



MEMORIA **ANUAL**  
2013

---

**Por más**  
razones

**Ferreycorp**



# Declaración de Responsabilidad

## Memoria Anual 2013

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreycorp S.A.A. durante el año 2013.

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



**Mariela García Figari de Fabbri**  
Ferreycorp  
Gerencia General



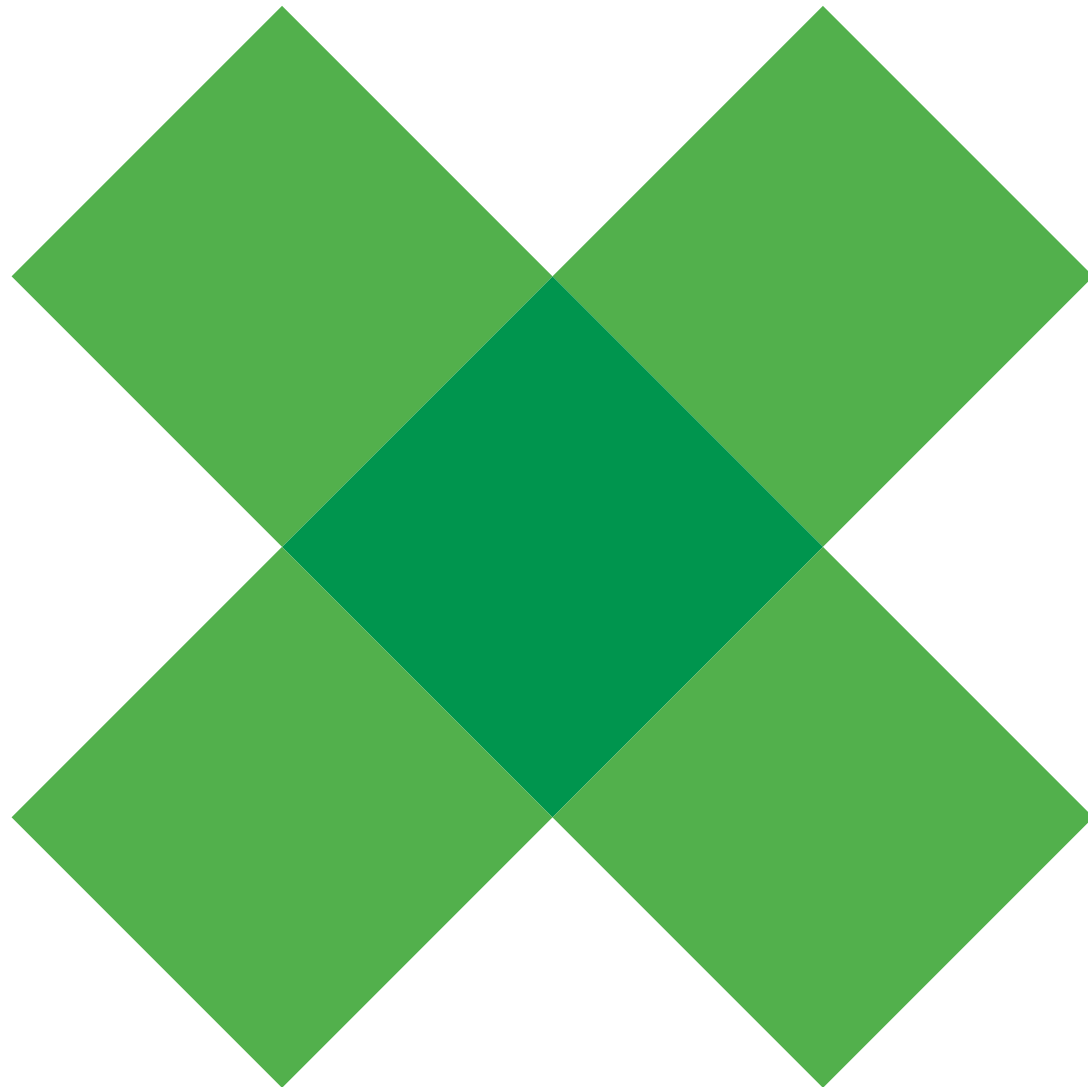
**Patricia Castelumendi Lukis**  
Apoderada de Ferreycorp  
Administración y Finanzas



**Hugo Sommerkamp Molinari**  
Apoderado de Ferreycorp  
Control de Gestión y Sistemas



**Giovanna Cárdenas Ramírez**  
Apoderada de Ferreycorp  
Contabilidad



**Consolidación**

**Expansión**

**Dinamismo**

**Compromiso**

- 6** Carta del Presidente
- 18** Objetivo y Estructura de la Corporación
- 34** Desempeño Comercial y Sectores Relevantes
- 48** Organización y Recursos Humanos

- 72** Gestión Financiera
- 76** Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados
- 92** Responsabilidad Social
- 98** Gobierno Corporativo

- CD** Estados Financieros Auditados
- CD** Gobierno Corporativo: Autoevaluación de cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno 2013
- CD** Anexos

# Carta del Presidente

El año 2013 ha estado marcado por diversos contrastes en el entorno económico y en las expectativas empresariales.

Luego de que el año se iniciara con gran optimismo, motivado por el desempeño de la economía en el 2012 -cuyo crecimiento fue 6.3%- y por la activa inversión minera en los últimos años, los agentes económicos del país mantuvieron una actitud expectante debido a la incertidumbre sobre el crecimiento en la economía china, la negativa evolución en el precio de los minerales y los riesgos que representó en el año el manejo de la economía estadounidense.

En este contexto, varias decisiones de inversión fueron retrasadas o suspendidas. Como consecuencia, la inversión privada en el año creció solo 3.6%, aun cuando había venido creciendo a un promedio de 11.5% en los últimos cinco años.

A esta situación internacional, se sumó momentos de incertidumbre en el país a lo largo del año, derivados de la coyuntura política interna y de conflictos sociales, en especial aquellos referidos a la actividad minera o a la ejecución de importantes obras de infraestructura.

En el cuarto trimestre, la realización del destacado evento minero Perumin y de la Conferencia Anual de Ejecutivos (CADE) trajo un renovado ambiente de optimismo.

A pesar de este entorno cambiante e inestable, las empresas de Ferreycorp mantuvieron su dinamismo comercial, cubriendo de manera eficiente el mercado y asesorando a sus clientes en sus decisiones de inversión en maquinaria y equipos para llevar a cabo los proyectos que se encuentran en su cartera. De esta manera, la corporación alcanzó ventas récord de cerca de US\$ 2,000 millones, equivalentes a S/. 5,225 millones, marcando un crecimiento de 13% frente al 2012. Cabe destacar que las tres divisiones de empresas de la corporación mostraron un crecimiento significativo.

Las ventas del primer grupo de empresas, dedicado a la distribución de máquinas, equipos y repuestos Caterpillar en el Perú y formado por Ferreyros, Orvisa y Unimaq, crecieron 14%, alcanzando la cifra de US\$ 1,564 millones. Ello refleja la importancia del negocio de bienes de capital asociado a la marca Caterpillar, la cual está muy cerca del mercado a través de sus distribuidores, ofreciendo nuevos y mejores productos y soluciones año a año.

El grupo de empresas que opera en Centroamérica, liderado por Gentrac y Cogesa y que también se dedica en gran medida al negocio Caterpillar, creció 19% en ventas, logrando un nivel de ingresos totales de US\$ 171 millones, lo que denota un crecimiento compuesto anual de 21.4% desde el año en que Ferreycorp adquirió dichos negocios.

Finalmente, el grupo de empresas que completa el portafolio de la corporación con negocios que guardan gran sinergia con el principal de bienes de capital, creció 7%, mostrando ventas superiores a US\$ 196 millones. Las compañías que lo integran son Mega Representaciones, Motored, Cresko, Fiansa, Fargoline, Ferrenergy y Forbis Logistics.

En resumen, en el 2013, Ferreycorp ha continuado creciendo con el incremento de actividad en los negocios existentes, con la expansión en nuevos negocios y con la inclusión de productos adicionales en distribución.

Cabe destacar que durante el año se continuó con la integración exitosa de la nueva línea de palas y perforadoras Caterpillar para la minería (antes denominada Bucyrus) cuya distribución fuera adquirida por la corporación en el 2012 y que en su primer año completo de operación aportó ingresos del orden de US\$ 180 millones. Asimismo, se ejecutó la incorporación exitosa de dos nuevos negocios derivados de la adquisición en el país de la empresa Tecseg, dedicada a la comercialización de equipos de protección personal, y de Mercalsa, empresa dedicada a la comercialización de lubricantes Mobil en Guatemala y Nicaragua. Estos dos negocios no solo aportan nuevos volúmenes de venta a la corporación, sino que evidencian claramente su vocación de seguir creciendo internacionalmente con negocios que permitan ampliar la oferta de productos y servicios a sus clientes para contribuir a su eficiencia y rentabilidad.

Este crecimiento internacional se ha generado, en parte, por la aceptación de invitaciones formuladas por distinguidas empresas que nos han ofrecido en representación sus productos. De otro lado, responde a la ejecución gradual de una estrategia diseñada para crecer tanto en el Perú como en otros países de América Latina, ofreciendo nuestra experiencia a empresas de prestigio internacional con las que tenemos varios años de relación.

En el 2014 se espera continuar con este crecimiento, tanto en forma orgánica como a través de nuevos negocios. En las líneas de maquinaria y de la mano con nuestras representadas actuales y futuras, esperamos tomar todas las oportunidades que los proyectos anunciados y por anunciarse nos ofrezcan. Al respecto, debemos resaltar la relevancia que representa para nuestro negocio la existencia de un portafolio de proyectos mineros por ejecutarse del orden de US\$ 50 mil millones, así como una brecha de infraestructura en el país, dimensionada en alrededor de US\$ 90 mil millones.

En lo que se refiere al mercado de capitales, en el año 2013 la corporación efectuó una importante emisión de bonos en el ámbito internacional, luego de haber realizado reiteradas emisiones en el Perú desde el año 1994. La emisión de US\$ 300 millones contó con una gran aceptación de los inversionistas en el mercado global, presentándose una demanda cinco veces superior a la suma ofrecida, lo que permitió obtener condiciones muy favorables. Por otra parte, y a lo largo del año, la corporación ha desplegado un notable esfuerzo para estar a disposición de los inversionistas que confían en Ferreycorp, tanto en instrumentos de renta variable (su acción) como de renta fija (el bono). Así, ha participado en múltiples reuniones organizadas por bancos de inversión, ha realizado conferencias trimestrales y ha efectuado una amplia difusión de información sobre la organización a través de canales del mercado y propios.

Debemos mencionar que el comportamiento de la economía sobre todo en el ámbito internacional generó una progresiva inestabilidad del tipo de cambio en el año, lo que produjo importantes ajustes por pérdida de cambio en los resultados de Ferreycorp, con las consiguientes distorsiones, de las que no han estado exentas muchas e importantes empresas en el país.

Como es sabido, la mayoría de las empresas de la corporación efectúa sus ventas en dólares americanos, moneda en la que también obtiene su principal financiamiento. Mientras que una devaluación del sol genera inmediatamente un efecto negativo en los pasivos de la empresa, en la cuenta de activos se registra las adquisiciones de inventarios en soles históricos del momento de la adquisición, produciéndose esta pérdida de cambio. A pesar de que, posteriormente, se recupera esta pérdida en forma gradual mediante mayores márgenes brutos en las ventas futuras a efectuarse a un mayor tipo de cambio, la recuperación es parcial.

La devaluación de la moneda en el año fue del orden de 9.6%, comparada con la apreciación del nuevo sol de 5.41% en el 2012. Esto significó, en primer lugar, la reversión de la ganancia cambiaria del 2012. Pero además, generó una significativa pérdida en el transcurso del año, dado el alto nivel de financiamiento en moneda extranjera de la corporación. Sin embargo, durante el año se ha recuperado parcialmente esta pérdida.

A pesar de esta no deseada situación cambiaria y en términos de resultados operativos, Ferreycorp ha generado una mayor utilidad bruta y por lo tanto un mejor EBITDA con respecto al 2012, alcanzando US\$ 217 millones, 25% por encima del año anterior. La utilidad antes de impuestos fue de S/. 165.5 millones.

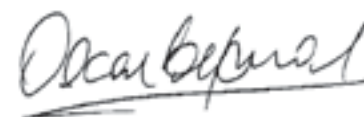
Las gerencias de todas las empresas de la corporación están comprometidas con una gestión eficiente en la que puedan defender e incrementar márgenes, controlar los gastos y mejorar la rotación de sus activos manteniendo su liderazgo en los mercados en los que actúan.

Durante el ejercicio, la corporación mantuvo el comportamiento de su gestión dentro del marco de sus valores y de su adhesión a las normas de buen gobierno corporativo y de responsabilidad social. La corporación y sus empresas subsidiarias asumen la responsabilidad del rol que le corresponde por su tamaño y su destacada posición en el mercado y renuevan permanentemente su compromiso con la sostenibilidad del país y la gestión socialmente responsable.

Esta gestión mereció diversos reconocimientos en el año por parte de instituciones de prestigio, habiendo sido considerada una de las diez empresas más admiradas, así como empresa distinguida por contar con una elevada reputación. En materia de gobierno corporativo, Ferreycorp se mantuvo dentro del Índice de Buen Gobierno Corporativo de la Bolsa de Valores de Lima y obtuvo por cuarta vez la distinción de la Llave de la BVL, otorgada a aquellas empresas que cumplen cabalmente con los principios de buen gobierno corporativo, considerando además factores de liquidez. Por otra parte, varias empresas de la corporación pertenecen ya a la Asociación de Buenos Empleadores y han recibido el distintivo de Empresas Socialmente Responsables.

Al presentar este informe sobre la gestión y los resultados del ejercicio 2013 y al estar iniciando las operaciones de un año que nuevamente presenta grandes retos y oportunidades, debo reiterar nuestro reconocimiento a los accionistas, por la confianza depositada en el Directorio; a nuestros clientes, por su lealtad y continua preferencia; a Caterpillar y a las otras prestigiosas marcas representadas, por su constante respaldo; y a quienes nos han otorgado su aporte financiero. Mención aparte merece el reconocimiento a nuestra Gerencia y a nuestros colaboradores, en general, sin cuyo concurso leal y eficiente no habiéramos podido alcanzar las metas logradas.

A continuación, me complace presentar a los señores accionistas el informe de la gestión del 2013, elaborado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión de fecha 26 de febrero de 2014, así como los estados financieros, de acuerdo con la Resolución Conasev N° 141.98 EF/94.10, que establece la presentación de las memorias anuales de empresas, incluyendo la declaración de responsabilidad a que obliga dicha norma.



**Oscar Espinosa Bedoya**  
Presidente Ejecutivo



Manuel Bustamante  
Olivares

Andreas Von  
Wedemeyer Knigge

Raúl Ortiz de Zevallos  
Ferrand

Ricardo Briceño  
Villena

Carlos Ferreyros  
Aspillaga

Óscar Espinosa  
Bedoya

Carmen Rosa  
Graham Aylón

Eduardo Montero  
Aramburú

Aldo Defillippi  
Traverso

Juan Manuel  
Peña Roca

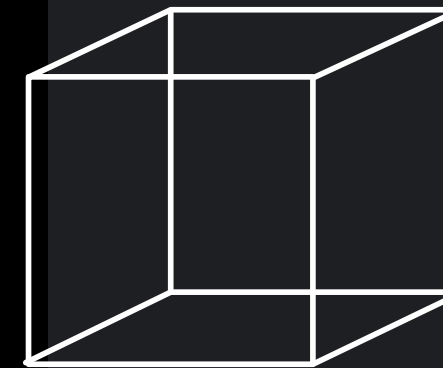
POR MÁS RAZONES

POR MÁS RAZONES

**Solidez**  
**Excelencia**  
**+ Esfuerzo**

---

**Por más  
razones**



Consolidación





En el 2013, Ferreycorp celebró su primer año tras la reorganización, uniendo fuerzas entre sus diferentes subsidiarias. Consolidando un portafolio líder en su ámbito, el de bienes de capital, con una variada gama de productos y servicios relacionados con este giro principal, las empresas de Ferreycorp generan sinergias para atender las múltiples necesidades de los clientes y elevar su propia eficiencia operativa. En Perú y Centroamérica, la corporación consolida y refuerza su accionar al servir a los sectores que impulsan el desarrollo, con soluciones en los rubros de maquinaria pesada, automotriz, logística, consumibles, metalmecánica, provisión de energía y tecnología.

# Con solida ción



# 1. Objetivo y Estructura de la Corporación

## 1.1 Perspectiva general

En sus 91 años de existencia, Ferreycorp ha experimentado una serie de transformaciones con el objetivo de adecuarse a un entorno cambiante y poder atender en las mejores condiciones las múltiples necesidades de sus clientes, seguir generando más empleos y asegurar un atractivo retorno sobre la inversión a sus accionistas.

Luego de la fundación en el año 1922, en sus primeros años, se dedicó a la comercialización de una serie de productos de consumo, y en el año 1942 inició la representación de Caterpillar en el Perú, vínculo que se ha fortalecido a lo largo de más de 70 años. Hoy la labor que realiza es reconocida por su principal representada, líder mundial de maquinaria.

A lo largo de su trayectoria empresarial, la corporación ha adquirido otras importantes representaciones y desplegado una inigualable cobertura en el Perú, convirtiéndose en líder indiscutible en la provisión de bienes de capital y servicios conexos. A la consolidación de un portafolio de productos y marcas de gran

prestigio se sumó la incorporación de nuevos negocios desde diferentes empresas subsidiarias, creadas o adquiridas, destacando la reciente internacionalización de la corporación al haber asumido la distribución de productos Caterpillar en territorio centroamericano, aprovechando sus capacidades y conocimiento acumulado durante años, para ponerlos al servicio de las mismas marcas representadas en nuevos territorios con potencial de crecimiento.

Desde la década de los 90, las empresas de la corporación han concentrado sus actividades alrededor de la provisión de bienes de capital y servicios complementarios, los cuales son utilizados por sus clientes en actividades extractivas, como minería, petróleo y pesca; en actividades productivas, como agricultura e industria; y en actividades del sector terciario, como construcción, energía, comercio y transporte.

La reorganización societaria realizada en el 2012 dio lugar a una estructura empresarial encabezada por una compañía holding, Ferreycorp, matriz del conjunto de 15 subsidiarias, cada una de las cuales opera con un foco de negocios particular y con cierta especialización, en torno al ámbito de bienes de capital y servicios relacionados.

Como parte de esta reorganización, en julio de 2012 se creó la subsidiaria Ferreyros S.A., que asumió las operaciones comerciales de la empresa antes denominada Ferreyros S.A.A., concentrándose exclusivamente en sus actividades de negocio y desligándose del rol de empresa matriz que desempeñaba anteriormente.

Para mayor información de la trayectoria de la corporación, puede consultarse la Reseña Histórica, al término de este capítulo. El objetivo de la corporación Ferreycorp, a través de sus empresas subsidiarias, es atender las necesidades crecientes de sus clientes en los sectores

más dinámicos de la economía, con la provisión de bienes de capital de marcas líderes y de gran prestigio, así como de una serie de servicios que les permitan lograr una mayor eficiencia y productividad. Las empresas de Ferreycorp buscan potenciar permanentemente la propuesta de valor a sus clientes, mediante un portafolio cada vez más completo de productos y servicios, sustentado en el desarrollo o adquisición de nuevos negocios relacionados y con altas sinergias con el giro principal, que es el de bienes de capital.

Al respecto, las subsidiarias de la corporación generan negocios a partir de la creación de nuevas capacidades o la adquisición de empresas existentes, acortando la curva de aprendizaje cuando se considera necesario.

Cabe destacar que las subsidiarias, además de aportar a las ventas y utilidades de Ferreycorp, agregan mayor cobertura de mercado y complementariedad a la oferta de soluciones que la corporación brinda de manera integral. En virtud de ello, muchos de los clientes de la principal subsidiaria, Ferreyros, reciben bienes y servicios de otras compañías de la corporación.

De esta manera, el conocimiento que Ferreyros adquiere de sus clientes y sus factores críticos de éxito son puestos al servicio de otras subsidiarias que están en capacidad de atender al cliente en alguna otra necesidad, facilitando así sus labores relacionadas con los bienes de capital.

Las empresas subsidiarias complementan su cobertura y despliegue logístico, entre otras capacidades, logrando sinergias en favor de los clientes de la corporación.

La estrategia de negocio de Ferreycorp, además de lograr eficiencias para los clientes, apunta a impulsar su propio dinamismo y crecimiento, tal como ha sucedido en los últimos diez años, en los que ha alcanzado un crecimiento en ventas de más de 700%.

## 1.2 Estructura del grupo económico

La corporación Ferreycorp distribuye sus negocios en tres grandes divisiones:

<b>Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú</b>	<b>Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero</b>	<b>Empresas que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ferreyros</li> <li>• Orvisa</li> <li>• Unimaq</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporación General de Tractores- Gentrac (Guatemala)</li> <li>• Compañía General de Equipos- Cogesa (El Salvador)</li> <li>• General Equipment Company Limited- Gentrac (Belize)</li> <li>• Mercalsa (Nicaragua)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motored</li> <li>• Mega Representaciones</li> <li>• Cresko</li> <li>• Fiansa</li> <li>• Ferrenergy*</li> <li>• Fargoline</li> <li>• Forbis Logistics</li> <li>• Soluciones Sitech Perú</li> </ul>
	<i>(Consolidadas en Inti, holding de las empresas de la corporación en el exterior)</i>	

(\*) Si bien Ferrenergy es parte de la propuesta de negocios de la corporación, no se consolida sus resultados para términos contables y financieros. La participación de la corporación en dicha empresa se muestra en la cuenta "Inversiones en Asociadas".

En los activos de Ferreycorp, la participación en el capital social de sus empresas subsidiarias se registra en la cuenta de inversiones financieras. Para mayor información sobre el grupo económico de acuerdo con la denominación de la SMV, consultar la sección Anexos.

Las ventas consolidadas de la corporación en el 2013 ascendieron a US\$ 1,931 millones. Las empresas representantes de Caterpillar y de marcas aliadas en el Perú (Ferreyros, Unimaq y Orvisa) generaron 81% de las ventas consolidadas, con un total de US\$ 1,564 millones, mientras que aquellas dedicadas a la comercialización de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero (Gentrac en Guatemala, Cogesa en El Salvador, Gentrac en Belize y Mercalsa en Nicaragua) representaron 9% de las ventas, con un total equivalente a US\$ 171 millones. Finalmente, las empresas que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos (Motored, Cresko, Mega Representaciones, Fiansa, Ferrenergy, Fargoline y Forbis) aportaron 10% a las ventas, con un total de US\$ 196 millones.

A continuación se ofrece una breve reseña de cada una de las principales subsidiarias.

### POR MÁS RAZONES

Objetivo y Estructura de la Corporación

### Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

En el Perú, Ferreycorp ha desarrollado tres canales de comercialización de su portafolio de Caterpillar y de marcas aliadas para atender a sus clientes, dada la diversidad de su abanico de productos y considerando las distintas industrias y geografías a las que sirve en el país.



### Ferreyros S.A.

Principal compañía de la corporación y líder en la comercialización de bienes de capital y servicios del país, surge como nueva empresa en el año 2012, cuando la anterior Ferreyros S.A.A. se convierte en Ferreycorp S.A.A. y le asigna el negocio de distribución de Caterpillar y marcas aliadas.

La empresa, que lidera ampliamente el mercado local de bienes de capital, tiene a su cargo la comercialización de maquinaria y equipos Caterpillar, así como de marcas aliadas, tales como equipos de chancado Metso, grúas Terex y equipos de minería subterránea Paus. Asimismo, distribuye para el mercado agrícola marcas como Massey Ferguson y Landini, entre otras.

Cuenta con el mayor nivel de facturación de la corporación y con más de 3,700 colaboradores a fines del año 2013. Asimismo, es la subsidiaria con una mayor infraestructura en el ámbito nacional, con más de 60 puntos de operación para garantizar un servicio posventa de excelente cobertura, oportunidad y calidad a sus clientes.



### Unimaq S.A.

Ante la iniciativa de Ferreyros de atender al mercado con equipo ligero y nuevas marcas aliadas, y con ello lograr mayor penetración en nuevos segmentos, en el año 1999 inicia operaciones la empresa Unimaq. Su negocio gira en torno a la comercialización y alquiler de equipos ligeros Caterpillar para la construcción, la industria y la minería, contando adicionalmente con equipos para la atención de otros sectores tales como agricultura y pesca. Desde su constitución, representa líneas de excelente calidad como montacargas Mitsubishi - CAT, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian- CAT, torres de iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras Compair y autohormigoneras Carmix. En casi todas estas líneas, Unimaq ha mantenido el liderazgo en el mercado local.

Actualmente, Unimaq es la unidad de la corporación que se dirige casi exclusivamente al sector de la construcción urbana o ligera, con la comercialización de la línea de equipo ligero Caterpillar –ofrecida anteriormente al mercado desde Ferreyros–, incluyendo, además, la unidad de negocios “The CAT Rental Store”. Su modelo de negocio apunta a proveer soluciones integrales a los clientes, tanto en la venta de equipos nuevos y usados como el alquiler, operaciones que acompaña con un soporte posventa de primera línea. Gracias al crecimiento experimentado durante los últimos años creó sucursales propias –separadas de Ferreyros– en las principales ciudades del país, a fin de atender los mercados con una mayor focalización. Actualmente, Unimaq mantiene sucursales en Arequipa, Cajamarca, Cusco, Chiclayo, Huancayo, Ilo, Piura y Trujillo.



### Orvisa S.A.

Con 40 años de operaciones, Orvisa es la primera empresa importadora y comercializadora de bienes de capital en la Amazonía peruana. Desde que en 1973 inició actividades por iniciativa de Ferreyros, ha centrado sus esfuerzos en proveer soluciones diferenciadas a los diversos requerimientos de los clientes que operan en esta parte del país, a los que, a su vez, les ha permitido aprovechar los beneficios tributarios vigentes en la zona, así como acceder a las ventajas operacionales de un servicio de calidad en el propio escenario donde se realizan sus trabajos.

Su oficina principal se encuentra en la ciudad de Iquitos y tiene sucursales en las ciudades de Pucallpa y Tarapoto. Asimismo, cuenta con oficinas en Yurimaguas, Huánuco, Tingo María y Madre de Dios.

En la actualidad, Orvisa atiende prioritariamente a clientes que operan en los sectores de hidrocarburos y energía, transporte fluvial, construcción, forestal y agrícola. En la mayor parte de los casos lo hace con las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros, así como de Unimaq. A estos suministros eventualmente se agregan algunos productos de marcas de prestigio para su aplicación específica en zona de selva.

### Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero

**Inti Inversiones Interamericanas Corp.** En el año 2010, Ferreycorp amplió sus operaciones en el ámbito internacional mediante la adquisición de tres distribuidores Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belize. En el 2013 adquirió la distribución integral de lubricantes

### POR MÁS RAZONES

Objetivo y Estructura de la Corporación

Mobil en Nicaragua, complementando la operación realizada para asumir la comercialización de dichos productos en Guatemala. Estos distribuidores fueron adquiridos a través de Inti Inversiones Interamericanas Corp. de Panamá, empresa 100% de propiedad de Ferreycorp que cumple el rol de holding de los negocios en Centroamérica, permitiendo mostrar un resultado consolidado de las operaciones en los cuatro países, además de ser inversionista en la adquisición y creación de empresas en el exterior.

A continuación, se brinda una breve reseña de las empresas de la corporación que operan en Centroamérica:



### Corporación General de Tractores S.A. - Gentrac (Guatemala)

Corporación General de Tractores S.A., cuyo nombre comercial es Gentrac, fue adquirida por el distribuidor de El Salvador el 1 de marzo de 1998. Anteriormente, había operado con otro nombre y con otros socios, siendo distribuidor exclusivo de la línea Caterpillar desde 1938.

Gentrac tiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la ciudad de Guatemala, así como un local dedicado exclusivamente a la línea de negocio de lubricantes Mobil. Cuenta con sucursales en Quetzaltenango y Teculután, así como con una tienda de repuestos en la ciudad de Morales. Asimismo, tiene 17 bodegas móviles ubicadas en las instalaciones de los clientes más importantes. A través de Gentrac Rental Store, la empresa distribuye las marcas Sullair, Genie, Wacker, Olympian, Carmix y Cipsa.

Desde el año 2013, Gentrac asume la distribución nacional de los lubricantes de Mobil en el territorio de Guatemala, a través de la adquisición de los negocios de la empresa Mercalsa.



### Compañía General de Equipos S.A. - Cogesa (El Salvador)

Fundada en 1926, Compañía General de Equipos S.A., cuyo nombre comercial es Cogesa, es distribuidor de Caterpillar en El Salvador desde 1930.

Adicionalmente cuenta con la representación de líneas líderes de primera calidad tales como montacargas Mitsubishi- CAT, equipos de compactación e iluminación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian- CAT, compresoras Sullair, camiones Mack y equipo agrícola John Deere. En casi todas, Cogesa ha mantenido el liderazgo en el mercado local.

Desde el año 2001, es igualmente el único distribuidor de lubricantes Mobil en su territorio.

Además de su casa matriz en San Salvador, Cogesa posee dos sucursales: una en el occidente del país, en la ciudad de Sonsonate, y otra en el oriente, en la ciudad de San Miguel.



### General Equipment Company Limited - Gentrac (Belice)

General Equipment Company Limited, comercialmente conocida como Gentrac, es una empresa establecida en Belice desde marzo de 1998, fecha en la que

adquirió activos y el negocio de Belize Cemcol Limited, distribuidor Caterpillar para este país hasta dicha fecha.

La empresa está comprometida principalmente en la venta y el servicio de los productos Caterpillar en este territorio. Cuenta con una sede en Ladyville, en donde se ubica el aeropuerto internacional del país. Es la única distribuidora de equipo de construcción en el país y brinda el servicio completo a los equipos que comercializa. Adicionalmente, la empresa es distribuidora de las marcas Wacker, Sullair y Twin Disc, así como de carretillas y montacargas Mitsubishi y generadores Olympian.



### Mercadeo Centroamericano de Lubricantes S.A. - Mercalsa (Nicaragua)

Fundada en 2009, Mercadeo Centroamericano de Lubricantes, cuyo nombre comercial es Mercalsa, es el distribuidor mayorista de lubricantes Mobil para Nicaragua desde ese mismo año, luego que Mobil de Nicaragua transfiriera sus operaciones a un grupo de sus ejecutivos, teniendo a su cargo el desarrollo de una red de distribución nacional. En el 2013, la empresa fue incorporada a la corporación Ferreycorp.

Cuenta con una sala de ventas y centro de distribución en Managua, desde donde da cobertura a todo el territorio en los segmentos vehicular, construcción, transporte, generación eléctrica e industria general.

## POR MÁS RAZONES

Objetivo y Estructura de la Corporación

### Empresas que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos

Ferreycorp integra negocios complementarios al ámbito de bienes de capital, aportando a su oferta de valor un portafolio de productos y servicios especializados para atender a los diferentes sectores productivos.



### Motored S.A.

Como parte del mencionado proceso de reorganización empresarial se crea Motored, que nace de la antes denominada División Automotriz de Ferreyros, para enfocarse en atender al mercado automotriz –que a su vez satisface necesidades de sectores económicos como minería, construcción, comercio y servicios– con la flexibilidad y agilidad que demanda.

Motored inició operaciones el 1 de abril de 2012 y representa las marcas de vehículos Kenworth, Iveco y DAF, que comercializa desde los años 1995, 2006 y 2012, respectivamente, contando con un portafolio amplio de camiones volquetes, tractocamiones y buses. Cuenta también con una gama variada de marcas de repuestos, distribuidos por su división Motored Parts.

Para el desempeño de sus operaciones, cuenta con dos sedes en Lima: una de 30,000 m<sup>2</sup> sobre la Carretera Panamericana Sur, en Lurín, y otra de 4,000 m<sup>2</sup> en Ate, colindante con la Vía de Evitamiento, en las cuales tiene talleres de servicio y almacenes de repuestos. Fuera de Lima, Motored cuenta con tres sucursales completas (venta de unidades, servicio y repuestos) en Arequipa, Trujillo y Cajamarca. Asimismo, en Cusco y Huancayo cuenta con locales de servicio y venta de



repuestos (Motored Service y Motored Parts, respectivamente), así como un punto de venta de repuestos en Piura.



## Cresko S.A.

Inició operaciones en octubre de 2007 para atender a los clientes emergentes que no cubren Ferreyros ni Unimaq y que operan en sectores como construcción, minería, agrícola e industria en general. Cresko es una empresa especializada en la comercialización de productos de procedencia asiática, y con una propuesta de servicio posventa distinta de la que ofrecen los distribuidores Caterpillar. Abarca, asimismo, la provisión de insumos químicos, bienes de capital y equipos usados. Su oferta incluye cargadores SEM, camiones Shacman, tractores agrícolas Foton, motores Makinza, montacargas Mitsubishi, entre otros. Opera únicamente desde su sede en Lima.



## Mega Representaciones S.A.

Nace de la fusión entre Mega Caucho S.A. y de Inlusa (Industria y Comercio S.A.). Mega Caucho fue adquirida en el año 2007, cuando contaba con ocho años de existencia y experiencia en la distribución de neumáticos Good Year y lubricantes Mobil. Inlusa, con 13 años de operaciones, fue adquirida dos años después, en el año 2009, para sumarse a las operaciones de Mega Caucho para consolidar mejores prácticas y lograr sinergias. Sus líneas de negocio incluyen la distribución de neumáticos Goodyear, lubricantes Mobil y equipos de protección personal de 3M, Capital Safety, Microgard, Bullard, entre otros, estos últimos sumados al portafolio tras la adquisición de la empresa Tecseg en el año 2013.

Mega Representaciones atiende prioritariamente a los sectores minería, construcción y transporte, en los que ha tenido un papel muy dinámico con sus productos y servicios. En los últimos dos años, ha desarrollado importantes capacidades de predicción, soporte, conocimiento técnico y capacitación. Cuenta también con una planta de reencauche y con seis sucursales en el país.



## Fiansa S.A.

Con 45 años de vida institucional, enfocados en la ejecución de proyectos metalmecánicos y eléctricos para los principales sectores de la economía, Fiansa tiene como principales líneas de negocio la fabricación de estructuras pesadas, semipesadas y calderería, el montaje metalmecánico y electromecánico e instalaciones eléctricas.

Desde abril de 2011, viene produciendo estructuras metálicas en su nueva planta ubicada en Huachipa, en un área de 40,000 m<sup>2</sup>, con instalaciones equipadas con mejoras tecnológicas para la fabricación de estructuras en reemplazo de la planta con la que contaba originalmente en la ciudad de Trujillo. Presenta una capacidad de producción de 650 toneladas de acero al mes. Actualmente Fiansa cuenta con ambiciosos planes para incrementar su capacidad mensual, con una serie de avances tecnológicos que le permitirán ser líder en su sector.



## Ferrenergy S.A.C.

Ferrenergy fue constituida en el 2006 por sus accionistas Ferreyros S.A.A. y Energy International Corporation (vinculado al distribuidor Caterpillar en Colombia), con una participación de 50% cada uno.

### POR MÁS RAZONES

Objetivo y Estructura de la Corporación

El objeto principal de la empresa es la venta y suministro de energía a clientes cuya opción no sea la adquisición de grupos electrógenos o plantas de energía llave en mano, sino la compra de energía en forma temporal o permanente. En sus primeros años de operación Ferrenergy contó con una central térmica de 18 MW de capacidad para abastecer un contrato de suministro de potencia y energía eléctrica con una empresa petrolera, el cual llegó a su fin en el último trimestre del 2012.

Incorporó a sus operaciones la venta de energía temporal con plantas de 10 MW y 80 MW de reserva fría que han venido atendiendo pedidos puntuales de energía. Los contratos tienen una duración de hasta 24 meses y tienen la posibilidad de ser renovados. Para poder atenderlos, Ferrenergy alquiló módulos de generación del mercado internacional, a lo que se sumó la inversión en algunos módulos.



## Fargoline S.A.

Lanzada en el 2009 sobre la base de una subsidiaria con más de 25 años de experiencia, denominada Depósitos Efe S.A., Fargoline ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal, depósito aduanero y depósito simple, habiendo consolidado con éxito su propuesta de valor en el sector logístico de comercio exterior y convirtiéndose en un referente para el mercado en el que se desempeña.

Además de atender las necesidades logísticas de las empresas de la corporación, Fargoline ha integrado una importante cartera de clientes en pocos años de operación. Ha realizado importantes inversiones en equipos de izaje y unidades de transporte. Cuenta con la recertificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce), la alianza internacional que promueve un comercio seguro

en cooperación con gobiernos y organismos internacionales, mediante el establecimiento y administración de estándares y procedimientos globales de seguridad aplicados a la cadena logística del comercio, en asociación con administraciones aduaneras y autoridades gubernamentales. Igualmente, cuenta con las certificaciones internacionales ISO 9001 y OHSAS 18000.



## Forbis Logistics

Fue constituida en el año 2010, con base en el estado de Florida, Estados Unidos, como la empresa de la corporación dedicada a brindar servicios como agente de carga (comúnmente conocido como *forwarder*) en el ámbito internacional. En el año 2012 inició operaciones su agente en el territorio peruano, Forbis Logistics Perú S.A., con el fin de simplificar la ejecución de sus actividades de carga entre Perú y Estados Unidos y de permitir un mejor acercamiento a clientes objetivo y al mercado logístico nacional, enfocando su labor en empresas de los sectores a los que Ferreycorp atiende. Actualmente, sus principales clientes son las subsidiarias de la corporación.

Forbis Logistics cuenta, para el desarrollo de sus operaciones, con nuevas instalaciones desde el año 2013, siempre en La Florida, con más de 35,000 pies cuadrados.



## Soluciones Sitech Perú S.A.

Es la empresa de la corporación Ferreycorp encargada de proveer productos tecnológicos (hardware y software) y servicios para elevar la productividad de los clientes de los mercados de

### POR MÁS RAZONES

Objetivo y Estructura de la Corporación

construcción, minería, hidrocarburos y agricultura, principalmente, distintos de los que se ofrecía ya como parte de la configuración de la maquinaria y equipo que comercializan Ferreyros, Unimaq y otras subsidiarias.

Inicia operaciones en el 2013, en el marco de la oportunidad de llevar al mercado los productos y soluciones de posicionamiento y guiado de maquinaria producidos por los dos *joint venture* desarrollados entre Caterpillar y Trimble, esta última líder en tecnologías GPS/GNSS.

## 1.3 Reseña histórica

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

En 1962, con el fin de poder sustentar su crecimiento, los accionistas deciden abrir su accionariado e inscribirla en la Bolsa de Valores de Lima, sentando las bases para convertirla en la empresa de accionariado difundido que hoy cuenta con más de 3,000 accionistas.



## POR MÁS RAZONES

Objetivo y Estructura de la Corporación

A fines de la década de los 80, se desvincula del negocio de bienes de consumo y decide concentrar esfuerzos en el que hoy constituye su principal giro empresarial, el de bienes de capital, para lo cual toma nuevas representaciones que complementan la línea Caterpillar. De este modo, puede atender mejor a sus clientes, que se encuentran en diversos sectores productivos de la economía. En la década de los 90, apuesta por ampliar su oferta a los clientes, de manera adicional a la venta de unidades nuevas, incorporando la provisión de equipos para alquiler y la venta de maquinaria usada. En esa misma década, comienza a atender proyectos mineros de tajo abierto, recién concesionados o privatizados, trayendo los primeros camiones mineros fuera de carretera Caterpillar.

En 1994, amplía su participación en el mercado de capitales a través de colocaciones de bonos corporativos y papeles comerciales. Se convierte en un importante partícipe, en el que actúa con mucho éxito y demanda de los inversionistas. A partir de 1995, lleva a cabo importantes inversiones para mejorar la infraestructura de oficinas y talleres, así como para preparar a su personal de servicio, a fin de que pueda atender los contratos de mantenimiento y reparaciones de las grandes flotas de camiones mineros que comienzan a ingresar al país para operar en la gran minería de tajo abierto, la cual se desarrolla gracias a las concesiones otorgadas luego de la privatización de las empresas mineras en la década de los 90. Asimismo, luego de unos años, decide incursionar en la venta de maquinaria para la minería subterránea, luego de la compra de Caterpillar.

En respuesta al crecimiento experimentado, en 1997 realiza una exitosa colocación de acciones en los ámbitos nacional e internacional, lo que hace posible un incremento de su capital en US\$ 22 millones.

En el periodo 1998 - 2001 enfrenta la brusca desaceleración del crecimiento de la economía, que repercute negativamente en sus ventas. En este contexto, logra adecuar su organización y finanzas al nuevo tamaño del mercado y a la vez acompañar a sus clientes durante esta época de crisis para el país.

A partir del 2002, se produce un fuerte crecimiento de las subsidiarias de la corporación, alcanzando ocho veces su tamaño al cierre del 2013. Por un lado, la actual Ferreyros S.A., la subsidiaria de principales volúmenes de operación, incorpora nuevas líneas de productos y servicios; potencia la cobertura de clientes a cargo de grandes proyectos de inversión en el país, entre ellos minería, energía, petróleo y creación de nueva infraestructura; y amplía su base de clientes, todo ello respaldado por importantes inversiones en infraestructura, sistemas y capacitación de personal. Por otro lado, las subsidiarias de Ferreyrcorp adicionales a Ferreyros S.A. registran un crecimiento paulatino que les permite llegar a representar hoy 32% de los negocios de la corporación, complementando la oferta que la subsidiaria de mayores volúmenes de operación otorga a sus clientes. Se adicionan nuevos negocios en este periodo ya sea mediante la adquisición de empresas o la creación de nuevas subsidiarias.

En el 2010, se inicia la internacionalización de la corporación con la adquisición de la empresa Gentrac Corporation de Panamá, dueña de los distribuidores Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice.

En el 2012, se da paso a la constitución de Ferreyrcorp, la corporación que permitirá un mayor crecimiento futuro de todos los negocios de sus subsidiarias y, a la vez, mantener la especialización de ciertas actividades. Asimismo, se crea la subsidiaria Motored, que asume el negocio automotriz que anteriormente desempeñaba Ferreyros como una línea de negocios. Para asegurar el crecimiento futuro de la corporación y posibilitar nuevas inversiones se realizó en el año un exitoso aumento de capital de US\$ 62 millones. Las nuevas acciones emitidas fueron en su gran mayoría suscritas por los accionistas de la corporación evidenciando su compromiso con la estrategia de crecimiento definida.

En el mismo año, Ferreyros S.A., la principal subsidiaria, incorpora una nueva línea de maquinaria para la minería, de palas eléctricas e hidráulicas y perforadoras, siendo junto con su representada Caterpillar la opción más completa de maquinaria y equipo para dicho sector económico.

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

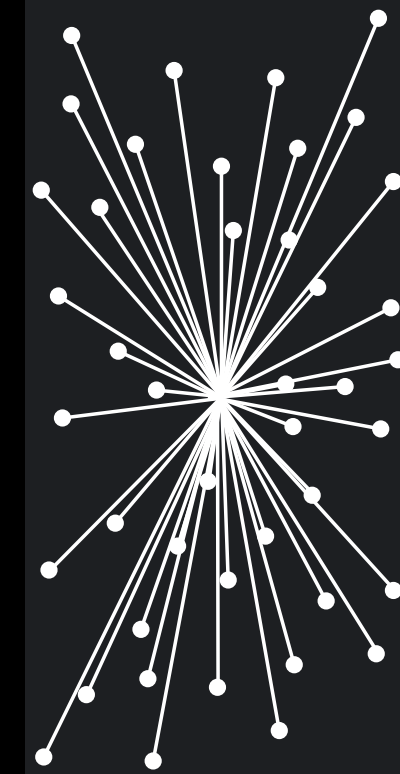
POR MÁS RAZONES

POR MÁS RAZONES

**Crecimiento**  
**Trascendencia**  
**+ Visión**

---

**Por más  
razones**



Expansión





160

1-800-948-1600  
PARGO LINE

1-800-880-1600  
PARGO LINE

1-800-821-1600  
PARGO LINE

1-800-909-1600  
PARGO LINE

1-800-875-1600  
PARGO LINE

1-800-875-1600  
PARGO LINE

1-800-875-1600  
PARGO LINE

1-800-875-1600  
PARGO LINE

# Expansión

Hace solo cinco años, nueve subsidiarias constituían en el Perú la entonces denominada Organización Ferreyros. Hoy, 15 compañías impulsan la corporación Ferreycorp, tanto en el país como en Centroamérica. En el 2013 se concretó la incorporación de la empresa Tecseg, con un portafolio enfocado en seguridad industrial que se suma a Mega Representaciones; la adquisición de la distribución de Mobil en Guatemala y Nicaragua, a través de la compañía Mercalsa; y la puesta en marcha de Soluciones Sitech Perú, enfocada en tecnología. Además, se continuó con la expansión de varias de las subsidiarias de la corporación a través de nuevos puntos de atención en Unimaq, Motored, Mega Representaciones y Gentrac Guatemala. En síntesis: Más productos y servicios. Más presencia. Más Ferreycorp.



## 2. Desempeño Comercial y Sectores Relevantes

### 2.1 Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

Para atender adecuadamente todos los nichos de actividad en el territorio, con una propuesta de valor atractiva para la clientela, coherente y alineada a los valores y capacidades de la corporación, Ferreycorp ha propiciado una subdivisión de alcances y responsabilidades entre las tres empresas que distribuyen el portafolio de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú.

Ferreycorp constituye el principal canal de comercialización de dicho portafolio, concentrándose en la distribución de bienes de capital de mayor envergadura para movimiento de tierras y energía en el país, dentro de sectores estratégicos como minería, construcción pesada, energía y agricultura, entre otros.

Por su parte, Unimaq está dedicada a atender los negocios y actividades de la construcción urbana y ligera, los cuales

le fueron transferidos íntegramente por Ferreyros tras identificar las oportunidades de crecimiento derivadas de especializarse en este segmento de mercado.

Finalmente, Ferreycorp atiende todos los negocios y actividades en la región amazónica con la empresa Orvisa S.A., constituida hace 40 años, y que comercializa en su ámbito de acción tanto las líneas de productos distribuidas por Ferreyros como las de Unimaq.

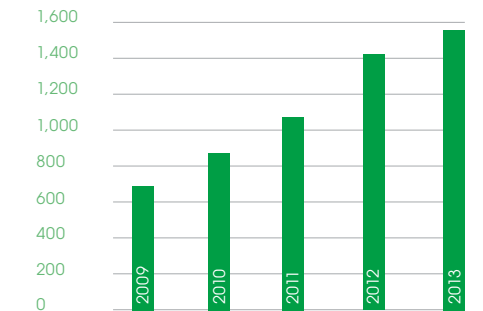
Durante el 2013, las empresas que representan a Caterpillar y marcas aliadas en el Perú unieron una vez más sus capacidades para ofrecer el máximo soporte del mercado a los clientes que, en el ámbito nacional, requirieron maquinaria y equipos de alta productividad para sus operaciones y proyectos, acompañándolos de servicios especializados de alto nivel.

La preferencia de los clientes permitió a este grupo de empresas mantener su liderazgo y sumar ingresos por más de US\$ 1,564 millones. Ferreyros, Unimaq y Orvisa alcanzaron un crecimiento de 14% respecto del año anterior, en el marco de una industria que, en general, ha mostrado una ligera contracción.

En el 2013, la participación de mercado de la marca Caterpillar, que distribuyen estas compañías, alcanzó niveles de 50%, de acuerdo a información de importaciones provista por Sunat. La confianza depositada por la clientela compromete a Ferreyros, Unimaq y Orvisa a seguir realizando sus mayores esfuerzos para servirla, contribuyendo al éxito de sus negocios y actividades en todo el país.

Con los tres canales (Ferreyros, Unimaq y Orvisa) antes descritos se desarrolló, nuevamente, un intenso trabajo para cubrir la demanda de los distintos mercados atendidos (minería, construcción, energía y petróleo, marítimo y pesca, así como agricultura,

entre otros), en las diversas regiones del territorio nacional. A continuación, se aprecia la evolución de las ventas de este grupo de compañías (US\$ millones):



#### Ferreycorp S.A.

En el 2013, Ferreyros S.A., líder en la provisión de bienes de capital y servicios especializados en el Perú, que atiende a la construcción pesada, a las industrias extractivas y a las actividades de servicios en general, mostró el mayor nivel de facturación de la corporación, con 68% del total, al alcanzar niveles de venta de US\$ 1,318 millones.

Cabe destacar que en el ejercicio 2013 se refleja enteramente la integración de los negocios de la línea de palas y perforadoras Caterpillar, anteriormente conocidos con la marca Bucyrus, adquiridos en el 2012 y que representaron una incorporación de personal calificado y activos físicos relativos a esta nueva línea de productos Caterpillar.

En cuanto a la composición de los ingresos que reporta Ferreyros S.A., resulta relevante mencionar su solidez y estabilidad, dado que 57% de los mismos, aproximadamente, corresponde a ingresos por máquinas y equipos que anualmente se incorporan al parque de maquinaria nacional y que, consecuentemente, empiezan a ser utilizados por los clientes. Otro 43% de los ingresos fue generado por el consumo

de servicios, repuestos y alquiler de las marcas que representa la empresa, en línea con el crecimiento del parque de máquinas y equipos a nivel nacional y la optimización permanente de las alternativas de soporte de la empresa.

## Unimaq S.A.

En el curso del año, Unimaq, el especialista de equipos ligeros Caterpillar, enfocado básicamente en la venta y el alquiler de maquinaria para la construcción urbana o general, ha aportado muchas satisfacciones a la corporación. Destaca visiblemente el logro de más del 60% de participación de mercado en importación de maquinaria de construcción ligera; el premio de mejor distribuidor de equipo ligero Caterpillar dentro de América Latina; y un crecimiento en ventas muy superior al de la industria, alcanzando el récord de US\$ 199 millones en ingresos anuales. Sin duda, la corporación se enorgullece por el desempeño de una empresa subsidiaria que con menos de 15 años de vida ha logrado una escala económica importante, una muy buena cobertura nacional, la preferencia de sus clientes, el reconocimiento de sus representadas y la solidez de un historial de ingresos crecientes con resultados saludables.

Durante el año 2013, Unimaq continuó con su expansión geográfica, incrementando el número de sedes en el territorio nacional, pasando de siete a nueve. De la misma manera, mantuvo una fuerte presencia en el negocio de alquiler, incrementando la inversión en la flota de alquiler de US\$ 50 millones a US\$ 57 millones, aproximadamente. Las ventas de Unimaq se encuentran diversificadas en una serie de sectores económicos, destacando aquellos de construcción urbana e industria.

Cabe destacar que los negocios de Unimaq le permitieron captar nuevos clientes para la corporación, los cuales representaron 30% de sus ingresos en el año.

## Orvisa S.A.

En la Amazonía peruana, Orvisa, la primera empresa importadora y comercializadora de bienes de capital en la región, continuó aportando una oferta similar a la de Ferreyros y Unimaq, superando en el 2013 los US\$ 71 millones de ingresos por ventas.

En el 2013, la empresa celebró cuatro décadas de operación en la región amazónica, atendiendo con especial énfasis a los sectores de hidrocarburos y energía, transporte fluvial, construcción, forestal y agrícola. La presencia de Orvisa con sucursales en las principales ciudades de la Amazonía le ha permitido aprovechar las nuevas oportunidades de negocio que aparecieron en zonas de gran desarrollo actualmente, como Pucallpa, donde concentró 31% de sus ingresos en el 2013, seguida de Iquitos, con 27%, y de Tarapoto, con 15%. Asimismo, las ventas por sectores económicos muestran el mayor desarrollo que vienen experimentando actividades como la construcción y el transporte fluvial, que representan el 22% y 14% de sus ventas, respectivamente, destacando también sectores tradicionales de la región como forestal e hidrocarburos y energía. En este marco, la empresa ha consolidado en los últimos años una provisión amplia de productos y servicios para la actividad forestal en espera de un mayor desarrollo de dicha actividad, así como para el transporte fluvial, con la venta de planchas navales, entre otros productos.

## POR MÁS RAZONES

Desempeño Comercial y Sectores Relevantes



## Sectores

Como complemento a lo anteriormente mencionado, se presenta una reseña de los sectores con mayor impacto en este grupo de empresas:

### MINERÍA —

Las operaciones de minería en general permitieron a este grupo de empresas de Ferreycorp obtener ventas de maquinaria, repuestos y servicios superiores a US\$ 875 millones para el sector, reflejándose en la entrada en operación de alrededor de 60 camiones mineros fuera de carretera, 11 palas eléctricas e hidráulicas y perforadoras, más de 65 cargadores de bajo perfil para minas subterráneas, y numerosos equipos auxiliares Caterpillar y de marcas aliadas. Especial mención merece la creciente población de camiones 797F de 400 toneladas cortas, los más grandes de la industria en operación.

Es importante remarcar la contribución de la incorporación de la línea de palas y perforadoras Caterpillar, anteriormente denominada Bucyrus, cuya representación fue adquirida por Ferreyros durante el año 2012. Ello ha permitido a Ferreyros elevar su participación integral en la cadena productiva del cliente minero, posicionándose como el único proveedor del mercado capaz de suministrar toda la línea de equipos para una operación minera de tajo abierto y generando también ventas incrementales.

El desempeño del sector minero estuvo influido por el efecto de reducción de precios internacionales de los principales minerales que exporta el país, iniciado durante el 2012, que se extendió en un grado similar durante el año 2013. Debido a este contexto, las empresas mineras de gran envergadura y con operaciones concentradas esencialmente en cobre y oro se enfocaron en el control del gasto y la reducción de

activos, aunque mantuvieron sus operaciones sin reducir sus niveles de producción.

De esta manera, la minería en el país, especialmente la de tajo abierto, se mantuvo según las expectativas para el 2013, a través de unidades mineras -ya sea en la etapa de operación o en la de construcción- como Cerro Verde, Toromocho, Las Bambas y Constancia, entre otras a lo largo del territorio.

Por su parte, debido a la reducción de los precios de oro y plata, y la volatilidad 9minería subterránea han tratado de mantener sus niveles de producción poniendo énfasis en reducir sus costos de operación (Opex) y postergar o reducir sus inversiones (Capex). Otra medida adoptada por las mineras, en especial las subterráneas, es la postergación o reducción de sus programas de exploración destinados a descubrir y validar nuevas reservas para ser explotadas en el futuro.

### CONSTRUCCIÓN —

Una vez más, la construcción fue uno de los sectores más importantes para este grupo de empresas, el cual fue atendido con capacidades únicas en el mercado en provisión de maquinaria pesada y ligera, nueva y usada, alternativas de alquiler y soporte en el mismo lugar de los proyectos. La inversión, tanto privada como pública, impulsó una serie de obras de infraestructura a lo largo del país, aunque con menor dinamismo que en el 2012, lo que se tradujo en ventas para este sector en niveles de US\$ 380 millones.

En el año se inició la construcción de cuatro tramos importantes de carreteras: Huaura- Sayán, Quilca- Matarani, Ayacucho- Abancay y Satipo- Mazamari, a la vez que continuaron grandes proyectos como la Autopista del Sol y las carreteras Chota- Hualgayoc y Llama- Cochabamba. Cabe destacar

## POR MÁS RAZONES

Desempeño Comercial y Sectores Relevantes

además las obras realizadas en la capital, tales como Vías Nuevas de Lima y Vía Parque Rímac. A su turno, los gobiernos regionales y locales, así como las municipalidades, impulsaron obras de mediana y pequeña envergadura, de manera descentralizada, que movilizó a clientes medianos y pequeños, procedentes en gran medida de las zonas de ejecución de las obras.

Por su parte, diversas empresas constructoras participaron activamente durante el año de las grandes obras de infraestructura requeridas para proyectos como Constancia, Las Bambas y Toromocho, esta última en su etapa final de construcción.

En infraestructura portuaria, se atendió a contratistas que participan en obras como el Muelle Norte del Puerto del Callao y el puerto de Matarani -iniciadas en el año-, así como la modernización del puerto de Paita -que continuó su ejecución en el 2013-. Por su parte, la construcción de obras hidroeléctricas continuó con un ritmo significativo, con centrales como Cerro del Águila, Chaglla, Quitaracsca, Cheves y Huanza. Durante el año se evidenció la participación de un creciente número de empresas de construcción tanto nacionales como extranjeras, las cuales operaron en muchos casos, como ya es costumbre bajo asociaciones o consorcios, logrando potenciar sus capacidades individuales.

Acompañando la tendencia del mercado, de una atomización de las obras locales y regionales, de saneamiento y viales, Unimaq ha venido abordando este segmento del mercado al servir a contratistas medianos y pequeños por medio de la colocación de máquinas ligeras Caterpillar, entre minicargadores, retroexcavadoras y excavadoras de menos de 20 toneladas. En la línea de Construcción General Caterpillar, 80% del mercado está orientado a clientes medianos y pequeños.

## POR MÁS RAZONES

Desempeño Comercial y Sectores Relevantes

### ENERGÍA Y PETRÓLEO —

Hasta octubre de 2013, el crecimiento promedio de la demanda de energía en el país ha sido cercano a 6.6%, siendo atendida por centrales hidráulicas, térmicas y, en menor proporción, por energía renovable. En mayo de 2013, se presentó la mayor potencia demandada, con 5,389 MW (superior en 6% a la del mismo mes del año anterior).

Gracias al portafolio de productos y a nuestra capacidad de generar soluciones integrales de energía, como plantas llave en mano o equipos encapsulados, ha sido posible atender a clientes de diversos mercados como empresas generadoras de energía, clínicas, edificios de oficinas, cadenas hoteleras, fábricas, agroindustrias, etc., habiéndoles entregado desde grupos electrógenos de 200 kW por unidad hasta equipos encapsulados de 2,000 kW por unidad, los mismos que pueden interconectarse con la red nacional o con otros equipos del cliente.

Como en años anteriores, el principal requerimiento del sector hidrocarburos hacia la compañía estuvo focalizado en la provisión de grupos electrógenos modelo 3512B para los taladros de perforación, que requieren contar con autonomía de generación mayor a 3 MW individualmente. A ello se sumó el alquiler y la venta de máquinas nuevas y usadas requeridas para el trabajo de acondicionamiento de pozos exploratorios o mantenimiento de caminos en la selva peruana y en la zona norte, así como la provisión de grúas para sus labores de izaje, donde el soporte posventa en sitio es sumamente importante para los contratistas petroleros.

Debido a la cobertura nacional, la preferencia de los clientes por contar con equipos probados para las condiciones extremas del país y el servicio posventa de calidad, Ferreyros ha alcanzado una participación de mercado en grupos electrógenos de 67%, medida en dólares FOB de importación.

### MARÍTIMO Y PESCA —

En el año 2013 se autorizó un aumento de 31% en la captura de anchoveta, manteniéndose aún por debajo del nivel óptimo esperado por los armadores, lo que limitó la posibilidad de nuevas inversiones en activos. En esa línea, se presentó una menor demanda de repotenciamiento o reparación de las embarcaciones, por lo que los volúmenes de posventa disminuyeron en este segmento. Pese a la contracción de la industria, Ferreyros mantuvo su liderazgo al alcanzar una participación de mercado superior a 50% en motores marinos, medida en dólares FOB de importación.

Dentro del sector de transporte marítimo, durante el 2013 se concluyó la construcción de cuatro remolcadores equipados con ocho motores marinos Caterpillar 3516C HD, de 2,575 HP y 1,600 rpm, y con grupos electrógenos de la serie C. En paralelo se realizó importantes repotenciamientos en algunas embarcaciones de la Marina de Guerra, lo cual ha permitido la adquisición de grupos electrógenos marinos para sus fragatas, que ya están operando desde finales del 2013. Asimismo, se ha suministrado un motor de propulsión CAT y por tres grupos electrógenos CAT al Buque Escuela "Unión". Esta importante operación, así como los servicios a la Dirección General de Capitanías, posiciona a Ferreyros como socio estratégico de la Marina de Guerra.

A través de Orvisa, se mantuvo el liderazgo en el sector de transporte fluvial requerido para el transporte de pasajeros y de carga al haber suministrado 59 motores de propulsión electrónicos y más de 95 grupos electrógenos Olympian-CAT. Se espera que el 2014 se finalice la construcción de algunos remolcadores adicionales a los que se encuentran en operación para el transporte de barcasas de lotes operados por compañías petroleras como Perenco.

### GOBIERNO —

Durante el 2013, las entidades del Estado ejecutaron sus planes de compras hasta por un monto aproximado de US\$ 18 mil millones, lo que equivale a un incremento de 2.5% en comparación con el volumen de compras del 2012.

Nuevamente Ferreyros y Orvisa lograron mantener su posición de líderes de ventas de bienes de capital al sector gobierno, al resultar adjudicados en 226 procesos de compra en el ámbito nacional. Las principales líneas con las que participaron fueron las de máquinas de construcción, grupos electrógenos y repuestos Caterpillar, así como tractores agrícolas Massey Ferguson.

Como resultado de ello, durante el año 2013 se facturó y entregó 187 equipos entre máquinas y motores Caterpillar y tractores Massey Ferguson y Landini, entre otros bienes y servicios, generando una facturación de US\$ 43 millones.

### AGRÍCOLA —

Perú posee 7.6 millones de hectáreas con aptitud agrícola, es decir, alrededor de 6% del territorio nacional. El país ha ido avanzando debido a la modernidad del sector que ha obtenido un incremento de su producción de 2% con relación a diciembre de 2012. Los principales cultivos son el arroz, la papa y maíz, así como otros cultivos que se usan como mecanismo rotativo y ayudan a posicionarlos en el mercado local. Ferreyros ha desarrollado para ello una serie de tractores ideales de uso en la agricultura familiar.

En el 2013, Ferreyros vendió 301 tractores (184 Massey Ferguson y 117 Landini). Debido a que ha sido un año en el que se ha enfrentado una mayor competencia, la empresa ha mostrado una participación de mercado de 26%. Los tractores agrícolas comercializados por Ferreyros tienen una participación activa en el mercado de frutas y hortalizas. Así, clientes agroexportadores importantes apuestan por estas marcas,



las cuales tienen excelente desempeño en las labores que se les exige. Además, Ferreyros brinda facilidades a los clientes, especialmente en el caso del acceso directo a Agrobanco.

Por su parte, Unimaq continuó proveyendo la línea de equipos agrícolas Valtra, al colocar 104 unidades en el curso del año. La empresa viene dirigiéndose con especial énfasis al segmento de empresas dedicadas al alquiler de equipos agrícolas, que constituyen sus principales clientes. Adicionalmente, la empresa ofrece tanto a este segmento como al de usuarios finales un portafolio de productos agrícolas, como sembradoras, cosechadoras de granos y equipos pulverizadores autopropulsados.

Si bien la agroindustria se desenvuelve en un mercado bastante amplio, Ferreyros se vincula con el mercado agropecuario brindando sobre todo soluciones de maquinaria agrícola. Dentro de esta rama se incluye el mercado molinero que comprende, a su vez, una rama amplia de procesos. El 2013 fue un año de mucha inversión en maquinaria dentro de este sector en particular: alrededor de US\$ 11 millones se orientaron al secado y almacenamiento de granos, actividad que demandó cerca de 50% de la inversión. De esa forma, el 2013 fue el año donde se destinó mayores recursos a la inversión molinera (secado y almacenamiento) después del 2008.

Por otro lado, el buen comportamiento económico de algunos granos andinos que están comenzando a tomar relevancia en la agricultura peruana está abriendo una ventana adicional a la adquisición de mecanización agrícola, desplazando poco a poco a cultivos tradicionales. A ello se suma el alto precio de la quinua en el ámbito nacional e internacional, ocupando un lugar de relevancia dentro de la agroindustria peruana, más aún cuando cultivos tradicionales como el café han tenido un año con limitaciones en su desarrollo.

**COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS —**

En el 2013, la corporación continuó aportando una amplia oferta de productos y servicios a los clientes del sector. En esa línea, Ferreyros continuó suministrándoles grupos electrógenos diésel Caterpillar en potencias unitarias de 200 kW a 2,000 kW, además de productos complementarios tales como tableros eléctricos, encapsulados, tanques de combustible y la instalación de los mismos, para satisfacer los requerimientos de energía eléctrica de respaldo necesaria para sus actividades.

Entre los clientes atendidos en el 2013 cabe mencionar a la Clínica Internacional, BBVA, Corporación Peruana de Productos Químicos (CPPQ), CIME -para un proyecto de Telefónica del Perú-, IBM -para uno de sus data centers-, Productos Tissue del Perú y Perú Rail, entre otros.

Por su parte, Unimaq atendió a este sector a través de la provisión de montacargas, grupos electrógenos, línea de soldadura, plataformas y compresoras estacionarias. De esta manera, su portafolio satisface necesidades tales como el movimiento de la carga en almacenes y otras instalaciones, labores de soldadura en la industria metalmecánica, así como energía para actividades diversas.

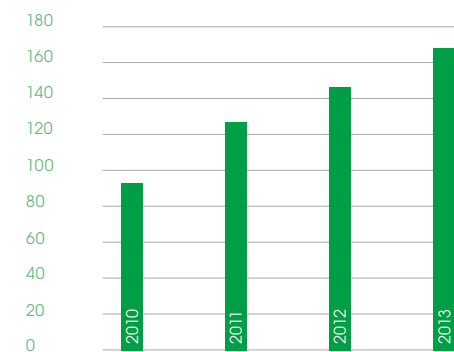
Como parte de sus actividades en este ámbito, la empresa especialista en equipos ligeros concretó ventas relevantes de montacargas Caterpillar a empresas tales como Procter and Gamble, Good Year, Dinnet y Siderperú.

**2.2 Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero**

El crecimiento de la corporación encuentra en la internacionalización de sus operaciones un canal muy prometedor. Desde el 2010 Ferreycorp viene expandiendo sus operaciones en Centroamérica con la comercialización de maquinaria Caterpillar y marcas aliadas, así como la distribución de lubricantes Mobil y otros productos de prestigiosas representadas, siendo su objetivo ampliar la oferta de productos y servicios con un portafolio tan completo como el que se ha ido consolidando en Perú a través de las décadas pasadas.

En el año 2013 las operaciones en Centroamérica han alcanzado ingresos de más de US\$ 171 millones, superiores a 19% frente al año anterior, y con un crecimiento compuesto anual de 21.4% desde el ingreso a dichos territorios. Los negocios abarcan en la actualidad cuatro países: Guatemala, El Salvador, Belice y recientemente Nicaragua.

Seguidamente, se puede apreciar la evolución de las ventas de este grupo de empresas (US\$ millones):



**Corporación General de Tractores, S.A. - Gentrac (Guatemala)**

Gentrac, el único distribuidor de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar en Guatemala, reflejó nuevamente tasas de crecimiento importantes en sus ventas, que alcanzaron un total de US\$ 122 millones y una participación de mercado de 43% con la línea de maquinaria y equipo Caterpillar.

En el 2013, la construcción fue el mercado de más relevancia para las ventas de Gentrac en Guatemala, especialmente el segmento de construcción pesada para el desarrollo de infraestructura vial y de hidroeléctricas, donde cuenta con una participación de mercado líder mayor a 60%. Le sigue la minería, sector que genera fundamentalmente ventas de equipos de minería subterránea, y en el cual se cuenta con más del 80% de participación de mercado.

En otro ámbito, desde el 2013 Gentrac es el único distribuidor de lubricantes Mobil para todo el territorio de Guatemala, con el que atiende a todos los sectores de la economía nacional. En el año los ingresos de esta línea representaron US\$ 18 millones.

**Compañía General de Equipos S.A. - Cogesa (El Salvador)**

Durante el 2013, Cogesa alcanzó ventas que superan los US\$ 37 millones y una participación de mercado de 60% con la línea de maquinaria y equipo Caterpillar, que fue demandada por sectores como construcción de infraestructura en general, vivienda, generación de energía e industrial.

Asimismo, la agricultura fue en el 2013 un sector de gran importancia para Cogesa, que representó aproximadamente 20% de

los ingresos generados por maquinaria y repuestos. La empresa mantuvo una presencia líder en este sector en el 2013, con una participación de mercado superior a 70%.

Al igual que Gentrac en Guatemala, Cogesa está a cargo de la distribución mayorista exclusiva de lubricantes Mobil en El Salvador, luego que en el año 2008 le fuera cedida por Mobil de El Salvador, y que representó 20% de sus ventas en el 2013.

**Mercadeo Centroamericano de Lubricantes - Mercalsa (Nicaragua)**

Durante el año 2013 la corporación adquirió la distribución integral de los lubricantes Mobil para todo el territorio de Nicaragua. Mercalsa tiene su base de operaciones en Managua, desde donde atiende todo el territorio nicaragüense. En 2013, la empresa ha alcanzado ventas que superan los US\$ 8 millones, sirviendo a los mercados automotriz, de equipo pesado, generación eléctrica e industria manufacturera.

**General Equipment Company Limited - Gentrac (Belice)**

Las ventas de Gentrac, representante de Caterpillar y marcas aliadas en Belice, ascendieron a US\$ 4 millones en el 2013, en niveles similares a los del año previo. Destaca en sus ventas la participación de generadores de energía, los cuales se suministran a edificios comerciales, hospitales, hoteles y centros de datos.

Gentrac Belice está comprometida principalmente en la venta y el servicio de los productos Caterpillar en este territorio, siendo la única distribuidora de equipo de construcción en el ámbito nacional que brinda servicio completo a equipo pesado.



## Sectores

Como complemento a lo anteriormente mencionado, se presenta una reseña de los sectores con mayor impacto en las subsidiarias de Ferreycorp en Centroamérica:

### CONSTRUCCIÓN —

En los países de Centroamérica donde opera Ferreycorp, la construcción es un sector de alta relevancia, al que se provee fundamentalmente la línea de maquinaria Caterpillar y marcas aliadas, así como lubricantes Mobil.

En Guatemala, la infraestructura vial y la construcción de hidroeléctricas dinamizaron el sector en el 2013, en gran medida bajo el impulso de la inversión privada y de asociaciones público-privadas. Entre las obras de infraestructura relevantes en el año están el proyecto de rehabilitación y ampliación de la carretera CA2, que transcurre desde el sur de Guatemala hasta la frontera con México, iniciado a fines del 2013, y la ruta privada Radial Sur, en la periferia de Ciudad de Guatemala, a puertas de comenzar su ejecución. En otro ámbito, en el 2013 se apreció una mayor demanda de equipos para la construcción de hidroeléctricas, en su mayoría por empresas españolas presentes en este mercado. Cabe resaltar que cerca de 20 proyectos hidroeléctricos autorizados en el país aún no han comenzado su construcción, mostrando el potencial del sector.

En El Salvador, el dinamismo de este sector clave en la economía nacional se expresa tanto en la construcción de vías primarias y secundarias como en el desarrollo urbanístico de residenciales. Cabe resaltar el impacto de la inversión pública en la construcción, especialmente en proyectos cuya ejecución inició en el 2013 y concluirá en el 2014, tales como la reconstrucción de

la Carretera Panamericana, en un tramo al occidente de la capital, y las primeras etapas del Sistema Metropolitano del Transporte Público del Área Metropolitana de San Salvador (Sitrams), al oriente de la capital.

En Belice, la construcción es igualmente un sector significativo para el país, principalmente vinculado al desarrollo de caminos. La inversión pública es su principal impulsor. Las ventas al sector mostraron un ligero incremento en 2013 respecto al 2012.

### MINERÍA —

En Guatemala, la minería es mayoritariamente subterránea y aurífera. Como se describió anteriormente, Gentrac tiene una presencia líder en este sector, en particular con la provisión de cargadores y camiones de bajo perfil Caterpillar.

Paulatinamente se viene produciendo el inicio de operaciones mineras a tajo abierto, de níquel, que elevarán la importancia de la minería en dicho territorio.

No existe un desarrollo minero en los otros países de la región en que la corporación tiene presencia.

### AGRÍCOLA —

A nivel de la región centroamericana, el sector agrícola es uno de los que genera mayor demanda de productos y servicios de las compañías de Ferreycorp, atendido con un completo portafolio de maquinaria y servicios.

Guatemala es un país agrícola por naturaleza, con grandes extensiones de tierra para el cultivo de caña de azúcar, palma africana y banano, entre otros. En el 2013, la agricultura asociada a estos productos continuó recurriendo a la flota de alquiler de Gentrac, compuesta por equipos como tractores, motoniveladoras, cargadores y minicargadores, que fuera repotenciada el año previo. La demanda

se mantuvo estable respecto al 2012, a diferencia de otros segmentos agrícolas que la empresa no suele atender, como el del café, que sí se vio impactado por plagas en el año.

En El Salvador, la caña de azúcar y su posterior industrialización en ingenios azucareros son un sector importante para Cogesa. Figuran además el maíz y el frijol como principales productos. Estos mantuvieron sus niveles de producción durante el año y, en su conjunto, motivaron un incremento en la demanda de equipos suministrados por Cogesa en el ámbito nacional.

En Belice, el sector agrícola está asociado con la siembra y cosecha de caña de azúcar, cítricos y arroz. Las ventas a este sector fueron menores en el 2013 debido a una reducción en la demanda de equipos para la industria del azúcar.

### TELECOMUNICACIONES —

En el 2013 Gentrac continuó proveyendo plantas eléctricas Olympian- CAT a la red de telecomunicación de Guatemala, una de las mejores de Centroamérica, que alcanzó su pico de demanda en el 2012, y que continúa ampliando paulatinamente su capacidad instalada a cargo de dos grandes operadores telefónicos.

Este sector también tiene alta relevancia en Belice, al cual Gentrac da respaldo principalmente con la línea de generadores eléctricos. En el 2013 se incrementó la venta de equipos de generación eléctrica respecto al año previo gracias a la demanda de empresas e instituciones en los ámbitos de servicios públicos, gobierno, banca e industria.

### MARINO —

El segmento marino tiene una importancia destacada en Belice. A través de la subsidiaria Gentrac en dicho país, se brinda atención a barcos pesqueros, barcos para transporte de



pasajeros y yates recreativos (*pleasure crafts*), suministrándoles motores y grupos electrógenos marinos.

Por su parte, Guatemala –uno de los principales destinos mundiales de pesca de altura– aporta una oferta similar al sector marino, principalmente embarcaciones de pesca y yates.

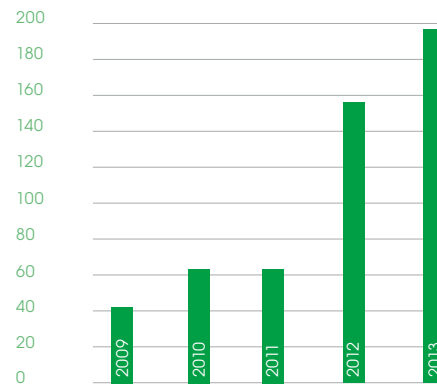
## 2.3 Empresas que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos

Ferreycorp integra negocios complementarios a la representación de Caterpillar, generando sinergias con el ámbito de bienes de capital, aportando un portafolio de productos y servicios para atender los principales sectores productivos.

En el 2013, este grupo de empresas realizó avances en su consolidación y crecimiento, mejorando su cobertura en el interior del país, certificando sus principales procesos, incorporando nuevas líneas de negocio y empresas, así como sumando tecnologías y sistemas que incrementan su eficiencia para beneficios de sus clientes.

Al mismo tiempo, en el 2013 crecieron los negocios complementarios a la comercialización de maquinaria y equipos, contribuyendo a la diversificación de las actividades de la corporación. En su conjunto, aportaron ventas de US\$ 196 millones a Ferreycorp, mostrando un aumento de 7% frente al año 2012.

A continuación se aprecia la evolución de las ventas de este grupo de empresas (US\$ millones):



### Motored S.A.

Como se indicó, Motored provee al sector automotriz de una oferta completa de soluciones de transporte desarrolladas para satisfacer las necesidades de los principales sectores del país, con un amplio rango de vehículos que incluyen tractocamiones, camiones, buses y minibuses, desarrollados en versiones diésel y a gas natural vehicular, y con diferentes configuraciones y equipos aliados.

Durante el año 2013 el mercado de camiones y tractocamiones decreció en 2% debido a la desaceleración de la economía, retracción que fue aún más pronunciada en el segundo semestre, marcando una caída de 12% respecto al primer semestre del año. Dado este escenario, Motored enfocó su estrategia en la fidelización de sus clientes, en el desarrollo de su cobertura a nivel nacional y en el desarrollo de su portafolio de productos. Es así que inició operaciones mediante nuevas sucursales en Cajamarca y Trujillo; locales Motored Service y tiendas Motored Parts en Huancayo y Cusco, al tiempo que se inauguró una nueva tienda Motored Parts en el Callao. En cuanto a nuevos productos, se desarrolló para el mercado peruano el

Kenworth T460, un nuevo tractocamión ligero que permitirá llegar a un nuevo segmento de mercado, así como el DAF XF, el tractocamión insignia de la marca. Por otro lado, se obtuvo para el mercado peruano un portafolio de cuatro productos a gas natural vehicular, dos chasis de bus (unos de 8.5m y otro de 12m), el camión Daily de 8 ton y el Eurocarga de 16 ton.

Finalmente, al cierre del año 2013, Motored alcanzó un nivel de ventas de US\$ 78 millones y un volumen de 619 unidades, con una participación de 13% en el segmento de tractocamiones convencionales y de 7% en el segmento de camiones de PBV mayor a 38 ton.

### Cresko S.A.

Para Cresko, la empresa de la corporación creada para competir en el segmento de clientes emergentes, con productos principalmente de origen asiático, el año 2013 representó un volumen de ventas similar al período 2012 en el rubro de bienes de capital y repuestos y servicios, del orden de US\$ 12 millones. Ello le permitió continuar con su presencia en el mercado de cargadores frontales, volquetes, tractores agrícolas y grupos electrógenos chinos, así como montacargas, rodillos y torres de iluminación de procedencia americana.

En el año, Cresko -cuya actividad abarca igualmente la provisión de insumos químicos y equipos usados CAT- continuó atendiendo diferentes ámbitos del territorio peruano, a través de una fuerza de ventas itinerante y una propuesta de servicio posventa apoyada con dos nuevos puntos de venta en Trujillo y Huancayo.

Respecto a la venta de insumos químicos, su comportamiento se vio limitado durante el segundo trimestre debido a que los productos comercializados por Cresko, anteriormente controlados por el Ministerio de la Producción (Produce),

pasaron a ser supervisados por la Sunat. El proceso de inscripción que ello supuso generó que los clientes detuvieran sus operaciones hasta no contar con un permiso, afectándose la venta en dicho periodo.

Cabe resaltar que la compañía ha pasado por un proceso de reestructuración comercial y optimización de procesos, así como una inversión importante en sus oficinas, talleres y almacenes ubicados en la Avenida Argentina 1315, contando con más de 7,500 m<sup>2</sup> entre *show room*, talleres y almacenes.

### Mega Representaciones S.A.

Mega Representaciones inició el año con la adquisición de la empresa peruana Tecseg, especialista en equipos de protección personal, que cuenta con la representación de marcas de renombre como 3M, Bullard, Capital Safety y Microgard, entre otras, además de una cartera de clientes enfocados en sectores como minería e industria.

Los ingresos de Mega Representaciones alcanzaron en el 2013 US\$ 77 millones, frente a los US\$ 53 millones registrados el 2012, lo que equivale a un crecimiento de 45%, debido principalmente a la incorporación de Tecseg. Sin embargo, en el negocio orgánico se experimentó un conservador crecimiento de 6%, a raíz de una contracción en los distintos sectores económicos en el segundo semestre del año.

Durante dicho año, Mega Representaciones siguió reforzando su posición como empresa que brinda soluciones integrales en neumáticos, lubricantes, filtros, mantenimiento predictivo y equipos de seguridad industrial con un

fuerte servicio posventa que comprende asesoría y capacitación. De esta manera, los clientes pueden percibir resultados en sus operaciones con reducciones significativas en costos.

Adicionalmente, la empresa tuvo un año de certificaciones que han ayudado a fortalecer sus procesos en todo aspecto. Así, en el primer semestre obtuvo la certificación ABE (Asociación de Buenos Empleadores) que busca garantizar el buen trato a los empleados, mientras que en el segundo trimestre obtuvo el ISO 9001:2008 de calidad para los procesos de planta de reencauche, almacén y despacho. Igualmente, se hizo acreedora a la distinción ESR (Empresa Socialmente Responsable) con lo cual no solo incorpora los conceptos de responsabilidad social a su política empresarial sino que también busca hacerla parte de su cultura organizacional.

### Fiansa S.A.

Durante el año 2013, Fiansa, única empresa del grupo que desarrolla su actividad en el sector industrial fabricando y montando estructuras metálicas para los sectores de la minería, construcción, industria y transporte, llegó a un nivel de ventas de US\$ 25 millones, teniendo un crecimiento de 26% sobre los US\$ 20 millones alcanzados el 2012.

De sus tres líneas de negocio -fabricación, montaje y eléctricas-, fue la de fabricación la que experimentó el mayor crecimiento, llegando a producir 64% más que en el año 2012 y fortaleciendo así su posición en el mercado de las empresas metalmecánicas.

Ante la previsión de que el sector de la construcción metalmecánica va a experimentar un gran aumento en los próximos años y de que la complejidad técnica de los proyectos requerirá una profunda adaptación de las empresas

que componen este sector, Fiansa viene preparándose para una nueva etapa de crecimiento, que se iniciará en el año 2014, con el fin de optimizar su infraestructura e incorporar técnicas avanzadas de gestión integral y recursos tecnológicos para poder atender grandes proyectos con estructuras complejas dentro de un entorno multiproyecto de mayor eficiencia.

### Ferrenergy S.A.C.

Como se indicó en la sección Estructura del Grupo Económico, si bien Ferrenergy es parte de la propuesta de negocios de la corporación, no se consolidan sus resultados para términos contables y financieros. La participación de la corporación en dicha empresa se muestra en la cuenta "Inversiones en Asociadas".

Durante el año 2013, la empresa –dedicada al abastecimiento de energía eléctrica, de forma complementaria a la oferta de las empresas representantes de Caterpillar en Perú– renovó una extensión de contrato de venta de energía con la empresa Electro Oriente por una planta de energía temporal de 10 Mw en la ciudad de Iquitos. Asimismo, ganó un nuevo contrato por otra planta de energía temporal de hasta 10 Mw en la localidad de Pucallpa para la empresa Electro Ucayali. Asimismo, Ferrenergy completó el período contratado con Electro Perú S.A. para la planta de 80 Mw de la ciudad de Piura y desmovilizó los equipos correspondientes.

Los ingresos por ventas de energía de Ferrenergy durante el 2013 han alcanzado US\$ 18 millones, superiores a los del 2012.



## POR MÁS RAZONES

Desempeño Comercial y Sectores Relevantes

### Fargoline S.A.

Con el activo de una experiencia de más de 30 años en el sector, durante el año 2013 Fargoline ha desplegado su propuesta de valor en el sector logístico de comercio exterior, fidelizando a clientes que manejan volúmenes de carga considerables principalmente de bienes de capital, bienes de consumo duradero y carga general en contenedores.

Esto se ha traducido en ventas de US\$ 19 millones, con un crecimiento de 19% respecto al 2012. La línea de negocio más importante denominada depósito temporal representó 69% de sus ingresos. Las líneas de negocio de depósito aduanero y almacenaje simple complementaron la oferta.

A pesar de la fuerte competencia y la disminución del flujo de comercio exterior peruano, Fargoline supo enfrentar estos eventos obteniendo márgenes superiores al promedio del mercado, debido principalmente al valor percibido por los clientes y al adecuado manejo de los recursos, destacando la alta utilización de la capacidad instalada que se incrementó en 40,000 m<sup>2</sup> y la productividad por colaborador.

Durante el 2013 su capacidad operativa fue requerida en 36% por las empresas de Ferreycorp; el otro 64% estuvo dirigido a atender a diversos clientes de los diferentes mercados, tanto para la importación como para la exportación de mercancías.

Se obtuvo una nueva certificación como Empresa Socialmente Responsable (ESR), además de mantener certificaciones internacionales ISO 9001, OHSAS 18000 y ABE de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham), así como la recertificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce), para lo cual se intensificaron las horas de capacitación y entrenamiento a los colaboradores y se ampliaron también a los proveedores estratégicos.

### Forbis Logistics

Forbis Logistics continuó desarrollándose en el 2013 como agente de carga. Con sus dos oficinas principales (en Miami y en Lima) operando al 100%, inició actividades de exportación desde Perú; consolidó el negocio de importación aérea; y participó en los concursos a nivel internacional para los servicios logísticos de dos representadas de la corporación. Al respecto, en el 2013, la empresa fue considerada por Caterpillar y por Paccar International –fabricante de camiones Kenworth y DAF– como uno de sus agentes de carga, permitiendo así la participación de Forbis Logistics en las licitaciones que se iniciaron a finales del 2013 (en curso). Esta importante consideración abre oportunidades de negocio y de mejora continua valiosas para las operaciones futuras de Forbis Logistics.

Asimismo, en el 2013 potenció su infraestructura al pasar a un nuevo local de 35,000 pies cuadrados, en un moderno parque logístico del estado de Florida. Este paso potencia la capacidad de Forbis Logistics en cuanto al manejo, control y envío de productos desde Estados Unidos.

La oficina en Perú también dio un giro importante al trasladar su operación a un centro logístico, en Lima, ganando accesibilidad a la carga aérea de sus clientes, rapidez y mejor control de ella.

En el año, la empresa brindó servicios mayoritariamente a las empresas subsidiarias de la corporación, con una estrategia clara de diversificación. Forbis Logistics alcanzó ventas superiores a US\$ 13 millones en el 2013.

### Soluciones Sitech Perú S.A.

Como se indicó anteriormente, Soluciones Sitech Perú es la empresa de la corporación encargada de proveer productos tecnológicos (hardware y software) y servicios para elevar la productividad de los clientes de los mercados de construcción, minería, hidrocarburos y agricultura, principalmente.

La empresa inició operaciones en el segundo trimestre del 2013. Estos primeros meses han visto a la empresa en pleno proceso de planeamiento y desarrollo de capacidades para poder atender las crecientes necesidades del mercado respecto a la provisión de soluciones de tecnología.

En adición al portafolio de soluciones Trimble para el posicionamiento y guiado de maquinaria, que distribuye la empresa, Soluciones Sitech Perú ha asumido a lo largo del 2013 la representación de los productos Loadrite, especialista en soluciones de pesaje, y Rajant, enfocados en tecnologías de redes inalámbricas.

Como se indicó, como parte de la propuesta de valor de la corporación y en línea con el desarrollo del país, las empresas antes mencionadas aportan a los sectores económicos más relevantes una serie de productos y servicios complementarios a la oferta de las empresas distribuidoras de Caterpillar y marcas aliadas. Para información referencial sobre el comportamiento de dichos sectores, consulte las páginas 36 - 40.





## 3. Organización y Recursos Humanos

En este capítulo se presenta información relevante sobre las dos instancias de decisión en la organización: el Directorio y la Gerencia, para luego ofrecer detalles de la dotación de personal y los principales procesos de recursos humanos de la corporación.

a Óscar Espinosa Bedoya y como vicepresidente a Carlos Ferreyros Aspíllaga para el periodo antes mencionado.

Como parte de la creación del holding en el año 2012, se estableció que los miembros del Directorio de Ferreycorp S.A.A. ocuparan esas mismas posiciones en el Directorio de Ferreyros S.A.

De acuerdo con las buenas prácticas de gobierno corporativo, Ferreycorp cuenta con directores independientes para asegurar una toma de decisiones independiente en asuntos donde se produzcan potenciales conflictos de intereses y para garantizar la pluralidad de las opiniones. Los directores considerados independientes, dado que no poseen ningún grado de vinculación con la administración ni con sus accionistas principales, son:

**Ricardo Briceño Villena**  
**Aldo Defilippi Traverso**  
**Carmen Rosa Graham Ayllón**  
**Eduardo Montero Aramburú**  
**Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand**  
**Manuel Bustamante Olivares**

Cabe señalar que los directores Graham, Briceño y Defilippi fueron elegidos con los votos de los fondos de pensiones que eran accionistas importantes al momento de la elección.

### Trayectoria profesional de los directores

✕ **Óscar Espinosa Bedoya**  
**(Presidente)**

Presidente ejecutivo de Ferreycorp S.A.A. desde marzo de 2008 y presidente del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Fue director gerente general desde el año 1983 e ingresó a la

compañía en 1981. Ingeniero civil por la Universidad Nacional de Ingeniería, cuenta con estudios de postgrado en Ingeniería, Economía y Administración de Empresas, con diferentes títulos y diplomas de las universidades Harvard, North Carolina State College, ISVE Italia, Kellogg School de la Northwestern University, el Instituto de Economía de la Universidad de Colorado y el PAD de la Universidad de Piura. Ha ocupado importantes cargos directivos y gerenciales en la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), el Banco Mundial, el Banco Internacional del Perú y otras entidades financieras. Actualmente es miembro de los directorios de varias firmas, entre las que se puede señalar Cosapi, Profuturo AFP y las empresas de seguros de La Positiva, al igual que de importantes gremios empresariales. Es miembro del Consejo Directivo de la Universidad UTEC, de Tecsup, vicepresidente de la Asociación Pro Universidad del Pacífico y miembro del Patronato de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya. Recibió el Premio IPAE 1999.

✕ **Carlos Ferreyros Aspíllaga**  
**(Vicepresidente)**

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde enero de 1971 y vicepresidente desde marzo de 2008. Fue presidente del Directorio desde septiembre de 1993 hasta marzo de 2008. En Ferreyros S.A. ocupa, desde julio de 2012, la misma posición que en el Directorio de Ferreycorp S.A.A. Es director de La Positiva Seguros y Reaseguros, así como miembro del Grupo de los 50 (Carnegie Endowment for International Peace & Inter-American Dialogue). Administrador de empresas, graduado en la Universidad de Princeton.

### 3.1 Directorio

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. (compañía matriz de la corporación, denominada hasta junio de 2012 Ferreyros S.A.A., en su rol corporativo) se encuentra compuesto por diez directores elegidos de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y en cumplimiento con lo señalado en el artículo 32 del Estatuto de la empresa, por un periodo de tres años.

Los directores de Ferreycorp S.A.A., por el período 2011-2014, elegidos por Junta General de Accionistas del 31 de marzo de 2011, son:

**Óscar Espinosa Bedoya**  
**Carlos Ferreyros Aspíllaga**  
**Aldo Defilippi Traverso**  
**Eduardo Montero Aramburú**  
**Juan Manuel Peña Roca**  
**Andreas Von Wedemeyer Knigge**  
**Manuel Bustamante Olivares**  
**Ricardo Briceño Villena**  
**Carmen Rosa Graham Ayllón**  
**Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand**

Los miembros de dicho Directorio eligieron como su presidente ejecutivo



## Ricardo Briceño Villena

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Empresario minero, industrial y agrario. Se inició en el sector minero en los años 70 con Minero Perú Comercial (Minpeco), tanto en Lima como en Londres. Entre 1980 y el 2001 desempeñó el cargo de gerente general y presidente ejecutivo de AYSSA y además el de presidente ejecutivo de todas las empresas del Grupo Glencore en el Perú. Ha sido presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía y de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep). Reconocido con el Premio IPAE 2010. Actualmente es presidente del Directorio de la empresa agroexportadora Agrícola Don Ricardo S.A.C. y director ejecutivo de Textil del Valle S.A. Además, es director de Interbank, Enersur, JJC Contratistas Generales S.A. y miembro del Consejo Consultivo de APM Terminals y de Toyota del Perú. Se graduó como ingeniero industrial en la Universidad Nacional de Ingeniería y cuenta con un Máster en Economía y Finanzas por las universidades de Lovaina y Amberes, en Bélgica.



## Manuel Bustamante Olivares

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Abogado de profesión, graduado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Presidente del Comité de Riesgos de La Positiva Seguros y Reaseguros y La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (2013 a la fecha); director de La Positiva Sanitas (desde 2012); presidente del Directorio de Fundación Chilca S.A. (2010 a la fecha); director de Mastercol

S.A. (2008); vicepresidente del Directorio de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (2005 a la fecha); presidente del Comité de Auditoría de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (2005 - 2012); director alterno de Corporación Financiera de Inversiones S.A. (2005); director de Transacciones Financieras S.A. (desde el 2000); director de Dispercol S.A. (1998); director de Sociedad Andina de Inversiones en Electricidad S.A. (1996); director de Futuro Invest S.A. y Futuro Inmobiliario Camacho S.A. (1994); presidente de Profuturo AFP (1993-1999) y miembro de su Comité Ejecutivo (1993-2010); primer vicepresidente del Banco Interandino (1991-1995); presidente del Banco de la Nación y miembro del Comité de la Deuda Externa del Perú (1980-1983); miembro del Directorio de Corporación Financiera de Desarrollo- Cofide (1980-1983); vicepresidente de La Positiva Seguros y Reaseguros (1975 a la fecha); socio fundador y miembro del Estudio Llona & Bustamante Abogados (1963 - actualmente); miembro *foreign trainer* de Shearman & Sterling en New York (1962-1963); y presidente de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente (1960 - a la fecha).



## Aldo Defilippi Traverso

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde marzo de 2005 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Asimismo, es director ejecutivo de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú), presidente de la Asociación de Cámaras de Comercio Binacionales (ACCB) y vicepresidente de la Asociación de Cámaras de Comercio Americanas. Es también director de diversas instituciones, entre las que figuran Aeropuertos del Perú, Amrop, Microsoft, Business Alliance for Secure Commerce (BASC), Centrum Católica, Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE), Fundación Peruana del Cáncer, Fondo Nest, Sistema Universitario Ana G. Mendez de San Juan de Puerto Rico y United Way.

## POR MÁS RAZONES

Organización y Recursos Humanos

Ha sido gerente financiero de Ferreyros y gerente general de los bancos Industrial, de Comercio y Banex, en Perú; director ejecutivo de Bladex, en Panamá; gerente de Banca de Inversión de la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), en Washington; jefe de la División de Estudios Económicos del INTAL (BID), en Argentina; y economista del Banco Mundial, en Washington. Ha sido presidente de la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (Conite), gerente de Proinversión y gerente general de Apoyo S.A. Ha ejercido la docencia en las universidades del Pacífico, Lima y Pontificia Universidad Católica del Perú. Es candidato al Doctorado en Economía y magíster en Política Económica y Desarrollo Económico por la Universidad de Boston. Ha cursado el Chief Executive Officers' Program de Kellogg, en Northwestern University y es bachiller en Economía por la Universidad del Pacífico.



## Carmen Rosa Graham Ayllón

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde abril de 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Es miembro de los directorios de Interbank y Nextel, así como del Consejo Directivo de Empresarios por la Educación y de la Asociación Pro Universidad del Pacífico. Asimismo, es presidenta del Directorio de Fundación Backus. Es consultora internacional en gestión y gobernanza corporativa. Fue rectora de la Universidad del Pacífico y gerente general de IBM Colombia, IBM Perú e IBM Bolivia. Graduada en Administración de Empresas por la Universidad del Pacífico. Ingeniero de Sistemas de IBM. Cuenta con un MBA en Adolfo Ibáñez School of Management. Ha participado en diversos programas de desarrollo ejecutivo en IBM Corporación, Georgetown University, Harvard Business School, Universidad de Monterrey y Universidad de Piura, entre otras.





## Eduardo Montero Aramburú

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 1980 y vicepresidente desde septiembre de 1993 hasta marzo de 2008. Es miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Actualmente es, además, presidente de Indus y director de Agrícola BPM. Anteriormente, se desempeñó como director del Banco Central de Reserva y presidente ejecutivo de Industrias Pacocha. Es graduado en Economía en Lehigh University y cuenta con una Maestría en Administración de Empresas por Wharton School de la Universidad de Pennsylvania.



## Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el 2011 y miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Actualmente es socio de Ortiz de Zevallos Abogados. Además, es presidente del Directorio de Consorcio La Parcela y director de Agrícola Comercial & Industrial (Acisa), Inversiones Quinta Heeren y Barrialto. Director alterno elegido por los fondos administrados por las AFP de Enersur (Grupo Suez) y asesor del Directorio del Grupo Cargomar y del Sindicato Minero de Orcopampa, empresa de la que ha sido director entre 1999 y el 2009. Ha sido viceministro de Turismo y de Comercio y director de empresas como Inversiones Cofide, Fertilizantes Sintéticos, Prolansa (Grupo Armco) y Cervecería del Norte (Grupo Backus). Ha sido presidente del Club Nacional entre el 2002 y el 2004. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, donde ha ejercido la docencia.



## Juan Manuel Peña Roca

Miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde 1984 y del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde julio de 2012. Actualmente es presidente de La Positiva Seguros y Reaseguros y de La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros; presidente del Directorio de Alianza Compañía de Seguros y Reaseguros (Bolivia); y fue director de Seguros América (Nicaragua). Es presidente del Directorio de Martinizing del Perú y vicepresidente de la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (Apeseg). Anteriormente se desempeñó como gerente general de Bland Welch (Brasil), donde tuvo a su cargo el área de Latinoamérica y el Caribe. Fue también presidente de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides), en el periodo 2003 - 2005. Es graduado en Ingeniería Civil por la Universidad Nacional de Ingeniería.



## Andreas Von Wedemeyer Knigge

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el 2003 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Actualmente es, además, presidente ejecutivo y gerente general de Corporación Cervesur, así como presidente del Directorio de las diversas empresas que conforman ese grupo (Creditex, Alprosa, Transaltisa y Proagro, entre otras). Es presidente del Directorio de Euromotors, de Altos Andes y de Renting; director de Corporación Aceros Arequipa S.A.A., de La Positiva Seguros y Reaseguros y de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros, así como de la Corporación Financiera de Inversiones, entre otros. Es miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Industrias y de Cómex Perú,

### POR MÁS RAZONES

Organización y Recursos Humanos

donde también es integrante del Comité Ejecutivo. Ha sido director y gerente general de Cía. Cervecera del Sur del Perú, al igual que presidente del Directorio de Profuturo AFP, presidente de la Asociación de AFP y miembro del Consejo Directivo de Tecsup. Es administrador de empresas, graduado en Hamburgo, Alemania, con estudios en el Program for Management Development, Harvard Business School y la Universidad de Piura.

### Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. cuenta con tres comités:

- Comité de Dirección General y Subsidiarias.
- Comité de Auditoría.
- Comité de Desarrollo Organizacional y Gobierno Corporativo.

Cada comité está constituido por tres directores, como mínimo, y por lo menos uno de ellos debe ser director independiente, tal como lo define el principio V, literal e.1 de los Principios de Buen Gobierno Corporativo de la corporación. El presidente del Directorio, el vicepresidente y la gerente general participan en todos los comités, que se llevan a cabo con periodicidad trimestral o semestral.



### Comité de Dirección General y Subsidiarias

Su función es actuar como órgano de consulta de la Gerencia sobre el manejo general de la empresa, así como de supervisión por delegación del Directorio. En particular, tiene las siguientes atribuciones:

- Revisar los planes estratégicos y los planes anuales de negocios.
- Evaluar con detenimiento el funcionamiento de las empresas filiales.
- Formular recomendaciones al Directorio sobre políticas de inversiones, así como sobre adquisiciones y enajenaciones de activos fijos.
- Evaluar y dar directivas sobre los niveles de endeudamiento de la empresa, así como sobre la estructura de los pasivos, haciendo un seguimiento de los avales que otorga.
- Evaluar periódicamente el estado de situación de los créditos otorgados por la empresa.
- Funcionar como órgano de asesoramiento y consulta de la Gerencia en temas que sean sometidos a su consideración.

En el año 2013, este comité realizó cuatro sesiones.



### Comité de Auditoría

Su función es supervisar la integridad de los sistemas contables y analizar el informe de los auditores externos sobre los estados financieros.

- Tiene como atribuciones las siguientes:
- Supervisar la integridad de los sistemas contables, a través de una apropiada auditoría externa.
  - Revisar y analizar periódicamente los estados financieros de la empresa.
  - Revisar los informes de auditoría externa sobre los estados financieros.
  - Supervisar el plan de trabajo anual del auditor interno y recibir los informes relevantes.
  - Proponer la designación de auditores externos.

En el año 2013, este comité realizó cuatro sesiones.

**Confianza**  
**+ Trayectoria**  
**Ferreycorp**

### POR MÁS RAZONES

Organización y Recursos Humanos



## Comité de Desarrollo Organizacional y Gobierno Corporativo

Su función es apoyar a la Gerencia en la adecuación de la estructura organizacional de la sociedad a los cambios y en la evaluación del desempeño, la capacitación y la realización profesional del personal ejecutivo de la empresa. En materia de buen gobierno corporativo, su función es velar por el cumplimiento de las buenas prácticas.

Tiene como atribuciones las siguientes:

- Supervisar los programas de desarrollo organizacional, a través de informes sobre la estructura administrativa y los programas de recursos humanos.
- Supervisar los programas de administración de desempeño, la política salarial, así como las de capacitación y desarrollo, entre otras.
- Aprobar la contratación de los ejecutivos principales, la escala salarial de los puestos gerenciales y de ejecutivos, así como monitorear la supervisión que realiza la Gerencia General sobre su desempeño.
- Supervisar la efectividad de las prácticas de gobierno, de acuerdo con las cuales opera, proponiendo o aprobando mejoras en las prácticas de gobierno de la sociedad.
- Revisar la autoevaluación de los 26 Principios de Buen Gobierno Corporativo que se presenta en la Memoria Anual de la sociedad.
- Supervisar la política de información de “Hechos de Importancia” e información privilegiada y reservada.
- Identificar las posibles fuentes de conflictos de interés entre la administración, los directores y los accionistas, así como supervisar su seguimiento por parte de la Gerencia.

En el año 2013, este comité realizó cuatro sesiones.



## Directorio de las empresas subsidiarias

El Directorio de la subsidiaria principal, Ferreyros S.A., como ya se indicó, está compuesto por los mismos directores de Ferreycorp S.A.A.

Los directorios de las demás subsidiarias son presididos por Óscar Espinosa Bedoya, presidente de Ferreycorp S.A.A. y tienen a Mariela García Figari de Fabbri, gerente general de Ferreycorp S.A.A. como su vicepresidenta.

Los demás miembros del Directorio son los siguientes gerentes de Ferreyros S.A. y/o Ferreycorp S.A.A.:

Nombre	Cargo	Subsidiarias de las que es director
Gonzalo Díaz Pro	Gerente central de Negocios	Unimac, Ferrenergy, Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Cresko, Soluciones Sitech Perú y empresas del grupo Genfrac
Patricia Gastelumendi Lukis	Gerente central de Finanzas de Ferreyros y Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp	Unimac, Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Ferrenergy, Fargoline, Cresko, empresas del grupo Genfrac, Forbis Logistics, Motored y Soluciones Sitech Perú
Hugo Sommerkamp Molinari	Gerente central de Control de Gestión y Sistemas	Unimac, Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Fargoline, Cresko, empresas del grupo Genfrac, Forbis Logistics, Motored y Soluciones Sitech Perú
Luis Bracamonte Loayza	Gerente corporativo de Inversiones de Ferreycorp	Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Fargoline, Cresko, Forbis Logistics, Motored y Soluciones Sitech Perú
Óscar Rubio Rodríguez	Gerente general de Unimac y gerente de División de Construcción Ligera de Ferreyros	Orvisa y Cresko
Jorge Durán Cheneaux	Gerente de División de Sucursales y Agricultura	Motored
Enrique Salas Rizo- Patrón	Gerente de División Construcción y Minería	Unimac, Mega Representaciones, Cresko, Motored y Soluciones Sitech Perú
Andrea Sandoval Saberbein	Gerente de Logística	Fargoline y Forbis Logistics
Ronald Orrego Carrillo	Gerente de Energía, Hidrocarburos y Marino	Ferrenergy
Carlos Dongo Vásquez	Gerente del Centro de Reparación de Componentes (CRC)	Fiansa
Rodolfo Paredes León	Gerente de Desarrollo de Ferreycorp	Fiansa

## 3.2 La Gerencia

Actualmente Ferreycorp cuenta con una gerencia general, cinco gerencias corporativas (Asuntos Corporativos, Auditoría Interna, Finanzas, Recursos Humanos, Inversiones). Dada su reciente creación, las demás funciones corporativas son ejercidas desde la subsidiaria principal Ferreyros S.A.

A continuación, se presenta a los principales funcionarios de Ferreycorp, Ferreyros S.A., y de las demás subsidiarias de la corporación.

### Principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.



Mariela García Figari de Fabbri  
**Gerente general**

Gerente general de Ferreycorp S.A.A. (antes denominada Ferreyros S.A.A.) desde el 2008 y de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Cuenta con una trayectoria de 26 años en la corporación, al haber ingresado a Ferreyros S.A.A. en 1988 y desempeñado varios cargos en la División Finanzas, entre ellos el de gerente de Finanzas, desde el 2001 hasta enero de 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía entre enero de 2005 y marzo de 2008 y, como parte de un plan de sucesión, fue luego designada gerente general. Es vicepresidenta de las empresas subsidiarias en el Perú y en Centroamérica. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Actualmente, es miembro del Directorio de Perú 2021 y de su Comité de Ética. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa

Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que reúne a 15 empresas latinoamericanas destacadas por sus buenas prácticas de gobierno corporativo. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico. Ha sido miembro del Directorio de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo hasta fines del 2006, así como directora de IPAE, entre los años 2002 y 2004; de Cosapi, entre los años 2007 y 2009; de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) entre los años 2007 y 2013; y de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, entre los años 2011 y 2013. Anteriormente, se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda.



Luis Bracamonte Loayza  
**Gerente corporativo de Inversiones**

Gerente corporativo de Inversiones de Ferreycorp desde el 2014. Ingresó a la empresa en 1979 y desempeñó diversos cargos de importancia como la Subgerencia de Créditos y Cobranzas. En 1996 asumió la Gerencia de la División Sucursales, para posteriormente ocupar la Gerencia de División Agrícola y Automotriz, así como la dirección y gerencia general de Orvisa, entre otras posiciones. Del 2012 al 2013, asumió la Gerencia Central de Subsidiarias de Ferreycorp. Director de la Cámara de Comercio de Lima en varios periodos, actualmente es miembro del Comité de Maquinaria, vicepresidente del Comité de Retail y director de la Asociación Automotriz. Es director responsable de las subsidiarias Motored, Mega Representaciones, Cresko, Fargoline, Forbis Logistics, Fiansa y Soluciones Sitech Perú, así como director de Orvisa. Realizó estudios universitarios en la Universidad de Lima, obtuvo diplomas de

especialización en ESAN y en el Programa de Alta Gerencia (PAG) del Incae en Costa Rica, y cuenta con un Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la escuela de negocios EOI de España.



Andrés Gagliardi Wakeham  
**Gerente corporativo de Recursos Humanos**

Gerente corporativo de Recursos Humanos de Ferreycorp desde 2014 y gerente central de Recursos Humanos de Ferreyros desde 1986. Entre 1973 y 1980 ocupó la Subgerencia y la Gerencia de Relaciones Industriales de Laboratorios Efesa, cuando esta era una empresa filial de Ferreyros S.A.A. Ha desempeñado cargos similares en otras empresas de prestigio. Es licenciado en Relaciones Industriales por la Universidad de San Martín de Porres y ha seguido diversos cursos y programas de su especialidad.



Patricia Gastelumendi Lukis  
**Gerente corporativo de Finanzas**

Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp desde el 2014 y gerente central de Administración y Finanzas de Ferreyros desde el 2012. Previamente, se desempeñó como gerente de División Finanzas de Ferreyros desde el 2005. Ingresó a la corporación en 1987. Después de desempeñar diferentes funciones en el Área de Créditos y Cobranzas, ocupó la Gerencia de Créditos desde el año 1998 hasta el año 2005. Actualmente es miembro del Directorio de las empresas subsidiarias de Ferreycorp en el Perú y el extranjero. Es miembro del directorio de IPAE y Procapitales. Fue presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria 2010 y es miembro del



## POR MÁS RAZONES

Organización y Recursos Humanos

### Principales funcionarios de Ferreyros



**Mariela García Figari de Fabbri**  
Gerente general

Consulte su resumen profesional en la página 55.



**Gonzalo Díaz Pro**  
Gerente central de Negocios

Gerente central de Negocios desde el 2007. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia de la División Gran Minería. Ingresó a la compañía en agosto de 2004. Tiene más de 20 años de experiencia en gestión y desarrollo de proyectos de construcción, minería a tajo abierto y energía, tanto en Perú como en Chile. Ocupó diversos cargos en el grupo Cosapi, incluyendo la Gerencia Comercial de la filial en Chile y la Gerencia de Proyectos en el joint venture con la corporación Bechtel para la ejecución del entonces greenfield Antamina. Desde el 2012, es presidente del Comité de Proveedores de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, así como miembro del Directorio de la Cámara de Comercio Canadá- Perú. Asimismo, ha sido miembro de la Junta Directiva del Comité de Proveedores de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y del Comité de Infraestructura, Energía y Minería de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Actualmente forma parte del Directorio de las empresas subsidiarias en Centroamérica y, en el Perú, es director responsable de Unimaq y Ferrenergy, así como director de Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Cresko y Soluciones Sitech Perú. Ingeniero civil de la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School

Consejo Consultivo de la facultad de Administración de la USIL. Asimismo, es miembro del Comité de Gobierno Corporativo de Procapitales y del Comité de Integridad de IPAE. Es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Lima; ha seguido cursos de especialización en áreas contables y financieras en ESAN y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. En el 2007, participó del programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan-Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. En el 2009, participó del programa de Administración de Economías Globales dictado por Harvard Extension School Faculty; en el 2012, del programa de Gobierno Corporativo de Yale School of Management.



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

Gerente corporativo de Asuntos Corporativos de Ferreycorp desde el 2014, encargado de los temas legales y de responsabilidad social. Previamente, fue gerente de División de Asuntos Corporativos de Ferreyros desde el año 2010. Ingresó a la corporación en 1999, desempeñándose como gerente legal. Estuvo a cargo del área legal de la Vicepresidencia de Finanzas de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en su sede en Caracas, Venezuela, como responsable legal de las operaciones pasivas de dicho organismo internacional y antes como abogado de la Consultoría Jurídica, apoyando las operaciones de financiamiento para el sector público y privado del Perú y en la estructuración de proyectos de gran envergadura a nivel regional. Anteriormente, se desempeñó como gerente legal de Cosapi Organización Empresarial, vinculado a la asesoría legal en temas relacionados al negocio de la

construcción. Es miembro del Comité de Asuntos Jurídicos de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Ha seguido diversos cursos de especialización tanto en el Perú como en el extranjero. En el 2007, siguió el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan-Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de maestría (Master in Law) en George Washington University (becario Fulbright).



**Raúl Vásquez Erquicio**  
Gerente corporativo de Auditoría Interna

Gerente corporativo de Auditoría Interna de Ferreycorp desde el 2014. Previamente, se desempeñó como Gerente de División de Auditoría Interna de Ferreyros, desde 1978. Anteriormente fue gerente de auditoría de Arthur Andersen, socio de Caipo y Asociados y gerente administrativo financiero de Compañía Pesquera Estrella del Perú. Es contador público colegiado, con grado de Bachiller en Ciencias Económicas y Comerciales, así como estudios de doctorado en Ciencias Económicas en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Tiene una Certificación de Aseguramiento de Gestión de Riesgos (Certification in Risk Management Assurance) otorgada por The Institute of Internal Auditors (Estados Unidos). Presidente fundador del Instituto de Auditores Internos del Perú, ha sido director distrital para Latinoamérica y miembro del Professional Issues Committee de The Institute of Internal Auditors, presidente de la Federación Latinoamericana de Auditores Internos (FLAI) y presidente del Comité de Ética de la FLAI. Ha participado en diversos cursos y seminarios en temas de su especialidad, en el Perú y en el extranjero. Ejerció la docencia en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Federico Villarreal.

de Costa Rica. Asimismo, es graduado del CEO Management Program de Kellogg School of Management (Northwestern University) y ha participado en diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero, entre ellos el Programa de Formación de Directores de Empresas, impartido por las universidades del Pacífico y de Piura, así como la consultora Ernst & Young.



**Luis Fernando Armas Tamayo**  
**Gerente de División de Gran Minería**

Gerente de División de Gran Minería desde enero de 2012, con 27 años de experiencia en gestión, implementación, comercialización y desarrollo de mercado de equipo pesado para operaciones de minería de tajo abierto. Se desempeñó como gerente regional de Caterpillar para el norte de Latinoamérica, con sede en Miami (Estados Unidos), durante el 2011; como gerente general de Bucyrus Sudáfrica, del 2009 al 2011; y como gerente general de Bucyrus Perú, del 2000 al 2009, participando en la implementación y creación de la empresa en el mercado minero nacional. Previamente, ejerció la posición de senior de mantenimiento de mina en minera Alumbra (Argentina), de 1997 al 2000. Asimismo, ocupó cargos de ingeniería, planificación y mantenimiento en Southern Perú, en sus operaciones de Cuajone, de 1986 a 1997.

Es ingeniero mecánico y eléctrico graduado de la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios de posgrado en el PAD de la Universidad de Piura y numerosos cursos de especialización en equipos de minería en Perú, Chile y Estados Unidos.

**POR MÁS RAZONES**

Organización y Recursos Humanos



**Hugo Sommerkamp Molinari**  
**Gerente central de Control de Gestión y Sistemas**

Gerente central de Control de Gestión y Sistemas desde julio de 2001, bajo cuya competencia se encuentra la Gerencia de División Contraloría desde el 2012. Ingresó a la corporación en 1985 y desempeñó hasta 1990 el cargo de gerente de Contraloría de las empresas filiales. Es miembro del directorio de las empresas subsidiarias de Ferreycorp en el Perú y en Centroamérica. Entre 1990 y 1996 trabajó en Paraguay como director financiero de las diferentes subsidiarias del grupo ECOM (Lausanne, Suiza). Se reincorporó a la corporación en 1996 para desempeñar el cargo de gerente de División de Administración y Finanzas, el cual ocupó hasta el 2001. Es contador público colegiado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con cursos de especialización en el Perú y el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.



**Patricia Gastelumendi Lukis**  
**Gerente central de Finanzas**

Consulte su resumen profesional en la página 55.



**Andrés Gagliardi Wakeham**  
**Gerente central de Recursos Humanos**

Consulte su resumen profesional en la página 55.



**José Miguel Salazar Romero**  
**Gerente central de Marketing**

Gerente central de Marketing desde el 2007. Ingresó a la corporación en 1969 y desempeñó hasta 1990 diferentes cargos en áreas comerciales y financieras. En 1988 llegó a ser gerente de División Finanzas. Entre 1990 y 1995 ocupó cargos similares en otras empresas del medio. Se reincorporó a la corporación en o 1996 para desempeñar el cargo de gerente general de Matreq Ferreyros, distribuidor exclusivo de Caterpillar en Bolivia, empresa que fue subsidiaria de Ferreyros S.A.A. hasta abril de 2003. Entre 2001 y 2004, ocupó la Gerencia de División Minería y, a partir del 2004, la Gerencia Central de Relaciones con Clientes y Desarrollo Comercial. Ha participado en cursos en el país y seminarios organizados por Caterpillar, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.



**José López Rey Sánchez**  
**Gerente central de Soporte al Producto**

Gerente central de Soporte al Producto desde el 2012. Ingresó a la corporación en 1981. Fue gerente de Servicios desde 1994 hasta 1998 y gerente de Repuestos y Servicios desde 1999 hasta el 2001, año en el que fue promovido a gerente de División de Soporte al Producto. Es ingeniero mecánico por la Universidad Nacional de Ingeniería, ha seguido cursos de Administración y Contabilidad Gerencial en ESAN, así como el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura. En el 2007 participó del programa Caterpillar Leading for Growth and

Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.



**Jorge Durán Cheneaux**  
**Gerente de División de Sucursales y Agricultura**

Gerente de División de Sucursales y Agricultura desde el 2012. Ingresó a la corporación en 1994 como ingeniero de Servicio de Campo a cargo de la operación minera de Cerro Verde. Posteriormente asumió la responsabilidad de jefe de Servicio-Región Sur. En el año 1999, asumió la Gerencia de Servicios a nivel nacional; en el año 2001, la Gerencia del Centro de Reparación de Componentes (CRC) y Talleres Lima; en el año 2005, la Gerencia de Operaciones Mineras; y en el 2007 la Gerencia de División de Minería. Ingeniero mecánico graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, con MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y forúms de Caterpillar, está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma y en el 2007 siguió el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.



**Enrique Salas Rizo-Patrón**  
**Gerente de División de Construcción y Minería**

Gerente de División Construcción y Minería desde febrero de 2010, tras haberse desempeñado como gerente general de la subsidiaria Mega Representaciones desde enero de 2007.

**POR MÁS RAZONES**

Organización y Recursos Humanos

Actualmente es director de Unimaq, Mega Representaciones, Cresko, Motored y Sitech, subsidiarias de Ferreycorp. Fue fundador y gerente general de Mega Caucho desde 1999, empresa líder en la comercialización de neumáticos fuera de carretera y lubricantes para la industria en el país. Se desempeñó como director de ventas en Andean Trading, representante exclusivo de Goodyear International para el Perú, empresa en la que trabajó desde 1986. Cuenta con 28 años de experiencia en la venta y el servicio con valor agregado de productos industriales para los mercados de minería, construcción, transportes e industria. Estudió en la Universidad de Lima y siguió una especialización en Ventas, Marketing y Servicios en ESAN, así como otros estudios dedicados a la gestión comercial, administrativa y financiera para empresarios. Ha participado en cursos y foros de Caterpillar.

**Principales funcionarios de otras subsidiarias de Ferreycorp**



**Oscar Rubio Rodríguez**  
**Gerente general de Unimaq y gerente de División de Construcción Ligera de Ferreyros**

Gerente general de Unimaq S.A. y gerente de División de Construcción Ligera de Ferreyros S.A. Ingresó a la corporación en 1975 y desempeñó puestos gerenciales desde el año 1983, incluyendo la subgerencia general de Orvisa S.A. de 1989 a 1991. En el 2007 asumió la gerencia de Unimaq y la División de Construcción Ligera de Ferreyros S.A.A. Economista egresado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, ha llevado a cabo cursos en el Perú y el extranjero. Obtuvo diplomas de especialización en ESAN, IPAE y la Universidad La Salle de Argentina.



## César Vásquez Velásquez

Gerente general de Orvisa

Gerente general de Orvisa S.A. desde febrero de 2006. Con más de 12 años de experiencia en el rubro de bienes de capital, ha ocupado los cargos de administrador general, jefe administrativo y contador general en la misma empresa. Trabajó en la red de tiendas de Interbank y fue contador general de Cía. Embotelladora Lusitania, subsidiaria de Cía. Embotelladora del Pacífico (Cepsa). Fue miembro del Directorio de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas (CMAC Maynas) entre el 2005 y el 2007 y miembro del Consejo Zonal del Senati Loreto entre el 2009 y el 2011. Cuenta con un Máster en Dirección y Gestión Financiera por la Escuela de Organización Industrial (EOI) de España, una Maestría en Educación Superior por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (estudios concluidos), así como una Certificación Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University. Es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía.



## Ricardo Ruiz Munguía

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

Gerente general de las subsidiarias de Ferreycorp en Centroamérica, representantes de Caterpillar: Corporación General de Tractores, S.A. (Gentrac), en Guatemala; Compañía General de Equipos S.A. (Cogesa), en El Salvador; y General Equipment Company Limited (Gentrac), en Belice. Ingresó a Cogesa en 1978. Ha ocupado cargos en diferentes áreas de la empresa, llegando en 1991 a ser nombrado gerente general. En 1998, cuando Cogesa adquiere el 100% de Gentrac en Guatemala y Gentrac en Belice, es nombrado vicepresidente del Directorio y director

ejecutivo de las tres compañías. En el 2001, es nombrado presidente del Directorio y CEO de Gentrac Corporation, el holding de las empresas antes mencionadas. En el 2010, el holding pasa a ser propiedad de Ferreycorp (antes denominada Ferreyros S.A.A.) y es nombrado gerente general de la nueva organización en Centroamérica. En otras actividades en El Salvador, se ha desempeñado como miembro de la Junta Directiva de Aseguradora Agrícola Comercial; miembro de la Junta Directiva del Banco de Comercio; presidente de la Junta Directiva de Banco Atlacatl; miembro del Consejo Directivo del Banco Central de Reserva; miembro de la Junta Directiva de la Asociación Bancaria; director de Financiera Atlacatl; así como director de la Asociación de Ahorro y Préstamo Aprisa. Es licenciado en Economía Agrícola por la Universidad de Louisiana y cuenta con un Máster en Administración de Empresas otorgado por el Incae.



## Carlos Barrientos Gonzales

Gerente general de Mega Representaciones

Gerente general de Mega Representaciones S.A. desde febrero de 2010. Con 16 años de trayectoria en la corporación, ha ocupado cargos en distintas áreas y puestos gerenciales desde el año 2006, habiéndose desempeñado como gerente comercial de la División Gran Minería de Ferreyros S.A.A. Es bachiller en Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú y cuenta con un MBA otorgado por Centrum Católica. Ha llevado a cabo cursos de especialización en ventas y estrategia en el Perú y el extranjero, incluidos el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura y el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan-Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte.

## POR MÁS RAZONES

Organización y Recursos Humanos



## Henri Borit Salinas

Gerente general de Motored

Gerente general de Motored S.A. desde abril de 2012. Fue gerente de la División Automotriz de Ferreyros S.A.A. desde setiembre de 2011 hasta marzo de 2012, cuando fue absorbida por Motored. Inició su carrera en la División de Consultoría de Arthur Andersen & Co. en 1992, organización de la cual se retiró como gerente en el año 1998. Se ha desempeñado como gerente general de Indumotora del Perú entre 1999 y el 2011. Cuenta con 15 años de experiencia en el sector automotriz. Ha sido miembro del Directorio de la Asociación de Representantes Automotrices del Perú (Araper) entre el 2005 y el 2011 y del 2013 a la fecha. Es ingeniero industrial por la Universidad de Lima y cuenta con un MBA por la Universidad del Pacífico.



## Javier Barrón Ramos Plata

Gerente general de Cresko

Gerente general de Cresko S.A. desde mayo de 2012. Inició su carrera en 1996 en Ferreyros S.A.A., ocupando diversos cargos en las áreas Comercial y Administración en varias sucursales de la corporación. Obtuvo varios premios y reconocimientos en cursos dictados por Caterpillar. Cuenta con 16 años de experiencia en el rubro de comercialización de bienes de capital. Ha sido consejero zonal del Senati en La Libertad en el periodo 2010-2012, así como representante de la organización en las diversas Cámaras de Comercio de las sucursales con las que interactuó. Ingeniero industrial egresado de la Universidad de Piura, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas y un postgrado en Finanzas en ESAN, y ha llevado a cabo varios cursos de Marketing, Liderazgo y Ventas dictados por Caterpillar. Ha recibido la certificación de Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University.







**Jorge Devoto Núñez del Arco**

Gerente general de Forbis Logistics

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



**Raúl Neyra Ugarte**

Gerente general de Fargoline

Gerente general de Fargoline S.A. desde agosto de 2009. Inició su carrera profesional en la Marina, para luego pasar al sector privado, laborando en Molinos Takagaki, dentro del sector avícola, y en Nestlé, en el sector de consumo masivo. Ingresó a Ferreyros S.A.A. en 1995, donde ha desempeñado cargos gerenciales desde el 2005, luego de trabajar en diferentes áreas de la corporación. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación de Operadores Portuarios del Perú. Cuenta con un MBA otorgado por Incae de Costa Rica y la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, así como con una especialización en Logística por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Está certificado como

**POR MÁS RAZONES**

Organización y Recursos Humanos

Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, por Caterpillar University, y es egresado de la Escuela Naval de Perú como Oficial de Marina con el título de Bachiller de Administración.



**Marcos Wieland Conroy**

Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Gerente general desde el inicio de las operaciones de Soluciones Sitech Perú. Inició su carrera en IBM como ingeniero de soporte de sistemas. Posteriormente, se desempeñó en Microsoft como gerente de Programas de Marketing en las áreas de educación, marketing y ventas; en la consultora BCTS, como gerente de negocio; y en PriceWaterhouseCoopers, como gerente de Marketing. Ingresó a Ferreyros en el año 2007, como gerente de Desarrollo Comercial en el área de Marketing, cargo que desempeñó hasta ocupar su posición actual. Es Master in Business Administration de la Universidad de Texas en Austin y cuenta con dos bachilleratos: uno de Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú y otro de Ciencias de la Computación de la Universidad de Arkansas, en Little Rock. Ha sido profesor de Marketing y Tecnología por más de diez años en ESAN.

**Grado de vinculación**

Al 31 de diciembre de 2013, no existe grado de vinculación -por afinidad o consanguinidad- entre los directores, ni entre ellos y los miembros de la plana gerencial.

Los señores Carlos Ferreyros Aspíllaga, Óscar Espinosa Bedoya, Juan Manuel Peña Roca y Andreas von Wedemeyer Knigge son directores en La Positiva Compañía de Seguros y Reaseguros, empresa que es accionista de Ferreycorp con 8.12% del capital social.

**3.3 Remuneraciones de los miembros del Directorio y de la plana gerencial**

El porcentaje que representa el monto total de las remuneraciones de los miembros del Directorio y la plana gerencial de Ferreycorp y de sus empresas subsidiarias, respecto al nivel de ingresos totales consolidados, según los Estados Financieros consolidados de Ferreycorp, asciende a 0.56%.

**3.4 Recursos humanos**

Al terminar el año 2013, 6,519 colaboradores permanentes de Ferreycorp hicieron posibles los buenos resultados de la corporación, tanto en el Perú como en el extranjero, lo que representa un incremento de 5% respecto al 2012.

La variación de dicho personal en los últimos años ha sido la siguiente:

FERREYCORP	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Funcionarios	91	88	104	127	139	154
Empleados	1,844	1,854	2,247	2,600	3,169	3,518
Técnicos	2,089	1,879	2,386	2,631	2,929	2,847
<b>Total Ferreycorp</b>	<b>4,024</b>	<b>3,821</b>	<b>4,737</b>	<b>5,358</b>	<b>6,237</b>	<b>6,519</b>

Asimismo, se puede apreciar la composición de los recursos humanos en cada una de las tres divisiones de empresas de Ferreycorp en Perú y el extranjero:

	Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú	Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero	Empresas que complementan oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores	Total
Funcionarios y empleados	2,282	428	962	<b>3,672</b>
Técnicos	2,320	257	270	<b>2,847</b>
<b>Total</b>	<b>4,602</b>	<b>685</b>	<b>1,232</b>	<b>6,519</b>

La mayor ventaja competitiva de Ferreycorp reside en su capital humano, el mismo que pone en acción la propuesta de valor de las empresas de la corporación mediante la entrega oportuna de productos, la dotación de servicios de calidad a los bienes que comercializa, la eficiencia de la distribución de repuestos, la consecución de recursos financieros para los clientes, la capacitación para técnicos y operadores de los clientes, entre otros aspectos. Por ello es objetivo primordial garantizar un buen clima organizacional a fin de atraer y retener al mejor talento, gracias al seguimiento de las mejores prácticas de recursos humanos.

**POR MÁS RAZONES**

Organización y Recursos Humanos

Cabe precisar que, a la fecha, las subsidiarias Ferreyros, Unimaq, Mega Representaciones, Fargoline y Fiansa son integrantes de la Asociación de Buenos Empleadores en el Perú, patrocinada por la Cámara de Comercio Americana (Amcham), institución que agrupa a las empresas que se caracterizan por respetar a sus colaboradores y por propiciar un clima laboral adecuado mediante la aplicación de buenas prácticas de recursos humanos en todos sus procesos. Ferreyros es socio fundador de dicha asociación.

Cada una de las subsidiarias de la corporación cuenta con equipos responsables de velar por sus relaciones laborales. En todo Ferreycorp existe un único sindicato: El Sindicato Unitario de Trabajadores de Ferreyros S.A., conformado por 332 colaboradores al cierre del 2013, que mantiene una excelente relación con la empresa y contribuye en la creación de políticas que buscan mejorar las condiciones laborales y la calidad de vida de los colaboradores y sus familias.

Retribuir a los colaboradores de la empresa mediante una política de remuneraciones y beneficios sobre el promedio del mercado y garantizar la estricta puntualidad en el pago de las remuneraciones de ley constituyen elementos básicos en la política de recursos humanos de la corporación. A la vez, de manera prioritaria, se busca alentar, promover y facilitar el desarrollo profesional de los colaboradores de la corporación, en un entorno que impulsa sus capacidades. El punto de partida está en sólidos procesos de evaluación de desempeño y reconocimiento, mediante el *feedback*, así como propuestas para la capacitación requerida para asumir nuevos retos.

Además, la corporación define como aspectos relevantes de su relación con los colaboradores el respeto a la diversidad y la consideración al balance de vida, incluyendo mecanismos que



permitan la mayor inclusión de la mujer al mercado laboral, facilitando su rol de madre trabajadora. Así, se ha puesto en marcha de lactarios en diferentes locales de la corporación.

De otro lado, se cuenta con importantes programas de beneficios como préstamos de vivienda, de salud, de escolaridad, talleres para hijos y cónyuges todos ellos con el objetivo de elevar el nivel de satisfacción y compromiso del personal con las empresas de la corporación. A través del servicio social, se busca contribuir al bienestar de los colaboradores con una atención permanente en salud, educación, vivienda, y problemática familiar, además de promover actividades de integración familiar y esparcimiento.

Cabe destacar el programa de voluntariado que incluye una carrera 4K en varias locaciones de la corporación, con el objetivo de obtener fondos para las actividades de voluntariado que impactan en comunidades cercanas a las operaciones de dichas locaciones.

### Programas de capacitación interna

La capacitación de los colaboradores en Ferreycorp es una práctica esencial que acompaña el crecimiento del negocio. Promover el talento humano, a través de la creación de condiciones que impacten positivamente tanto en su desarrollo profesional y personal como en su desempeño laboral, es una práctica arraigada en la corporación. En ese orden, el personal técnico y el administrativo tuvieron acceso en el 2013 a diversos programas de formación y desarrollo.

Cabe destacar el tercer año de ejecución del Programa de Liderazgo Ferreyros, una propuesta educativa desarrollada junto a Harvard Business Review América Latina y a la Universidad de Piura, que busca promover el desarrollo de alrededor de 400 líderes y supervisores claves de la corporación, impulsando sus habilidades de liderazgo y gestión.

Asimismo, en la corporación existen programas e iniciativas para potenciar las capacidades profesionales del personal administrativo y comercial. Como resultado de ello, en el 2013, cerca de 1,500 colaboradores de dichos ámbitos en Ferreycorp obtuvieron facilidades para programas de maestría, diplomados, programas de especialización, talleres y cursos diversos.

Igualmente, a través de diversos canales, la corporación impulsa el desarrollo del personal técnico. Las empresas de Ferreycorp, en Perú y en Centroamérica, ponen en marcha iniciativas o programas para capacitar a sus colaboradores técnicos. Cabe destacar el programa Service Pro, mediante el cual se asegura el entrenamiento permanente de los técnicos, al pasar por siete niveles de especialización y certificación de habilidades, en un plazo promedio de 15 años.

Para mayor información sobre la gestión de Ferreycorp con su personal, consultar la sección de Colaboradores en el capítulo "Responsabilidad Social".

POR MÁS RAZONES

POR MÁS RAZONES

**Soluciones  
Innovación  
+ Retos**

---

**Por más  
razones**



Dinamismo



# Dinamismo

El éxito de los clientes no puede detenerse. Tampoco el respaldo de Ferreycorp. Por ello, durante el 2013, la corporación desplegó esfuerzos para crear más valor para sus clientes: continuó la inversión en capacidades de servicio y cobertura, para ofrecer un completo soporte; brindó soluciones de valor agregado, como capacitación técnica y de operación, al igual que asesoría especializada; y amplió el portafolio de productos, reconocido por su alta calidad. A su vez, mantuvo una adecuada gestión financiera, con un doble objetivo: facilitar a los clientes -vía el financiamiento- el acceso a los bienes y servicios de la corporación, así como sostener su propio crecimiento.



## 4. Gestión Financiera

### 4.1 Colocación de bonos corporativos en el mercado internacional

El principal reto de la corporación en materia de gestión financiera en el 2013 fue completar su primera emisión de bonos corporativos en el mercado internacional por US\$ 300 millones.

Esta operación, realizada en abril de 2013, constituye la primera emisión de instrumentos de renta fija de Ferreycorp en el mercado internacional, luego de 30 años de activa participación en el mercado de capitales peruano.

Como parte de este proceso, se realizó un *roadshow* con inversionistas en Latinoamérica, Estados Unidos y Europa. El monto recaudado por esta emisión, con una tasa anual de 4.875%, fue utilizado para reperfilarse la deuda de un plazo promedio de tres años con amortizaciones, a un pago de capital a siete años *bullet*. De esta

manera, la corporación liberó líneas de crédito de corto plazo y ha cubierto sus necesidades de mediano plazo por los próximos dos años.

Los bonos recibieron la calificación de BB+ (perspectiva estable) de las agencias internacionales Moody's y Standard & Poor's.

La respuesta de los inversionistas fue muy positiva, lo cual se vio reflejado en la demanda cinco veces superior al monto colocado, demostrando el respaldo de los inversionistas extranjeros y locales.

La operación se realizó con la asesoría de Bank of América Merrill Lynch y J.P. Morgan, quienes participaron como *joint book running* y *joint lead managers* y a los que se sumó Credicorp Capital como *joint lead manager*. También participó Credibolsa como *peruvian local placement agent*. Tanto la emisión como la colocación de bonos se produjeron bajo la Regla 144A y la Regulación "S" del U.S. Securities Act de 1993.

Los bonos tendrán una vigencia de siete años a partir de la fecha de emisión, lo que ha permitido que las empresas de la corporación mejoren el vencimiento de sus deudas y las condiciones de sus créditos, así como la liberación de líneas de crédito en los bancos para poder afrontar sus necesidades de flujo de caja para el desarrollo de sus actividades, principalmente el de importaciones de los bienes que distribuyen. Estos bonos representan aproximadamente 50% del total de financiamiento requerido. El otro 50% está conformado por líneas de crédito a través de bancos locales, extranjeros, Caterpillar Financial Services y el mercado de capitales local.

### 4.2 Inversión en activos

El modelo de negocios de Ferreycorp es intensivo en cuanto a sus necesidades de capital. Ello se debe a las importantes inversiones que realiza en activos corrientes (inventarios y cuentas por cobrar) y en activos fijos, tanto operacionales (flota de alquiler y elementos para los programas de intercambio de componentes), como no operacionales o de infraestructura.

#### Inversión en activos fijos

La gran ventaja competitiva de Ferreycorp es la ubicación de sus locales a lo largo de todo el país. Este modelo ha sido tomado por las otras empresas de la corporación, con múltiples puntos de venta en el Perú y en el extranjero. El objetivo es garantizar a sus clientes la máxima eficiencia en el despacho de productos y una adecuada cercanía de locaciones para la compra de repuestos.

Por tanto, para que las instalaciones de Ferreycorp mantengan exitosos niveles de operatividad y para brindar un óptimo servicio a los clientes mediante la mejora continua de sus capacidades, se invierte continuamente en nuevas adquisiciones de locales, así como en el mantenimiento y remodelación de los ya existentes (talleres de servicio y almacenes en todo el ámbito nacional).

Asimismo, durante el año 2013 se inició la construcción de un edificio corporativo y el campus del centro de entrenamiento y capacitación (TACH) en el local de 28,000 m<sup>2</sup> adquirido en el 2010 en la Avenida Argentina. En esta sede se encuentra, además, el Centro de Distribución de Repuestos de Ferreyros y la planta y almacenes de Mega Representaciones.

Entre los activos fijos operacionales de la corporación, destacan la flota de alquiler –integrada por alrededor de 600 unidades en Ferreyros, 1,423 en Unimaq y 283 en Gentrac Guatemala, de las cuales más de 1,200 son Caterpillar– y los componentes que agilizan la reparación de los camiones mineros. Cabe mencionar que en el 2013 se implementó el *Rental Acceleration Program* con Caterpillar, lo cual nos permitió contar con equipos adicionales para alquiler, sin incrementar el endeudamiento. Con ello, mantendremos nuestro liderazgo en esta línea de negocio, con 50% de participación de mercado, sin afectar los ratios financieros. De esta manera, durante el 2013 las inversiones en activos fijos bordearon los US\$ 40 millones, en comparación con US\$ 55 millones invertidos en el 2012, debido a que la empresa decidió retrasar algunas inversiones en infraestructura y locales, con el fin de no afectar su desempeño financiero y reducir sus ratios de endeudamiento y apalancamiento, que han sido afectados por un incremento de la deuda financiera.

### Inversión en inventarios

En el 2013, la inversión total en los inventarios de las empresas de la corporación alcanzó los US\$ 574 millones, en niveles similares a los del 2012 (US\$ 583 millones).

Los rubros más importantes en el inventario son máquinas, motores y automotores (internamente denominadas “producto principal”), por un valor de US\$ 322 millones (56% del total); repuestos, por US\$ 180 millones (23% del total); existencias por recibir y anticipos a proveedores, por US\$ 75 millones (13% del total); y servicios en proceso, por US\$ 36 millones (6% del total).

Es importante mencionar que el grupo de las empresas distribuidoras de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú comprendió 75% del inventario; el grupo de las empresas distribuidoras de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero, 11%; y el de las empresas que complementan la oferta a los diversos sectores productivos, 14%.

En el 2013, la rotación del inventario total de la corporación alcanzó un ratio de 2.5 veces, ligeramente inferior al ratio de 2.7 veces del 2012, debido fundamentalmente al menor dinamismo de algunos sectores en el segundo semestre.

### Inversión en cuentas por cobrar

Con el objeto de disminuir el volumen de recursos que el financiamiento de ventas a mediano plazo demanda, y para controlar también el riesgo crediticio, la corporación ha mantenido la estrategia de limitar el crédito directo de equipos. Esta medida de salvaguarda explica la reducción de cartera de mediano plazo por el financiamiento de equipos, ya que se cuenta con el apoyo de Caterpillar Financial Services para atender la demanda de crédito de los clientes de todas las empresas distribuidoras de Caterpillar en el Perú y el extranjero. Las otras empresas cuentan con programas con bancos para financiar a sus clientes.

Así, corporativamente, se mantiene una cartera de cuentas por cobrar a mediano plazo de aproximadamente US\$ 12.9 millones, que se mantiene en niveles similares a los del 2012. Lo que aumenta de manera significativa, pero sin mayor riesgo, es el portafolio de corto plazo, que considera las facturas de repuestos, servicios, alquileres y equipos que serán financiados por terceros, que ingresan de manera provisional a la cuenta por cobrar.

El plazo que se requiere para formalizar las ventas, a través de financiamiento de terceros, puede extenderse hasta 90 días. Por su parte, para la cobranza de facturas de repuestos, servicios y alquileres, es en promedio de 60 días. El volumen de cuentas por cobrar de la corporación fue superior a US\$ 300 millones, en promedio, durante el 2013.

En línea con el plan de gestión de activos, durante el año se realizaron operaciones de *factoring* con bancos locales a tasas muy competitivas por US\$ 160 millones. La rotación de las cuentas por cobrar se encuentra aproximadamente en 40 días al cierre del 2013, comparado con 39 días al cierre de diciembre de 2012.

Con relación a las ventas de máquinas y equipos, estos bienes fueron adquiridos por los clientes de diversas formas. Por un lado, clientes con recursos propios, que cuentan con liquidez suficiente y líneas bancarias, reciben un crédito comercial a 30 días, lo que incrementa la porción de financiamiento a corto plazo durante el curso de la cobranza. Por otro lado, aproximadamente 50% de la venta de máquinas y equipos es financiado tanto por instituciones financieras como por programas que la corporación ha desarrollado con bancos, destacando la participación del brazo financiero de Caterpillar para la adquisición de maquinaria de esta marca en el Perú y Centroamérica.

Adicionalmente, Caterpillar International Services del Perú S.A. (Cispsa) ha ido consolidándose como una opción para la entrega de maquinaria Caterpillar, ofreciendo alquileres a través del *leasing* operativo. A través de esta misma modalidad, pero para la entrega de equipos de marcas aliadas diferentes a Caterpillar, Ferreycorp cuenta -desde mediados del segundo trimestre del 2013- con un fondo administrado por Compass, que ha cerrado operaciones por US\$ 2.7 millones.

Por su parte, el índice de morosidad de la cartera de cuentas por cobrar con vencimiento mayor a 90 días fue 4%, mientras que aquella con vencimiento mayor a 180 días fue 2%. La provisión de malas deudas de la corporación ascendió en el 2013 a US\$ 7.4 millones. Esta reserva para incobrables corresponde a 0.38% de las ventas totales de la corporación.

## 4.3 Resultados financieros

El EBITDA alcanzó US\$ 217 millones, 25% por encima del año anterior, y un margen EBITDA de 11.3%. La utilidad neta, por su parte, se vio afectada por las siguientes variables:

- 1) La importante pérdida por diferencia en cambio.
- 2) El incremento del gasto financiero por mayores inventarios para sustentar las ventas y la inversión en equipos para las flotas de alquiler de la corporación.
- 3) El aumento en el gasto financiero por efecto inmediato de la aplicación de la tasa de interés del bono en el mercado internacional, al aumentar el costo promedio de 4.20% a 4.40%.
- 4) El incremento de los gastos operativos, debido a las inversiones realizadas por la corporación en el desarrollo de capacidades de clase mundial en sus talleres e instalaciones.
- 5) La inversión en reclutamiento, retención, capacitación y entrenamiento del recurso humano, sobre todo en personal técnico.

En comparación con los S/. 90 millones alcanzados en el 2012, los gastos financieros llegaron a S/.103 millones en el 2013, lo cual representó un crecimiento de 15%. El presente aumento se sustenta, en gran medida, en el incremento en pasivos de todas las empresas de la corporación y especialmente en el cambio en la estructura de la deuda

con la colocación del bono, la cual pasó, en gran parte, de ser de corto plazo a ser de largo plazo. Cabe mencionar que con el bono internacional se ha fijado la tasa para los próximos siete años, lo cual mitigaría el riesgo de un posible incremento en la tasa de interés.

Respecto a los ratios financieros, puede mencionarse que al 31 de diciembre de 2013 el ratio de endeudamiento de la corporación fue 1.23. El ratio de liquidez general o ratio corriente –entendido como la capacidad de la empresa de capital programado para el 2013 para hacer frente a sus deudas a corto plazo utilizando su activo circulante– mostró un nivel de 1.82 a fines del 2013, superior al 1.39 obtenido a fines del 2012.

Esto se debió a que, a lo largo del año, se realizó operaciones de financiamiento de corto plazo como estrategia para, primero, reducir las tasas de interés que se presentaron en créditos de corto plazo y, segundo, estar listos para prepagar, sin penalidad, al aplicar los fondos que provendrían del bono internacional. El nivel de deuda financiera pasó de US\$ 729 millones al 31 de diciembre de 2012 a US\$ 725 millones al 31 de diciembre de 2013. Con ello se logró un ratio de apalancamiento financiero de 3.24 (deuda financiera / EBITDA) y un ratio ajustado de acuerdo con el covenant de 2.6, si se deduce los financiamientos de inventario, tal como quedó expresado en los documentos de colocación del bono internacional. De esa manera, la corporación evidencia su capacidad de generar la caja necesaria para hacer frente a sus obligaciones sin inconvenientes.

En el capítulo en que se presentan los estados financieros y su respectiva discusión por parte de la Gerencia se muestra un mayor detalle de los resultados financieros.



## **5. Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados**

Ferreycorp S.A.A., en su calidad de holding, consolida los resultados de todas las subsidiarias, tanto nacionales como del extranjero, y da los lineamientos de políticas a seguir por todas las empresas de la corporación. A nivel individual, muestra únicamente los ingresos correspondientes a los dividendos provenientes de sus inversiones en subsidiarias. Asimismo, mantiene la propiedad de los inmuebles que utiliza Ferreyros S.A. y, por tanto, recibe también los alquileres como ingresos operacionales que permiten cubrir los gastos operativos de la corporación. Por último, la corporación tiene un rol de financiar a sus subsidiarias para concentrar los créditos en operaciones de mayor volumen y, por ende, conseguir mejores condiciones, como ha sido el caso de la colocación de los bonos corporativos en el mercado internacional; en ese sentido, tiene también como ingresos los intereses correspondientes a los préstamos otorgados. El 26 de abril Ferreycorp procedió con la liquidación y emisión de los bonos denominados "4.875% Senior Guaranteed Notes due 2020", colocados en el mercado local e internacional, por un valor de US\$ 300 millones. Una parte importante de los fondos recaudados ha sido asignada a las subsidiarias con la finalidad de reperfilar la deuda de las mismas.



## 5.1 Estados financieros individuales de Ferreycorp S.A.A.

### Análisis del estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

	31.12.13	31.12.12	Variación	
			Importe	%
<b>Activo</b>				
<b>Activo corriente</b>				
Efectivo y equivalentes de efectivo	16.5	15.4	1.1	7.1
Cuentas por cobrar comerciales, neto	12.1	114.9	-102.8	-89.5
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	174.8	168.7	6.1	3.6
Otras cuentas por cobrar, neto	8.4	8.8	-0.4	-4.5
Inventarios, neto	2.9	12.1	-9.2	-76.0
Gastos contratados por anticipado	0.4	0.7	-0.3	-42.9
<b>Total activo corriente</b>	<b>215.1</b>	<b>320.6</b>	<b>-105.5</b>	<b>-32.9</b>
Cuentas por cobrar comerciales, neto	0.8	5.4	-4.6	
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	590.0	6.9	583.1	8,450.7
Otras cuentas por cobrar, neto	2.9	4.1	-1.2	-29.3
Inversiones financieras	1,209.3	1,086.4	122.9	11.3
Propiedades de inversión	347.0	275.3	71.7	26.0
Inmuebles, maquinaria y equipo	0.1	0.1	0.0	0.0
<b>Total</b>	<b>2,365.2</b>	<b>1,698.8</b>	<b>666.4</b>	<b>39.2</b>
<b>Pasivo y patrimonio neto</b>				
<b>Pasivo corriente</b>				
Otros pasivos financieros	25.9	61.0	-35.1	-57.5
Cuentas por pagar comerciales	0.9	46.3	-45.4	-98.1
Remuneraciones, participación de los trabajadores, tributos y otras cuentas por pagar	28.4	33.5	-5.1	-15.2
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	40.4	101.5	-61.1	-60.2
Pasivos por impuestos a las ganancias	-	2.0	-2.0	-100.0
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>95.6</b>	<b>244.3</b>	<b>-148.7</b>	<b>-60.9</b>
Otros pasivos financieros	864.6	159.3	705.3	442.7
Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos	55.7	44.3	11.4	25.7
<b>Total Pasivo</b>	<b>1,015.9</b>	<b>447.9</b>	<b>568.0</b>	<b>126.8</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital social	945.2	803.2	142.0	17.7
Capital adicional	63.8	95.7	-31.9	
Reserva legal	99.8	82.2	17.6	21.4
Otras reservas de patrimonio	137.2	93.9	43.3	46.1
Resultados acumulados	103.3	175.9	-72.6	-41.3
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,349.3</b>	<b>1,250.9</b>	<b>98.4</b>	<b>7.9</b>
<b>Total</b>	<b>2,365.2</b>	<b>1,698.8</b>	<b>666.4</b>	<b>39.2</b>

Al 31 de diciembre del 2013, el total de activos alcanzó S/. 2,365.2 millones respecto a S/. 1,698.8 millones al 31 de diciembre del 2012, lo que significa un aumento de S/. 666.4 millones (39.2%). Las principales variaciones en el activo se deben a: i) incremento de las cuentas por cobrar a subsidiarias por concepto de préstamos otorgados a las mismas con los fondos provenientes de los bonos corporativos emitidos en el mercado internacional en abril del 2013, ii) incremento de inversiones en valores por aportes de capital efectuados a las subsidiarias de la corporación, así como iii) incremento en los inmuebles, maquinaria y equipo por la revaluación de los terrenos; neto de la disminución de las cuentas por cobrar comerciales por cobranzas efectuadas en el periodo y la realización de los inventarios.

Al 31 de diciembre de 2013, el total de pasivos ascendió a S/. 1,015.9 millones, frente a S/. 447.9 millones al 31 de diciembre de 2012, un aumento de S/. 568.0 millones (126.8%). Este incremento está explicado por el crecimiento de los activos antes mencionado.

### Liquidez

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2013 es de 2.25, superior al ratio corriente de 1.31 al 31 de diciembre del 2012, debido a la modificación en la composición de los pasivos. Al 31 de diciembre de 2012 los pasivos corrientes representaban 55% de los pasivos, mientras que al 31 de diciembre de 2013 dichos pasivos representan solo 9%.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2013 es 0.65 en comparación con 0.16 al 31 de diciembre de 2012. Para el cálculo de este ratio se ha excluido el saldo de caja y bancos y los pasivos con proveedores que no generan gasto financiero.

El ratio de endeudamiento total al 31 de diciembre de 2013 es 0.75 en comparación con 0.36 al 31 de diciembre de 2012. El ratio de endeudamiento se incrementó básicamente por el aumento en el pasivo por la emisión de bonos por US\$ 300 millones.

### Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2013	2012	Variación
	Importe	Importe	%
<b>Ingresos</b>			
Ingresos por dividendos en efectivo	128.5	101.7	26.4
Ingresos financieros	26.5	5.2	409.6
Servicios de alquiler	21.3	10.8	97.2
<b>Total ingresos</b>	<b>176.3</b>	<b>117.7</b>	<b>49.8</b>
Costo de servicios de alquiler	-5.5	-2.5	120.0
Gastos de administración	-5.9		
Gastos financieros	-37.1	-3.9	851.3
Diferencia en cambio, neta	-23.2	6.8	
<b>Total (gastos) ingresos</b>	<b>-71.7</b>	<b>0.4</b>	
<b>Utilidad antes de impuesto a las ganancias</b>	<b>104.6</b>	<b>118.1</b>	<b>-11.4</b>
Impuesto a las ganancias	7.1	-4.9	-244.9
<b>Utilidad neta de operaciones continuadas</b>	<b>111.7</b>	<b>113.2</b>	<b>-1.3</b>
<b>Resultado neto por operaciones discontinuadas</b>	<b>-8.4</b>	<b>62.7</b>	
<b>Utilidad neta</b>	<b>103.3</b>	<b>175.9</b>	<b>-41.3</b>

Los mayores ingresos se explican por lo siguiente: i) mayores dividendos recibidos de las subsidiarias, ii) los mayores ingresos financieros generados por los préstamos otorgados a las subsidiarias, con parte de los fondos recibidos de los bonos colocados en el mercado internacional; y iii) los servicios de alquiler, cuyos ingresos en el 2013 corresponden a un periodo de 12 meses, mientras que en el 2012 corresponden a un periodo de seis meses.

## POR MÁS RAZONES

Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados

## POR MÁS RAZONES

Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados

Los mayores egresos del 2013 corresponden básicamente a: i) los mayores gastos financieros generados como consecuencia de la colocación de los bonos corporativos; y ii) la pérdida en cambio generada en el periodo: en el 2013 se ha dado una devaluación del sol respecto al dólar de 9.60%, mientras que en el 2012 hubo una apreciación del sol en relación con el dólar de 5.41%.

Respecto al resultado de las operaciones discontinuadas, la menor ganancia discontinuada del 2013 respecto al 2012 se debe principalmente a que las principales operaciones del 2012 se registraron únicamente en el primer semestre del 2012.

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

Durante el 2013 y en 2012 no se han producido cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa.

## 5.2 Estados financieros consolidados de Ferreycorp S.A.A.

A continuación se exponen las razones que explican las variaciones más importantes entre los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2013 y al 31 de diciembre de 2012. Para este fin, algunas cifras han sido reclasificadas en el Estado de Resultados que se muestra líneas abajo, para incluir la utilidad bruta de órdenes de compra transferidas por Caterpillar a Ferreyros, como venta y costo de ventas.

### Análisis del estado consolidado de situación financiera de Ferreycorp y subsidiarias

#### Estado Consolidado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

			Variación	
	31.12.13	31.12.12	Importe	%
<b>Activo</b>				
<b>Activo corriente</b>				
Efectivo y equivalentes de efectivo	119.4	172.7	-53.3	-30.9
Cuentas por cobrar comerciales, neto	826.1	751.6	74.5	9.9
Otras cuentas por cobrar, neto	119.3	119.7	-0.4	-0.3
Inventarios, neto	1,580.1	1,534.6	45.5	3.0
Gastos contratados por anticipado	15.9	20.5	-4.6	-22.4
<b>Total activo corriente</b>	<b>2,660.8</b>	<b>2,599.1</b>	<b>61.7</b>	<b>2.4</b>
Cuentas por cobrar comerciales, neto	36.0	29.1	6.9	23.7
Otras cuentas por cobrar, neto	5.9	6.8	-0.9	-13.2
Inversiones financieras	85.4	74.7	10.7	14.3
Inmuebles, maquinaria y equipo	1,291.4	1,160.3	131.1	11.3
Intangibles, neto	78	73.3	4.7	6.4
Crédito mercantil	156.3	115.3	41.0	35.6
Activo por impuesto a las ganancias	117.3	85.2	32.1	37.7
<b>Total</b>	<b>4,431.1</b>	<b>4,143.8</b>	<b>287.3</b>	<b>6.9</b>

#### Estado Consolidado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles) continuación

			Variación	
	31.12.13	31.12.12	Importe	%
<b>Pasivo y patrimonio neto</b>				
<b>Pasivo corriente</b>				
Otros pasivos financieros	620.4	957.4	-337.0	-35.2
Cuentas por pagar comerciales	406.4	445.3	-38.9	-8.7
Remuneraciones, participación de los trabajadores, tributos y otras cuentas por pagar	437.4	467.1	-29.7	-6.4
Pasivos por impuestos a las ganancias	0.4	2.9	-2.5	-86.2
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>1,464.6</b>	<b>1,872.7</b>	<b>-408.1</b>	<b>-21.8</b>
Otros pasivos financieros	1,240.3	727.9	512.4	70.4
Otras cuentas por pagar	3.4	3.5	-0.1	-2.9
Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos	159.9	116.3	43.6	37.5
<b>Total Pasivo</b>	<b>2,868.2</b>	<b>2,720.4</b>	<b>147.8</b>	<b>5.4</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital social	945.2	803.2	142.0	17.7
Capital adicional	105.3	137.3	-32.0	-23.3
Reserva legal	99.8	82.2	17.6	21.4
Otras reservas de patrimonio	211.9	124.2	87.7	70.6
Resultados acumulados	200.7	276.5	-75.8	-27.4
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,562.9</b>	<b>1,423.4</b>	<b>139.5</b>	<b>9.8</b>
<b>Total</b>	<b>4,431.1</b>	<b>4,143.8</b>	<b>287.3</b>	<b>6.9</b>

Al 31 de diciembre de 2013, el total de activos alcanzó S/. 4,431.1 millones respecto a S/. 4,143.8 millones al 31 de diciembre de 2012, lo que significa un aumento de S/. 287.3 millones (6.9%), que representa un menor crecimiento respecto al aumento en las ventas (13.4%). Las principales variaciones de las cuentas del activo que explican este incremento son las siguientes:

- Aumento en las cuentas por cobrar comerciales por S/. 81.4 millones, debido al crecimiento de las ventas en general. Las cuentas por cobrar crecieron en 10.4%, una tasa menor que el crecimiento de las ventas de la corporación.
- Aumento neto en existencias por S/. 45.5 millones, debido principalmente a las compras de productos principales y de repuestos, como consecuencia del aumento de las ventas.
- Aumento neto de S/. 131.1 millones en el activo fijo, que se explica básicamente por la revaluación de los terrenos.
- Aumento del crédito mercantil por S/. 41.0 millones, originada básicamente por las nuevas adquisiciones a principios de este año: el negocio de distribución de lubricantes Mobil en Guatemala (US\$ 12 millones) y en Nicaragua (US\$ 2.7 millones), y la incorporación del negocio de Tecseg a través de su subsidiaria Mega Representaciones (US\$ 5.8 millones).

Al 31 de diciembre de 2013, el total de pasivos ascendió a S/. 2,868.2 millones, frente a S/. 2,720.4 millones al 31 de diciembre de 2012, es decir, un incremento de S/. 147.8 millones (5.4%). Este incremento está explicado por el crecimiento de los activos antes mencionado.

**POR MÁS RAZONES**

Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados

**POR MÁS RAZONES**

Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados

**Liquidez**

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2013 es 1.82, superior al ratio corriente de 1.39 al 31 de diciembre de 2012, debido a la modificación en la composición de los pasivos. Al 31 de diciembre de 2012 los pasivos corrientes representaban 69% de los pasivos, mientras que al 31 de diciembre de 2013 dichos pasivos representan 51%.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2013 de 1.23 es ligeramente superior al ratio de 1.19 al 31 de diciembre de 2012. Para el cálculo de este ratio se ha excluido el saldo de caja y bancos y los pasivos con proveedores que no generan gasto financiero.

El ratio de endeudamiento al 31 de diciembre de 2013 es 1.84, menor en comparación con 1.91 al 31 de diciembre de 2012. El ratio de endeudamiento a diciembre de 2013 es resultado de la evolución del patrimonio, el cual fue afectado por la distribución de utilidades del año anterior, acordada según la política de dividendos que tiene la empresa Ferreycorp, pero también se ha visto favorecido por las utilidades de este ejercicio.

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

Estado consolidado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2013		2012		Variación
	Importe	%	Importe	%	%
Ventas netas	5,225.4	100.0	4,610.7	100.0	13.3
Costo de ventas	-4,117.4	-78.8	-3,691.2	-80.1	11.5
<b>Utilidad bruta</b>	<b>1,108.0</b>	<b>21.2</b>	<b>919.5</b>	<b>19.9</b>	<b>20.5</b>
Gastos de venta y administración	-749.1	-14.3	-652.3	-14.1	14.8
Ingresos (egresos) diversos, neto	31.7	0.6	35.9	0.8	-11.7
<b>Utilidad en operaciones</b>	<b>390.6</b>	<b>7.5</b>	<b>303.1</b>	<b>6.6</b>	<b>28.9</b>
Otros ingresos (egresos):					
Ingresos financieros	21.7	0.4	23.1	0.5	-6.1
Gastos financieros	-102.9	-2.0	-89.7	-1.9	14.7
Diferencia en cambio, neta	-146.1	-2.8	79.1	1.7	
Participación en los resultados en asociadas bajo el método de participación	2.2	0.0	-0.4	0.0	
	<b>-225.1</b>	<b>-4.3</b>	<b>12.1</b>	<b>0.3</b>	
<b>Utilidad antes del impuesto a la renta</b>	<b>165.5</b>	<b>3.2</b>	<b>315.2</b>	<b>6.8</b>	<b>-47.5</b>
Impuesto a la renta	-65.5	-1.3	-94.8	-2.1	-30.9
<b>Utilidad neta</b>	<b>100.0</b>	<b>1.9</b>	<b>220.4</b>	<b>4.8</b>	<b>-54.6</b>

**Ventas netas**

En millones de nuevos soles

			Variación
	2013	2012	%
Maquinaria y equipo:			
Camiones mineros y máquinas Caterpillar (GM)	955.3	733.2	30.3
Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM)	1,088.1	1,349.4	-19.4
Alquileres y Usados	514.9	339.6	51.6
Equipos aliados	314.4	192.6	63.2
Automotriz	175.5	227.9	-23.0
Equipos agrícolas	78.6	95.3	-17.5
	<b>3,126.8</b>	<b>2,938.0</b>	<b>6.4</b>
Repuestos y servicios	<b>1,713.7</b>	<b>1,441.9</b>	<b>18.9</b>
Otras líneas			
Lubricantes	157.8	76.1	107.4
Metal mecánica	62.2	41.8	48.8
Neumáticos	69.7	68.4	1.9
Implementos de seguridad	52.7		
Servicios logísticos	34.2	23.1	48.1
Otros	8.3	21.4	-61.2
	<b>384.9</b>	<b>230.8</b>	<b>66.8</b>
<b>Total</b>	<b>5,225.4</b>	<b>4,610.7</b>	<b>13.3</b>

Las ventas netas en el 2013 ascendieron a S/. 5,225.4 millones, en comparación con S/. 4,610.7 millones del año anterior, lo cual representa un importante incremento de 13.3%.

Las líneas de equipos Caterpillar y de marcas aliadas alcanzaron ventas de S/. 3,127 millones, lo que representa un aumento de 6%, liderado por las ventas a clientes mineros, que se incrementaron en 30%, crecimiento principalmente impulsado por la nueva línea de palas y perforadoras antes conocida como Bucyrus; por las ventas de equipos de marcas aliadas, que presentaron un aumento de 63%; y por las de alquiler y ventas de equipo usado, que aumentaron en 52%. La venta de repuestos y servicios se incrementó de manera significativa en 19%, en línea con el crecimiento y renovación del parque de máquinas, lo cual es consecuencia de los equipos vendidos a lo largo de los últimos años.

Cabe destacar también el incremento de las ventas de otros productos y servicios, que complementan el negocio de los bienes de capital, tales como neumáticos, lubricantes y otros servicios prestados por las otras filiales (empresas que no representan a Caterpillar en el Perú y Centroamérica), tales como Mega Representaciones, Mercalsa Nicaragua, Fiansa y Fargoline, que aumentaron en 67%. Específicamente las ventas de lubricantes aumentaron 107%; las de metalmecánica, en 49%; y las de los servicios logísticos, en 48%.

Por otro lado, las ventas de las filiales Ferreyros, Orvisa y Unimaq, distribuidores de Caterpillar en el Perú, crecieron en 14%, impulsadas principalmente por las ventas de equipos nuevos, repuestos y servicios, así como alquiler de equipo usado a clientes de diversos sectores económicos. Las empresas distribuidoras de Caterpillar y otras líneas aliadas en el exterior aumentaron sus ventas en 19%, debido fundamentalmente a la incorporación de los nuevos negocios, como es el caso de la distribución de lubricantes Mobil en Guatemala y Nicaragua, lo que contribuyó con ventas por US\$ 26 millones. Asimismo, las filiales que operan en el Perú aumentaron sus ventas en 7%, gracias a la mayor cobertura de los sectores en los que trabajan y la incorporación de la línea de implementos de seguridad industrial a Mega Representaciones, que contribuyó con una venta de US\$ 21 millones.

## POR MÁS RAZONES

Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados

### Utilidad en ventas

La utilidad bruta del 2013 fue 20.5% superior a la del 2012. En términos porcentuales, el margen bruto fue de 21.2%, mayor que el 19.9% registrado el año pasado, y se explica por lo siguiente:

- En primer lugar, la revalorización del dólar que afecta el margen bruto. El tipo de cambio al principio del año fue S/. 2.55 y a finales de diciembre fue de S/. 2.80. Esto significa que las ventas de la compañía se han registrado a un tipo de cambio mayor y el costo de ventas proviene del inventario que se compró a tipos de cambios menores. Este mayor ingreso bruto ha permitido recuperar ya, una parte de la pérdida de cambio acumulada en el año, como resultado del ajuste de la deuda en dólares que financia los inventarios.

Este impacto se debe al proceso contable, que requiere mantener los inventarios en soles al tipo de cambio histórico de la fecha de adquisición, mientras que las ventas se registran al tipo de cambio de la fecha de la transacción.

- En segundo lugar, la diferente participación que han tenido las líneas de negocio en las ventas totales. Durante el 2013, las ventas de máquinas y equipos nuevos, que son productos con márgenes inferiores, representan el 60% de las ventas totales (63% en el 2012), mientras que las ventas de soporte al producto de márgenes superiores generan el 32% de las ventas (31% en el 2012). Estas últimas presentan un mayor margen debido a los esfuerzos necesarios para mantener inventarios y distribución de repuestos y servicios en todo el país.

### Gastos de venta y administración

Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2013 a S/. 749.1 millones en comparación con S/. 652.3 millones del año anterior, lo cual representa un crecimiento de 14.8%, inferior al aumento de la utilidad bruta (20%). Los gastos de venta y administración se han visto afectados por la amortización de los activos intangibles relacionados con la adquisición de la línea comercial antes conocida como Bucyrus por S/. 22 millones y la incorporación de las empresas adquiridas Tecseg y la distribución de Mobil en Guatemala y Nicaragua, cuyos gastos se incluyen por primera vez en la corporación.

### Ingresos (egresos) diversos, neto

En el 2013 se registró en este rubro un ingreso neto de S/.31.7 millones, frente a un ingreso neto de S/. 35.9 millones del año anterior, una disminución de 11.7%.

### Ingresos financieros

Los ingresos financieros del 2013 ascendieron a S/. 21.7 millones, 6.1% menores que S/. 23.1 millones del año anterior, lo cual se explica por la disminución de las ventas financiadas por la Corporación, como consecuencia de una mayor participación de las entidades financieras en dicho financiamiento.

### Gastos financieros

Los gastos financieros sumaron S/. 102.9 millones en el 2013 y alcanzaron S/. 89.7 millones el año anterior, lo cual representa un incremento de 14.7%, debido a un aumento en el pasivo promedio sujeto al pago de intereses, (S/. 1,943 millones en el año 2013; S/. 1,683 millones en el año 2012), el cual se explica principalmente por el mayor volumen de activos (ver explicación en la sección Análisis del estado de situación financiera de Ferreycorp y subsidiarias).

## POR MÁS RAZONES

Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados

### Utilidad (pérdida) en cambio

En el año 2013 el pasivo neto en moneda extranjera arrojó una pérdida en cambio de S/. 146.1 millones en comparación con una utilidad en cambio de S/. 79.1 millones del año anterior. La pérdida en cambio en cambio del 2013 es producto de una apreciación del dólar americano frente al sol de 9.60% (el tipo de cambio fue S/. 2.551 al 31 de diciembre de 2012, y aumentó a S/. 2.796 al 31 de diciembre de 2013). La utilidad en cambio del 2011 se explica por la apreciación del sol frente al dólar americano de 5.41% (el tipo de cambio fue S/. 2.697 al 31 de diciembre de 2011 y disminuyó a S/. 2.551 al 31 de diciembre de 2012).

### Impuesto a la Renta

El Impuesto a la Renta de 2013 y 2012 ha sido calculado de acuerdo con las normas tributarias y contables vigentes.

### Utilidad neta

Debido a las variaciones explicadas líneas arriba, la utilidad neta del año ascendió a S/. 100.0 millones en comparación con S/. 220.4 millones del año anterior, lo cual representa una disminución de 54.6%.

### Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAI DA)

La UAI DA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2013 ascendió a S/. 588.2 millones frente a S/. 461.0 millones del 2012, lo cual representa un incremento de 27.6%.

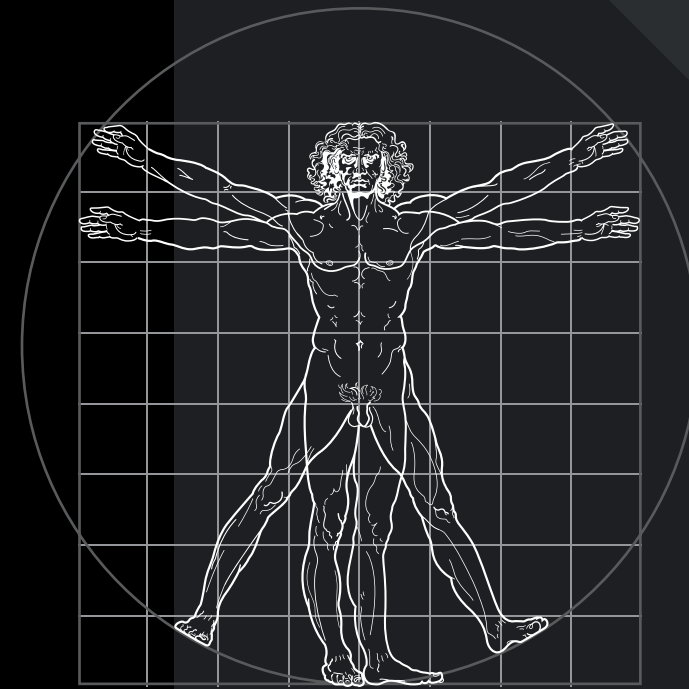
POR MÁS RAZONES

POR MÁS RAZONES

**Servicio**  
**Entrega**  
**+ Cercanía**

---

**Por más**  
**razones**



Compromiso



# Com pro miso

Hace 91 años nació Enrique Ferreyros y Cía., la empresa semilla de la actual Ferreycorp. Desde entonces, cinco generaciones de colaboradores, quienes constituyen el motor del éxito de la corporación, han dedicado su talento y capacidad al compromiso de servir a los clientes y de crear impactos positivos en sus grupos de interés, mucho antes de que el concepto de responsabilidad social fuera difundido. En el año 2013, más de 6,500 personas en el Perú y Centroamérica continuaron dejando huella en este camino.



# 6. Responsabilidad Social

Ferreycorp asume activamente el rol de agente de cambio e impulsora del progreso del país. Con la firme convicción de que la responsabilidad social debe estar integrada en la gestión de la corporación, en el 2013 ha continuado dirigiendo sus esfuerzos a la generación de impactos positivos en todos sus grupos de interés.



## Colaboradores

La mayor ventaja competitiva de Ferreycorp es su recurso humano. Los colaboradores son quienes forjan el liderazgo y solidez de la corporación, la que les ofrece óptimas condiciones laborales, buen clima de trabajo y el estímulo de su desarrollo integral, tanto profesional como personal.

### ✕ Valoración y respeto por la diversidad

Se mantiene un ambiente laboral libre de discriminación, favoreciendo la igualdad de oportunidades sobre la base de los méritos de cada colaborador. De igual forma, cuenta con un Programa de Inclusión Laboral para promover la incorporación de personas con discapacidad. Mega Representaciones, Unimaq y Ferreyros han incorporado colaboradores con habilidades diferentes.

### ✕ Cuidado de la salud, seguridad y condiciones de trabajo

Se cuenta con un sistema de Seguridad Industrial, Higiene Ocupacional y Gestión del Medio Ambiente, que busca asegurar permanentemente el cumplimiento de los más altos estándares en gestión de riesgos.

Asimismo, el área de servicio social brinda atención personalizada y permanente en ámbitos como salud, educación, vivienda, problemática familiar, entre otros.

### ✕ Desarrollo profesional y personal

Se alienta, promueve y facilita el desarrollo profesional de sus colaboradores. (Para mayor información sobre este tema, consultar el capítulo "Organización y Recursos Humanos").

La corporación fomenta que los colaboradores dispongan de tiempo libre para la vida en familia. Asimismo, desarrolla diversas actividades tales como, capacitación en actividades productivas, programas vacacionales para sus hijos y actividades recreativas.

### ✕ Relación con el sindicato

Desde 1946 y de manera ininterrumpida, el personal obrero de Ferreyros está representado por un sindicato que tiene una excelente relación con la empresa. Este colabora en la creación de políticas que mejoran las condiciones laborales y la calidad de vida de los colaboradores y sus familias.

### ✕ Actividades de confraternidad

Se celebran reuniones de confraternidad entre el personal de las distintas empresas. Asimismo, desde el 2010, los colaboradores de las distintas empresas de la corporación tienen la oportunidad de participar en las Olimpiadas Corporativas, así como en campeonatos de fútbol, en la carrera por el voluntariado corporativo "Ferreyros 4k", entre otras.



## Accionistas

Ferreycorp tiene los más altos estándares de cumplimiento y liderazgo en materia de buen gobierno corporativo, expresando su compromiso a través de:

- Respeto a los derechos de los accionistas.
- Trato equitativo a todos los accionistas.
- Presentación transparente y oportuna de la información.
- Existencia de un Directorio muy calificado que representa a todos los accionistas, con presencia de directores independientes.

Este comportamiento ha permitido que Ferreycorp se convierta en un referente y modelo para el sector empresarial. Desde el año 2010, ha obtenido la máxima puntuación en la autoevaluación de cumplimiento de los principios de buen gobierno corporativo promovidos por la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).

Para mayores detalles, consultar el capítulo “Gobierno Corporativo”, así como la autoevaluación de los 26 Principios de Buen Gobierno para las Sociedades Peruanas (versión digital), correspondiente al ejercicio 2013.

## Clientes

La corporación promueve relaciones comerciales de mutuo beneficio y de largo plazo con sus clientes, ofreciendo las mejores soluciones integrales para sus negocios, el respaldo de una corporación líder y una tradición de integridad, con sólidos valores.

Ferreycorp brinda una oferta de valor a sus clientes a través de:

- Un variado portafolio de productos y servicios de alta calidad, con una atención especializada por sectores.
- El monitoreo constante de la satisfacción de los clientes y gestión de reclamos con un enfoque en la mejora continua de los servicios ofrecidos.
- Un manejo correcto de los negocios y una gestión adecuada de las comunicaciones y el marketing.
- El respeto a la privacidad del cliente, protegiendo la confidencialidad de la información.
- La capacitación a clientes sobre las especificaciones técnicas y adecuado manejo de los productos.

## Proveedores

Las empresas de la corporación sustentan la selección y contratación de proveedores en principios como transparencia, trato equitativo y crecimiento mutuo. La preferencia de Ferreycorp por los proveedores es otorgada sobre la base de la calidad del producto o del servicio, así como de su precio y términos de entrega. Estos criterios se complementan con elementos de gestión, tales como el trato al personal y la implementación de programas de seguridad.

Cinco empresas de la corporación, Ferreyros, Unimaq, Fiansa, Mega Representaciones y Fargoline, son socias de la Asociación de Buenos Empleadores, patrocinada por la Cámara de Comercio Americana del Perú (AmCham). Estas empresas han asumido el compromiso de fomentar que sus proveedores apliquen buenas prácticas de recursos humanos que, a su vez, aumentan la motivación de sus colaboradores, el nivel de productividad y la calidad de los productos y servicios.

## POR MÁS RAZONES

Responsabilidad Social

Unimaq y Ferreyros impulsan elevados estándares de seguridad entre sus transportistas por medio de homologaciones anuales. Ferreyros, desde el año 2007, los ha integrado en un Comité de Transportistas en el que comparten sus experiencias y buenas prácticas, con el fin de introducir mejoras en los procesos y solución de problemas.

Por su parte, Fargoline brindó en el 2013 capacitaciones en temas de calidad, seguridad, medio ambiente y la norma BASC a todos sus proveedores de servicios estratégicos, quienes son parte esencial de sus operaciones.

## Gobierno y sociedad

Ferreycorp mantiene una férrea política de honestidad en todas las operaciones. Los intereses de la corporación nunca se verán favorecidos por la conducta fraudulenta o ilegal de sus colaboradores, prohibiendo el uso de prácticas no éticas en las relaciones comerciales con entidades del Estado. Asimismo, la corporación:

- Incentiva la ciudadanía responsable y una cultura de valores.
- Promueve la formación de opinión a través de foros y organizaciones.
- Reporta anualmente a la red de Pacto Mundial de las Naciones Unidas (Ferreyros).
- A través de su subsidiaria Ferreyros, elabora un reporte de sostenibilidad bajo la metodología GRI (Global Reporting Initiative), con el objetivo de medir y mejorar cada año el desempeño de la empresa en los aspectos económico, social y medioambiental.

## Comunidad

La corporación trabaja estrechamente con diversos sectores de la comunidad, principalmente en uno de los temas que se considera clave para el progreso del país: la educación de los jóvenes.



### Propuesta Educativa de la Asociación Ferreyros

La Asociación Ferreyros, entidad conformada por Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Fiansa, promueve la formación de estudiantes con valores y responsabilidad ciudadana. Así, el “Programa Ferreyros de Administración de Carrera” dirigido a jóvenes universitarios, tiene como objetivo contribuir con la formación profesional y fomentar su compromiso con el desarrollo del país.

En el año 2013, 1,704 universitarios provenientes de 29 ciudades del Perú participaron de este programa.



### Programa Sembrando tu Futuro y Programa de Aprendizaje Dual del Senati

El Programa Sembrando tu Futuro está dirigido a jóvenes escolares de escasos recursos de la comunidad de Huaycán, en la ciudad de Lima, que tienen interés en realizar estudios superiores en el Senati. Los estudiantes más destacados son patrocinados por Unimaq, subsidiaria que se encarga de cubrir íntegramente el costo de sus estudios.

Asimismo, y con el fin de complementar la formación técnica de jóvenes

## POR MÁS RAZONES

estudiantes del Senati, por medio del Programa de Aprendizaje Dual, Ferreyros, Fiansa, Motored, Orvisa y Unimaq ofrecen sus instalaciones para que los alumnos realicen prácticas dentro su proceso de aprendizaje.



### Programa Think Big

Programa de capacitación orientado a la formación de jóvenes en la carrera técnica de mecánica en equipos Caterpillar. Con una duración de dos años, el programa ejecutado por Tecsup ofrece acceso a un fondo de crédito educativo de Ferreyros que permite a los alumnos financiar hasta 100% del costo de sus estudios, monto que es retornado cuando el participante se incorpora al mundo laboral. Al finalizar la capacitación, los egresados tienen como primera opción ingresar a la fuerza laboral de Ferreyros con una línea de carrera definida.

El año 2013 se graduó en Lima la décima promoción de 20 técnicos y, en Arequipa, la tercera promoción con nuevos alumnos.



### Programa para Jóvenes Emprendedores en Colegios de Cajamarca

Desde el año 2005, Ferreyros contribuye con el programa en colegios de Cajamarca y Celendín que desarrolla la Asociación Los Andes de Cajamarca, impulsada por la Compañía Minera Yanacocha. El programa tiene como principal objetivo promover entre los estudiantes una actitud emprendedora, una mejor comprensión de la economía de libre mercado y facilitar la inserción de los jóvenes en el mundo adulto, habiendo beneficiado a 2,041 de ellos en el 2013.



## Concurso Ferreyros "Mejor Operador de Equipo Pesado del Perú" y Club de Operadores de Equipo Pesado Ferreyros

Este concurso fue convocado en el marco del 90 aniversario de la empresa, con el fin de promover la importancia de la profesionalización de los operadores de maquinaria pesada en sectores que contribuyen al desarrollo del país. La convocatoria dio como resultado la inscripción de más de 1,200 operadores, provenientes de 27 diferentes lugares del país.

La iniciativa se complementa con el Club de Operadores de Equipo Pesado Ferreyros, lanzado en el 2013, una comunidad única en su género en el Perú que ofrece a los miembros la posibilidad de acceder a conocimientos y experiencias para ser líderes en su campo, por medio de seminarios gratuitos en diferentes puntos del país y de la web [www.cluboperadoresferreyros.com](http://www.cluboperadoresferreyros.com). Al cierre del 2013, el Club contaba con más de 2,200 miembros.



## Programa de Prácticas Pre-Profesionales, apoyo a la investigación académica y orientación vocacional

Ferreyros, Motored, Orvisa, Fiansa y Cresko ofrecen estos programas con el fin de apoyar a estudiantes de diversas instituciones educativas del país en su desarrollo profesional.



## Voluntariado Corporativo

Las acciones de voluntariado de los colaboradores de las distintas empresas de la corporación, tanto en Lima como en provincias, han logrado en el año 2013 beneficiar a niños y jóvenes de diversas zonas del país. Las actividades se enfocaron principalmente en el mejoramiento de diversos centros educativos a nivel nacional.

Con el ánimo de apoyar a quienes más lo necesitan, se realizó por cuarto año consecutivo la carrera por el voluntariado corporativo, "Ferreyros 4K", la misma que se desarrolló de manera simultánea en 13 ciudades del país y contó con la participación de más de 3,000 colaboradores de Ferreyros, sus familiares y amigos.

## Medio ambiente

Los esfuerzos de Ferreycorp están dirigidos a prevenir impactos ambientales y mejorar continuamente su desempeño en este ámbito, en concordancia con su Política Integrada de Salud, Seguridad y Medio Ambiente. Así, ha desarrollado un Sistema Estándar de Gestión Medioambiental basado en la norma ISO 14001.

Este programa se ejecuta, monitorea y audita por medio de los Programas de Gestión Ambiental (PGA) de cada empresa, los cuales incluyen:

- i) Planificación: Identificación de los impactos ambientales.
- ii) Capacitación y sensibilización: Concientización sobre el cuidado del ambiente.
- iii) Control operativo: Adecuado manejo de los principales aspectos ambientales del negocio.

## POR MÁS RAZONES

Responsabilidad Social

iv) Verificación: Indicadores mensuales de consumo y de seguimiento a las acciones correctivas y preventivas.

## Distinciones

En el 2013, Ferreycorp recibió las siguientes distinciones que se suman a una larga lista de logros alcanzados a lo largo de su historia.

Por un lado, Ferreyros fue reconocida como una de las diez compañías con mejor reputación del país y la líder en el sector industrial, de acuerdo con el estudio del Monitor Empresarial de Reputación Corporativa (Merco). Asimismo, fue distinguida como una de las empresas más admiradas del país por Price Waterhouse Coopers (PwC) y la revista G de Gestión. Fundades también reconoció a Ferreyros dentro de las cinco empresas con mayor aporte a la campaña de reciclaje de papel.

Además de Ferreyros, Unimaq, Mega Representaciones y Fargoline también fueron reconocidas con el distintivo Empresa Socialmente Responsable, otorgado por Perú 2021.

De igual modo, la corporación fue distinguida en el ámbito del buen gobierno corporativo. Para mayores detalles, consultar el capítulo "Gobierno Corporativo".





## 7. Gobierno Corporativo

En el 2013, Ferreycorp prosiguió realizando esfuerzos para el cumplimiento de los principios de buen gobierno corporativo, consciente de la creación de valor que representa su adopción para la corporación y para sus más de 3,000 accionistas.

Un hecho de gran relevancia en el año fue la publicación del nuevo Código de Buen Gobierno para las Sociedades Peruanas, con el que Ferreycorp tuvo oportunidad de colaborar activamente, brindando recomendaciones en su calidad de miembro del Comité de Gobierno Corporativo de Procapitales y de empresa emisora en el mercado de valores. La corporación se encuentra en proceso de adecuar algunas prácticas a los matices de este nuevo código, el cual aporta lineamientos de alto valor en los ámbitos de junta de accionistas, trato igualitario a los mismos, políticas de Directorio, manejo de riesgos y transparencia de la información.

Por otro lado, durante el año, la corporación recibió por cuarta oportunidad la “Llave de la BVL”, distinción de la Bolsa de Valores que la reconoce como la firma emisora con mejores prácticas de gobierno corporativo en el Perú, considerando además la liquidez de la acción. El galardón fue otorgado tras un proceso de validación respecto a la autoevaluación realizada por Ferreycorp sobre sus prácticas de buen gobierno corporativo durante el año previo.

Asimismo, en simultáneo con el anuncio del premio, la acción de Ferreycorp fue incluida nuevamente en el Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) de la Bolsa, como lo viene haciendo cada año desde la creación del mismo. En el 2013, la corporación cumplió 51 años en el mercado de capitales.

Durante el año, la corporación continuó participando de actividades relevantes para su labor en este ámbito, tales como la sesión 2013 del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que integra desde el 2006,

realizada en Bogotá. Cabe resaltar la participación del presidente ejecutivo de Ferreycorp en la mesa de diálogo desarrollada en este evento para compartir las prácticas adoptadas en las instancias directivas de organizaciones líderes en el campo.

En la versión digital de la presente Memoria, ponemos a disposición la autoevaluación de Ferreycorp sobre el cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas.

# Subsidiarias Ferreycorp S.A.A.

## PERÚ

### FERREYROS

Oficina principal: Jr. Cristóbal de Peralta Norte 820, Surco, Lima

Sede principal de talleres:

Av. Industrial 675, Lima

Sede Rentafer / Alquiler y venta de equipos seminuevos y usados: Av. Argentina 1300, Lima  
Central telefónica: 626-4000

Sucursales y oficinas: Abancay, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Cerro de Pasco, Chimbote, Cusco, Huancayo, Huaraz, Ica, Lambayeque, La Merced, Piura, Puno, Tacna, Talara, Trujillo, Tumbes.

[www.ferreyros.com.pe](http://www.ferreyros.com.pe)

### ORVISA

Oficina principal: Av. José Abelardo Quiñones Km. 2, San Juan Bautista, Maynas, Loreto  
Teléfonos: 065-263710 / 065-265520 / 065-263976 / 065-264142

Sucursales y oficinas: Bagua, Huánuco, Iquitos, Pucallpa, Puerto Maldonado, Tarapoto, Tingo María.

[www.ferreyros.com.pe](http://www.ferreyros.com.pe)

### UNIMAQ

Oficina principal: Av. Evitamiento 1936, Ate Vitarte, Lima

Teléfono: 202-1300

Sedes: Arequipa, Cajamarca, Cusco, Chiclayo, Huancayo, Ilo, Piura y Trujillo.

[www.unimaq.com.pe](http://www.unimaq.com.pe)

### MOTORED

Oficina principal: Av. Evitamiento 1980, Urb. Industrial Santa Rosa, Ate Vitarte, Lima

Sede principal de talleres:

Panamericana Sur km 30.7, Lurín, Lima

Sedes: Arequipa, Cusco, Huancayo, Trujillo y Cajamarca.

Teléfono: 518-6000

[www.motored.com.pe](http://www.motored.com.pe)

### CRESKO

Oficina y talleres: Av. Argentina 1315, Cercado, Lima

Teléfono: 424-9797 / 424-5488 / 424-1076 / 424-2958 / 424-0592

[www.cresko.com.pe](http://www.cresko.com.pe)

### MEGA REPRESENTACIONES

Oficina principal: Av. Industrial 675, Lima

Teléfono: 630-1700

Sucursales y oficinas: Arequipa, Cajamarca, Cusco, Huaraz, Talara, Huancayo, Huánuco, Pucallpa.

[www.megarepresentaciones.com.pe](http://www.megarepresentaciones.com.pe)

### FIANSA

Oficina y planta: Av. Huachipa cruce con las Moreras, Mz “D” Lt. 1 - Urb. La Capitana, Fundo Huachipa, Lurigancho, Lima  
Teléfono: 207-3400

[www.fiansa.com.pe](http://www.fiansa.com.pe)

### FERRENERGY

Oficina: Av. Encalada 1257, oficina 302, Surco, Lima

Teléfono: 437-2828

[www.ferreycorp.com.pe](http://www.ferreycorp.com.pe)

### FARGOLINE

Oficina y almacenes: Av. Néstor Gambetta Km 10, Callao

Teléfono: 311-4100

[www.fargoline.com.pe](http://www.fargoline.com.pe)

### FORBIS LOGISTICS

Oficina Perú: Lima Cargo City. Av. Elmer Faucett 2823, Edificio A, Of. 502, Callao

Teléfonos: 575-5557 / 575-6808

Local en EE.UU.: 12200 NW 25 Street, Suite 105, Miami, Florida 33182

Teléfono: 305-592-3216

[www.forbislogistics.com](http://www.forbislogistics.com)

## GUATEMALA

### CORPORACIÓN GENERAL DE TRACTORES, S.A. (GENTRAC)

Oficina principal: Calzada Aguilar Batres 54-41 Zona 12, Guatemala, Guatemala

Teléfono: (502) 2328-9000 / (502) 2386-9000

Sucursales: Quetzaltenango, Ciudad Guatemala (Zona 9), Teculután (Zacapa) y Morales (Izabal)

División Lubricantes y Neumáticos: Calzada Atanasio Tzul, Diagonal 3 20-74. Zona 12, Ciudad de Guatemala.

[www.gentrac.com.gt](http://www.gentrac.com.gt)

## EL SALVADOR

### COMPAÑÍA GENERAL DE EQUIPOS S.A. (COGESA)

Oficina principal: Av. Las Mercedes 401, Col. Las Mercedes, San Salvador, El Salvador

Teléfono: (503) 2223-2323 / (503) 22508000

Sucursales: Sonsonate y San Miguel

[www.generaldeequipos.com](http://www.generaldeequipos.com)

## NICARAGUA

### MERCADEO CENTROAMERICANO DE LUBRICANTES (MERCALSA)

Oficina: Paso a Desnivel Portezuelo, 1000 m al Norte, Bodega Nave 6, La Primavera, Managua, Nicaragua

Teléfonos: (505) 22512864. Fax: (505) 22512878

## BELICE

### GENERAL EQUIPMENT COMPANY LIMITED (GENTRAC)

Gentrac Belize, International Airport Road, Ladyville, Belize District

Teléfono: (501) 225-2115

[www.gentrabelize.com](http://www.gentrabelize.com)

# Créditos

## CREACIÓN, CONCEPTO ESTRATÉGICO Y DISEÑO

Studioa

## FOTOGRAFÍA

Alex Bryce y fotos de stock Ferreycorp

## EDICIÓN DE TEXTOS

Cecilia Balcázar Suárez

## IMPRESIÓN

Gráfica Biblos

