

introducción

desempeño y logros de la gestión

hacemos frente a importantes
desafíos y continuamos
mejorando nuestros servicios



eficiencia

4

Un conjunto de acciones, diseñadas y ejecutadas en los últimos años, ha permitido que la empresa muestre, al concluir el año 2003, una sólida situación financiera, una presencia líder en los mercados en que actúa y niveles de rentabilidad para los accionistas sensiblemente superiores a los de años anteriores +

INTRODUCCION

Después de la recuperación financiera alcanzada por la empresa en el 2002, el ejercicio del 2003 ha representado una firme consolidación de ese proceso, permitiendo mostrar cifras muy positivas en la mayoría de sus indicadores + Si bien las ventas crecieron solamente 4% respecto al año anterior, el conjunto de medidas y acciones tomadas tanto en los años previos como durante el ejercicio, permitieron duplicar el nivel de utilidades alcanzadas en el 2002 +

Este resultado es consecuencia de diversos factores + Por un lado, la lealtad de nuestros principales clientes ha permitido mantener y acrecentar ventas de repuestos y servicios que al generar ingresos estables han reducido sensiblemente las variaciones propias del comportamiento de mercados aleatorios como construcción y pesca +

Por otro lado, se ha empezado a percibir los beneficios del esfuerzo desarrollado durante los últimos años por la empresa en los cuales se ha ejecutado diversos programas de mejoramiento dentro de lo que puede definirse como un permanente proceso de cambio +

Por más de cuatro años, la principal preocupación estuvo concentrada en mejorar las finanzas de la empresa seriamente afectadas por la larga crisis económica que surgió a fines de 1998 + Diversas medidas alternativas y complementarias fueron aplicándose en forma tal que hoy día se aprecia los resultados: se ha reducido activos, pasivos, gastos financieros y se ha mejorado todos los indicadores financieros +

Por otra parte, se llevó a cabo un proceso de reestructuración administrativa para mejorar el control de la eficiencia y rentabilidad de la empresa, para llegar mejor al cliente con una organización matricial en ventas y para reducir gastos operativos en vista de los cambios en el mercado +

Paralelamente se fue atacando un área que había alcanzado alta prioridad por su impacto en los niveles de rentabilidad y de satisfacción del cliente: los servicios de taller + Con la expansión que la gran minería generó en nuestros servicios de mantenimiento y reparación de máquinas y que en alguna forma ha ido cambiando gradualmente la naturaleza de nuestro negocio, hubo que concentrarse en mejorar la calidad y eficiencia de los procesos + Proyectos como el Domino

Work Flow y posteriormente algunos de Six Sigma apuntan en esa dirección +

La adopción de la metodología Six Sigma para mejorar de manera integral la conducción de nuestros negocios ha empezado a marcar un cambio radical en la empresa + Durante el ejercicio 2003 se ha podido apreciar una tendencia que debe incrementarse en los próximos años para generar importantes beneficios y mejores niveles de satisfacción de los clientes +

Finalmente, dentro de este proceso, se ha tomado importantes iniciativas en el área de Recursos Humanos, no sólo en temas de capacitación y entrenamiento, sino de mejoramiento del clima laboral +

Han sido pues, este conjunto de acciones diseñadas y ejecutadas en los últimos años, lo que ha permitido que la empresa muestre, al concluir el 2003, una sólida situación financiera, una presencia líder en los mercados en que actúa y niveles de rentabilidad para los accionistas sensiblemente superiores a los de años anteriores +

Esta recuperación se produjo en un entorno en el que, en contraste con el buen desempeño de las cifras macro económicas del país, la actividad económica, con algunas excepciones, siguió caracterizada por un lento movimiento, consecuencia de los bajos niveles de inversión privada +

La inercia producida por la larga recesión por la que el país estuvo atravesando en los últimos años así como un clima político poco propicio a la inversión privada ha continuado afectando considerablemente el negocio en diversas actividades + Como resultado de ello, la situación de muchas empresas en sectores claves de la economía, continuó mostrando dificultades y consecuentemente se redujo su demanda de máquinas, motores y equipos +

orientamos nuestras actividades
a superarnos constantemente



Pese a esta menor venta en sectores tradicionalmente importantes para la empresa como el de construcción de obras civiles, agricultura y pesca, la demanda de la gran minería en máquinas, repuestos y servicio así como las oportunidades que presentó el proyecto Camisea permitieron alcanzar nuestras metas comerciales del año +

Las ventas totales alcanzaron la cifra de S/. 694.5 millones, equivalente a US\$ 198 millones, incluyendo las ventas de pedido directo, lo que representa un 4.1% de incremento respecto a las ventas del año anterior +

Por su parte, las ventas de las compañías subsidiarias totalizaron la suma de S/. 110.2 millones o su equivalente en US\$ 31.7 millones con lo cual la venta total consolidada de la organización, después de deducir ventas entre compañías fue de S/. 776.7 millones, equivalente a US\$ 223.2 millones, cifra superior a la del año 2002 que fue de US\$ 212 millones +

Como se señala líneas arriba, de los sectores tradicionales en los que opera la compañía, la gran minería ha sido el sector clave desde el punto de vista de las ventas de la empresa, representando aproximadamente 60% de las ventas que incluyen máquinas, equipos, repuestos y servicios +

Se ha podido apreciar una vez más la importancia de contar con un gran parque de máquinas y camiones Caterpillar en el mercado, lo que ha permitido el incremento de la demanda de repuestos y servicios, destinados a sostener la operatividad de ese parque + En términos empresariales, haber alcanzado un ratio de absorción superior a 120 significa haber generado una cobertura estable de los gastos fijos y por tanto la reducción de las incertidumbres generadas tradicionalmente por los altibajos en las ventas mensuales de equipos + El ratio de absorción muestra la forma cómo las utilidades brutas provenientes de repuestos y servicios cubren los gastos fijos de la empresa + Esta evidente ventaja derivada de nuestro negocio de post venta genera como contraparte un serio desafío a la empresa pues cada vez debe ser más eficiente y competitiva en la prestación de esos servicios +

A pesar de que en el 2003 se inició la recuperación de los precios internacionales de los minerales, las compañías mineras continuaron presionando para obtener reducción en sus costos e incremento de la eficiencia de sus operaciones, lo que ha generado el traslado de tales presiones sobre los proveedores de bienes y servicios que intervienen en las actividades productivas de estas empresas +

Para hacer frente a ese desafío, la empresa ha continuado mejorando sus niveles de eficiencia para proporcionar a sus clientes de la minería el nivel de servicio mecánico de clase internacional que exige + Este aspecto del negocio, relativamente nuevo para la empresa y por tanto sujeto a permanente superación, ha dado lugar a continuas mejoras, tanto en la infraestructura de talleres e instalaciones industriales, como en el entrenamiento de mecánicos para atender a estos clientes con contratos de mantenimiento y con las reparaciones mayores en su Centro de Reparación de Componentes (CRC) + La empresa es consciente de la importancia de alcanzar la satisfacción plena del cliente y por tanto viene desarrollando acciones para mejorar sus procesos y reducir sus costos y sus tiempos de atención + Seis proyectos Six Sigma han estado orientados al mejoramiento de la calidad y eficiencia de sus procesos + Paralelamente la empresa ha debido contratar un número importante de profesionales extranjeros con amplia experiencia técnica

para colaborar y entrenar a los profesionales peruanos en este campo +

En el sector construcción, la empresa dedicó grandes esfuerzos para atender los requerimientos de sus clientes en la construcción de los ductos transandinos del proyecto Camisea + A través de diferentes fórmulas comerciales, la empresa recibió la confianza tanto de la compañía responsable del gasoducto como de sus principales clientes, quienes recurrieron a Ferreyros para resolver sus necesidades de maquinaria, equipos y repuestos +

Más allá de este gran proyecto y de las obras directamente vinculadas a la gran minería, la ausencia de nuevas inversiones significativas en obras de movimiento de tierra, mantuvo en preocupante situación a muchas de las tradicionales compañías constructoras +

En el campo de la actividad pesquera, se acentuó la reestructuración financiera del sector, con el fortalecimiento de algunas empresas que pudieron manejar bien su endeudamiento en años anteriores y con la presencia de nuevos empresarios que permiten vislumbrar una recuperación de este sector + A pesar de ello, el repotenciamiento



de motores de embarcaciones pesqueras no fue significativo, lo que no impidió a la empresa mantener la alta participación de mercado que poseen los motores Caterpillar + Cabe resaltar asimismo el resurgimiento de la pesca artesanal como segmento de mercado que puede generar una demanda importante de motores +

En el sector agrícola no se ha notado cambios sustanciales respecto de la tendencia de los últimos años, en los que un moderno sector exportador y con capacidad financiera es el que ha venido creciendo sostenidamente, frente a la grave postración en que se sigue debatiendo la agricultura tradicional + Esto ha significado para la empresa una demanda moderada de tractores y de otros equipos en los que, sin embargo, mantiene su alta participación de mercado +

Como resultado de todo lo señalado, se puede apreciar que la compañía ha alcanzado un nivel de ventas ligeramente superior al del ejercicio anterior y una utilidad neta que ha duplicado la del 2002 +

Resumiendo y reiterando algunos de los conceptos señalados líneas arriba, este resultado ha sido posible por una conjunción de factores importantes + En primer lugar,

se ha mantenido niveles de ventas, muy cercanos a los presupuestados, en las que han sobrepasado las de repuestos y servicios + En segundo lugar, se ha podido alcanzar márgenes brutos compatibles con el negocio; y en tercer lugar, se ha mantenido las tendencias de reducción de gastos de operación, sobre todo en los gastos fijos + En los gastos variables se ha continuado un proceso para mejorar los servicios de taller, reduciendo los tiempos no recuperables con respecto a trabajos de clientes, así como los gastos de recepción y entrega +

Finalmente, debe señalarse la positiva evolución de la cuenta de gastos financieros que mostró una reducción de S/. 12 millones + Por un lado, se continuó la acción de reducir activos no productivos, representados en su mayoría por máquinas y equipos excedentes de la flota de alquiler y recuperados de clientes que no pudieron cumplir con sus compromisos de pago, así como por la racionalización del inventario de repuestos a nivel nacional + Con ello disminuyeron los pasivos que presionaban nuestros gastos financieros + Por otra parte, se buscó la mejor utilización de las diferentes ofertas de financiamiento, incluyendo el mercado de capitales para disminuir el costo del dinero + Dada la existencia de un gran

El año 2003 se caracterizó por una sustantiva mejora en la rentabilidad de la empresa + La utilidad neta fue de S/. 20.3 millones, con un incremento de 87.6% sobre los resultados alcanzados el año 2002 +

parque de maquinaria usada en el país, generado por la inactividad del sector construcción, los precios a los que se ha vendido algunas de esas máquinas han sido menores a los registrados en libros por lo que tuvo que asumirse provisiones que han abultado los gastos de la compañía +

En resumen, el directorio considera que la compañía ha concluido muy satisfactoriamente un ejercicio lleno de desafíos, superando muchos de los problemas que afectaron los ejercicios anteriores y manteniendo su posición de liderazgo en casi todos los mercados en que actúa + Ha logrado importantes avances en la reducción de gastos, en el incremento de productividad y en la consolidación de sus finanzas, y puede mostrar un balance que registra resultados más positivos que en años anteriores +

introducción

gestión comercial y financiera

buscamos la eficiencia en el
servicio para la satisfacción de
nuestros clientes



GESTIÓN COMERCIAL

En el ejercicio 2003, la línea Caterpillar representó el 89% del total de las ventas, incluyendo los ingresos generados por la venta de repuestos y de servicios + Gracias al permanente esfuerzo destinado a mantener en posición de liderazgo a los productos de la línea CAT, éstos han continuado mostrando altos porcentajes de participación de mercado +

En el sector de la gran minería en particular, se ha consolidado la presencia de la marca Caterpillar en maquinaria y vehículos para movimiento de tierra + El número de grandes camiones mineros Caterpillar operando hoy en todas las minas de tajo abierto en el país, sigue constituyendo la población más grande de este tipo de unidades +

En general en el rubro de maquinaria de movimiento de tierras la empresa alcanzó una participación de mercado del 64% en unidades, habiendo obtenido una participación aún mayor en valores (US\$) por haber vendido unidades de alto valor durante el año 2003, de acuerdo a estadísticas de aduanas + En el mercado de construcción, se notó una demanda importante de máquinas usadas para clientes vinculados principalmente a la gran minería +

La empresa puso en marcha un programa de reparación de 120 unidades bajo el auspicio de Caterpillar que suministró precios especiales para los repuestos utilizados y que nos ha permitido captar nuevos clientes de máquinas usadas y reparadas, sobre todo en el interior del país +

En relación a otros equipos, la comercialización de perforadoras marca Ingersoll Rand alcanzó niveles de participación cercanos al 100% en el año 2003 +

Por otro lado, se realizó con gran éxito el lanzamiento de la línea de maquinaria Caterpillar para el mercado de minería subterránea que anteriormente llevaba la marca Elphinstone +

En el área de motores se alcanzó una participación de mercado de 60% tanto en el rubro de uso marino como el de grupos electrógenos + El resurgimiento de la pesca artesanal, la demanda de embarcaciones de transporte fluvial en Iquitos y Pucallpa, así como la venta de un grupo importante de motores marinos para el Estado, fueron factores que contribuyeron a la demanda + La otra línea de acción estuvo constituida por el repotenciamiento de embarcaciones industriales en donde se captó una importante parte del mercado +

Tal como se indica líneas arriba, la necesidad de servir y mantener estas unidades sobre todo en la gran minería ha dado lugar a un importante incremento de nuestras ventas en repuestos y servicios bajo diferentes modalidades que incluyen contratos integrales + Por otra parte, consecuencia de una agresiva campaña de promoción para determinados repuestos en la que se ofreció importantes descuentos, se incrementó el volumen de ventas +

Así, se alcanzó por quinto año consecutivo, un volumen récord de ventas de repuestos, explicado en gran parte por el crecimiento de reparaciones en el Centro de Reparación de Componentes (CRC) como parte de programas establecidos con las compañías mineras + En total, se reparó más de 1250 componentes mayores que incluyen motores, transmisiones, mandos finales, etc +



Para poder cumplir con los compromisos presentes y futuros en la reparación de las unidades Caterpillar, la empresa mantuvo un programa de inversión en equipamiento de talleres y de entrenamiento de personal especializado + De ese modo el CRC logró por tercer año consecutivo la re-certificación que otorga Caterpillar luego de una auditoría a los procesos de reparación + Además obtuvo la certificación en control de la Contaminación alcanzando la máxima calificación + Esta última, aparte del CRC, incluyó el almacén de repuestos y el taller de hidráulica +

Por su parte, el área de repuestos ha sido reestructurada, formándose el Centro de Distribución de Repuestos con una red de terminales en todo el país + A estos efectos se ha mejorado la infraestructura del almacén de repuestos en Lima, construyéndose un área de carga y descarga y efectuando otras inversiones de mejoramiento para agilizar los procesos + Por otra parte se ha implementado el uso del sistema código de barras para la recepción (entradas) estando en proceso el referido a los despachos (salidas) + Finalmente, se ha establecido el sistema informático DATA MART mediante el cual se accede en forma muy rápida a la información tanto gerencial, para la toma de decisiones, como operativa +

En lo que respecta al negocio de la línea Agrícola, las ventas de tractores y cosechadoras Massey Ferguson mantuvieron el liderazgo en el mercado, concentrándose en los segmentos modernos de la agricultura y en las áreas de expansión de la selva alta + Paralelamente el Dpto. de Ventas Agrícola desarrolló una serie de actividades de promoción de las líneas que representamos con el fin de difundir su utilización y contribuir a la tecnificación del agro + Apoyados por técnicos y especialistas de las fábricas de Molinos Zaccaria, Implementos Tatu, Jacto y Nogueira, se realizó un activo programa en diversas regiones del país +

En lo concerniente al negocio automotriz de camiones, las ventas totales del mercado nacional del año 2003 se incrementaron en un 4% respecto del año anterior + Los camiones Kenworth de la categoría B5 (más de 18 Ton + de PBV) que representamos en el Perú, mostraron una venta superior en un 21% respecto del año 2002, obteniendo una alta participación en ventas de camiones utilitarios requeridos por las compañías que operan en áreas mineras +

Las ventas de repuestos automotrices se incrementaron por segundo año consecutivo, siendo 17% mayores que en el año anterior +

Los ingresos por servicio mecánico automotriz tuvieron también un crecimiento del 30% respecto del año 2002, habiéndose expandido la línea de reparaciones de camiones siniestrados de diferentes marcas y de origen tanto americano como europeo +

Para ampliar la atención a la clientela, se está instalando un pequeño taller de servicios ligeros de mantenimiento automotriz en el distrito de Ate +

Las sucursales de la empresa localizadas en 12 ciudades del país permitieron alcanzar una cobertura para apoyar las ventas de las diferentes líneas en casi todo el territorio nacional + Un volumen importante de las ventas de máquinas y equipos usados, de maquinaria agrícola y de repuestos de las diferentes marcas estuvieron a cargo de las sucursales + Por otra parte los talleres extendidos por todo el país constituyen un valioso soporte a las ventas de maquinaria +

Se dió prioridad a la utilización de fuentes de financiamiento de menores costos y se sustentó el endeudamiento en el financiamiento del inventario y en el mercado de capitales +



GESTIÓN FINANCIERA

Tal como se ha indicado líneas arriba, la sustantiva mejora en la rentabilidad de la empresa mostrada en el año 2003 se debió entre otros factores a la estabilidad en los gastos operativos de la compañía, a la reducción en los gastos financieros y al resultado positivo por exposición a la inflación +

Los gastos financieros lograron una disminución de \$/ 12 millones gracias a una mejor composición de la deuda, en la cual se priorizó fuentes de financiamiento de menores costos + La reducción en el gasto financiero es una continuación de la tendencia iniciada el año 2000, en la que se bajó de US\$ 19.6 millones, a US\$ 16.5 millones en el 2001, US\$ 12.1 millones en el 2002 y US\$ 9.1 millones en el 2003 + Un elemento importante de la estrategia financiera fue la de sustentar el endeudamiento principalmente en nuestro proveedor Caterpillar bajo la modalidad de financiamiento del inventario a 12 meses y en su brazo financiero Caterpillar Financial Services, así como en el mercado de capitales, en el que la empresa se mantuvo muy activa +

Apoiada en la buena aceptación que el mercado brinda a los instrumentos financieros de Ferreyros, se efectuó la colocación de dos series de su emisión de bonos corporativos por US\$ 10 y US\$ 5 millones en los meses de abril y julio, lográndose tasas de 6.25% y 4.5% anual respectivamente + Este año la empresa no realizó emisiones de papeles comerciales pues sus necesidades de corto plazo fueron cubiertas principalmente con proveedores + Sin embargo terminó el año con la inscripción en el Registro Público del Mercado de Valores de un programa de papeles comerciales por US\$ 30 millones, el cual será utilizado en el 2004 + Cabe señalar que una de las clasificadoras de riesgo mejoró la categoría de los papeles de CP2 a CP2+ denotando la mejora mostrada por las cifras de la compañía +

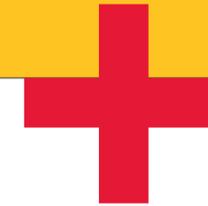
Si bien al hacer un análisis del total de pasivos que la compañía presenta en su balance, se ve que éstos no disminuyeron, cabe señalar que ello se debió al pago de un bono de titulización por US\$ 15 millones en el mes de diciembre y a la amortización de otro bono de titulización por US\$ 12 millones a lo largo del año + Al cierre del 2003 la empresa presentaba pasivos por US\$ 143.4 millones y por otro lado se mantenía un saldo en bonos de titulización por US\$ 9 millones, mientras

que a fines del 2002 estas cifras se situaron en US\$ 143.1 millones y US\$ 36 millones respectivamente, lo que significa una reducción de US\$ 27 millones en la suma de ambas, lograda por la venta de inventarios, cuentas por cobrar y otros activos, así como por la mejora en los resultados + El mayor pasivo producto de un cambio en la estrategia de emisión de valores, se encuentra sustentado en un mayor nivel de cuentas por cobrar financiadas ahora directamente por la compañía y ya no a través del mecanismo de titulización + Consecuentemente, el ratio de endeudamiento creció ligeramente a 1.89 al cierre de año, manteniéndose sin embargo debajo del objetivo propuesto de 2 +

Adicionalmente, la empresa siguió contando con el soporte del sistema financiero local que mantuvo las líneas de crédito otorgadas a la compañía en modalidades diversas como son el financiamiento de capital de trabajo a corto plazo, financiamiento de importaciones y fianzas y avales +

Por el lado de los activos, la empresa logró una vez más bajar el nivel de sus inventarios a lo largo del año, ya que tuvo gran éxito en colocar en el mercado unidades usadas que provenían tanto de su flota de alquiler como de recuperaciones de operaciones de crédito +

soluciones



Las empresas filiales mantuvieron una posición de liderazgo en el mercado, incrementando sus ventas y sus utilidades + Se produjo un proceso de complementación e integración de sus operaciones +

Asimismo el inventario de repuestos mostró una mayor eficiencia mejorando la rotación de 3.1 a 4.1 + Gracias al éxito logrado en vender las unidades retiradas de la flota de alquiler, pudo adquirirse unidades nuevas hacia fines de año, dentro de la política de reposición de las unidades cada 3 años, tal como está diseñado el negocio de alquiler +

La empresa continuó ofreciendo financiamiento a sus clientes, sobretodo en el crédito comercial de corto plazo para las líneas de repuestos y servicios + A pesar de que la rotación del portafolio de estas líneas mostró una mejora, las dificultades operativas encontradas en la ejecución de estas cobranzas, sobretodo a grandes clientes, por los complejos trámites de validación de facturas que debe realizarse, ha dado lugar al desarrollo de un proyecto Six Sigma que ya ha identificado algunos procedimientos que serán aplicados a grandes clientes para reducir los tiempos de cobranza +

Para las ventas de maquinaria, la empresa mantuvo su política de promover y gestionar preferentemente el financiamiento por parte de terceros, en particular de Caterpillar Financial + En los casos de financiamiento directo, la empresa se ha propuesto como meta no financiar más del 25% de estas ventas +

En cuanto a la morosidad del portafolio en su conjunto (esto es los créditos comerciales de corto plazo para repuestos y servicios y la financiación a mediano plazo de maquinaria), ésta mostró un índice de 4 % para cuentas vencidas a más de 180 días, netas de provisión para cobranza dudosa + La empresa en los últimos años ha aumentado sus provisiones de cuentas por cobrar para hacer frente a las operaciones que entraron en el ámbito de Indecopi, estimándose que la provisión cubre las pérdidas esperadas considerando las garantías recibidas +

Cabe señalar que en el mes de abril la empresa informó sobre la venta de su inversión en la empresa Matreq Ferreyros, distribuidora de Caterpillar en Bolivia + La venta de dicha inversión permitió a la empresa concentrarse en sus operaciones en el mercado peruano, liberando recursos para dicho fin +

EMPRESAS FILIALES

En el transcurso del ejercicio, la empresa continuó supervisando las actividades de sus filiales a fin de complementar e integrar sus operaciones, obteniendo ventajas de las sinergias generadas + A continuación desarrollamos un breve comentario sobre cada una de ellas:

Orvisa una de las principales filiales de la Organización cumplió 30 años de actividad, manteniendo su liderazgo como la primera empresa comercializadora de bienes de capital en la Amazonía Peruana, con sede en la ciudad de Iquitos + Cuenta con sucursales en Pucallpa y Tarapoto y oficinas de ventas en Nueva Cajamarca y Bagua, atendiendo a los mercados forestal, petróleo, agrícola, transporte fluvial y minero principalmente + Sus ventas fueron de S/. 43.2 millones y su utilidad de S/. 3.45 millones +

Durante el 2003, se ha mantenido una alta participación de mercado en la venta de motores marinos, habiéndose colocado 36 unidades + Por otra parte, en la zona de Tarapoto y Pucallpa se ha tenido una activa participación en la venta de maquinaria agrícola +

Las concesiones forestales otorgadas en el 2003, que aún se encuentran en proceso de desarrollo, deben constituir un mercado interesante para la maquinaria Caterpillar a partir del 2004 + Así mismo, los nuevos contratos de exploración petrolera generan expectativas y posibilidades de negocios para ORVISA +

Unimaq S.A. se dedica a la comercialización de equipos livianos para la minería, construcción, pesca e industria así como solventes químicos + Continuó expandiendo sus operaciones con un crecimiento en sus ventas en 18 % respecto al año 2002, resaltando en este crecimiento la línea de montacargas Caterpillar, la línea de solventes y la de soldadura Lincoln Electric que representaron el 14%, 11% y 10% respectivamente de las ventas totales + Estas alcanzaron la cifra de S/. 32.7 millones con una utilidad después de impuestos de S/. 1.1 millón +

Fiansa S.A. es una empresa que mantiene su sede central en Trujillo y que se ha convertido en una importante maestrana metal mecánica + En el 2003 continuó expandiendo sus operaciones, fortaleciendo su presencia comercial mediante trabajos en

La empresa incrementó sus programas de responsabilidad social, involucrándose en las áreas correspondientes a la formación de jóvenes y al impulso de la educación +

16

17



el mercado agroindustrial azucarero y en la gran minería + Concluyó el año con un nivel de ventas de S/. 8.5 millones y unas utilidades después de impuestos de S/. 140 mil+

Motorindustria tiene como actividades principales la recuperación de piezas a través de procesos de metalizado y maquinado de las reparaciones de maquinaria que efectúa Ferreyros, la reparación de componentes hidráulicos y el servicio de recuperación de piezas en campo sobre todo para la gran minería + Alcanzó una facturación de cerca de S/. 22 millones + Las utilidades después de impuestos fueron de S/. 3.066 millones +

Depósitos Efe S.A. depósito autorizado de aduanas, continuó prestando servicios de depósito a las empresas de la organización y a terceros, superando los niveles de venta que se había propuesto y alcanzando la cifra de S/. 1.6 millones con unas utilidades de S/. 386 mil +

Domingo Rodas S.A. es una empresa con sede en Tumbes que se dedica a la producción y exportación de langostinos + Perteneció a Ferreyros desde la época en que se debió incursionar en el negocio exportador para agenciar las divisas requeridas para las importaciones de maquinaria + A pesar de las diferentes crisis originadas por la naturaleza que esta industria ha soportado, el esfuerzo de los técnicos ha permitido que se controle la situación y que la empresa retome sus niveles de producción y exportación + Ha cerrado el año con un nivel de ventas netas de S/. 4.9 millones y con utilidades de S/. 92 mil +

ASOCIACIÓN FERREYROS PROYECTO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

Por quinto año consecutivo la empresa proporcionó su apoyo a esta obra de eminente carácter social y que constituye su principal esfuerzo en el campo de la responsabilidad social +

La Asociación Ferreyros, constituida legalmente en el año 2003, asumió las actividades de naturaleza educativa que, desde el año 1998, venía realizando la Fundación Ferreyros y que están orientadas a los jóvenes próximos a concluir sus estudios universitarios, entre quienes promueve una cultura de valores cívicos como complemento al ejercicio de sus profesiones +

Esta labor se ha ejecutado en dos campos + Uno, auspiciando la Conferencia Anual de Estudiantes, en una colaboración con IPAE que ha llegado en el 2003 a su novena versión, con una convocatoria promedio de 500 jóvenes, y otro, en forma directa, reuniendo a grupos de jóvenes en los llamados Talleres de Actitud Profesional, donde se reflexiona y, de manera interactiva, se analiza el rol del profesional en la sociedad +

En el año 2003, 450 jóvenes de casi todas las universidades del país participaron en la Conferencia Anual de Estudiantes y se incrementó el número de Talleres a 32 con una asistencia de 1,088 jóvenes pertenecientes a 26 universidades de 14 ciudades +

Complementariamente, la Asociación publica FUTURO, revista dirigida al mismo público, y que contiene artículos referentes a la misma temática +

GOBIERNO CORPORATIVO

En el año 2002 la empresa participó a través de Procapitales junto con otras entidades y asociaciones públicas y privadas en la formulación de un pronunciamiento emitido por la Comisión Nacional de Valores (CONASEV), sobre la conveniencia de que las empresas adopten principios de gobierno corporativo + En el año 2003 se sumó a un reducido grupo de empresas que respondieron a una invitación de la Bolsa de Valores para remitir información sobre su nivel de adhesión a los mismos, la cual puede encontrarse en la página web de dicha entidad +

El directorio reconoce la importancia de adherirse a esta declaración y considera que

la empresa, a lo largo de su vida corporativa, ha guiado su actuar a la luz de principios éticos hoy recogidos en el concepto de gobierno corporativo + El respeto a los derechos de los accionistas, el trato equitativo a los mismos, la clara estipulación de las funciones del directorio y la gerencia, así como la presentación transparente y oportuna de información relevante al mercado, son prácticas asumidas por la empresa desde mucho tiempo atrás +

La empresa ha tomado conocimiento de la recientemente publicada Resolución Conasev No. 096-2003 y se encuentra preparada para emitir los informes que desde el año 2005 serán requeridos a la luz de dicha norma +

PERSPECTIVAS

A pesar de no existir consenso entre los especialistas sobre los niveles de crecimiento del producto interno para el año 2004, es razonable pensar que la economía debiera crecer aunque en forma moderada + El problema parece radicar más que en la estabilidad de las cifras macroeconómicas, en la alta turbulencia política que está afectando las actitudes del inversionista + Sin embargo, la empresa ha demostrado que

La empresa ha logrado una privilegiada posición de liderazgo en casi todos los mercados en que actúa +



aún en épocas de verdaderas dificultades económicas ha podido mantener su operatividad, con niveles aceptables de ventas y sin perder el liderazgo que mantiene en casi todas sus líneas + En un entorno económico mucho más favorable, con el anuncio de proyectos mineros y de gas en proceso de desarrollo, con alentadores signos de que las privatizaciones y concesiones puedan ser retomadas, y con un alza en el precio de los minerales que podría estimular adquisiciones de equipos por parte de empresas mineras, es de esperar que el nivel de ventas de la empresa crezca ligeramente, y que las ventas logradas el año anterior para el proyecto Camisea puedan ser sustituidas por otras para los proyectos en proceso +

Al haber alcanzado la empresa mantener estable un volumen importante de ventas de repuestos y servicio (ratio de absorción) ha reducido en gran medida su vulnerabilidad frente a las variaciones en la demanda de máquinas y equipos, como tradicionalmente sucedía + Esto ha de permitir una mayor racionalidad en la programación de recursos y actividades, así como en el manejo de las variables financieras +

Por otra parte, la adopción de diversos programas para mejorar cada vez más la

eficiencia de las operaciones y en particular acrecentar el retorno al accionista, permiten mirar con fundado optimismo el ejercicio 2004 +

La privilegiada posición de liderazgo que ha logrado la empresa en casi todos los mercados en que actúa, demandará de continuados esfuerzos para mantenerla + En particular, la confianza depositada en ella por sus principales clientes, genera una obligación y constituye un permanente desafío para seguir mejorando la productividad hasta alcanzar la satisfacción plena de esos clientes a los cuales se debe la empresa +

Al concluir esta introducción el Directorio desea renovar el compromiso con los accionistas, clientes, proveedores y personal, de realizar los mejores esfuerzos para cumplir con su misión +

A continuación, nos complace alcanzar en detalle a los señores accionistas la información general y de operaciones así como el análisis y discusión de los estados financieros, de acuerdo con la resolución No.141.98 EF/94.10 que al respecto ha emitido la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV) para la presentación de las memorias anuales de empresas + Se incluye la Declaración de Responsabilidad a que obliga dichas normas +

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreyros S. A. A. + durante el período terminado el 31 de diciembre del 2003 + Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables +

Oscar Espinosa Bedoya
Director Gerente General

Hugo Sommerkamp Molinari
Gerente Central de Administración
y Control de Gestión

informe general y de operaciones

brindamos siempre una
solución efectiva e integral
a nuestros clientes



DENOMINACIÓN Y DOMICILIO

La compañía se denomina Ferreyros Sociedad Anónima Abierta o Ferreyros S.A.A + Tiene su domicilio legal en Avenida Industrial 675, provincia y departamento de Lima + Su central telefónica es 336 7070 y su número de fax es 336 8331 +

CONSTITUCIÓN E INSCRIPCIÓN

La empresa Ferreyros fue constituida por escritura pública del 14 de setiembre de 1922 ante Notario Público de Lima, Dr. Agustín Rivero y Hurtado, con el nombre de Enrique Ferreyros y Compañía Sociedad en Comandita + Fue inscrita en el asiento 1, fojas 299, tomo 15 de sociedades del Registro Mercantil de Lima + La sociedad Enrique Ferreyros y Compañía Sociedad en Comandita quedó disuelta según consta en el asiento 10 de fojas 296 del tomo 30 del Registro Mercantil de Lima +

La constitución de Enrique Ferreyros y Compañía S.A. que absorbió los activos y pasivos de Enrique Ferreyros Sociedad en Comandita se efectuó mediante escritura pública de fecha 21 de setiembre 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 de fecha 23 de noviembre de 1981 ante Notario Público de Lima, doctor Jorge Eduardo Orihuela Iberico, inscrita en el asiento 213 fojas 599 del tomo 410 del Registro Mercantil de Lima +

El cambio de denominación a Ferreyros S.A. se efectuó por escritura pública de fecha 6 de mayo de 1996 ante notario de Lima, Dr. Jorge Eduardo Orihuela Iberico, inscrita en el

asiento 2-B de la ficha N° 117502 del Libro de Sociedades de Registro de Personas Jurídicas + El cambio a su actual denominación, Ferreyros S.A.A., se efectuó por acuerdo de Junta General de Accionistas de fecha 24 de marzo de 1998, inscrito en la partida N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas +

OBJETO SOCIAL Y GIRO DEL NEGOCIO

De acuerdo con su estatuto, Ferreyros tiene por objeto la compraventa de mercaderías y productos nacionales y extranjeros, la importación y exportación de mercaderías y artículos en general, la provisión de servicios y realización de inversiones y comisiones +

La sociedad puede, asimismo, intervenir en todos los actos y celebrar todos los contratos que las leyes permitan y que conduzcan a la realización de los mismos o que convengan a los intereses sociales incluyendo la constitución de sociedades y la adquisición de acciones y/o participaciones de sociedades sea por compra u otro medio o participando en aumentos de capital +

La duración de Ferreyros es indefinida + Al giro de la empresa corresponde la agrupación 5150 división N° 51 de la clasificación CIU de las Naciones Unidas +



El incremento en el valor de la acción en el transcurso del año evidencia la confianza de los inversionistas, tanto nacionales como extranjeros +

CAPITAL SOCIAL

Al 31 de diciembre del 2003, el capital social está representado por 205'000,000 acciones comunes de un valor nominal de S/. 1.10 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 79.68% pertenece a inversionistas nacionales y 20.32% a inversionistas extranjeros + Los accionistas con participación del 5% o más en el capital social son los siguientes:

Accionista	Participación	Nacionalidad
La Positiva Seguros y Reaseguros S.A.	11.39%	Peruana
IN - CARTADM. (Integra)	10.44%	Peruana
Atlantic Security Bank	8.08%	Extranjera
NV - CARTADN (Nueva Vida)	7.00%	Peruana
Horseshoe Bay Limited	6.46%	Extranjera

GARANTÍAS, AVALES Y FIANZAS OTORGADOS

Al 31 de diciembre del 2003, la compañía ha otorgado en hipoteca inmuebles por valor total de US\$ 25.4 millones, prendas sobre unidades de la flota de alquiler por un valor total de US\$ 10.5 millones, prendas y warrants sobre inventarios por US\$ 5.7 millones, prenda sobre cuentas por cobrar por US\$ 0.9 millones y garantía sobre depósito en banco y fianza por US\$1.4 millones + La compañía tiene como política otorgar garantías para operaciones de mediano plazo + Estas garantías han sido otorgadas por sólo operaciones de financiamiento a plazos de 3 hasta 7.5 años + Las prendas sobre inventario, activos de la flota de alquiler y cuentas por cobrar corresponden a operaciones de financiamiento de las mismas unidades + En el caso de las hipotecas, éstas han sido dadas por una operación de financiamiento a 7.5 años +

Por otra parte, la compañía ha otorgado avales a subsidiarias y terceros por US\$ 1.2 millones y US\$ 4.8 millones, respectivamente, y fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 3.9 millones + El monto total de avales y fianzas otorgados representa el 13.1% de su patrimonio +

RESEÑA HISTÓRICA

En 1922 nace la empresa Enrique Ferreyros y Cia. + por iniciativa de Enrique Ferreyros Ayulo y tres socios quienes, contando con un pequeño capital, se dedicaron a la comercialización en Lima de productos de consumo + En 1942 Ferreyros asume la representación de Caterpillar Tractor, lo cual significó un cambio total en la mentalidad de la empresa + A partir de 1965 se inicia la descentralización de la compañía, constituyendo oficinas en provincias así como diversas compañías filiales + En 1971 se decide inscribir a Ferreyros en la Bolsa de Valores de Lima +

A fines de la década de los ochenta, Ferreyros se desvincula del negocio de bienes de consumo para poder en los años noventa concentrar esfuerzos en el negocio de bienes de capital + Así, en los primeros años de esta década toma nuevas representaciones para completar la línea Caterpillar y atender mejor a los sectores de minería, agricultura y transporte + Hacia 1994 la compañía inicia el negocio de alquiler de equipo pesado y la venta de equipo usado que permitan satisfacer mayores necesidades de los clientes + Paralelamente, la empresa se prepara para asumir el reto que demandaría

compromiso

Se ha logrado niveles de ventas muy cercanos a los presupuestados, se ha alcanzado márgenes brutos compatibles con el negocio y se ha mantenido las tendencias de reducción de gastos de operación +

La vocación de la compañía es servir a los clientes de todos los segmentos, por lo cual en los últimos años ha creado unidades de negocios para atender al mercado de medianos y pequeños constructores y pescadores +



la gran minería, luego de iniciado el proceso de privatización e ingreso de nuevos agentes a la economía peruana + En esta dirección, a partir de 1995, la compañía viene realizando importantes inversiones para mejorar la infraestructura de oficinas y talleres y en preparar a su personal de servicio para atender los contratos de mantenimiento y reparaciones a grandes flotas de maquinaria +

La vocación de la compañía es servir a los clientes de todos los segmentos, por lo cual en los últimos años ha creado unidades de negocios para atender al mercado de medianos y pequeños constructores y pescadores +

Respondiendo al crecimiento experimentado y al que se produzca en el futuro, en 1997 la compañía realizó una exitosa emisión y colocación de acciones en el ámbito nacional e internacional, haciéndose posible un aumento de su patrimonio en US\$ 22 millones +

En julio de 1998, Ferreyros realizó la primera emisión de bonos de titulización en el país por US\$ 20 millones y en 1999 lanzó la tercera emisión de bonos corporativos por US\$ 30 millones, luego que en 1994 y 1996 lanzara sus dos primeras emisiones + En 1999 realizó la primera emisión por US\$ 15 millones de un programa de titulización registrado ante la CONASEV por US\$ 45 millones + En los meses de marzo y setiembre del 2002 pagó su tercera emisión de bonos corporativos por un total de US\$ 30 millones + En el mes de agosto del mismo año emitió la primera serie de su cuarta emisión por US\$ 15 millones, y, en abril y julio de 2003, la segunda y tercera serie por US\$ 10 millones y US\$ 5 millones, respectivamente, con lo cual se completó la emisión de su cuarto bono corporativo inscrito por US\$ 30 millones +

ACTIVIDADES COMERCIALES

Aspectos Generales

Ferreyros, reconocida como la principal distribuidora de bienes de capital en el Perú, destina sus productos hacia una gama diversificada de sectores de la actividad económica como minería, construcción, agricultura, energía, pesca y transporte + Es la única distribuidora de Caterpillar en el Perú desde 1942 +

Además de la maquinaria y los motores Caterpillar, Ferreyros comercializa una amplia gama de equipos, incluyendo los compresores y perforadoras Ingersoll Rand, tractores Massey Ferguson y una línea de camiones pesados Kenworth + La compañía es líder del mercado por un amplio margen para la mayoría de los productos que ofrece + En el año 2003, la línea Caterpillar representó, aproximadamente, el 89.1% de sus ventas +

La empresa dispone de la red más grande de talleres para reparación de maquinaria y equipos pesados del país y de un grupo de técnicos calificados, pues el continuo éxito en las ventas de maquinaria pesada y equipos seguirá dependiendo de la calidad del producto y del servicio post venta +

Panorama General de Sectores Económicos Claves en el Perú

La comercialización de bienes de capital en el Perú depende en gran medida del nivel de crecimiento de la economía peruana, particularmente en sectores tales como minería, construcción, pesca, agricultura, transporte y energía, donde se venden los productos de Ferreyros +

Es importante considerar que la disponibilidad de los bienes de capital es el primer paso para el crecimiento del país, por lo que puede haber una diferencia en el tiempo entre el crecimiento en la economía peruana y la demanda por bienes de capital + Asimismo, la importación de bienes de capital es indispensable para el desarrollo de cualquier rama industrial, tomando en consideración el importante papel que desempeña la tecnología para alcanzar niveles de competitividad y eficiencia requeridos por el mercado +

El crecimiento sostenido de algunos sectores como construcción y minería en los cinco años anteriores a 1998 impulsó la compra de maquinaria, reflejándose esta situación en las cifras globales de importación de bienes de capital que durante

dichos años presentaron un crecimiento de 21.5% promedio anual + La desaceleración del crecimiento de la actividad económica en los años 1998/ 2001 repercutió negativamente en la importación de bienes de capital + Sin embargo, dadas las perspectivas de crecimiento en el mediano plazo de los sectores económicos y la dependencia de maquinaria del exterior, las importaciones de bienes de capital deben incrementarse en los próximos años conforme al desenvolvimiento de la economía +

Competencia

Pocos mercados, como el peruano, pueden mostrar la variedad de máquinas, y equipos que son ofrecidos en el país por un gran número de proveedores + Dada la amplitud de las líneas que ofrece, Ferreyros compite en forma segmentada con muchos de esos proveedores, que representan diversas marcas +

En maquinaria de movimiento de tierra los principales competidores son Komatsu, Volvo, Case, John Deere y Fiat Allis +

En motores diesel compite principalmente con Wartsila, Man, Detroit Diesel, Cummins, FG Wilson y Volvo +



En repuestos para maquinaria Caterpillar existen varios fabricantes de repuestos no genuinos que cubren pequeños segmentos del mercado +

En la línea de tractores agrícolas, los principales competidores son John Deere y Ford New Holland +

En compresoras portátiles de aire, nuestras máquinas Ingersoll Rand compiten con Sullair y Atlas Copco, y en perforadoras de roca para minería con Sandvik Tamrock y Atlas Copco + Los cargadores de bajo perfil Caterpillar Elphinstone compiten con Atlas Copco Wagner y Sandvik Tamrock +

En camiones, la línea Kenworth compite con Volvo y Scania, en un mercado en que también participan Freightliner, Mercedes Benz y otros +

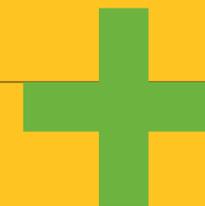
En casi todas estas líneas, la buena calidad de los productos que distribuye, el calificado servicio post venta, la amplia red de sucursales y oficinas y el importante volumen de repuestos que ofrece, han generado las preferencias de la clientela que ha convertido a casi todos los productos que comercializa Ferreyros en líderes de sus respectivos mercados +

Finanzas

El año 2003 se caracterizó por una sustantiva mejora en la rentabilidad de la empresa + Así, al cierre del ejercicio la utilidad neta fue de S/. 20.3 millones comparada con la utilidad neta del cierre del año anterior de S/. 10.8 millones, lo cual significa un incremento de 87.6% + Los factores que permitieron esta mayor utilidad fueron la estabilidad en los gastos operativos de la compañía, la reducción en los gastos financieros y el resultado positivo por exposición a la inflación + Esta mayor utilidad permitió que la empresa aplicara dichos recursos a la reducción de deuda +

Los gastos financieros mostraron una disminución de S/. 12 millones, gracias a: i) una reducción de US\$ 20.6 millones en el pasivo promedio del año; ii) una disminución de las tasas de interés tanto locales como internacionales; y iii) una mejor composición de la deuda, en la cual se dio prioridad a las fuentes de financiamiento de menores costos +

La empresa mostró al cierre de año un ratio de endeudamiento de 1.89, en línea con el objetivo de mantener dicho ratio por debajo de 2 +



La empresa mantuvo una activa participación en el mercado de capitales del Perú + Durante el año 2003 completó la emisión de su cuarto bono corporativo, inscrito en US\$ 30 millones, mediante la colocación de las series B y C, por un total de US\$ 15 millones +

Fuentes de financiamiento Un elemento importante de la estrategia financiera de la compañía fue la de sustentar su endeudamiento principalmente con proveedor Caterpillar bajo la modalidad de financiamiento de su inventario a 12 meses y en su brazo financiero Caterpillar Financial Services, así como en el mercado de capitales, en el que se mantuvo activa +

Habiéndose logrado reducciones importantes en los niveles de inventario y por lo tanto en los indicadores de rotación, la empresa ya no requiere financiar sus inventarios a 12 meses, y por ello desde enero del 2004 lo viene haciendo a plazos de 6 meses, lo cual ocasionará que los financiamientos de su proveedor Caterpillar se reduzcan del nivel de US\$ 56 millones registrado a fines del 2003 a una cifra de alrededor de US\$ 40 millones +

En el 2003 no se realizaron nuevos financiamientos con Caterpillar Financial, por lo cual la exposición con esta importante fuente de financiamiento se redujo a US\$ 37 millones, dentro de una línea aprobada de US\$ 60 millones +

En cuanto a la participación de Ferreyros como emisor en el mercado de capitales local, la empresa completó durante el año

2003 la emisión de su cuarto bono corporativo inscrito en US\$ 30 millones, mediante la colocación de las series B y C por US\$ 10 millones y US\$ 5 millones en los meses de abril y julio respectivamente, lográndose tasas de 6.25% y 4.5% anual, respectivamente + Los primeros US\$ 15 millones se emitieron en agosto del 2002 + La empresa actualmente se encuentra en el proceso de inscripción de su primer programa de bonos corporativos (hasta el momento había operado mediante la inscripción de emisiones y no de programas), por US\$ 50 millones, según acuerdo otorgado por la Junta General de Accionistas del 2003 +

Por otra parte, no se realizaron emisiones de papeles comerciales, pues las necesidades de corto plazo fueron cubiertas principalmente con financiamiento de proveedores + Sin embargo, hacia fines del 2003 se obtuvo la inscripción en el Registro Público del Mercado de Valores de un programa de papeles comerciales por US\$ 30 millones, también aprobado por la Junta General de Accionistas del 2003, el cual será utilizado en el 2004 + Cabe señalar que una de las clasificadoras de riesgo mejoró la categoría de los papeles de CP2 a CP2+, en reconocimiento de la mejora mostrada por las cifras de la compañía +



Finalmente, en relación a las emisiones de bonos de titulización, la empresa no realizó ninguna nueva emisión y por el contrario canceló un bono de titulización por US\$ 15 millones que venció en el mes de diciembre y amortizó, a lo largo del 2003, en US\$ 12 millones otro bono de titulización, originalmente de US\$ 17 millones + Al cierre del 2003, los bonos de titulización vigentes en el mercado son dos: uno por US\$ 5 millones (saldo de la emisión por US\$ 17 millones que se ha venido amortizando) y otro por US\$ 4 millones que vence a fines del 2005 +

Adicionalmente, la empresa siguió contando con el soporte del sistema financiero local que mejoró las condiciones de las líneas de crédito otorgadas a la compañía en modalidades diversas como son el financiamiento de capital de trabajo a corto plazo, financiamiento de importaciones y fianzas y avales +

El ratio corriente mejoró a lo largo del 2003, pasando de 1.28 en diciembre del 2002 a 1.43 en diciembre del 2003 +

Principales activos En el 2003 la empresa continuó disminuyendo el nivel de sus inventarios (de US\$ 67.8 millones al cierre del 2002 a US\$ 57.8 millones al cierre del 2003), colocando con éxito en el mercado, unidades usadas que provenían tanto de su flota de alquiler como de recuperaciones de operaciones de crédito + Asimismo, el inventario de repuestos mostró una mayor eficiencia mejorando la rotación de 3.1 a 4.1 + Gracias al éxito logrado en la venta de unidades ya retiradas de la flota de alquiler, hacia fines de año se compró unidades nuevas para la flota, tal como está diseñado el negocio de alquiler que supone una reposición de las unidades cada 3 años +

La empresa continuó ofreciendo financiamiento a sus clientes, sobretodo en el crédito comercial de corto plazo para las líneas de repuestos y servicios, las cuales generan términos de pago promedios de 45 días + La rotación del portafolio de estas líneas mostró una mejora + Para las ventas de maquinaria, la empresa mantuvo su participación secundaria en la financiación de las mismas, promoviendo el financiamiento por parte de terceros, en especial, de Caterpillar Financial + La empresa se ha propuesto como meta no financiar más del 25% de estas ventas + La morosidad del portafolio en su conjunto (que incluye créditos comerciales de corto plazo para repuestos y

servicios y financiación a mediano plazo de maquinaria), mostró un índice de 4% para cuentas vencidas a más de 180 días, netas de provisión para cobranza dudosa +

En los últimos años, la empresa ha aumentado sus provisiones de cuentas por cobrar para hacer frente a las operaciones que entraron en el ámbito de Indecopi + La empresa considera que la provisión cubre las pérdidas esperadas tomando en cuenta las garantías con las que se cuenta +

Cabe señalar que en el mes de abril la empresa informó sobre la venta de su inversión en la empresa Matreq Ferreyros, distribuidora de Caterpillar en Bolivia + La venta de dicha inversión permitió a la empresa concentrarse en sus operaciones en el mercado peruano, liberando recursos para dicho fin + En el año 2004 se continuará con los esfuerzos que se vienen dedicando para la venta de algunos inmuebles que no son requeridos para atender los negocios de la compañía +

En lo que respecta a nuevas inversiones, en el 2003 la empresa efectuó algunas mejoras tanto en el CRC (Centro de Reconstrucción de Componentes) como en algunos talleres a nivel nacional, reposiciones de equipos de cómputo y adquisiciones de componentes de



experiencia

La empresa cuenta con una infraestructura para el desarrollo de sus operaciones y la prestación de servicios distribuida en las ciudades más importantes del país + Las principales propiedades de la empresa consisten en terrenos y edificios, en donde se encuentran sus oficinas, almacenes, talleres y salas de exhibición +



protección para grandes proyectos mineros + En el 2003, el monto total de estas inversiones ascendió a US\$ 0.8 millones + Para el 2004 se tiene proyectado invertir en adquisiciones y mejoras de activos fijos un monto de US\$ 1.9 millones +

Los saldos de caja representan en promedio una semana de egresos + La caja de la compañía se maneja en dólares americanos para atender las obligaciones y gastos operativos que son mayormente en dicha moneda +

Infraestructura

Las principales propiedades de la empresa consisten en los terrenos y edificios donde están ubicadas sus oficinas administrativas, almacenes, talleres de reparación, salas de exhibición e inventario +

La compañía tiene su oficina central en Lima y sucursales en las ciudades de Piura, Chiclayo, Cajamarca, Trujillo, Chimbote, Huaraz, Arequipa y Cusco, las cuales se localizan en propiedades de la compañía + También cuenta con oficinas en las ciudades de Ica, Huancayo, Ayacucho y Huaypetuhe + Las oficinas de Ica y Ayacucho funcionan en locales alquilados y las de Huancayo y Huaypetuhe en locales propios +

PROCESOS LEGALES

La compañía se ha constituido en parte de ciertos procesos legales que surgieron en el curso normal de sus actividades, la mayoría de los cuales, ni individual ni colectivamente, puede considerarse importante + Debe señalarse, sin embargo, que a finales del ejercicio la compañía mantiene en proceso de reclamación tres juicios por concepto de indemnización por responsabilidad extracontractual iniciado por terceros por US\$ 1.95 millones + La gerencia de la empresa, basada en la opinión de sus asesores legales considera que estas demandas son improcedentes y que el resultado final será favorable a la compañía +

Por otra parte, al cierre del 2003, la compañía tiene las siguientes contingencias tributarias:

a En el mes de noviembre del año 2001, la compañía presentó un recurso al Tribunal Fiscal en relación a una Resolución de SUNAT por la cual fija en casi S/. 1 millón más el importe de la deuda tributaria que fuera materia de acogimiento oportuno en el Régimen Especial de Fraccionamiento Tributario + En el mes de febrero de 2003, el Tribunal Fiscal ha resuelto declarar nula e

insubsistente la Resolución antes indicada, en el extremo que reliquida la deuda materia de acogimiento a la Ley N° 27334, ordenando a la Administración Tributaria emitir un nuevo pronunciamiento +

b Resolución de multa por S/. 2 millones (incluyendo intereses) por supuesto tributo omitido en el pago de regularización del impuesto a la renta del año 2000, en proceso de reclamación ante el Tribunal Fiscal +

c Acotaciones tributarias por S/. 3.3 millones (incluyendo multas e intereses) por Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas, en proceso de reclamación ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) +

En opinión de los asesores tributarios, dichas acotaciones son improcedentes y el resultado final deberá ser favorable para la compañía +

SUBSIDIARIAS

La compañía mantiene inversiones en varias subsidiarias + Al 31 de diciembre de 2003, su participación en el capital social de las mismas es como sigue:

Orvisa S. A.	99.00%
Heavy Machinery Services Ltd.	100.00%
Fiansa S.A.	99.00%
Depósitos Efe S.A.	99.78%
Motorindustria S.A.	99.99%
Domingo Rodas S.A .	75.01%
Unimaq S.A.	99.99%

Orvisa S.A.

Orvisa, constituida en 1973, es una subsidiaria de la compañía que realiza operaciones en Iquitos, Tarapoto, Pucallpa, Bagua Chica y Nueva Cajamarca, ciudades localizadas en la región de la selva amazónica del Perú + Orvisa ofrece las mismas líneas de productos que Ferreyros y es el líder del mercado para las tres líneas de productos que generan la mayor demanda en la región, como son la maquinaria agrícola, los motores marinos y el equipo forestal +

Por ser una empresa situada en la región de la selva, Orvisa goza actualmente de ciertas ventajas arancelarias y tributarias que le permiten ser más competitiva con sus precios +

En el 2003, ORVISA generó ingresos por S/.43.2 millones y una utilidad neta de S/. 3.5 millones +

Heavy Machinery Services Ltd.

Heavy Machinery es una subsidiaria de propiedad de la compañía, constituida en el exterior + Se dedica a la venta de maquinaria pesada a grandes empresas que operan en el Perú y que generalmente son subsidiarias de empresas multinacionales que obtienen financiamiento en el exterior e importan directamente de los fabricantes + En el 2003, no realizó ninguna operación importante +

Las ventas de las compañías subsidiarias alcanzaron a S/. 110.2 millones, gracias a un desarrollo sostenido de sus operaciones y al incremento de la confianza de sus clientes +

Fiansa S.A.

Fiansa es una subsidiaria constituida en 1968 y domiciliada en la ciudad de Trujillo + Su actividad económica original fue la fabricación y venta de implementos agrícolas, implementos industriales y tableros eléctricos a la que dedica hoy una parte pequeña de su producción + En los últimos años se ha orientado a la realización de trabajos de metal mecánica y montaje e instalaciones eléctricas +

En el 2003, Fiansa generó ingresos por S/. 8.5 millones y una utilidad de S/. 0.14 millones +

Depósitos Efe S.A.

Depósitos Efe es una subsidiaria constituida en 1983 + Su actividad económica es la prestación de servicios de almacenaje simple y de depósito aduanero autorizado +

En el 2003, Depósitos Efe generó ingresos por S/. 1.6 millones y una utilidad neta de S/. 0.38 millones +

Motorindustria S.A.

Motorindustria es una subsidiaria constituida en 1987 + Su actividad económica original fue el desarrollo de la actividad industrial terminal de producción de vehículos automotrices, así como la venta de repuestos y servicios + La Junta General de Accionistas en 1995 acordó la suspensión temporal de sus actividades encargando, a partir de octubre de 1995, la administración de Motorindustria a Ferreyros + El 1ro. de julio de 1998 la Junta General de Accionistas acordó su reactivación y actualmente su actividad principal es la prestación de servicios de maquinado para la recuperación de componentes de maquinaria + Su actividad está muy ligada al Centro de Remanufactura de Componentes de Ferreyros +

En el 2003, Motorindustria generó ingresos por S/. 22 millones y una utilidad neta de S/. 3 millones +

Domingo Rodas S.A.

Domingo Rodas SA es una subsidiaria constituida en 1979 en la ciudad de Tumbes + Su actividad económica principal es el cultivo, crianza, extracción, industrialización y comercialización de langostinos +



En el 2003, Domingo Rodas generó ingresos por S/. 4.9 millones y una utilidad de S/. 0.1 millones + Si bien en el momento de su constitución esta compañía era parte de una estrategia de diversificación hacia el comercio de exportación, hoy ha perdido significado dentro de la concentración de Ferreyros en el negocio de bienes de capital, por lo que su permanencia dentro de la organización está en proceso de revisión +

Unimaq S.A.

Unimaq es una compañía constituida en febrero de 1999 + Su actividad económica principal es la comercialización de equipos livianos para la minería, construcción e industria, así como la venta de repuestos y prestación de servicios de taller +

En el 2003, generó ingresos por S/. 30.5 millones y una utilidad neta por S/. 1.1 millones +

Otras Inversiones

La compañía también mantiene una participación accionaria de 13.6% en La Positiva Seguros y Reaseguros S.A., una empresa constituida en el Perú el año 1937, y cuya actividad económica principal es la contratación de seguros generales y de vida +

ASPECTO BURSÁTIL

Al cierre del 2003, la compañía tenía inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores acciones de propia emisión, bonos corporativos y papeles comerciales +

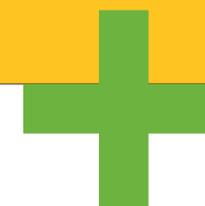
Acciones Comunes

El capital social de la compañía está formado por 205,000,000 acciones comunes en circulación con un valor nominal de S/. 1.10 cada una + La cotización de apertura del año fue de S/ 0.46 y la de cierre fue de S/. 0.75, llegándose a una cotización máxima de S/. 1.20 en mayo y a una mínima de S/. 0.46 en enero + El precio promedio de la acción en el año 2003 fue de S/. 0.76 +

Las cotizaciones mensuales de la acción durante el año 2003 se muestran en el anexo 1 identificación +



Ferreyros ha mejorado, durante el ejercicio 2003, la conducción integral de sus negocios, mediante la adopción de la metodología Six Sigma + En los próximos años continuará el proceso para generar importantes beneficios y mejores niveles de satisfacción de los clientes +



Bonos Corporativos

Los Bonos Ferreyros - Cuarta Emisión, quedaron inscritos según resolución Conasev N°056-2002-EF/94.11 +

Las características del bono según consta en el contrato de emisión y en el prospecto informativo son las siguientes:

Instrumento	Bonos Ferreyros - Cuarta Emisión
Clase	Nominativos e indivisibles y anotados en cuenta en CAVALI ICLV S.A.
Monto registrado	US\$ 30,000,000
Valor nominal	US\$1,000 cada uno
Series	Una o más
Plazo	3 años
Periodicidad de pago de intereses	Por trimestre vencido
Amortización	100% del capital al vencimiento de 3 años

En agosto del 2002, se colocó la primera serie por US\$ 15,000,000 con las siguientes características:

Monto en circulación	US\$ 15,000,000
Fecha de emisión	29 de agosto del 2002
Fecha de redención	29 de agosto del 2005
Tasa de interés	7.5 nominal anual, con un año base de 360 días

En abril del 2003, se colocó la segunda serie por US\$10,000,0000 con las siguientes características:

Monto en circulación	US\$ 10,000,000
Fecha de emisión	07 de abril del 2003
Fecha de redención	07 de abril del 2006
Tasa de interés	6.25 nominal anual, con un año base de 360 días

En julio del 2003, se colocó la segunda serie por US\$5,000,000 con las siguientes características:

Monto en circulación	US\$ 5,000,000
Fecha de emisión	25 de julio del 2003
Fecha de redención	25 de julio del 2006
Tasa de interés	4.5 nominal anual, con un año base de 360 días

Las cotizaciones mensuales de los Bonos Ferreyros - Cuarta Emisión en el año 2003 se muestran en el anexo 2 +

Papeles Comerciales

Luego que venciera la vigencia del primer programa de papeles comerciales en enero del 2003, mediante Resolución Conasev N° 083-2003-EF/94.11 del 22 de octubre del 2003 quedó inscrito en el Registro Público del Mercado de Valores el Segundo Programa de Instrumentos de Corto Plazo Ferreyros, por un monto máximo de US\$ 30 millones + Actualmente, la primera emisión se encuentra en proceso de inscripción +

ADMINISTRACIÓN

El Directorio se encuentra conformado de la siguiente manera:

Carlos Ferreyros Aspíllaga	Presidente
Eduardo Montero Aramburú	Vice-Presidente
Luis Moreyra Ferreyros	Director
Enrique Normand Sparks	Director (hasta abril de 2003)
Juan Manuel Peña Roca	Director
Carlos Muñoz Torcello	Director
Jorge Picasso Salinas	Director
Andrea Von Wedemeyer Knigge	Director (desde julio de 2003)
Oscar Espinosa Bedoya	Director Gerente General

Las siguientes personas son los funcionarios ejecutivos de la compañía:

Oscar Espinosa Bedoya	Director Gerente General
Gustavo Moreno Barrera	Gerente Central de Operaciones
Hugo Sommerkamp Molinari	Gerente Central de Administración y Control de Gestión
José Miguel Salazar	Gerente de la División de Minería
Mariela García de Fabbri	Gerente de la División de Finanzas
Víctor Astete Palma	Gerente de la División de Contraloría
Andrés Gagliardi Wakeham	Gerente de la División de Recursos Humanos
Raúl Vásquez Erquicio	Gerente de la División de Auditoría Interna
Luis Bracamonte Loayza	Gerente de la División de Sucursales y Agrícola
José López Rey Sánchez	Gerente de la División de Repuestos y Servicio



Se ha adoptado importantes medidas en el área de recursos humanos para mejorar el clima laboral, impulsar los programas de capacitación y de entrenamiento +

CURRICULUM VITAE

Oscar Espinosa Bedoya

Ocupa la Gerencia General desde 1983 + Ingresó a la compañía en 1981 + Anteriormente fue Presidente de Interbank, COFIDE y otras entidades financieras, así como director ejecutivo del Banco Mundial + Es ingeniero civil con postgrado en economía, finanzas y administración de empresas +

Gustavo Moreno Barrera

Se desempeñó desde 1990 como Gerente de la División de Máquinas y Motores Caterpillar + A partir del 31 de diciembre de 1998 asumió el cargo de Gerente Central de Maquinaria + Tiene 35 años trabajando en la compañía, 20 de los cuales han sido en el área de ventas + Es graduado en Ingeniería Mecánica Eléctrica en la Universidad Nacional de Ingeniería y ha participado en diferentes cursos y seminarios organizados por Caterpillar +

Hugo Sommerkamp Molinari

Ocupa el cargo de Gerente Central de Administración y Control de Gestión desde el 1° de julio del 2001 + Anteriormente, fue Gerente Central de Administración y Finanzas desde el 31 de diciembre de 1998 y Gerente de la División de Finanzas desde marzo de

1996, fecha en la que se reincorporó a Ferreyros + Entre 1985 y 1990 desempeñó el cargo de Gerente de Contraloría de las subsidiarias del Grupo Ferreyros + Entre 1990 y 1996 trabajó en Paraguay como Director Financiero de las diferentes subsidiarias del grupo ECOM (Lausanne Suiza) + Es contador público colegiado de la Pontificia Universidad Católica del Perú con cursos de especialización en Auditoría y Finanzas tanto en el Perú como en el extranjero +

José Miguel Salazar

Desempeña el cargo de Gerente de la División Minería, creada el año 2001 + Desde el año 1996 y hasta su incorporación a la compañía en enero del año 2001, desempeñó el cargo de Gerente General de Matreq Ferreyros S.A., distribuidor exclusivo de Caterpillar en Bolivia y empresa que fuera subsidiaria de la compañía hasta abril del 2003 + Anteriormente, trabajó en Ferreyros entre los años 1969 y 1990, desempeñando diferentes funciones en áreas comerciales y administrativas, llegando a ser Gerente de la División de Finanzas en 1988 + Entre los años 1990 y 1995 ocupó cargos similares en otras empresas del medio + Ha participado en diferentes cursos en el país así como en seminarios organizados por Caterpillar +

Mariela García de Fabbri

Desempeña el cargo de Gerente de División Finanzas desde julio del año 2001 + Ingresó a la compañía en el año 1988 y ha tenido a su cargo diferentes cargos en el área de finanzas + Hasta junio del 2001 se desempeñaba como Gerente de Tesorería + Actualmente, es Vicepresidente de la Asociación Procapitales y Directora de IPAE + Ha sido investigadora y miembro del comité editorial de publicaciones del Consorcio La Moneda + Es licenciada en Economía de la Universidad del Pacífico +

Víctor Astete Palma

Trabaja en Ferreyros desde 1977 y se desempeña como Gerente de la División de Contraloría desde 1996 + Anteriormente ocupó diferentes cargos en las gerencias de contabilidad, presupuestos, asesoría contable y contraloría de inversiones + Se graduó como Contador Público en la Universidad Mayor de San Marcos y ha seguido diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero +

Andrés Gagliardi Wakeham

Ocupa el cargo de Gerente de la División de Recursos Humanos desde 1986 y cuenta con 32 años de experiencia + Anteriormente ha desempeñado cargos similares en otras empresas de prestigio + Es bachiller en Relaciones Industriales de la Universidad San Martín de Porres y ha seguido diversos cursos, seminarios y congresos de su especialidad +

Raúl Vásquez Erquicio

Es Gerente de la División de Auditoría Interna desde 1978 + Anteriormente fue Gerente Administrativo - Financiero de la Cia. Pesquera Estrella del Perú y Gerente de Auditoría de Arthur Andersen & Co + Es graduado como bachiller en ciencias económicas y comerciales y como contador público colegiado en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos +

Luis Bracamonte Loayza

Se desempeña como Gerente de la División Sucursales y Agrícola desde 1997 + Trabaja hace 20 años en Ferreyros y anteriormente ha tenido a su cargo diferentes cargos en las gerencias de sucursales y subgerencias de créditos y cobranzas + Realizó estudios universitarios en Administración de Empresas en la Universidad de Lima y cursos de postgrado en ESAN +

José López Rey Sánchez

Ocupa el cargo de Gerente de División de Repuestos y Servicio desde 1999 + Tiene 18 años laborando en la compañía + Anteriormente, fue Gerente de Servicios desde 1994 hasta 1998 + Es graduado en Ingeniería Mecánica en la Universidad Nacional de Ingeniería + Ha seguido cursos de Administración y Contabilidad Gerencial en ESAN +

Profesionales altamente calificados tienen a su cargo la conducción gerencial de la empresa, lo que garantiza la solidez y la eficiencia de la gestión +

La política de recursos humanos ha logrado la plena identificación de los trabajadores con los objetivos de la empresa +

RECURSOS HUMANOS

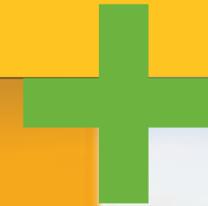
Los aspectos relativos a la administración del personal de la compañía se encuentran a cargo de la Gerencia de la División de Personal + Al finalizar el 2003, laboraban en la compañía 1,144 trabajadores tanto en su oficina principal como en provincias +

La variación de dicho personal en los 2 últimos años fue como sigue:

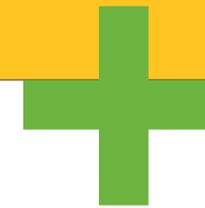
	2003	2002	2001	Variación 03/02	Variación 02/01
Permanente					
Personal ejecutivo	33	28	29	5	-1
Personal técnico	376	342	415	34	-73
Empleados y vendedores	143	135	169	8	-34
Obreros	592	565	638	27	-73
Subtotal	1144	1070	1251	74	-181
Eventual	25	28	23	-3	5
Total	1169	1098	1274	71	-176

El clima laboral en Ferreyros es de gran armonía, caracterizándose por una identificación de los trabajadores con los objetivos de la empresa + Las relaciones entre empresa y trabajadores son buenas no habiéndose experimentado huelgas o disputas importantes + El Sindicato de Empleados que por muchos años tuvo vigencia, dejó de existir en 1993 + El Sindicato de Obreros está conformado por un total de 98 trabajadores afiliados + Los pactos colectivos se negocian con los representantes de los trabajadores en enero de cada año +

La compañía sigue manteniendo programas de bienestar social y de vivienda en favor de sus trabajadores +



servicio



Ha evolucionado positivamente la cuenta de gastos financieros en la cual se logró una reducción de S/.12 millones +

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

A continuación se presentan las explicaciones de las variaciones más importantes entre los estados financieros de la compañía al 31 de diciembre del 2003 y 2002 + Para este propósito, algunas cifras han sido reclasificadas en el estado de ganancias y pérdida que se muestra a continuación, para incluir las ventas por pedido directo en ventas netas y costo de ventas +

Estado de Ganancias y Pérdidas (En millones de soles constantes)

	2003		2002		Variación
	Importe	%	Importe	%	
Ventas netas	694.5	100.0	667.1	100.0	4.1
Costo de ventas	530.7	76.4	504.8	75.7	5.1
Utilidad en ventas	163.8	23.6	162.3	24.3	0.9
Otros ingresos de operaciones	3.2	0.5	3.2	0.5	
Utilidad bruta	166.9	24.0	165.5	24.8	0.8
Gastos de venta y administración	123.0	17.7	116.9	17.5	5.2
Utilidad en operaciones	43.9	6.3	48.7	7.3	-9.7
Ingresos financieros	15.2	2.2	21.2	3.2	-28.1
Gastos financieros	-31.5	-4.5	-43.5	-6.5	-27.6
Participación en los resultados de subsidiarias bajo el método de participación patrimonial	7.0	1.0	5.6	0.8	26.2
Otros ingresos (egresos), neto	5.3	0.8	2.4	0.4	124.5
Utilidad antes de resultado por exposición a la inflación y gastos extraordinarios	40.0	5.8	34.2	5.1	16.7
Ganancia (pérdida) por exposición a la inflación	10.6	1.5	-8.3	-1.2	
Utilidad antes de participaciones e impuesto a la renta	50.5	7.3	26.0	3.9	94.6
Participaciones	-4.2	-0.6	-1.8	-0.3	130.8
Utilidad antes de impuesto a la renta	46.3	6.7	24.1	3.6	91.8
Impuesto a la renta	-14.3	-2.1	-6.2	-0.9	130.9
Utilidad antes de gastos extraordinarios	32.0	4.6	17.9	2.7	78.3
Gastos extraordinarios	-11.7	-1.7	-7.1	-1.1	64.1
Utilidad neta	20.3	2.9	10.8	1.6	87.6

Las ventas de stock y de pedido directo efectuadas por la compañía - todas en el mercado nacional - en los años 2003 y 2002 son las siguientes:

Ventas Netas

(En miles de soles constantes)

	2003	2002	Variac.%
Caterpillar	119,448	131,021	-8.8
Equipos	29,329	29,388	-0.2
Automotriz	10,338	3,820	170.6
Alquileres	32,385	34,753	-6.8
Usados	26,188	23,443	11.7
	217,688	222,425	-2.1
Repuestos y Servicios	476,780	444,683	7.2
Total	694,468	667,108	4.1

Las ventas netas en el 2003 ascendieron a S/. 694.5 millones, en comparación con S/. 667.1 millones del año anterior, un incremento de 4.1% + En el 2003, las ventas de productos principales (Caterpillar, Equipos, Automotriz y Usados) y de Alquiler de Equipos fueron ligeramente menores que las del año anterior (-2.1%), debido principalmente a que en el año 2002 se efectuó una venta por US\$ 18.8 millones a una empresa encargada de efectuar los trabajos de desarrollo del proyecto Camisea + Dicha venta no se repitió en el 2003 + Sin embargo, en el 2003, las ventas de repuestos y servicios fueron mayores en 7.2% que las del año anterior, gracias a la demanda generada por el parque de maquinaria Caterpillar vendida en años anteriores, principalmente a empresas de la gran minería +

Utilidad en Ventas

La utilidad en ventas en el 2003 ascendió a S/. 163.8 millones (23.6% de las ventas netas), en comparación con la obtenida en el año anterior que fue de S/. 162.3 millones (24.3% de las ventas netas), un incremento de 0.9% + En términos porcentuales, la utilidad en ventas del 2003 es ligeramente menor que la del año anterior, debido a: i) mayores ventas a las empresas de la gran minería que, por ser de gran volumen, tienen márgenes brutos menores que las ventas

a clientes de otros sectores económicos; y ii) a mayores ventas de equipos recuperados, en las cuales se obtienen, en promedio, pequeñas pérdidas +

Otros Ingresos de Operación

Tanto en el 2003 como en el año 2002, este rubro incluye ingresos provenientes de una asociación en participación constituida por la compañía y un proveedor del exterior + Los ingresos recibidos por la compañía de la asociación en participación se determinan en función del número de unidades embarcadas y facturadas por el proveedor del exterior a un cliente domiciliado en el país + Los ingresos recibidos de dicha asociación en el 2003 son similares a los recibidos en el año anterior +

Gastos de Venta y Administración

Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2003 a S/. 123 millones, en comparación con S/. 116.9 millones del año anterior, un incremento de 5.2% que se explica por: i) aumento de las remuneraciones del personal, para reponer parte de la pérdida de poder adquisitivo de la moneda peruana, ocasionada por la inflación de los últimos cinco años, período en el cual se mantuvieron congeladas; ii) aumento de los gastos variables como consecuencia del importante incremento de las ventas de repuestos y servicios; iii) aumento de los gastos de apoyo



"in situ" a clientes de la gran minería, a fin de promover mayores ventas de repuestos y servicio; y iii) aumento de los gastos de capacitación del personal de mecánicos, para cumplir con los estándares de calidad exigidos, principalmente, por los clientes de la gran minería +

Ingresos Financieros

Los ingresos financieros en el 2003 ascendieron a S/. 15.2 millones, en comparación con S/. 21.2 millones del año anterior, una disminución de 28.1%, como consecuencia de una reducción de las ventas de maquinaria y equipo financiadas por la compañía + Al respecto, cabe mencionar que, a partir del 2003, la compañía ha endurecido los requisitos para el otorgamiento de crédito a clientes, a fin de mantener un bajo índice de morosidad en su cartera de cuentas por cobrar + La disminución de los ingresos financieros en el 2003, se compensará en años futuros con un menor gasto por provisión para cuentas de cobranza dudosa +

Gastos Financieros

Los gastos financieros del año 2003 ascendieron a S/. 31.5 millones en comparación con S/. 43.5 millones del año anterior, una disminución de 27.6%, que se explica por: i) la reducción del pasivo promedio anual en S/. 71.8 millones (el pasivo promedio del 2003 ascendió a S/. 496.5 millones, en comparación con S/. 568.3 millones del año 2002); y ii) la disminución de las tasas de interés tanto en el mercado local como internacional +

Participación en las Utilidades de Subsidiarias

Los ingresos por participación en las utilidades de subsidiarias en el 2003 ascendieron a S/. 7 millones, en comparación con S/. 5.6 millones del año anterior, un incremento de 26.2%, debido, principalmente, a que una subsidiaria que en el 2002 tuvo una pérdida de S/. 3.1 millones, obtuvo en el 2003 una utilidad de S/. 0.1 millones +

Otros Ingresos (egresos), neto

En el 2003, en este rubro se registró un ingreso neto de S/. 5.3 millones, en comparación con un ingreso neto de S/. 2.4 millones del año anterior + La diferencia se debe, principalmente a una recuperación de un impuesto a la renta pagado por cuenta de un proveedor no domiciliado, y a una recuperación de provisiones para cobranza dudosa efectuadas en años anteriores +

Resultado de Exposición a la Inflación (REI)

De acuerdo con el procedimiento establecido en el Perú para ajustar los estados financieros por inflación, cuando la devaluación es mayor que la inflación se produce una pérdida por exposición a la inflación, por cuanto la pérdida en cambio relacionada con las deudas en dólares no puede ser compensada completamente por el ajuste por inflación de los respectivos activos no monetarios + Por otra parte, cuando la inflación es mayor que la devaluación se produce una utilidad por exposición a la inflación debido a que el ajuste por la actualización de los activos no monetarios es mayor que el de los respectivos pasivos en dólares +

En el año 2003, el REI arrojó una utilidad de S/. 10.6 millones, en comparación con una pérdida de S/. 8.3 millones del año anterior + La utilidad del 2003 se explica por: i) una devaluación negativa de 1.51%, que generó una utilidad en cambio en la conversión a soles del pasivo neto en moneda extranjera; y ii) una inflación de 2% que produjo una utilidad en la actualización del valor de los activos no monetarios + La pérdida del 2002 se explica por una devaluación de 2.06%, que ocasionó una pérdida en cambio muy superior a la utilidad que produjo la inflación de 1.67% en la actualización de los activos no monetarios +

Participación de los Trabajadores e Impuesto a la Renta

La participación de los trabajadores e impuesto a la renta registrados al 31 de diciembre del año 2003 y 2002 han sido calculados de acuerdo con las normas tributarias y contables vigentes +

Gastos Extraordinarios

El importe de S/. 11.7 millones registrado en este rubro en el 2003 corresponde a una provisión para desvalorización de máquinas y equipos con más de un año de antigüedad, así como de unidades recuperadas por falta de pago + El monto registrado por este concepto en el 2002 ascendió a S/. 7.1 millones +

Utilidad Neta

La utilidad neta del año 2003 ascendió a S/. 20.3 millones, en comparación con la utilidad de S/. 10.8 millones del año anterior + La mayor utilidad neta del año 2003 se explica, principalmente, por una disminución de los gastos financieros, por un aumento de las utilidades de las subsidiarias y por la utilidad producida por el REI, lo cual permitió compensar el aumento de los gastos de venta y administración, el aumento de los gastos extraordinarios y la disminución de los ingresos financieros, así como incrementar la utilidad neta en S/. 9.5 millones (87.6%) +

Los bonos emitidos por Ferreyros han registrado un elevado nivel de aceptación en el mercado de valores del Perú +

44

45



Análisis del Balance General

Al 31 de diciembre del 2003, el total de pasivos ascendió a S/. 496.6 millones, monto similar al total del pasivo al cierre del año anterior, que ascendió a S/. 496.4 millones + De otro lado, al 31 de diciembre del 2003, el total de activos ascendió a S/. 763.2 millones en comparación con S/. 746.4 al cierre del año anterior, una aumento de S/. 16.8 millones + Las variaciones más importantes entre las cuentas del activo al 31 de diciembre del año 2002 y 2001, que explican esta diferencia, son las siguientes:

+ Aumento de Cuentas por Cobrar Comerciales (con vencimiento corriente y a largo plazo) por S/. 41.4 millones, debido a las siguientes operaciones: i) aumento de S/. 16.2 millones por recuperación de cartera entregada en colateral a patrimonios fideicometidos; ii) aumento de S/. 32.4 millones por ventas efectuadas en el ejercicio; y iii) disminución de S/. 7.2 millones por aumento de la provisión para cobranza dudosa e incremento de intereses diferidos +

+ Aumento de Otras Cuentas por Cobrar por S/. 32.4 millones, debido a: i) aumento de S/. 52.2 millones por transferencia de fondos a patrimonios fideicometidos para pago a inversionistas; ii) disminución de S/. 16.2 por transferencia a Cuentas por Cobrar Comerciales de cartera entregada en colateral a patrimonios fideicometidos; iii) disminución de S/. 4.8 millones por aumento de la provisión para cobranza dudosa; y iii) otros aumentos por S/. 1.2 millones +

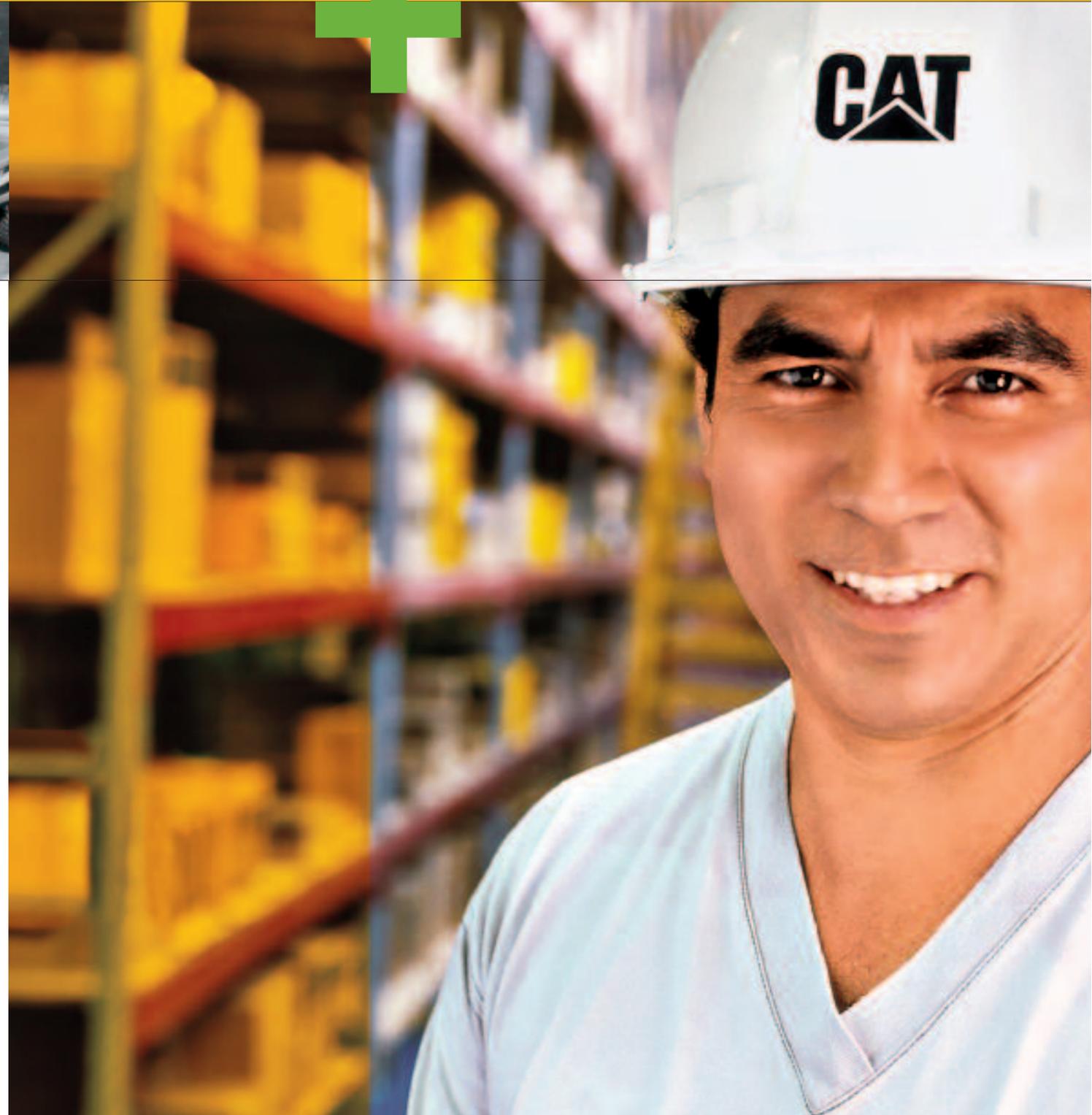
+ Disminución de Inventarios por S/. 34.9 millones, atribuible a las siguientes operaciones: i) disminución de S/. 22.7 millones en el inventario de unidades usadas, debido a la aplicación de un programa especial de realización de máquinas y equipos recuperados con antigüedad mayor a un año; y ii) una disminución de S/. 18.1 millones en el inventario de repuestos, gracias a mejoras introducidas en los sistemas de reposición de inventarios y al aumento de las ventas a la gran minería; y iii) aumento de 5.9 en el inventario de otras líneas +

+ Disminución de Inversiones en Valores por S/. 20.2 millones, como resultado de las siguientes operaciones: i) disminución de S/. 20.6 millones por venta de las acciones de Matreq Ferreyros, una empresa constituida en Bolivia, en cuyo patrimonio la compañía tenía una participación de 99%; ii) disminución de S/. 10.1 millones en el valor de la inversión en una

subsidiaria, por efecto de una distribución de dividendos por el mismo importe, efectuada por dicha subsidiaria; iii) un aumento de S/. 7 millones por reconocimiento de utilidades de subsidiarias mediante la aplicación del método contable de participación patrimonial; y iii) otros aumentos por S/. 3.7 millones +

+ Aumento neto del Activo Fijo por S/. 6.8 millones, debido a las siguientes transacciones: a) aumento neto de S/. 14.8 millones por adquisición de unidades nuevas para renovación de la flota de alquiler antigua (tal como está diseñado el negocio de alquiler de equipos, la flota debe ser renovada cada tres años, para evitar el incremento de los gastos de mantenimiento y reparación y, consecuentemente, la disminución de la rentabilidad); ii) disminución de S/. 14.4 millones por depreciación de los activos fijos registrada en el ejercicio y iii) disminución de S/. 1.5 millones por venta de un terreno; y iii) otros aumentos por S/. 7.9 millones,

+ Disminución de Otros Activos por S/. 17.7 millones por retiro de plusvalía mercantil vinculada con la inversión en Matreq Ferreyros, debido a la venta de las acciones de dicha compañía +



La liquidez de la empresa y el respaldo del sistema financiero le han permitido aumentar el nivel de sus operaciones con un mayor margen de rentabilidad +



Liquidez de la Empresa

El ratio corriente al 31-12-03 es de 1.43, mayor que el ratio corriente de 1.28 al 31-12-02 +

El ratio de apalancamiento financiero al 31-12-03 es de 1.75, en comparación con el ratio de 1.92 al 31-12-02 y de 2.62 al 31-12-01 + La significativa mejora en los ratios financieros ha sido posible gracias a la importante disminución de activos y pasivos en los últimos años, así como a la utilidad neta generada en el ejercicio +

Cambios en los Responsables de la Elaboración y Revisión de la Información Financiera

Durante los años 2003 y 2002 no se han producido cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la compañía +

Al concluir esta Memoria, el Directorio expresa nuevamente su reconocimiento a todos los clientes de la empresa, cuya preferencia le ha permitido alcanzar en el año 2003 importantes niveles de ventas, lo cual compromete a la organización para continuar brindándoles la mejor atención + Agradecemos a las instituciones bancarias del Perú y el extranjero, por el apoyo

financiero recibido + Llegue nuestra gratitud también a los señores accionistas, por la confianza depositada en el directorio y en la gerencia, y a todo el personal, que con su esfuerzo y dedicación han permitido alcanzar importantes logros en el año 2003 +

Carlos Ferreyros Aspillaga
Presidente del Directorio

Anexo 1

Cotización de la acción común de Ferreyros S.A.A. en el año 2003

Código	ISIN	NEMONICO	Mes	Cotizaciones 2003				Precio Promedio
				Apertura	Cierre	Máxima	Mínima	
PEP73600104	FERREYC1	200301	0.46	0.57	0.73	0.46	0.62	
PEP73600104	FERREYC1	200302	0.57	0.72	0.72	0.57	0.66	
PEP73600104	FERREYC1	200303	0.70	0.86	0.86	0.70	0.81	
PEP73600104	FERREYC1	200304	0.87	1.08	1.09	0.87	0.99	
PEP73600104	FERREYC1	200305	1.12	1.00	1.20	1.00	1.09	
PEP73600104	FERREYC1	200306	1.00	0.73	1.01	0.73	0.99	
PEP73600104	FERREYC1	200307	0.73	0.62	0.73	0.62	0.65	
PEP73600104	FERREYC1	200308	0.64	0.65	0.66	0.63	0.65	
PEP73600104	FERREYC1	200309	0.64	0.68	0.70	0.62	0.63	
PEP73600104	FERREYC1	200310	0.68	0.65	0.73	0.64	0.66	
PEP73600104	FERREYC1	200311	0.65	0.72	0.72	0.63	0.65	
PEP73600104	FERREYC1	200312	0.70	0.75	0.77	0.67	0.73	

Anexo 2

Cotización de bonos emitidos por Ferreyros S.A.A. en el año 2003

Código	ISIN	NEMONICO	Mes	Cotizaciones 2003				Precio Promedio
				Apertura	Cierre	Máxima	Mínima	
PEP73600V109	FERR1CP3B	200304	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	96.7920	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200301	101.3799	101.3607	103.7448	101.3607	101.4227	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200302	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	102.8494	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200303	101.8378	100.7259	101.8378	100.7259	101.6055	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200304	103.4078	103.3134	103.4078	101.2122	103.3299	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200305	104.3394	103.2092	104.3394	101.1920	103.2510	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200306	102.1684	105.1491	105.1491	102.1339	103.0448	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200307	107.1890	103.9308	107.1890	104.4344	104.9630	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200308	106.8364	104.7411	106.8364	104.3331	105.5783	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200309	107.1352	106.6838	107.1352	104.6118	106.0182	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200310	104.5444	104.3861	106.3241	104.3861	105.7055	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200311	104.6122	107.6500	107.6500	104.2592	105.2402	
PEP73600A012	FERRE0BC4A	200312	104.1803	103.9997	105.7227	102.1905	105.4479	
PEP73600A020	FERRE0BC4B	200304	99.4805	99.4805	99.4805	99.4805	99.4805	
PEP73600A020	FERRE0BC4B	200305	100.7738	100.7692	101.2944	100.7692	101.0379	
PEP73600A020	FERRE0BC4B	200306	100.7482	100.4288	100.7482	98.8838	100.6810	
PEP73600A020	FERRE0BC4B	200307	105.1939	102.5402	105.8048	101.9567	103.8597	
PEP73600A020	FERRE0BC4B	200308	105.6311	102.4753	105.6311	102.4753	103.9286	
PEP73600A020	FERRE0BC4B	200309	105.5070	103.0174	105.5070	102.4479	104.7880	
PEP73600A020	FERRE0BC4B	200310	104.1588	102.3537	104.1588	102.3537	102.8460	
PEP73600A020	FERRE0BC4B	200311	102.2872	102.2802	102.2872	102.2802	102.2813	
PEP73600A020	FERRE0BC4B	200312	102.2500	104.3654	104.9694	102.2179	104.4332	
PEP73600A038	FERRE0BC4C	200308	100.0000	100.0000	100.0000	100.0000	100.0000	
PEP73600A038	FERRE0BC4C	200309	100.1278	100.1278	100.1278	100.1278	100.1278	
PEP73600A038	FERRE0BC4C	200311	100.0280	100.0280	100.0280	100.0280	100.0280	

estados financieros

guiamos los resultados
de un buen desarrollo hacia
nuestras metas





Dongo-Soria Gaveglia y Asociados
Sociedad Civil
Firma Miembro de PricewaterhouseCoopers
Av. Canaval y Moreyra 300
Lima 27, Perú
Apartado 1434-2869
Teléfono: (51 1) 211-6500 411-5800
Fax : (51 1) 442-6522 211-6565

DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

19 de febrero del 2004

A los señores Accionistas y Directores
Ferreyros S.A.A.

Hemos auditado los balances generales adjuntos de **Ferreyros S.A.A.** al 31 de diciembre del 2003 y al 31 de diciembre del 2002 y los correspondientes estados de ganancias y pérdidas, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas. La preparación de dichos estados financieros es responsabilidad de la Gerencia de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en emitir una opinión sobre estos estados financieros basada en las auditorías que efectuamos.

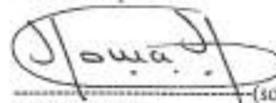
Nuestras auditorías fueron efectuadas de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en el Perú. Tales normas requieren que planifiquemos y realicemos nuestro trabajo con la finalidad de obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes. Una auditoría comprende el examen, basado en comprobaciones selectivas, de las evidencias que respaldan los importes y las divulgaciones expuestas en los estados financieros. Una auditoría también comprende la evaluación de los principios de contabilidad aplicados y de las estimaciones significativas efectuadas por la Gerencia de la Compañía, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros. Consideramos que las auditorías efectuadas constituyen una base razonable para fundamentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros antes indicados, preparados para los fines expuestos en el siguiente párrafo, presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de **Ferreyros S.A.A.** al 31 de diciembre del 2003 y al 31 de diciembre del 2002, los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú.

Los estados financieros individuales de **Ferreyros S.A.A.** han sido preparados en cumplimiento de los requerimientos vigentes en el Perú para la presentación de información financiera y no sobre una base consolidada. Estos estados financieros deben leerse junto con los estados financieros consolidados de **Ferreyros S.A.A.** y subsidiarias, presentados por separado y sobre los cuales en nuestro dictamen de la fecha emitimos una opinión sin salvedades.

Dongo-Soria Gaveglia y Asociados

Refrendado por


(socio)

Félix U. Horna
Contador Público Colegiado
Matrícula No. 13774

BALANCE GENERAL

A valores constantes

ACTIVO	Al 31 de diciembre del	
	2003	2002
	S/.000	S/.000
Activo corriente		
Caja y bancos	35,337	27,386
Cuentas por cobrar comerciales	69,703	46,455
Otras cuentas por cobrar	83,598	51,206
Existencias	200,165	235,024
Gastos pagados por anticipado	2,258	3,271
Total del activo corriente	391,061	363,342
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo	36,406	18,224
Impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferidos	5,921	3,943
Inversiones en valores	101,605	121,766
Inmuebles, maquinaria y equipo	227,692	220,901
Otros activos	536	18,232
	763,221	746,408
PASIVO Y PATRIMONIO NETO	Al 31 de diciembre del	
	2003	2002
	S/.000	S/.000
Pasivo corriente		
Sobregiros y préstamos bancarios	26,243	19,354
Porción corriente de deudas a largo plazo	19,653	38,316
Cuentas por pagar comerciales	194,362	199,572
Otras cuentas por pagar	33,180	27,249
Total del pasivo corriente	273,438	284,491
Deudas a largo plazo	223,132	211,923
Ingresos diferidos	4,564	5,692
Patrimonio neto		
Capital	230,010	184,683
Capital adicional	0	41,434
Excedente de revaluación	10,416	11,766
Reserva legal	1,335	253
Resultados acumulados	20,326	6,166
	262,087	244,302
Situación tributaria		
Contingencias y compromisos		
Evento subsecuente		
	763,221	746,408

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

A valores constantes

	Por el año terminado el 31 de diciembre del	
	2003	2002
	S/.000	S/.000
Ventas netas:		
Terceros	679,230	585,144
Empresas afiliadas	10,130	8,440
	689,360	593,584
Otros ingresos operacionales	5,091	12,080
	694,451	605,664
Costo de ventas:		
Terceros	-517,445	-432,323
Empresas afiliadas	-10,082	-7,797
	-527,527	-440,120
Gastos de administración	-54,096	-54,160
Gastos de venta	-68,880	-62,693
	-650,503	-556,973
Utilidad de operación	43,948	48,691
Otros ingresos (gastos):		
Ingresos financieros	15,212	21,166
Gastos financieros	-31,546	-43,548
Resultado por exposición a la inflación	10,580	-8,269
Diversos, neto	-4,898	-2,573
	-10,652	-33,224
Utilidad antes de participación de los trabajadores e impuesto a la renta	33,296	15,467
Participación de los trabajadores:		
Corriente	-3,471	-2,878
Diferido	501	1,815
Impuesto a la renta:		
Corriente	-11,716	-9,710
Diferido	1,689	6,124
Utilidad neta	20,299	10,818
Utilidad básica por acción	S/. 0.099	0.053

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

A valores constantes

	Por los años terminados el 31 de diciembre del 2003 y el 31 de diciembre del 2002					
	Capital	Excedente de	Reserva	Resultados	Total	
	adicional	revaluación	legal	acumulados		
S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	
Saldos al 1 de enero del 2002	179,814	46,303	11,766	253	-4,652	233,484
Capitalización de partidas patrimoniales	4,869	-4,869	0	0	0	0
Utilidad neta	0	0	0	0	10,818	10,818
Saldos al 31 de diciembre del 2002	184,683	41,434	11,766	253	6,166	244,302
Distribución de dividendos	0	0	0	0	-2,514	-2,514
Capitalización de partidas patrimoniales	45,327	-41,434	-1,350	0	-2,543	0
Transferencia a la Reserva legal	0	0	0	1,082	-1,082	0
Utilidad neta	0	0	0	0	20,299	20,299
Saldos al 31 de diciembre del 2003	230,010	0	10,416	1,335	20,326	262,087

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

A valores constantes

	Por el año terminado el 31 de diciembre del	
	2003	2002
	S/.000	S/.000
Actividades de operación		
Cobranza a clientes	645,762	624,436
Otros cobros relativos a la actividad	16,523	18,417
Pago a proveedores	-537,569	-295,653
Pago de remuneraciones y beneficios sociales	-80,122	-69,922
Pago de tributos	-7,826	-4,810
Otros pagos relativos a la actividad	-9,380	-17,215
Efectivo neto provisto por las actividades de operación	27,388	255,253
Actividades de inversión		
Venta de inversiones en valores	34,584	0
Venta de inmuebles, maquinaria y equipo	2,188	6,527
Compra de maquinaria y equipo	-5,203	-5,977
Compra de inversiones en valores	-1,117	-23
Cobros de otras inversiones en valores	1,619	1,066
Dividendos recibidos	9,586	3,424
Efectivo neto provisto por las actividades de inversión	41,657	5,017
Actividades de financiamiento		
Titulización de cuentas por cobrar, neto	-35,534	14,027
Sobregiros y préstamos bancarios, neto	6,889	-133,002
Deudas a largo plazo, neto	-7,454	-86,045
Intereses de sobregiros y préstamos bancarios, y deudas a largo plazo	-33,083	-40,303
Dividendos pagados	-2,492	0
Efectivo neto aplicado a las actividades de financiamiento	-71,674	-245,323
(Disminución neta) aumento neto del efectivo	-2,629	14,947
Resultado por exposición a la inflación	10,580	-8,269
Saldo del efectivo al inicio del año	27,386	20,708
Saldo del efectivo al final del año	35,337	27,386

**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
(Continuación)**

A valores constantes

	Por el año terminado el 31 de diciembre del	
	2003	2002
	S/.000	S/.000
Conciliación del resultado neto con el flujo de efectivo de las actividades de operación		
Utilidad neta	20,299	10,818
Ajustes para conciliar la utilidad neta con el flujo de efectivo de las actividades de operación:		
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	12,256	14,021
Recuperación de provisión para cuentas de cobranza dudosa	(1,814)	-
Provisión para desvalorización de existencias	16,888	9,381
Recuperación de provisión para desvalorización de existencias	(13,828)	(1,405)
Valor de participación patrimonial de inversiones en valores	(7,006)	(5,551)
Participación patrimonial en patrimonios en fideicomiso	(2,763)	(5,762)
Perdida en venta de inversión en valores	2,357	-
(Recupero) provisión por fluctuación de inversión en valores	(168)	144
Dividendos ganados no cobrados	547	-
Perdida (ganancia) en venta de inmuebles, maquinaria y equipo	158	(1,024)
Depreciación y amortización	30,774	33,645
Gastos financieros	31,546	43,548
Remuneraciones al directorio	1,698	800
Participación de los trabajadores	3,471	2,878
Impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferidos	(2,190)	(9,171)
Resultado por exposición a la inflación	(10,580)	8,269
Otros	(8,681)	(3,310)
Cambios netos en activos y pasivos:		
Cuentas por cobrar comerciales	(47,105)	26,884
Otras cuentas por cobrar	(1,625)	8,019
Existencias	31,799	64,148
Gastos pagados por anticipado	763	1,054
Cuentas por pagar comerciales	(5,210)	75,694
Otras cuentas por pagar	(24,198)	(17,827)
Efectivo neto provisto por las actividades de operación	27,388	255,253

OFICINA PRINCIPAL

Lima

Av. Industrial 675, Lima
Apartado 150
T 336 7070 F 336 8331 336 8371
www.ferreyros.com.pe

SUCURSALES

Piura

Prolongación Av. Sánchez Cerro Km. 1
Zona Industrial, Piura
T 073 303049 F 073 334593

Chiclayo

Av. Balta 155, Chiclayo
Apartado 137
T 074 234590 074 235741 F 074 238651

Cajamarca

Km. 5.2 Carretera Cajamarca Baños del Inca,
Cajamarca
T 076 838381 076 838427 F 076 838370

Trujillo

Av. Teodoro Valcárcel 925 Urb. Santa Leonor,
Trujillo
T 044 223338 044 223345 F 044 246199

Chimbote

Av. La Marina 161 Urb. Buenos Aires,
Chimbote
Apartado 169
T 043 311411 F 043 312026

Huaraz

Carretera Huaraz-Caraz Km.5.500
Monterrey, Huaraz
T 043 727575 043 721585 F 043 727573

Ica

Calle Fermín Tangüis 159 167
Urb. San Miguel, Ica
T 056 233952 F 056 235041

Arequipa

Av. Alfonso Ugarte 207, Arequipa
T 054 287578 054 285503
F 054 282576 054 211030

Cusco

Av. Mariscal Sucre Lote J 8-9
Urb. Huancaro, Cusco
Apartado 139
T 084 223321 084 225951 F 084 223319

Huaypetuhe

Esquina Jr. Progreso 801
con Jr. Ayacucho s/n Huaypetuhe
Manu, Madre de Dios
T 084 223321 084 225951 F 084 223319

Huancayo

Av. Mariscal Castilla 2936
El Tambo, Huancayo
T 064 244845 F 064 249632

ORVISA SOCIEDAD ANÓNIMA

Iquitos (Oficina Principal)

Av. Abelardo Quiñones Km. 2, Iquitos
Apartado 439
T 065 263710 065 263976 065 264142
F 065 265517

Pucallpa

Av. Centenario 3900,
Pucallpa
T 061 571694 061 571703 F 061 577480

Tarapoto

Jr. Jiménez Pimentel 1351,
Tarapoto
T 042 522344 042 522378 F 042 523205

Bagua

Av. Chachapoyas 1484 Utcubamba,
Bagua Grande
T 041 774776