%. Entre los rubros de gastos más representativos que han experimentado mayores incrementos se encuentran cargas de personal (incremento de sueldos, nuevas contrataciones, participación de utilidades y celebraciones por aniversario), servicios prestados por terceros (reactivación de gastos de viaje locales y del exterior como parte del negocio, gastos de promoción de ventas, entre lo más importante), y mayores provisiones relacionadas a cobranzas dudosas.

Ingresos (egresos) diversos, neto

En el 2022 se registró en este rubro un ingreso neto S/ 1.1 millones, mientras que en el 2021 fue de S/ 21.0 millones, debido a que en el 2022 se registraron mayores gastos diversos, entre los que destacan: i) castigo por deterioro de una inversión en Centroamérica y ii) ajustes de ejercicios anteriores.

Ingresos financieros

Los ingresos financieros del 2022 ascendieron a S/ 24.9 millones, mientras que en el 2021 los ingresos se ubicaron en S/ 20.4 millones.

Gastos financieros

Los gastos financieros sumaron S/ 76.4 millones en el 2022, cifra superior a los S/ 70.3 millones del año previo, que se explica por un incremento en las tasas de interés promedio.

Utilidad (pérdida) en cambio

En el 2022, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron una utilidad de S/ 33.5 millones: en el Perú se generó una utilidad en cambio de S/ 40.1 millones, por una apreciación del dólar de 4.45%, mientras que en Chile se generó una pérdida en cambio de S/ 6.6 millones, por una devaluación de 1.32%. A su vez, en el 2021, se generó una pérdida en cambio neta de S/ 124.5 millones: en el Perú se generó una pérdida en cambio de S/ 110.7 millones, por una depreciación del dólar de 10.3%, y en Chile se generó una pérdida en cambio de S/ 13.8 millones, por una devaluación de 18.8%.

Impuesto a la renta

El impuesto a la renta del 2022 y del 2021 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

Utilidad neta

La utilidad neta del año ascendió a S/ 418.9 millones, mostrando un incremento de 11.4% en comparación con S/ 376.1 millones del año anterior, con un efecto importante por diferencia en cambio en ambos períodos.

Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIDA)

La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2022 ascendió a S/ 888.4 millones, lo que representa una disminución de 11.9% frente a los S/ 1,008.5 millones del año anterior, debido principalmente al incremento en gastos.

Anexo 2: Negocio

2.1 Datos generales

2.1.1 Denominación, dirección, teléfono, fax y datos de contacto

Razón social	Ferreycorp S.A.A.
Tipo de sociedad	Sociedad Anónima Abierta
RUC	20100027292
Dirección	Jr. Cristóbal de Peralta Norte 820 Monterrico, Santiago de Surco, Lima, Perú
Teléfono	511-626-4000
Fax	511-626-4504
Página web	www.ferreycorp.com.pe
Línea dedicada a clientes	511-626-5000
Línea dedicada a accionistas	0800-13372

2.1.2 Constitución e inscripción en Registros Públicos

Ferreycorp S.A.A. (antes denominada Ferreyros S.A.A.) inició actividades bajo la denominación original de Enrique Ferreyros y Compañía Sociedad en Comandita, mediante escritura pública del 14 de septiembre de 1922 ante el Notario Público de Lima, Dr. Agustín Rivero y Hurtado. Fue inscrita en el asiento 1, fojas 299, tomo 15 de Sociedades del Registro Mercantil de Lima.

Enrique Ferreyros y Compañía S.A. absorbió los activos y pasivos de la sociedad anterior, mediante escritura pública de fecha 21 de septiembre de 1931 ante Notario Público de Lima, Dr. Agustín Rivero y Hurtado, inscrita en el asiento 1 de fojas 457 del tomo 31 del Registro Mercantil de Lima. El cambio de denominación a Enrique Ferreyros S.A. se efectuó mediante escritura pública de fecha 23 de noviembre de 1981 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico.

El cambio de denominación a Ferreyros S.A. se efectuó por escritura pública de fecha 6 de mayo de 1996 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico, inscrita en la Ficha 117502 del libro de Sociedades de Registro de Personas Jurídicas. Con fecha 24 de marzo de 1998, la Junta General de Accionistas acordó modificar la denominación social de la empresa a la de Ferreyros S.A.A., inscrita en la Partida Electrónica N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas.

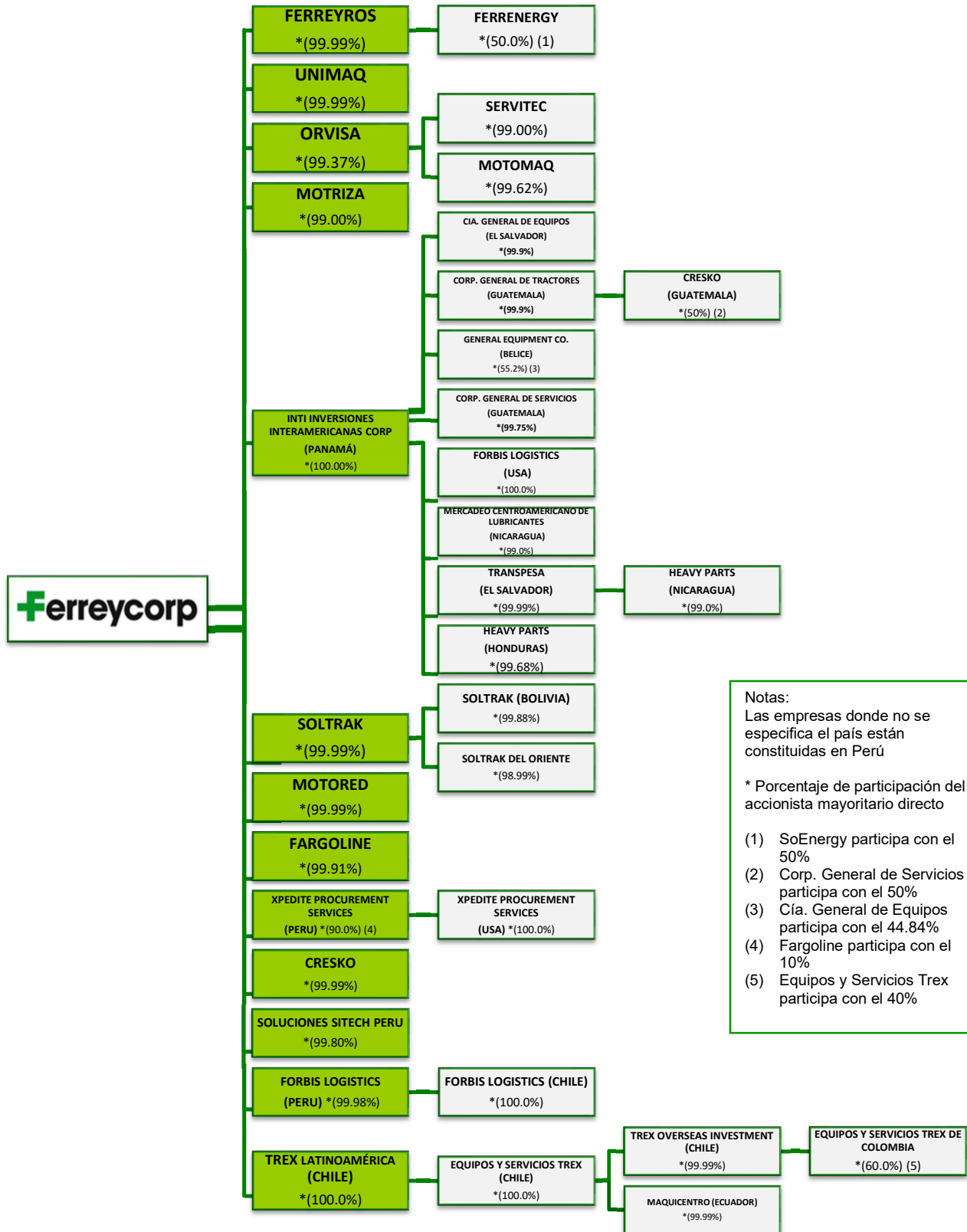
Según lo acordado en la Junta de Accionistas del mes de marzo de 2012, la empresa pasó por un proceso de reorganización simple, mediante la cual se segregó dos bloques patrimoniales a dos empresas subsidiarias. El primer bloque patrimonial, derivado del negocio de la división automotriz, se transfirió a la subsidiaria Motored S.A.; y el otro,

derivado del negocio de venta de maquinaria, equipo, y servicios posventa de la línea Caterpillar y sus aliadas, se transfirió a la nueva subsidiaria Ferreyros S.A.

Tras la segregación de estos bloques patrimoniales, la empresa cambió su denominación social de Ferreyros S.A.A. por la de Ferreycorp S.A.A., habiéndose inscrito este proceso de reorganización en el asiento B00020 de la Partida Electrónica N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

La nueva estructura organizativa de matriz le ha permitido concentrarse en su rol de inversionista, de manera que cada una de sus subsidiarias operativas puedan enfocarse en mejorar el servicio brindado a sus clientes, ampliar su cobertura, atender sus propias oportunidades de negocio y mejorar sus capacidades operativas.

2.1.3 Grupo económico



Notas:
 Las empresas donde no se especifica el país están constituidas en Perú

* Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo

(1) SoEnergy participa con el 50%

(2) Corp. General de Servicios participa con el 50%

(3) Cía. General de Equipos participa con el 44.84%

(4) Fargoline participa con el 10%

(5) Equipos y Servicios Trex participa con el 40%

2.2 Descripción de operaciones y desarrollo

2.2.1 Objeto social y CIU

De acuerdo con el artículo segundo de su estatuto social, Ferreycorp S.A.A. tiene por objeto “realizar actividades de inversión, financiamiento y servicios empresariales, entre los que se incluyen: i) la constitución de empresas, la adquisición, tenencia y administración de acciones, la inversión en valores mobiliarios y la participación en sociedades y aumentos de capital, en el mercado nacional o internacional; ii) la realización de operaciones financieras bajo cualquier modalidad o naturaleza, la emisión de acciones, bonos, títulos o cualquier otro tipo representativo de deuda o crédito, en los mercados financieros y de capitales, en el Perú y/o en el exterior; y iii) la prestación de servicios empresariales en general, incluyendo los de gerenciamiento, la compraventa, arrendamiento, cesión de uso y disfrute de bienes inmuebles o muebles, incluyendo mercaderías y productos nacionales y extranjeros, la importación y exportación de los mismos y la transferencia de artículos en general. Sin perjuicio del objeto principal antes indicado, la sociedad podrá suscribir cualquier tipo de contrato nominado o innominado relacionado con la adquisición o transferencia de cualquier clase de bienes muebles o inmuebles que conduzcan a la realización de sus fines, o de algún modo sirvan para la mejor realización de los mismos o que convengan a los intereses sociales”.

La modificación del estatuto social de la empresa fue acordada en la sesión de la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 30 de marzo de 2016. Este acuerdo se formalizó mediante Escritura Pública del 27 de mayo de 2016, debidamente inscrita en el asiento B00025 y D0079 de la Partida Electrónica N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

El CIU de Ferreycorp S.A.A. es 5150.

2.2.2 Plazo de duración

La duración de la sociedad tiene un plazo indeterminado.

2.2.3 Evolución de las operaciones

2.2.3.1 Reseña histórica

Ferreycorp S.A.A. comienza sus actividades en 1922 por iniciativa de Enrique Ferreyros Ayulo y de tres socios, para dedicarse a la comercialización de productos de consumo. Durante su trayectoria adopta diversas razones sociales, siendo la primera la de Enrique Ferreyros y Cía. Sociedad en Comandita. En 1942, incursiona en el rubro de bienes de capital, al asumir la representación de Caterpillar Tractor, lo cual significa un cambio total en su actividad. A partir de allí, consolida sus operaciones en dos grandes unidades de negocio: la de bienes de consumo y la de bienes de capital. En la misma década, con miras a lograr mayor cobertura para vender sus productos, comienza su descentralización y constituye oficinas en provincias, así como diversas empresas filiales.

En 1962, con el fin de poder sustentar su crecimiento, los accionistas deciden abrir su accionariado e inscribirla en la Bolsa de Valores de Lima, sentando las bases para convertirla en la empresa de accionariado difundido que hoy cuenta con cerca de 2,400 accionistas, con los más altos estándares de gobierno corporativo en el Perú.

A fines de la década de los 80, se desvincula del negocio de bienes de consumo y decide concentrar esfuerzos en el que hoy constituye su principal giro empresarial, el de bienes de capital, para lo cual toma nuevas representaciones que complementan la línea Caterpillar. De este modo, puede atender mejor a sus clientes, que se encuentran en diversos sectores productivos de la economía.

En la década de los 90, apuesta por ampliar su oferta a los clientes, de manera adicional a la venta de unidades nuevas, incorporando la provisión de equipos para alquiler y la venta de maquinaria usada. En esa misma década, comienza a atender proyectos mineros de tajo abierto, recién concesionados o privatizados, trayendo los primeros camiones mineros fuera de carretera Caterpillar.

En 1994, amplía su participación en el mercado de capitales a través de colocaciones de bonos corporativos y papeles comerciales. Se convierte en un importante participante en el mercado de capitales, en el que actúa con mucho éxito y demanda de los inversionistas.

A partir de 1995, lleva a cabo importantes inversiones para mejorar la infraestructura de oficinas y talleres, así como para preparar a su personal de servicio, creando así capacidades para atender los contratos de mantenimiento y reparaciones de las grandes flotas de camiones mineros que comienzan a ingresar al país para operar en la gran minería de tajo abierto –la cual se desarrolla gracias a las concesiones otorgadas luego de la privatización de las empresas mineras en la década de los 90–. Asimismo, luego de unos años, decide incursionar en la venta de maquinaria para la minería subterránea, línea de negocio con la que la representada Caterpillar amplió su portafolio de productos.

Con la finalidad de ampliar las fuentes de capital para mantener el crecimiento sostenido experimentado en esos años, en 1997 realiza una exitosa colocación de acciones en los ámbitos nacional e internacional, lo que hace posible un incremento de su capital en US\$ 22 millones.

En el periodo 1998 – 2001, enfrenta la brusca desaceleración del crecimiento de la economía del Perú, que repercute negativamente en sus ventas. En esta época de crisis para el país, debe adecuar su organización y a la vez acompañar a sus clientes, a través de la provisión de recursos y facilidades financieras, sobreponiéndose a los momentos difíciles para volver a la ruta del crecimiento en los siguientes años.

En años posteriores, la corporación adopta una estrategia de crecimiento orgánico, para incrementar sus ventas en el mercado peruano donde ya se desempeñaba, y otra de crecimiento inorgánico, a través de adquisiciones de empresas, entre ellas la de Mega Caucho y Representaciones (hoy Soltrak) en el 2005, en el rubro de consumibles. Es importante resaltar que, en el 2010, como parte de esta estrategia y en respuesta a una invitación de su representada Caterpillar, la corporación inicia su internacionalización con la adquisición de Gentrac Corporation de Panamá, dueña de los distribuidores Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice.

Por otra parte, desde el 2006 Ferreycorp se convierte en una de las nueve empresas en América Latina y una de las dos en el Perú que forma parte del Círculo de Empresas de la Mesa Redonda Latinoamericana, que reconoce a las empresas por sus más altos estándares de gobierno corporativo, bajo el patrocinio de la International Finance Corporation (IFC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y el Foro Global de Gobierno Corporativo. Actualmente, nueve empresas forman parte del Círculo, procedentes de Brasil, Colombia, Costa Rica y Perú.

Con el fin de diferenciar claramente los roles de, por un lado, matriz e inversionista, y por otro, de empresa operativa a cargo de la distribución de bienes de capital, en el 2012 se da paso a una reorganización simple por la cual se crea la corporación Ferreycorp, para sustentar un mayor crecimiento futuro de todos los negocios de sus subsidiarias y, a la vez, mantener la especialización de ciertas actividades. Asimismo, se crea la subsidiaria Ferreyros, que asume el negocio Caterpillar. Desde ese momento, la actual Ferreyros S.A., la subsidiaria de principales volúmenes de operación, incorpora nuevas líneas de productos y servicios; potencia la cobertura de clientes enfocándose en grandes proyectos de inversión en el país, entre ellos minería, energía, petróleo y creación de nueva infraestructura; y amplía su base de clientes, todo ello respaldado por importantes inversiones en infraestructura, sistemas y capacitación de personal.

Por otro lado, las otras subsidiarias de Ferreycorp experimentan un crecimiento paulatino, complementando la oferta que Ferreyros S.A. otorga a sus clientes —en efecto, al término del actual ejercicio, estas otras subsidiarias representan el 35% de los negocios de la corporación—. Asimismo, nuevos negocios ingresan en este periodo, ya sea mediante la adquisición de empresas o la creación de nuevas subsidiarias.

Para asegurar el sano crecimiento de la corporación y seguir realizando nuevas inversiones con una sólida estructura de capital, en el 2012 se realiza un aumento de capital de US\$ 62 millones. Las nuevas acciones emitidas fueron en su gran mayoría suscritas por los accionistas de Ferreycorp, evidenciando la confianza en el modelo de negocio y su compromiso con la estrategia de crecimiento definida.

En el mismo año, Ferreyros S.A., la principal subsidiaria, incorpora una nueva línea de maquinaria para la minería (línea de negocio Bucyrus adquirida por Caterpillar), de palas eléctricas e hidráulicas, así como de perforadoras. De esta forma, la empresa completa su portafolio de productos Caterpillar, tanto para la minería de tajo abierto como para la subterránea, convirtiéndola en la opción más completa de maquinaria y equipo para dicho sector económico, lo que fortalece la propuesta de valor a sus clientes.

En el 2013, continúa la expansión de las subsidiarias distintas de Ferreyros S.A. a través de adquisiciones como la del negocio de distribución de lubricantes Mobil en Guatemala y en Nicaragua (Mercalsa, hoy Soltrak), así como la de un negocio de equipos de protección personal con importantes distribuciones en Perú. A ello se suma la creación de Soluciones Sitech Perú, una empresa de soluciones tecnológicas.

La expansión de la organización y las oportunidades ofrecidas por el mercado internacional de capitales llevan a la corporación a reperfilar su deuda y seguir contando con los recursos financieros para sus inversiones en las mejores condiciones posibles. Así, en el 2013 realiza una exitosa colocación de bonos corporativos por US\$ 300 millones, con buenas condiciones de tasa de interés y plazo a siete años.

En el 2014, Ferreycorp incursiona en Chile a través de la adquisición de Trex, representante de la marca Terex en toda la gama de grúas y plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios en ese país, con negocios de menor

magnitud en Ecuador y Colombia. Actualmente, el negocio Trex se desarrolla en el Perú y en los países antes mencionados.

En el 2015, la corporación adquiere Transportes Pesados S.A. (hoy Motored), líder en la comercialización de repuestos para transporte pesado en El Salvador, con más de 35 años en el mercado y actualmente con 11 sucursales en el país. Ferreycorp complementa así su actividad en El Salvador, donde se ubica desde el 2010 con su subsidiaria representante de Caterpillar, Mobil y marcas aliadas.

En el 2016, un menor dinamismo de la actividad económica en los países en los que opera Ferreycorp reduce la necesidad de capital de trabajo. En este marco, se toma la decisión de realizar una recompra de bonos, a través de un *Tender Offer*, que permitió recomprar US\$ 120 millones. Los bonos recomprados fueron parte de la emisión de US\$ 300 millones realizada en el 2013, con vencimiento al 2020.

En el 2017, con el objetivo de seguir mejorando los resultados financieros de la corporación y dar mayor flexibilidad a la estructura de deuda, se lleva a cabo un rescate parcial del bono internacional por US\$ 62,333,000. Asimismo, en noviembre del mismo año se procede con la cancelación de 38,643,295 acciones de Tesorería, generando la reducción del capital social de S/ 1,014,326,324 a S/ 975,683,029.

Un hito importante en el 2018 es la venta de la participación de Ferreycorp en La Positiva Seguros y Reaseguros, acogándose a la Oferta Pública de Acciones (OPA) dirigida a los tenedores de acciones comunes representativas del capital social de La Positiva. De esa manera, se vende 56,962,727 acciones de las cuales era titular Ferreycorp. En el año 2019 se termina con la venta de dicha inversión luego que Ferreycorp se acogiera a la Oferta Pública de Acciones (OPA) de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros realizada en el mes de mayo. A través de esta operación, Ferreycorp vendió la totalidad de acciones de las cuales era titular.

El año 2020 fue marcado por una pandemia y una cuarentena con cierre casi total de los negocios en el Perú, lo que ocasionó que las ventas de la compañía tuvieran un importante retroceso en el segundo trimestre del año. Entre el 15 de marzo y el 11 de mayo de dicho año, las operaciones fueron prácticamente nulas; sin embargo, en pocas semanas se logró movilizar nuevamente a todos los colaboradores a sus operaciones.

Ante la incertidumbre causada por la coyuntura global, la empresa optó por ampliar su fondeo de deuda de tal manera de acceder a todas las líneas posibles, tanto de bancos, como de Caterpillar y el mercado de capitales. Así, en el 2020 la empresa logró una exitosa colocación privada de US\$ 90 millones para financiar a sus empresas subsidiarias con una tasa de 4.45% a siete años con amortizaciones a partir del 2023.

En el 2022, la corporación y su empresa bandera Ferreyros cumplieron 100 años de vida institucional. Durante el año, puso en marcha el 100% de la primera flota de camiones autónomos en la minería peruana, a cargo de Ferreyros y su representada Caterpillar.

2.2.3.2 Líneas de productos

La corporación Ferreycorp es el único representante de Caterpillar en el Perú, desde 1942, así como en Guatemala, El Salvador y Belice. El vasto portafolio de maquinaria y equipo distribuido por las subsidiarias de Ferreycorp incluye camiones mineros, cargadores frontales, tractores, motoniveladoras, excavadoras, palas eléctricas e hidráulicas, equipos de perforación, cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, motores marinos y grupos electrógenos, entre otras familias.

Además de máquinas y motores Caterpillar, Ferreyros, la subsidiaria de mayores volúmenes de la corporación, comercializa una amplia gama de productos de otras marcas de calidad, entre ellos equipos para la producción de agregados Metso para la construcción, así como equipos utilitarios, camiones y cargadores de bajo perfil de la marca Paus y motoniveladoras de la marca Elphinstone. Asimismo, para la agricultura, tractores Massey Ferguson y Valtra, implementos Kuhn, Tatu, Doble TT, entre otros; sistemas de riego tecnificado por pivotes Valley, proyectos de secado y almacenamiento Kepler Weber, equipos para pilado de arroz y procesamiento de granos Zaccaria, así como selectoras de granos por color IGSP, entre otros productos.

Por su parte, otras compañías subsidiarias de Ferreycorp en el Perú suministran en sus respectivos ámbitos otros equipos de primer nivel, tales compresoras Sullair y Gardner Denver, montacargas Mitsubishi - Cat, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian- Cat, torres de iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac, autohormigoneras Carmix, bombas de concreto Cifa, plantas móviles de concreto Blend, compresoras estacionarias Compair, torres de iluminación Terex y Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, hoy SKF, así como –en el segmento de maquinaria asiática– líneas tales como cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos SEM, camiones Shacman, chancadoras y trituradoras Shaorui, entre otras. De igual manera, distribuyen neumáticos Goodyear; lubricantes Chevron; artículos de seguridad industrial 3M, MSA, Bullard, Alphatec (antes Ansell Microgard), Kleenguard (Kimberly Clark), Showa y la marca propia Tecseg; entre otros. Soluciones Sitech Perú, especializada en la provisión de soluciones tecnológicas, es representante de marcas como Trimble, Torsa, Loadrite, Provix, Brigade, Fatigue Science (ReadiBand), CAT DSS y MTS Systems, al igual que tecnologías desarrolladas internamente por la empresa, entre otras.

En el exterior, en Centroamérica, la subsidiaria Gentrac (Guatemala y Belice) es el único representante de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar y otras marcas aliadas, mientras que General de Equipos (El Salvador) es distribuidor de Caterpillar. Ambas completan su completo portafolio con líneas aliadas. También en El Salvador y Honduras, la subsidiaria Motored suministra repuestos de diversas marcas, tanto para el motor como para la carrocería, de camiones y buses. En El Salvador, Motored distribuye además camiones Kenworth y microbuses Higer. En Chile, Ecuador, Colombia y Perú, Trex representa a las marcas Terex y Tadano, en grúas fuera de carretera; a Demag, en grúas todo terreno; a Genie, en plataformas de izamiento; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y soluciones logísticas; a Donati y Demag, en puentes grúa; a PM, en otras soluciones de izamiento y carga; a Telestack, en fajas transportadoras móviles; y a Magni, en una gama de manipuladores telescópicos de alto tonelaje. En Ecuador, el portafolio de equipos ligeros de Maquicentro incluye tractores agrícolas, equipos para construcción, autohormigoneras, camiones, montacargas y equipos para soldadura, entre otros, de marcas como Valtra, Wacker Neuson, Carmix, Hohan Sinotruk y Lincoln Electric.

Con el fin de atender a los clientes que requieren alquilar maquinaria en lugar de comprarla, Ferreyros, Unimaq- The Cat Rental Store y las subsidiarias de Ferreycorp en Centroamérica cuentan con una importante flota de máquinas Caterpillar para cubrir estas demandas, especialmente para proyectos de infraestructura y construcción general. En Chile, la flota de alquiler incluye equipos alzahombres tales como grúas pequeñas y articuladas, y montacargas de las marcas Genie, Terex, Hyva y CAT; asimismo, cuenta con equipos mayores de las marcas Terex y Demag que se han entregado en *trade in* y que se ofrecen en alquiler mientras esperan ser vendidos.

2.2.3.3 Competencia

La amplitud de las líneas de productos que distribuyen las empresas de Ferreycorp da lugar a que compitan de manera segmentada con un gran número de proveedores que importan y distribuyen diversas marcas. Sin embargo, y gracias a la preferencia de sus clientes, la principal representada de la corporación, Caterpillar, tiene una participación líder en el mercado; igualmente, el abanico de marcas aliadas ocupa una posición destacada en su ámbito.

En torno a la competencia de las principales marcas representadas por Ferreycorp, puede mencionarse que, en maquinaria auxiliar y camiones fuera de carretera para la gran minería, la marca Caterpillar tiene como principal competencia a Komatsu. En cuanto a los cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, los competidores son Sandvik y Komatsu. En palas eléctricas e hidráulicas, tiene como competidor a P&H.

En maquinaria de movimiento de tierra, los equipos Caterpillar para el mercado construcción tienen como marcas competidoras a Komatsu, Volvo, John Deere, Hyundai, entre otras. Asimismo, desde el 2008, ha ingresado al país maquinaria de movimiento de tierra, de origen chino, orientada al segmento de la construcción pesada, de marcas como XCMG, Sany y Liugong, SDLG, entre otras.

Por su parte, Unimaq, que incorporó a su portafolio el negocio de Cresko, distribuye maquinaria de origen asiático para competir en el mismo segmento. Provee camiones comerciales pesados y ligeros Shacman que compiten con Foton, CAMC, FAW, DongFeng y Sinotruck, entre otros. En la línea de cargadores, motoniveladoras, rodillos y tractores SEM, tiene entre sus competidores a marcas tales como Sany, Liugong, XCMG y SDLG, entre otras marcas.

En la línea de motores y grupos electrógenos, Ferreyros distribuye Caterpillar, compitiendo en el segmento diésel con las marcas Cummins, Weichai, Modasa, AKSA, Baifa, entre otras; en el segmento de combustible pesado, con la marca Jenbacher, en el segmento de combustión a gas.

En perforadoras para minería de superficie, distribuye Caterpillar (línea antes conocida como Bucyrus) y compite con Atlas Copco (Epiroc). En la línea agrícola, distribuye Massey Ferguson, compitiendo con marcas como John Deere, Kubota y New Holland, entre otras.

En Centroamérica, los principales competidores en el ámbito de maquinaria son Hyundai, Sany, John Deere, Case, Liugong, XCMG, JCB, Komatsu, New Holland, Shantui, Doosan, SDLG, Link-Belt, Sakai, entre otros; en motores, marcas tales como Cummins, FG Wilson y Perkins; y en lubricantes, Castrol, Valvoline y Shell, entre otros. Por su parte, en la región, las grúas Manitowoc (Grove) y Liebherr, los equipos

portuarios Kalmar, los equipos de izaje JLG y los manipuladores Manitou se encuentran entre los principales competidores de Trex, subsidiaria incorporada a Ferreycorp en el 2014.

En las líneas de repuestos de las diversas marcas que comercializa, la corporación enfrenta la competencia de entidades que distribuyen repuestos no genuinos en pequeños segmentos de mercado.

En el caso de Soltrak, en el Perú, los neumáticos Goodyear que comercializa compiten con marcas como Michelin, Bridgestone, Continental y con marcas chinas. En lubricantes, en el que esta subsidiaria es representante máster de Chevron, se compite con Shell, Mobil, Total, Castrol y Vistony, entre otros. En el caso de equipos de protección personal, se compite con la marca Honeywell y con distribuidores de diversas marcas.

Fargoline desarrolla sus operaciones compitiendo con otras firmas de diversos grupos empresariales nacionales y extranjeros que se desarrollan como almacenes aduaneros y terminales extraportuarios, como son Ransa (grupo Romero), Imupesa (grupo Agunsa de Chile), APM Terminals (grupo danés A.P. Moller Maersk), DPW Logistics (antes Neptunia) y Dubai Ports World (holding propiedad del Estado de Dubai en los Emiratos Árabes Unidos), Contrans (grupo Transmeridian), TPP del grupo Woll; entre otros.

En la provisión de servicios como agente de carga, Forbis Logistics Corp. compite con La Hanseática, Gamma Cargo, New Transport, DHL, MIQ y Flota.

Soluciones Sitech Perú, representante de Trimble en el mercado de soluciones de posicionamiento y guiado de maquinaria, tiene entre sus principales competidores a las empresas Hexagon, Komatsu, Scontrol, Pfreundt, Leica, Topcon, Booyco Electronics, Newtrax Technologies, MiningTAG, Stracon Tech, SmartCap, Seeing Machines, entre otras.

2.2.3.4 Evolución del número de personas empleadas

A continuación, se indica el número de personas empleadas en la corporación Ferreycorp y sus empresas, clasificándolas en funcionarios, empleados y técnicos, tanto permanentes como temporales. Adicionalmente, se señala la variación en el periodo 2022- 2021.

	2021			2022			VAR 2022 - 2021		
	Permanente	Temporal	Total	Permanente	Temporal	Total	Permanente	Temporal	Total
Funcionarios	153	3	156	146		146	-5%	-100%	-6%
Técnicos	1,549	1,109	2,658	1,597	1,245	2,842	3%	12%	7%
Empleados	2,641	1,158	3,799	2,858	1,176	4,034	8%	2%	6%
Total	4,343	2,270	6,613	4,601	2,421	7,022	6%	7%	6%

2.2.4 Planes y políticas de inversión

2.2.4.1 Inversiones en nuevos negocios

Uno de los pilares de la estrategia de Ferreycorp es crecer a través de nuevos negocios y productos, para seguir aumentando su nivel de ventas y completar la propuesta de valor a sus clientes. El crecimiento de Ferreycorp está muy relacionado con el desarrollo de los mercados que atiende y con los portafolios de productos de sus representadas, así como con el crecimiento de sus subsidiarias y de las operaciones de sus clientes.

Las inversiones en nuevos negocios ya sean a través de adquisiciones o creación de nuevas empresas constituyen los pilares básicos del crecimiento de la corporación. Las decisiones de inversión se desarrollan de acuerdo con los principios establecidos en el ámbito corporativo, siendo Ferreycorp la encargada de evaluar, aprobar y asignar los recursos de forma eficiente, en función de los objetivos estratégicos y del equilibrio entre rentabilidad y riesgo de cada proyecto. Para ello se cuenta con un Comité de Inversiones del Directorio que imparte los lineamientos para la toma de decisiones sobre las posibles inversiones y la oportunidad de llevarlas a cabo.

En el 2022, no se realizó inversiones en nuevos negocios. Durante el año se tomó la decisión de desactivar las líneas de vehículos que se gestionaban en la subsidiaria Motored en el Perú y se realizó la venta de un terreno en Punta Negra.

2.2.4.2 Inversiones en activos

Al cierre del 2022, el total de activos ascendió a S/ 6,248.8 millones, 4.4% mayor a los S/ 5,987.3 millones en activos al cierre del 2021. Esta variación es consecuencia, principalmente, del incremento de cuentas por cobrar comerciales en S/ 275 millones, debido a una facturación importante a clientes de la gran minería realizada al final del año. De la misma manera, los inventarios registraron un incremento de S/ 126 millones debido básicamente a la necesidad de atender futuras reparaciones y tener la disponibilidad necesaria para la atención de los clientes.

2.2.4.3. Inversión en activos fijos e intangibles

Al 31 de diciembre de 2022, las inversiones en activo fijo e intangibles ascendieron a S/ 120.9 millones, correspondientes principalmente a: i) S/ 109 millones por compra de maquinaria y equipo de alquiler como parte de la estrategia de Ferreyros para introducir al mercado nuevos modelos de camiones Caterpillar, en específico del camión Cat 798 AC de 400 toneladas, que serán entregados temporalmente en alquiler a clientes de gran minería, y ii) S/ 25 millones por compra de maquinaria y equipo para talleres.

Respecto al punto i) es importante comentar que durante el 2022 se llevó a cabo el programa de introducción de los camiones Cat 798 AC al mercado peruano, colocando 18 camiones en distintas empresas mineras. De estos, cuatro camiones ya se encontraban en los libros de la corporación al cierre del 2021, 13 camiones se compraron durante el 2022 y uno que se comprará en el 2023. Por otro lado, durante el 2022 se facturaron siete camiones a dos empresas mineras, tres de los cuales están pendientes de pago dentro de los términos negociados con el cliente.

Al cierre de diciembre del 2022 se muestran diferencias en el rubro de activo fijo respecto del Capex, que corresponden al reconocimiento de activos fijos por derecho de uso (locales alquilados, flota de alquiler, flota de camionetas, entre los más importantes), según lo indica la NIIF 16 de Arrendamientos.

2.2.5 Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

2.2.5.1 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2022, la corporación tiene los siguientes compromisos:

a) Ferreycorp S.A.A.

- Al 31 de diciembre de 2022, la compañía mantiene compromisos por avales que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias y marcas representadas por US\$ 110,079,689 (US\$ 114.396,421, al 31 de diciembre de 2021) y avales que garantizan operaciones de compra con terceros por US\$ 13,289,307 (US\$ 18,095,707 al 31 de diciembre de 2021). Asimismo, mantiene un aval cruzado firmado el 23 de julio de 2020 entre la compañía y algunas de sus subsidiarias como co-emisores.
- Al 31 de diciembre de 2022, la compañía mantuvo cartas fianzas que garantizan el fiel cumplimiento de contratos y adelantos de pago por S/ 7,280,870.00 (US\$ 10,000,000 al 31 de diciembre de 2021) a favor de sus subsidiarias.

b) Subsidiarias

Ferreyros S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2022, esta subsidiaria tiene avales por US\$ 17,322,487 (US\$ 25,226,160 en 2021) que garantizan operaciones de compra de terceros.
- Al 31 de diciembre de 2022, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 8,503,760 (US\$ 47,207,389 en el 2021), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la compañía y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas y el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería.

Fargoline S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2022, la subsidiaria tiene contratada una póliza de caución a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US\$ 200,000 (US\$ 200,000 en el 2021).

Soltrak S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2022, la subsidiaria tiene avales por US\$ 7,000,000 y S/ 18,200,000 (US\$ 6,000,000 y S/ 23,400,000 en el 2021), que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros, respectivamente, con diversos vencimientos.
- Al 31 de diciembre de 2022, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 11,639,373 y S/ 300,000 (US\$ 8,105,499 y S/ 570,683 en el 2021), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la compañía y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones

públicas, así como el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería, respectivamente.

Motored S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2022, la subsidiaria tiene avales por US\$ 942,302 (US\$ 550,000 en el 2021) que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.
- Al 31 de diciembre de 2022, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US\$ 0.00 y S/ 16,142 (US\$ 646,313 y S/ 16,142 en el 2021) que garantizan principalmente la seriedad de la oferta y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas.

Orvisa S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2022, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US\$ 5,060,732 y S/ 2,511,149 (US\$ 5,053,941 y S/ 2,924,829 en el 2021), que garantizan principalmente operaciones de crédito de subsidiarias y de operaciones de compra de terceros.

2.2.5.2 Situación tributaria

El grupo está sujeto al régimen tributario de cada país en el que opera y tributa sobre la base de sus resultados no consolidados. Al 31 de diciembre de 2022 y de 2021, la tasa del impuesto a las ganancias sobre la utilidad gravable en los principales países en que operan el Grupo y sus subsidiarias es:

	Tasas tributarias	
	2022 %	2021 %
Perú	29.5	29.5
Ecuador	22	22
Colombia	24	24
Chile (*)	25	25
Guatemala	25	25
El Salvador	30	30
Belice	25	25
Nicaragua	30	30
Estados Unidos de América	15 y 28	15 y 28

(*) Como resultado de las reformas tributarias emitidas en Chile, la tasa al impuesto a las ganancias para los ejercicios siguientes será:

Año	Régimen	
	Art. 14 Letra A Tasa del impuesto %	Art. 14 Letra B Tasa del impuesto %
2018 y siguientes	25.0	27.0

Mientras las subsidiarias en Chile no manifiesten su intención de tributar bajo el régimen del Art. 14 Letra “A”, mediante una junta extraordinaria de accionistas, la Ley establece que por defecto se debe considerar en el régimen del Art. 14 Letra “B”.

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes en algunos países Al 31 de diciembre de 2022 y de 2021, los dividendos en efectivo a favor de los accionistas no domiciliados están gravados con el impuesto a las ganancias según las siguientes tasas:

Tasas tributarias		
	2022	2021
	%	%
Perú	5	5
Ecuador	10	10
Colombia	35	35
Chile (*)	5	5

En julio del 2018 se publicó la Ley 30823 en la que el Congreso de la República delegó en el Poder Ejecutivo la facultad de legislar en diversos temas, entre ellos, en materia tributaria y financiera. En este sentido, las principales normas tributarias emitidas fueron las siguientes:

- (i) Se modificó el Código Tributario con la finalidad de brindar mayores garantías a los contribuyentes en la aplicación de la norma antielusiva general (Norma XVI del Título Preliminar del Código Tributario); así como para dotar a la Administración Tributaria de herramientas para su efectiva implementación. Se ha establecido, asimismo, que la aplicación de la Norma XVI, en lo que se refiere a la recaracterización de los supuestos de elusión tributaria, se producirá en los procedimientos de fiscalización definitiva en los que se revisen actos, hechos o situaciones producidos desde el 19 de julio de 2012.
- (ii) Se establecieron normas para el devengo de ingresos y gastos para fines tributarios a partir del 1 de enero de 2019. Hasta el 2018 no se contaba con una definición normativa de este concepto, por lo que en muchos casos se recurría a las normas contables para su interpretación.
- (iii) Mediante el Decreto Legislativo Nro. 1424 publicado el 13 de setiembre de 2018 se introdujeron modificaciones en la Ley del Impuesto a la Renta sobre el límite en la deducción por intereses. Así, a partir del ejercicio 2021 no serán deducibles los intereses netos en la parte que excedan el 30% del EBITDA del ejercicio anterior. Se ha establecido que se considera intereses netos el monto de los gastos por intereses que exceda el monto de los ingresos por intereses, computables para determinar la renta neta. Asimismo, se considera EBITDA a la renta neta luego de efectuada la compensación de pérdidas más los intereses netos, depreciación y amortización. Los intereses netos que no se puedan deducir por la aplicación de este límite, podrán ser adicionados a los correspondientes a los cuatro ejercicios inmediatos siguientes. El 30 de

diciembre de 2021 se publicaron las normas reglamentarias mediante el Decreto Supremo No.402-2021 estableciendo, entre otros puntos, que, en los casos en que en el ejercicio gravable el contribuyente no obtenga renta neta o habiendo obtenido esta, el importe de las pérdidas de ejercicios anteriores compensables con aquella fuese igual o mayor, el EBITDA será igual a la suma de los intereses netos, depreciación y amortización deducidos en dicho ejercicio.

Mediante el Decreto Legislativo No. 1488, publicado el 10 de mayo de 2020, se ha establecido, de manera excepcional y temporal, un régimen especial de depreciación para los contribuyentes del Régimen General del Impuesto a la Renta, cuyos aspectos principales son los siguientes:

- A partir del ejercicio 2021, edificios y construcciones adquiridos en los ejercicios 2020 al 2022, se podrán depreciar aplicando un porcentaje anual del 20% hasta su total depreciación, siempre que se cumplan con las condiciones siguientes:
 - (i) Sean totalmente afectados a la producción de rentas gravadas de tercera categoría.
 - (ii) La construcción se hubiera iniciado a partir del 1 de enero de 2020. Para estos efectos, se entiende como inicio de la construcción el momento en que se obtenga la licencia de edificación y en el caso de las plantas de beneficio y otras construcciones de concesiones de beneficio el momento en que se obtenga la autorización de construcción.
 - (iii) Hasta el 31 de diciembre de 2022, la construcción tenga un avance de obra de por lo menos el 80%. Tratándose de construcciones que no hayan concluido hasta el 31 de diciembre de 2022, se presume que el avance de obra a dicha fecha es menor al 80%, salvo que el contribuyente pruebe lo contrario. Se entiende que la construcción ha concluido cuando se haya obtenido del municipio la conformidad de obra y para las plantas de beneficio cuando se haya obtenido el acto administrativo que aprueba la inspección de verificación de la construcción de obras.
- A partir del ejercicio 2021, los bienes adquiridos en los ejercicios 2020 al 2021, afectados a la producción de rentas gravadas, se depreciarán aplicando los siguientes porcentajes anuales hasta su total depreciación:
 - Equipos procesadores de datos: 50%
 - Maquinaria y equipo: 20%
 - Vehículo de transporte terrestre (excepto ferrocarriles) con tecnología EURO IV, Tier II y EPA 2007, empleados por empresas autorizadas: 33.3%
 - Vehículo de transporte terrestre (excepto ferrocarriles) híbridos o eléctricos: 50%.

El 27 de diciembre de 2021 se publicó la Ley 31380 en la que el Congreso de la República delega en el Poder Ejecutivo la facultad de legislar por un plazo de 90 días en materia tributaria, financiera y de reactivación económica por un plazo de 90 días calendario, esto es hasta el 28 de marzo de 2022.

En materia tributaria, dichas facultades están referidas a la normatividad del Impuesto a la Renta sobre deducibilidad de determinados tipos de gastos, rentas de

no domiciliados, valor de mercado en transferencia de valores mobiliarios, entre otros temas, así como la normatividad del Código Tributario, Aduanas y Tributación Municipal.

El 31 de marzo de 2020, se publicó la Resolución de Superintendencia 066-2020/SUNAT en la cual se establecieron nuevas tasas de interés moratorio vigente desde el 1 de abril de 2020. Así pues, la tasa de interés moratorio en moneda nacional pasó de 1.2% a 1% y en el caso de moneda extranjera pasó de 0.6% a 0.5%. Asimismo, las tasas de interés por devolución de pagos indebidos o en exceso en moneda nacional pasaron de 0.50% a 0.42% mientras que la moneda extranjera pasó de 0.30% a 0.25%. En el caso del interés por devolución por retención y/o percepciones no aplicadas del IGV pasó de 1.2% a 1%.

Posteriormente, el 31 de marzo de 2021, se publicó la Resolución de Superintendencia 044-2021/SUNAT estableciendo que la tasa de interés moratorio en moneda nacional pasa de 1.0% a 0.9% mensual, con vigencia desde el 1 de abril de 2021. Las demás tasas no han tenido variación.

Para propósito de la determinación del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas, las normas de precios y de transferencia deben ser aplicadas y se encuentran vigentes en Perú, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Belice, Chile, Colombia y Ecuador y Estados Unidos de América y regulan que las transacciones con empresas relacionadas locales o del exterior y con empresas residentes en territorios de baja o nula imposición, deben de ser realizadas a valores de mercado y sustentadas con documentación e información sobre los métodos de valoración utilizados y los criterios considerados para su determinación.

La Administración Tributaria en Perú tiene la facultad de revisar y, de ser aplicable, corregir el impuesto a las ganancias calculado por el Grupo en los cuatro años posteriores al año de la presentación de la declaración jurada del impuesto correspondiente (años abiertos a fiscalización). Las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas de los ejercicios 2017 al 2021 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Administración Tributaria en Perú. Las declaraciones juradas correspondientes a los años del 2001 al 2016 ya fueron fiscalizadas.

Asimismo, las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas de las principales subsidiarias del Grupo están sujetas a fiscalización por parte de la Administración Tributaria de cada país por los períodos que se detallan a continuación:

	Periodo sujeto a fiscalización
Subsidiarias del exterior (país)	
Guatemala	2018 a 2022
El Salvador	2018 a 2022
Belice	2018 a 2022
Nicaragua	2018 a 2022
Estados Unidos de América, Chile, Colombia y Ecuador	2018 a 2022
Subsidiarias locales	
Ferreyros S.A.	2018 a 2022
Unimaq S.A.	2018 a 2022
Cresko S.A.	2018 a 2022
Motriz S.A.	2018 a 2022
Soltrak S.A.	2018 a 2022

Fargoline S.A.	2018 a 2022
Orvisa S.A. y subsidiarias	2018 a 2022
Motored S.A.	2018 a 2022
Forbis Logistics S.A.	2018 a 2022
Soluciones Sitech Perú S.A.	2018 a 2022

Debido a las posibles interpretaciones que la correspondiente autoridad tributaria puede dar a las normas legales vigentes, no es posible determinar, a la fecha, si de las revisiones que se realicen resultarán o no pasivos para el grupo, por lo que cualquier mayor impuesto o recargo que pudiera resultar de eventuales revisiones fiscales sería aplicado a los resultados del ejercicio en que la diferencia de criterios con la Autoridad Tributaria se resuelva. En opinión de la Gerencia y de sus asesores legales, cualquier eventual liquidación adicional de impuestos, por la correspondiente Administración Tributaria de cada país, no sería significativa para los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2022 y de 2021.

En Perú, el Impuesto Temporal a los Activos Netos grava a los generadores de rentas de tercera categoría sujetos al régimen general del Impuesto a la Renta. La tasa del impuesto es de 0.4% aplicable al monto de los activos netos que excedan S/ 1 millón.

El monto efectivamente pagado podrá utilizarse como crédito contra los pagos a cuenta del Régimen General del Impuesto a la Renta o contra el pago de regularización del Impuesto a la Renta del ejercicio gravable al que corresponda.

2.2.5.3 Contingencias

Al 31 de diciembre de 2022, el grupo mantiene procesos tributarios en apelación o en demanda contencioso-administrativa por un importe de S/ 82,000 (S/ 22,300,000, al 31 de diciembre de 2021); que incluyen intereses por S/ 45,000. Al 31 de diciembre de 2021, dichos procesos se encuentran pendientes de resolución administrativa o judicial, y están relacionados con observaciones hechas por la Administración Tributaria a las declaraciones juradas del:

- (i) Impuesto a las ganancias de los ejercicios gravables 2010 por S/ 19,000 (al 31 de diciembre 2021 por los años 2005 al 2009 por S/ 18,216,000, incluyendo pagos a cuenta);
- (ii) Impuesto general a las ventas del ejercicio gravable 2006, por S/ 2,847,000 al 31 de diciembre de 2021; y
- (iii) Impuesto a la renta de no domiciliados de los ejercicios gravables 2010, por S/ 63,000 (S/ 1,237,000 al 31 de diciembre de 2021).

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2022, el grupo ha solicitado la asesoría de especialistas, quienes han determinado, junto con la Gerencia, que existen algunas acotaciones por S/ 17,000,000 (S/ 19,030,000, al 31 de diciembre de 2020), cuyo grado de pérdida ha sido determinada como probable. El Grupo ha registrado una provisión por dichos importes, la cual se presenta en el rubro "Otros pasivos corrientes" del estado consolidado de situación financiera, ver nota 15.

La Gerencia junto con sus asesores legales y tributarios opinan que el Grupo cuenta con fundamentos técnicos y de ley que los lleva a concluir que el Tribunal Fiscal resolverá, los casos en esa instancia, en forma favorable a el Grupo. Por ello, estiman que las futuras resoluciones de dichos procesos no resultarán en pasivos de importancia para el Grupo, por lo que no ha sido necesario registrar provisiones adicionales, Al 31 de diciembre de 2022 y de 2021.

2.3 Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

Ferreycorp S.A.A. y sus subsidiarias son parte de ciertos procesos judiciales que surgieron en el curso normal de sus actividades, la mayoría de los cuales, ni individual ni colectivamente, pueden considerarse materialmente importantes. Debe señalarse, sin embargo, que al cierre del ejercicio las empresas de la corporación mantienen en conjunto y en proceso de reclamación, nueve juicios por concepto de indemnización por daños y perjuicios y por otros conceptos que ascienden a US\$ 7,178,848.31, siendo uno de ellos por US\$ 6,599,571.43. Este último proceso ha obtenido un primer pronunciamiento favorable, en el que se ordena su conclusión. Al demandante se le ha concedido una apelación con efecto suspensivo, encontrándose este proceso a la espera del fallo de la Corte Superior.

La Gerencia General, basada en la opinión de sus asesores legales, considera que estos reclamos son infundados y que el resultado final de los mismos será favorable para las empresas del grupo.

2.4 Administración de la corporación

2.4.1 Plana gerencial

En el Capítulo 2, apartado 2.3.2, La Gerencia, se expuso la conformación de la plana gerencial de la corporación y sus empresas subsidiarias. En esta sección se presenta la trayectoria profesional de dichos principales funcionarios.

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri

Directora gerente general

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. desde el año 2008 y directora desde el 2020. Ingresó a Ferreyros en 1988 y desempeñó varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores. Es directora de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), de Perú Sostenible (antes Perú 2021), del Instituto Peruano de Economía (IPE), de Empresarios por la Integridad, y de InRetail. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), así como miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico. Fue profesora en la Maestría de Finanzas de esta última casa de estudios. Ha sido miembro del Directorio de la Sociedad Nacional de Minería,

Petróleo y Energía, de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018-2020; de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010 - 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle). Anteriormente se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016

Ronald Orrego Carrillo

Gerente corporativo de Negocios

Gerente corporativo de Negocios responsable de Unimaq, Orvisa y Trex (Chile, Ecuador, Colombia y Perú) desde el 2022. Ingresó a Ferreyros en 1994 como asistente de la Gerencia de Servicio a nivel nacional. Posteriormente, lideró la puesta en operación de proyectos de motores de media velocidad para el sector marino y generación de energía, así como los planes de soporte al producto. En el 2002 asumió la Jefatura del Departamento de Energía, en el área comercial, y desempeñó posteriormente otros cargos en el área de Energía; entre los años 2010 y 2015 se desarrolló como gerente de Energía, Hidrocarburos y Marino. En el periodo comprendido entre el 2016 y el 2021 se desempeñó como gerente de la División Cuentas Regionales, que incluye la red de sucursales de Ferreyros y las áreas de Gobierno y Agrícola a nivel nacional. Tiene más de 28 años de experiencia en gestión comercial y gerencial, liderando en la actualidad desde la corporación el desarrollo de Unimaq y Orvisa, así como Trex en Chile, Colombia, Ecuador y Perú. Se ha desempeñado como director de Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros dedicada a la venta de energía. Actualmente es director de Unimaq, Orvisa, Trex y Motriza. Ingeniero mecánico graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA con mención sobresaliente otorgado por la Universidad del Pacífico, al igual que con un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y foros de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como sobre gerencia de riesgo.

Luis Bracamonte Loayza

Gerente corporativo de Negocios

Gerente corporativo de Negocios, desde el 2016, y de Marketing Corporativo, desde enero de 2019. Entre el 2014 y el 2015 se desempeñó como gerente de Inversiones de Ferreycorp. Ingresó a la empresa en 1979 y asumió diversos cargos de importancia, como la Subgerencia de Créditos y Cobranzas. En 1996 asumió la Gerencia de la División Sucursales, para posteriormente sumar la Gerencia Agrícola y División Automotriz, así como la dirección y Gerencia General de Orvisa, entre otras posiciones. Del 2012 al 2013, se desarrolló como gerente central de Subsidiarias. Es vicepresidente de las empresas subsidiarias que supervisa: Soltrak, Fargoline, Forbis Logistics y Soluciones Sitech Perú. Fue director y vicepresidente de la Cámara de Comercio de Lima en diferentes periodos, así como de la Asociación Automotriz del Perú. Realizó estudios en la Universidad de Lima; obtuvo diplomas de especialización en ESAN y en el Programa de Alta Gerencia (PAG) del Incae en Costa Rica; y participó en el Programa de Gobernanza Corporativa para Directores de Empresas (PDE) de EY. Cuenta con un Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la escuela de negocios EOI de España. Participó en el programa Kellogg on Marketing en el Kellogg School of Management de Northwestern University.

Patricia Gastelumendi Lukis**Gerente corporativo de Finanzas**

Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp desde el 2012. Ingresó a la corporación en 1987. Durante sus 36 años de trayectoria ocupó diversas posiciones, entre ellas la de gerente de Administración y Finanzas de Ferreyros. En la actualidad lidera actividades relacionadas con la sostenibilidad y prácticas de ESG en la corporación. Respecto a actividades directivas, durante el 2022 ha sido miembro del Directorio de todas las empresas subsidiarias de Ferreycorp, excepto de Ferreyros. Es vicepresidenta de la Asociación Ferreycorp y miembro del Directorio de IPAE, Acción Empresarial, de Vidawasi Organización Social y de la Alianza para Obras por Impuestos (ALOXI). Forma parte del Consejo Consultivo de la Asociación de Secretarios Corporativos (Ascla) y de OWIT. Fue presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria en el 2010. Es miembro del Consejo Consultivo de la Facultad de Administración de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL). Miembro del comité de Responsabilidad Social y Sostenibilidad de la Cámara de Comercio Canadá- Perú; de la Unión Nacional de Directivos Empresariales Católicos, afiliada a Uniapac; y del comité de Gobierno Corporativo de Procapitales. Es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Lima y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez e Incae. En el 2007, participó del programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. En el 2009, participó del programa de Administración de Economías Globales dictado por Harvard Extension School Faculty y, en el 2012, del programa de Gobierno Corporativo de Yale School of Management. En el año 2017 participó del programa “Merger Week: Creando valor a través de Adquisiciones y Alianzas Estratégicas”, en Kellogg School of Management, y en el año 2023, de “Leading for a Sustainable Future Programme”, en la University of Cambridge. En 2018 fue docente de la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico.

Eduardo Tirado Hinojosa (desde mayo de 2022)**Gerente corporativo de Tecnología, Procesos e Información**

Gerente de Tecnología, Procesos e Información desde mayo de 2022. Lidera las gerencias de Sistemas Core, de Sistemas Back Office y de Sistemas Consumibles y Logísticos, así como las áreas de Seguridad de la Información, Oficina de Proyectos, Arquitectura Empresarial, Data y Analytics, Software Factory, Procesos y Continuidad, Plataforma Central y Telecomunicaciones. Antes de su ingreso a la corporación Ferreycorp trabajó en el grupo Falabella como gerente general de Falabella Tecnología Perú, gerente corporativo de Tecnología para el grupo Falabella en Perú y gerente de Operaciones Regional para Falabella Tecnología Chile. Se desempeñó, además, como gerente de Operaciones de Tecnología e Información en Interbank, gerente de Servicios de Tecnología en Vodafone y Banco Santander Central Hispano en España. Ha ocupado distintas posiciones en áreas de tecnología a lo largo de su carrera profesional en empresas del sector de las telecomunicaciones como Telecom Italia Mobile y Bellsouth. Licenciado de la carrera de Ciencias de la Computación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, cuenta con un Corporate MBA otorgado por ESADE de la Universidad Ramon Llull de Barcelona y es magíster en administración de empresas de la Universidad del Pacífico.

María Teresa Merino Caballero**Gerente corporativo de Recursos Humanos**

Gerente corporativo de Recursos Humanos de Ferreycorp desde el 2014. Cuenta con más de 30 años de experiencia profesional en gestión de talento, compensaciones, beneficios y relaciones laborales; en organización y desarrollo de empresas; y procesos de fusiones y adquisiciones. Su desarrollo profesional ha tomado lugar principalmente en los sectores de banca, finanzas, seguros y administradoras de fondo de pensiones (AFP). Se ha desempeñado en posiciones gerenciales de Recursos Humanos en el grupo Credicorp y en el Banco de Crédito del Perú (BCP), y como gerente de Recursos Humanos en AFP Unión. Participó en la creación de Prima AFP y Financiera Solución; en el Banco Santander y Banco Boston (Perú) como parte del equipo responsable de los procesos de adquisiciones y fusión; y en Grupo Sura, empresa de Seguros e Inmobiliaria, como gerente de Recursos Humanos. Licenciada de la carrera de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, cuenta con una Maestría en Negocios (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Tiene especializaciones en gestión del talento y compensaciones, negociaciones, desarrollo organizacional, cultura y clima laboral en el Perú y el extranjero, por la Universidad Adolfo Ibáñez, ESAN, Incae, Universidad de Piura, Universidad del Pacífico, así como en Boston Consulting y McKinsey. Fue docente de la escuela de negocios Centrum Católica de la Pontificia Universidad Católica del Perú, entre los años 2007 y 2013.

Eduardo Ramírez del Villar López de Romaña**Gerente corporativo de Asuntos Corporativos**

Gerente corporativo de Asuntos Corporativos de Ferreycorp desde el 2014, encargado de los temas legales y de cumplimiento. Previamente, fue gerente de División de Asuntos Corporativos de Ferreyros desde el 2010. Ingresó a la corporación en 1999, desempeñándose como gerente legal. Estuvo a cargo del área Legal de la Vicepresidencia de Finanzas de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en su sede en Caracas, Venezuela, como responsable legal de las operaciones pasivas de dicho organismo internacional y antes como abogado de la Consultoría Jurídica, apoyando las operaciones de financiamiento para el sector público y privado del Perú y en la estructuración de proyectos de gran envergadura a nivel regional. Anteriormente, se desempeñó como gerente legal de Cosapi Organización Empresarial, vinculado a la asesoría legal en temas relacionados al negocio de la construcción. Es miembro del Comité de Asuntos Jurídicos, del Comité de *Compliance* y del Tribunal de Ética de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Ha seguido diversos cursos de especialización tanto en el Perú como en el extranjero. En el 2007, siguió el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de maestría (Master in Law) en George Washington University (becario Fulbright).

Andrea Sandoval Saberbein**Gerente corporativo de Auditoría**

Gerente corporativo de Auditoría de Ferreycorp desde 2022, con más de 35 años de experiencia profesional. Fue gerente adjunto de Auditoría en 2021, gerente de Proyecto Excelencia Empresarial SAP desde el 2016 al 2020, a cargo de la implementación y despliegue del modelo operativo respaldado por SAP S4 HANA en cinco empresas de la corporación. Gerente de Logística en Ferreyros desde el 2006 al 2015, liderando la transformación de la cadena de suministro de las empresas que eran *dealers* de Cat en Perú, tanto en sus capacidades internas como en las capacidades de negocios logísticos, a partir de lo cual se desarrolló el negocio de Fargoline para ampliar sus

capacidades de gestión de almacenaje temporal, simple y aduanero, así como se creó Forbis Logistics en el 2010, para brindar servicios de *freight forwarding* a nivel internacional. Desde 1996 fue gerente de Repuestos en Ferreyros, a cargo de la venta y logística, y el desarrollo de capacidades para el crecimiento sostenido en atención a la Gran Minería y otros mercados, como fue la construcción del Centro de Distribución de Repuestos. Desde que ingresó a Ferreyros en 1986, se desempeñó en varias posiciones relacionadas a la logística y mejora de procesos en repuestos. En 1998 lideró la implementación y despliegue del Sistema DBS desarrollado por la representada Caterpillar. Anteriormente, trabajó tres años en la Escuela de Administración de Graduados ESAN como analista de Sistemas y asistente de profesor principal. Es ingeniera industrial (colegiada) de la Pontificia Universidad Católica del Perú, MBA de la Escuela de Negocios Incae y Adolfo Ibáñez y Máster en Supply Chain Management de ESAN. Ha participado en diversos cursos y seminarios de especialización en auditoría, logística, mejora continua, desarrollo humano y los desplegados por la representada Caterpillar.

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreyros S.A.

Gonzalo Díaz Pró

Gerente general

Gerente general de Ferreyros S.A. desde enero de 2016. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia General Adjunta; la Gerencia Central de Negocios; y la Gerencia de la División Gran Minería. Ingresó a la compañía en agosto de 2004. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de proyectos de construcción, minería a tajo abierto y energía, tanto en Perú como en Chile. Ocupó diversos cargos en el grupo Cosapi, incluyendo la Gerencia Comercial de la filial en Chile y la Gerencia de Proyectos del *joint venture* con la Corporación Bechtel para la ejecución del contrato EPCM del entonces *greenfield* Antamina 70ktpd. Es miembro, desde 2014, del Directorio de la Cámara de Comercio Canadá- Perú. Forma parte del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía desde el 2016 y durante seis años fue presidente de su Comité de Proveedores. Asimismo, es integrante de la Junta Directiva de la Asociación de Egresados y Graduados de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Forma parte del Directorio de varias de las empresas de la corporación y es vicepresidente de Unimaq. Ha sido miembro de la Junta Directiva del Comité de Proveedores de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y del Comité de Infraestructura, Energía y Minería de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Es ingeniero civil titulado por la Pontificia Universidad Católica del Perú; cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Es graduado del CEO Management Program de Kellogg School of Management (Northwestern University) y ha participado en diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero. Entre ellos se encuentran el Programa de Formación de Directores de Empresas, de la Universidad del Pacífico, la Universidad de Piura y la consultora EY, así como el Programa de Alta Dirección Caterpillar, de la escuela de negocios Kenan- Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos).

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente División de Gran Minería

Gerente de División de Gran Minería desde el 2012, con más de 35 años de experiencia en gestión, implementación, comercialización y desarrollo de mercado de equipo pesado para operaciones de minería de tajo abierto. Se desempeñó como gerente regional de Caterpillar para el norte de Latinoamérica, con sede en Miami (Estados Unidos), durante el 2011; como gerente general de Bucyrus Sudáfrica, con sede en Johannesburgo, del 2009 al 2011; y como gerente general de Bucyrus Perú, del 2000 al 2009, participando en la implementación y creación de la empresa en el mercado minero nacional. Previamente, ejerció la posición de senior de mantenimiento de mina en minera Alumbreira (Argentina), de 1997 al 2000. Asimismo, ocupó cargos de ingeniería, planificación y mantenimiento en Southern Perú, en sus operaciones de Cuajone, de 1986 a 1997. Actualmente es director de la subsidiaria Soltrak. Es ingeniero mecánico y eléctrico graduado de la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios de posgrado en el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura; graduado de los programas de Alta Dirección de Caterpillar en la escuela de negocios Kenan-Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos); del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos); y recientemente en el CEO Innovation Management Program en IESE Business School, de la Universidad de Navarra (Barcelona, España), a los que se suman numerosos cursos de especialización y congresos de equipos de minería en Perú, Chile, Sudáfrica, Canadá y Estados Unidos.

Álvaro Vizcardo Wiese
Gerente División de Cuentas Nacionales

Gerente de División de Cuentas Nacionales de Ferreyros desde enero de 2022, con más de 24 años de experiencia comercial, de operaciones y de desarrollo de negocios en el rubro de maquinaria pesada para la minería y construcción. Previamente, lideró la Gerencia Comercial de Cuentas Nacionales, entre el 2020 y el 2021, y la Gerencia de Línea de Repuestos y Servicios, entre el 2016 y el 2019, como parte de una trayectoria de 12 años en la compañía, que inició como representante de Repuestos y Servicios asignado al soporte posventa de las operaciones mineras del sur del Perú entre 1998 y el 2003. De igual forma, ha trabajado como representante comercial y de mercadeo de Caterpillar en su sede central de Peoria, así como en Decatur y Miami entre el 2005 y el 2007; y gerente regional de ventas de Caterpillar en Santiago de Chile entre el 2007 y el 2011. Asimismo, se desarrolló como gerente de Negocios en General Electric desde el 2011 hasta el 2016 con sede en Lima, Perú. Es ingeniero industrial por la Universidad de Lima y cuenta con un MBA en Purdue University.

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente División de Cuentas Regionales

Gerente de División Cuentas Regionales desde enero de 2022. Previamente, lideró la Gerencia de Cuentas Nacionales, entre el 2016 y el 2021, y la Gerencia de División Construcción y Minería, entre el 2010 y el 2015. Asimismo, se desempeñó como gerente general de la subsidiaria Mega Representaciones S.A. (actualmente Soltrak) desde el 2007 hasta el 2010. Es director de varias empresas de la corporación Ferreyrcorp. Fue fundador y gerente general, desde 1999 hasta finales del 2006, de Mega Caucho S.A., empresa líder en la comercialización de neumáticos para minería subterránea y fuera de carretera, así como lubricantes para la industria en el país. Se desempeñó como director de Ventas en Andean Trading S.A., representante exclusivo de Goodyear International para el Perú, empresa en la que trabajó desde 1986. Cuenta con 36 años de experiencia en la venta y el servicio con valor agregado de productos industriales para los mercados de minería, construcción, transportes e industria. Estudió en la

Universidad de Lima y siguió una especialización en Ventas, Marketing y Servicios en ESAN, así como otros estudios dedicados a la gestión comercial, administrativa y financiera para empresarios. Ha participado en cursos y foros de Caterpillar e instituciones relacionadas con los mercados antes mencionados. En el 2018 participó del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos). Cuenta con una certificación para Miembros de Directorios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú y con una certificación Internacional para miembros de Directorio de la escuela EADA Business School Barcelona.

Paul Ruiz Lecaros

Gerente División de Energía

Gerente de División de Energía desde 2020, cuenta con una trayectoria de más de 25 años en Ferreyros. Es director de Ferrenergy S.A.C. Previamente, se desarrolló como gerente de la unidad de negocio de Energía y Retail, desde el 2016. Como parte de su experiencia en la compañía, lideró las gerencias de Repuestos y Servicios y la gerencia Comercial de Minería. Asimismo, asumió las jefaturas de Control de Calidad en Almacenes, Inventario de Repuestos y Mercadeo de Repuestos. Igualmente, se desempeñó en el área de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM). Está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma. Ingeniero industrial de la Universidad de Lima, ha cursado un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica, así como un posgrado en Marketing en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, forma parte de los directorios de Orvisa y Ferrenergy.

Angélica María Paiva Zegarra

Gerente División de Administración y Finanzas

Gerente de División de Administración y Finanzas desde el 2017. Desde enero de dicho año hasta junio de 2018, lideró la gestión de las áreas de Tesorería y Administración, Servicios Financieros al Cliente, Facturación Prime y Unidad de Control de Minería Ilegal de Ferreyros. En junio de 2018, asumió la supervisión de dichas áreas, así como la de las de Contabilidad, Impuestos, Control de Gestión y Presupuestos de Ferreyros. Con 32 años de experiencia en la corporación, lideró la Gerencia de Servicios Financieros, desde el 2005 hasta el 2016, y la de Tesorería y Administración, responsabilidad incorporada en los dos últimos años de dicho periodo. Durante su trayectoria en Ferreyros se desempeñó como subgerente de Logística Prime, subgerente del negocio de Alquileres y como jefa del departamento de Marketing, entre otras. Ingresó a la corporación en 1990, iniciando su carrera en el área de Créditos y Cobranzas. Es bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Lima, con PADE de Marketing en ESAN, así como un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha seguido cursos de especialización en el Perú en áreas contables, tributarias y financieras en ESAN y en el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, de la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y el CFO Executive Program, de la Escuela de Negocios de la Universidad Chicago Booth. Fue miembro del Comité de Inversiones del Fondo de Lease Operativo de Compass del 2013 al 2016. Es miembro del Comité de Asuntos Financieros de Amcham desde el 2015. Catedrática durante el año 2019 de la Maestría de Finanzas de la Escuela de Negocios de la Universidad del Pacífico.

Jorge Durán Cheneaux**Gerente División de Recursos Humanos**

Gerente de División Recursos Humanos desde el 2020. Previamente, tuvo a su cargo la Gerencia de División Soporte al Producto, desde el 2016, así como la Gerencia de División de Sucursales y Agricultura desde el 2012 hasta el 2015. Ingresó a la corporación en 1994 como ingeniero de servicio de campo a cargo de la operación minera de Cerro Verde. Posteriormente, asumió la responsabilidad de jefe de Servicio de la Región Sur, en la sucursal de Arequipa. En 1999, se hizo cargo de la Gerencia de Servicios en el ámbito nacional; en el 2001, de la Gerencia del Centro de Reparación de Componentes (CRC) y Talleres Lima; en el 2005, de la Gerencia de Operaciones de Gran Minería; y en el 2007, de la Gerencia de División de Gran Minería. Graduado de Bachiller en Ciencias con mención en Ingeniería Mecánica en la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), en el 2009 logró un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar, está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma y en el 2007 se graduó en el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, impartido por la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

Alan Sablich Nairn**Gerente División de Marketing y Negocios Digitales**

Asumió la División de Marketing y Negocios Digitales en el 2017. Lidera las áreas de Inteligencia Comercial, Experiencia de Clientes, Soporte Comercial, Campañas y Promociones, así como los negocios de Ferreyros que se gestionan a través de medios digitales, como *e-commerce*, conectividad de equipos y proyectos de transformación digital. Previamente, ocupó la posición de gerente de Marketing desde el 2015, luego de ocupar la posición de gerente de Soporte Comercial desde el 2013. Antes de su incorporación a Ferreyros, se desarrolló en diferentes cargos de liderazgo en marketing, digital y consultoría en empresas nacionales e internacionales, como Belcorp, Ripley, General Electric Australia, Portland Group Australia, y Soluziona Perú & España. Es ingeniero industrial por la Universidad de Lima, con un MBA en Melbourne Business School Australia, certificado en Marketing Management por Rutgers University. Cuenta con numerosos cursos de liderazgo, marketing y estrategia digital.

José Gutiérrez Jave**Gerente División de Soporte al Producto**

Gerente de División Soporte al Producto desde febrero de 2020, con 24 años dentro de la corporación Ferreyrcorp. Se desempeñó como gerente de División Cadena de Abastecimiento, del 2018 a enero de 2020; gerente comercial de Maquinaria, del 2014 al 2017; gerente de Producto de Carguío y Perforación, del 2012 al 2013; gerente de Máquinas de Construcción, del 2010 al 2012; y subgerente de Máquinas de Construcción, del 2007 al 2010. Ha desempeñado también diferentes roles dentro de Ferreyros, tales como jefe de Administración y Logística, jefe de Cuenta, especialista de Producto, inspector de Mantenimiento, analista de Consignación y representante de Ventas, entre otros, los que le otorgan experiencia de campo en servicio y mantenimiento de maquinaria Caterpillar, logística y administración de operaciones mineras, así como en marketing y ventas de repuestos y maquinaria Caterpillar. Es ingeniero mecánico titulado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con Maestría en Administración de Negocios de la escuela de negocios Centrum Católica de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Trayectoria profesional de los principales funcionarios de las otras subsidiarias y negocios

Alberto Parodi de la Cuadra

Gerente general de Unimaq

Gerente general de Unimaq desde enero de 2016 y, anteriormente, gerente general adjunto de la empresa. Previamente ocupó la Gerencia General Adjunta de Corporación General de Tractores, S.A. (Gentrac), en Guatemala, desde julio de 2012 hasta julio de 2015, y la Gerencia Central de Negocios y Operaciones, desde el 2010 hasta junio de 2012. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde se desarrolló en varios puestos gerenciales, siendo el último como gerente de División Construcción, Mediana Minería y Energía. Es director de Orvisa, Motriza, Trex Latinoamérica y de las subsidiarias de Centroamérica de Ferreyrcorp. Es ingeniero industrial graduado de la Universidad Ricardo Palma y cuenta con una Maestría en Administración Estratégica de Negocios por Centrum Católica, escuela de negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, realizó el curso de CEO's Management Program del centro de alta dirección de Kellogg University, Chicago, así como el curso FSE (Finance for Senior Executives) en Harvard University en Boston y de Liderazgo en Incae en Costa Rica. Participó en el programa de Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y ha cursado diversos programas de especialización en el Perú y en el extranjero. Desde agosto de 2019 ejerce la docencia a tiempo parcial en la facultad de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

César Vásquez Velásquez

Gerente general de Orvisa

Gerente general de Orvisa S.A. desde el 2006. Ha ocupado los cargos de administrador general, jefe administrativo y contador general en la misma empresa, a la que ingresó en el año 2000. Fue miembro del Directorio de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas (CMAC Maynas), entre el 2005 y el 2007, así como miembro del Consejo Zonal del Senati Loreto, en los periodos 2009- 2011 y 2016- 2017. Cuenta con un Máster en Dirección y Gestión Financiera por la Escuela de Organización Industrial (EOI) de España, estudios concluidos de Maestría en Educación Superior por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, así como con una Certificación Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University. Es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía.

Ricardo Ruiz Munguía

Gerente general de Gentrac (Guatemala y Belice) y Cogesa (El Salvador)

Gerente general de Gentrac Corporation y sus subsidiarias en Centroamérica. Ingresó a General de Equipos en 1978. Ha ocupado cargos en diferentes áreas de la empresa, llegando en 1991 a ser nombrado gerente general. En 1998, cuando General de Equipos adquirió el 100% de Gentrac en Guatemala y Gentrac en Belice, fue nombrado vicepresidente del Directorio y director ejecutivo de las tres compañías. En el 2001, fue nombrado presidente del Directorio y CEO de Gentrac Corporation, el *holding* de las empresas antes mencionadas. En otras actividades en El Salvador, se ha desempeñado como miembro de la Junta Directiva de Aseguradora Agrícola Comercial; miembro de la Junta Directiva del Banco de Comercio; presidente de la Junta Directiva de Banco Atlacatl; miembro del Consejo Directivo del Banco Central de Reserva; miembro de la Junta Directiva de la Asociación Bancaria; director de Financiera Atlacatl; así como director de la Asociación de Ahorro y Préstamo Aprisa. Es licenciado en Economía Agrícola por la Universidad de Louisiana y cuenta con un Máster en Administración de Empresas otorgado por el Incae.

Gonzalo Romero Pastor**Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala**

Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala a partir del 2019. Previamente lideró la Gerencia Central de Negocios y Operaciones entre el 2015 y el 2019. Se desempeñó como gerente de Maquinaria Caterpillar y Marcas Aliadas en Ferreyros, entre los años 2011 y 2015; como gerente Comercial de Minería, entre los años 2008 y 2011; asumió la jefatura de Mercadeo de Repuestos en el 2003; y se desarrolló previamente en diversas funciones en Ferreyros, tras haber ingresado a la empresa en 1996 como analista de Repuestos de la Gerencia de Repuestos. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión comercial y gerencial. Técnico profesional en Mantenimiento de Maquinaria de Planta graduado de TECSUP (Perú) e ingeniero en Economía graduado de la Universidad Científica del Sur (Perú), cuenta con un MEDEX Executive MBA otorgado por la Escuela PAD de la Universidad de Piura del Perú. Ha participado en varios cursos de especialización y foros de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como gerencia de riesgo.

Rodolfo Paredes León**Gerente general de Soltrak**

Gerente general de Soltrak S.A. desde mayo de 2018. Previamente, en Ferreycorp fue gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Negocios, desde el 2012, y previo a ello, fue gerente de Desarrollo e Inversiones de Ferreyros desde el 2007. Lideró iniciativas clave como el planeamiento estratégico de la corporación y otros proyectos de desarrollo, que incluyen la internacionalización y la incorporación de nuevos negocios durante su gestión. Cuenta con más de 20 años de experiencia profesional, en la que destaca la gestión de proyectos en múltiples industrias, incluyendo el sector aeroespacial, tecnología, logística, farmacéutico, industrial y de equipos para construcción y minería, entre otros. Previo a Ferreycorp, ha trabajado en diversas organizaciones como la Oficina de Normalización Previsional (ONP), Farindustria e IBM, en el Perú, y Honeywell International Inc., en Estados Unidos. Fue director de Fábrica Nacional de Acumuladores Etna y Fábrica de Implemento Agrícolas Nacionales (Fiansa). Actualmente es director de empresas subsidiarias de la corporación como Fargoline y Forbis Logistics. Graduado como ingeniero industrial de la Universidad de Lima, cuenta con una maestría en negocios (MBA) por la University of Notre Dame (Estados Unidos), donde se graduó con honores (*cum laude*). Ha participado en múltiples cursos de especialización en el Perú y en el extranjero, tales como el programa para la creación de valor a través de alianzas y adquisiciones estratégicas de Kellogg School of Management de Northwestern University (Estados Unidos).

Víctor Otero Pizarro**Gerente general de Trex Latinoamérica**

Gerente general de Trex Latinoamérica desde su constitución en el 2014. Anteriormente, se desempeñó como gerente general de Equipos y Servicios Trex S.A., que funda en el 2000 junto a sus socios. Tiene 30 años de experiencia en gestión y desarrollo de negocios de bienes de capital, en las áreas minera y portuaria, ocupando diversos cargos en la empresa Minepro Chile, hoy Joy Global, incluyendo la gerencia de la división Material Handling que agrupaba grúas P&H, equipos portuarios PPM y puentes grúa Morris. Arquitecto de la Pontificia Universidad Católica de Chile, cuenta con un MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez.

Carlos Ojeda Iglesias**Gerente de Trex en Perú**

Gerente de Trex en Perú. Previamente, se desempeñó como gerente de la División Neumáticos en Soltrak (antes Mega Representaciones), entre el 2007 y el 2014. Fue gerente de Operaciones y Servicios en Mega Caucho (2004 - 2006), empresa dedicada a la provisión de productos consumibles para la minería, la construcción y el transporte, que fuera adquirida posteriormente por la corporación y se convirtiera en Soltrak. Asimismo, se desempeñó como oficial de Marina durante 15 años, con experiencia en operaciones y liderazgo (1991- 2004). Egresado de la Escuela Naval del Perú, cursó el MBA Gerencial de la escuela de negocios Centrum Católica de la Pontificia Universidad Católica del Perú, así como un programa de posgrado de Análisis Operativo en la Universidad de Bahía Blanca y la Escuela de Oficiales de la Armada Argentina. Es coach ontológico certificado de la escuela Newfield Network y graduado en el IGL Institute For Generative Leadership, en el Programa de Liderazgo Generativo para Organizaciones.

Jorge Devoto Núñez del Arco**Gerente general de Forbis Logistics**

Gerente general de Forbis Logistics Corp. y de Forbis Logistics S.A. desde el 2013. Cuenta con experiencia en el manejo de proyectos logísticos desde el 2001. Con más de 15 años de trayectoria en la corporación, ha ocupado cargos en tres áreas representativas: Comercial, Proyectos y Logística. Dentro de su experiencia, destaca su participación en el programa de intercambio con Caterpillar, en la ciudad de Miami, en donde trabajó durante un año. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, así como en Caterpillar Production System (CPS), metodología de mejora continua adaptada al mundo Caterpillar. Es bachiller en Industrias Alimentarias por la Universidad Nacional Agraria La Molina y graduado con honores en Administración Estratégica de Empresas (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Realizó el curso de CEO's Management Program del centro de alta dirección de Kellogg University, Chicago.

Raúl Neyra Ugarte**Gerente general de Fargoline**

Gerente general de Fargoline S.A. desde el 2009. Inició su carrera profesional en la Marina de Guerra del Perú, para luego pasar al sector privado, laborando en Molinos Takagaki, dentro del sector avícola, y en Nestlé, en el sector de consumo masivo. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde desempeñó cargos gerenciales desde el 2005, luego de trabajar en diferentes áreas de la corporación. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación de Operadores Portuarios del Perú desde el 2010. Cuenta con un MBA otorgado por Incae de Costa Rica y la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, así como con una especialización en Logística por la Pontificia Universidad Católica del Perú y el programa CEO's Management de la School of Management de Northwestern University, Chicago. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, por Caterpillar University, y es egresado de la Escuela Naval de Perú como Oficial de Marina con el título de Bachiller de Administración.

Carlos Calderón Torres**Gerente general de Soluciones Sitech Perú**

Gerente general de Sitech desde marzo de 2021. Previamente, fue consultor de Ferreycorp a través de la iniciativa “Por los próximos 100 años” facilitada por Leading Digital by UTEC, donde es socio y director. Es un reconocido *practitioner* de la transformación corporativa, con más de 20 años de destacada trayectoria profesional en industrias de tecnología y servicios. Ha participado y liderado seis emprendimientos corporativos en cuatro países distintos de la región. Es economista de la Universidad de Lima, con una maestría en Marketing y Dirección Comercial en la MBA Business School y con diversos estudios de especialización en Inteligencia Artificial, Big Data e Internet de las cosas, en renombradas escuelas de negocio a nivel global. Es un influyente líder en el mundo de la tecnología y los negocios, desde donde participa activamente en diversos consejos consultivos y causas benéficas que buscan mitigar el impacto de las disrupciones en nuestra sociedad.

Ernesto Velit Suarez**Gerente general de Ferrenergy**

Gerente general de Ferrenergy desde octubre de 2016. Tiene más de 30 años de experiencia en el gerenciamiento de empresas relacionadas a fabricación, construcción y consultoría en minería, energía, industria, gas, petróleo e hidrocarburos. Fue gerente general de la empresa metalmecánica FIMA y de la empresa constructora Skanska; gerente de Proyectos de Cosapi y Parsons; y de empresas de consultoría como Cesel y S&Z. Fue vicepresidente de la Asociación de Empresas Metalmecánicas Privadas del Perú y del Comité de Proveedores de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía; miembro del Comité Metalmecánico de la Sociedad Nacional de Industria y de la Junta Directiva de la Cámara Peruana de la Construcción. Ingeniero mecánico-electricista con especialidad en Energética, graduado en el Instituto Politécnico Bucarest. Cuenta con un Master of Sciences otorgado por el Instituto Politécnico Bucarest y el Instituto Politécnico de París. Actualmente forma parte del Directorio del Gremio de Ingeniería y Construcción de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Anexo 3: Capital social y estructura accionaria

3.1 Capital social y comportamiento del precio de la acción

Al 31 de diciembre de 2022, el capital social de Ferreycorp está representado por 946,063,288 acciones comunes de un valor nominal de S/ 1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 79.59% pertenece a inversionistas peruanos y 20.41% a inversionistas extranjeros. Las acciones en circulación al 31 de diciembre de 2022 son 944,959,670.

En el transcurso del año se entregó a los accionistas dividendos por un total de S/ 245,632,578.81, equivalente a S/ 0.259784656987 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 11.6%. En la Junta General de Accionistas de marzo del 2022, se aprobó entregar dividendos por un total de S/ 225,632,578.81 correspondientes al ejercicio 2021. Como en octubre del 2021 ya se habían repartido S/ 100,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2021, el monto restante a repartir era de S/ 125,632,578.81. Este monto se entregó a los accionistas el 04 de mayo de 2022. Adicionalmente, el 29 de setiembre se pagó un adelanto de dividendos a cuenta de las utilidades del ejercicio 2022 por S/ 120 millones aprobado por el Directorio.

En lo que respecta al valor de la acción de Ferreycorp, a pesar de la retadora coyuntura mundial y de la difícil situación política en el Perú, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el 2022, ya que la cotización pasó de S/ 2.05 de apertura a S/ 2.23 al cierre, pero mostrando mucha volatilidad durante el año. Su punto más alto durante el año fue S/ 2.63 en enero y su punto más bajo del año en julio, cuando cotizó a S/ 1.88. Este incremento en el año en el precio de la acción, sumado al dividendo por acción de S/ 0.259784656987, se traduce en un rendimiento para el accionista del 22%.

El precio promedio de la acción en el 2022 fue S/ 2.23, si se considera los precios de cierre de la Bolsa de Valores de Lima.

3.2 Recompra de acciones

El Directorio, en su sesión del 30 de octubre de 2019, aprobó un programa de recompra de acciones de propia emisión hasta por 50 millones de acciones (5% del capital), en un contexto en el que la cotización de la acción se ubicaba por debajo de su valor fundamental, e incluso contable, convirtiéndola en una atractiva oportunidad de inversión.

El programa de recompra de acciones ha venido ejecutándose desde la fecha antes mencionada y continuará monitoreándose y reportándose al mercado. El plazo máximo de retención de esta inversión en acciones de tesorería es de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades.

Al 31 de diciembre de 2022, Ferreycorp mantiene en cartera 1,103,618 acciones, por un valor de S/ 2,291,970, a un precio promedio de S/ 2.08.

Reducción de capital

En marzo del 2022, la Junta General de Accionistas aprobó amortizar 12,830,950 acciones de tesorería y la consecuente reducción del capital social. El valor nominal de dichas acciones es S/ 1.00, por lo que el capital social disminuyó a S/ 946,063,288.00.

3.3 Composición accionaria

Los accionistas con participación de 4% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2022 son:

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
Profuturo AFP– Fondo 3	69,437,839	7.34%	Perú
AFP Integra - Fondo 3	57,530,322	6.08%	Perú
Prima AFP – Fondo 3	53,487,776	5.65%	Perú
Prima AFP - Fondo 2	52,497,018	5.55%	Perú
AFP Habitat - Fondo 2	51,442,324	5.44%	Perú
Letko Brosseau Emerging Markets Equity Fund	46,314,000	4.90%	Canadá
Profuturo AFP- Fondo 2	45,650,402	4.83%	Perú
AFP Integra – Fondo 2	44,752,100	4.73%	Perú
Corporación Cervesur S.A.A.	43,137,164	4.56%	Perú
Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A.	42,405,262	4.48%	Perú
AFP Habitat – Fondo 3	40,286,705	4.26%	Perú

La distribución de acciones con derecho a voto es la siguiente:

Tenencia	N° de accionistas	N° de acciones	% de participación
Más de 10% del capital	0	0	0.00%
Entre 5% y 10 % del capital	5	284,395,279	30.06%
Entre 1% y 5 % del capital	13	399,169,323	42.19%
Menos de 1 % del capital	3,050	262,498,686	27.75%
Total	3,068	946,063,288	100.00%

3.4 Estructura accionaria por tipo de inversionista

Acción: FERREYC1		
Tenencia por tipo de accionistas de la acción o valor representativo de participación que compone el S&P Perú Select Index (al cierre del ejercicio)	Número de tenedores	% de participación ⁽³⁾
1. Miembros del directorio y alta gerencia de la sociedad, incluyendo parientes ⁽¹⁾ .	22	2.69%
2. Trabajadores de la sociedad, no comprendidos en el numeral 1.	47	0.01%
3. Personas naturales, no comprendidas en el numeral 1 y 2.	2,805	12.03%
4. Fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	12	46.10%
5. Fondo de pensiones administrado por la Oficina de Normalización Previsional (ONP).		
6. Entidades del Estado Peruano, con excepción del supuesto comprendido en el numeral 5.	1	0.22%
7. Bancos, financieras, cajas municipales, edpymes, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	1	0.02%
8. Compañías de seguros bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	3	7.56%
9. Agentes de intermediación, bajo la supervisión de la SMV.	5	0.04%
10. Fondos de inversión, fondos mutuos y patrimonios fideicometidos bajo el ámbito de la Ley de Mercado de Valores y Ley de Fondos de Inversión y fideicomisos bancarios bajo el ámbito de la Ley General del Sistema Financiero.	17	1.77%
11. Patrimonios autónomos y fideicomisos bancarios del exterior, en la medida que pueda identificarlos.	96	15.00%
12. Depositarios extranjeros que figuren como titulares de la acción en el marco de programas de ADR o ADS.		
13. Depositarios y custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones no incluidos en el numeral 12.	3	0.09%
14. Custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones.		
15. Entidades no comprendidas en numerales anteriores ⁽²⁾ .	55	14.37%
16. Acciones pertenecientes al índice S&P/BVL Perú Select Index o valor representativo de estas acciones, en cartera de la sociedad.	1	0.12%
Total	3,068	100.00%

Tenencia por titulares de la acción o del valor representativo de participación que compone el S&P/BVL Perú Select Index, según su residencia (al cierre del ejercicio)	Número de tenedores	% de participación ⁽³⁾
Domiciliados	2,902	79.59%
No domiciliados	166	20.41%
Total	3,068	100.00%

(1) Término "Parientes" según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.

(2) Término "Entidades" según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.

(3) Dos decimales.

Anexo 4: Información relativa al mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

4.1 Acciones comunes

FERREYCORP S.A.A.

Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2022				Precio Promedio S/
			Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Minima S/	
PEP736001004	FERREYC1	2022-01	2.05	2.56	2.63	2.05	2.40
PEP736001004	FERREYC1	2022-02	2.52	2.36	2.52	2.25	2.42
PEP736001004	FERREYC1	2022-03	2.38	2.53	2.61	2.31	2.44
PEP736001004	FERREYC1	2022-04	2.55	2.35	2.60	2.10	2.42
PEP736001004	FERREYC1	2022-05	2.32	2.11	2.34	1.94	2.05
PEP736001004	FERREYC1	2022-06	2.10	2.11	2.16	2.03	2.09
PEP736001004	FERREYC1	2022-07	2.11	2.01	2.11	1.88	1.95
PEP736001004	FERREYC1	2022-08	2.01	2.16	2.22	1.98	2.14
PEP736001004	FERREYC1	2022-09	2.14	2.15	2.32	2.05	2.14
PEP736001004	FERREYC1	2022-10	2.19	2.26	2.30	2.18	2.26
PEP736001004	FERREYC1	2022-11	2.26	2.25	2.32	2.16	2.26
PEP736001004	FERREYC1	2022-12	2.25	2.23	2.29	2.10	2.24

4.2 Instrumentos representativos de deuda vigentes

4.2.1 Bonos locales

En el 2018, Ferreycorp registró ante la Superintendencia del Mercado de Valores su Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda por US\$ 100 millones o su equivalente en soles, con la finalidad de contar con una fuente adicional de financiamiento.

Las emisiones dependerán de las condiciones que presente el mercado local. Durante el 2022 no se realizó ninguna colocación.

4.2.2 Bonos internacionales

En julio del 2020 la corporación y sus subsidiarias concretaron una exitosa colocación privada de bonos internacionales con la aseguradora estadounidense Prudential por US\$ 90 millones a siete años amortizables, con tres años de gracia. El saldo del principal al 31 de diciembre de 2022 es US\$ 90 millones y el pago de intereses se viene cumpliendo de forma trimestral de acuerdo con el cronograma.

En marzo del 2021 se aprobó que Ferreycorp S.A.A. o sus subsidiarias puedan colocar en el mercado local o internacional una o más emisiones de instrumentos de deuda (bonos, papeles comerciales y/o cualquier otro valor mobiliario representativo de deuda), mediante oferta pública y/o privada, hasta por un monto de monto de US\$ 400 millones o su equivalente en soles. Durante el 2022 no se realizó ninguna colocación.