

Memoria Anual 2014 Ferreycorp

**Vamos
a más**

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreycorp S.A.A. durante el año 2014.

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

Lima, 30 de marzo de 2015

Declaración de Responsabilidad

Mariela García Figari de Fabbri
Ferreycorp - Gerencia General

Patricia Gastelumendi 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

Ferreycorp 2014

- 07** Carta del Presidente
- 20** Estructura de la Corporación
- 24** Gestión Comercial y de Operaciones
- 46** Organización y Recursos Humanos
- 54** Gestión Financiera y Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados
- 66** Responsabilidad Social
- 72** Anexos

Carta del Presidente

En el ejercicio 2014, las empresas que conforman Ferreycorp alcanzaron un nivel de ventas ligeramente inferior al del año precedente, permaneciendo muy cerca de sus clientes y del mercado en general para atender sus diferentes necesidades. En conjunto, realizaron un buen trabajo de cobertura de mercado, manteniendo e incrementando en algunos casos su participación porcentual. A pesar de que el crecimiento de la economía fue menor al de años anteriores por diversos factores externos e internos, la corporación continuó atendiendo a sus clientes con una oferta de valor reconocida que le permitió mantener el liderazgo en el mercado, obtener un alto nivel de ingresos y continuar sentando bases para el crecimiento futuro.

La demanda generada por operaciones mineras en producción y la existencia de diversos proyectos de infraestructura permitió concluir el 2014 con resultados positivos y con el renovado optimismo que ha caracterizado a Ferreycorp en sus 92 años de existencia, el que le ha ayudado a enfrentar los variados desafíos económicos y políticos que le tocó vivir.

Ese optimismo se ve alimentado por diversos anuncios importantes efectuados en el año, vinculados a la ejecución de megaproyectos del orden de US\$ 10,000 millones, que en los próximos años contribuirán a seguir cambiando nuestro país, haciéndolo más competitivo y a cerrar la brecha para alcanzar su desarrollo. Por eso, porque el Perú va a más, la corporación ha adoptado la frase **Vamos a Más** para definir su situación presente.

En este contexto, es importante resaltar la estrategia de diversificación que ha seguido la corporación en estos años y que le ha permitido cubrir otros sectores diferentes de la minería, así como incursionar en otros países latinoamericanos con diferentes ciclos económicos.

En el país, en el 2014, el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) se vio afectado en parte por un entorno internacional adverso que se caracterizó por el fortalecimiento global del dólar y los bajos precios de los metales.

Adicionalmente, la caída en la inversión pública y el debilitamiento de la inversión privada contribuyeron a que el año terminara con una importante desaceleración del PBI, que creció a una tasa de 2.35%, luego de una década de expansión de más de 6%, en promedio. Consecuentemente, el comportamiento sectorial del PBI también estuvo por debajo de las expectativas, particularmente en la minería, por el retraso en el inicio de operaciones de importantes proyectos y la reducción en la producción de otros en marcha. En la construcción, los retrasos en la ejecución de proyectos de infraestructura pública en las regiones afectaron seriamente su crecimiento. En otros sectores en donde tenemos presencia, como la pesca y la agricultura, la existencia de factores climáticos y biológicos impidió un mejor desempeño.

En este escenario, varios clientes decidieron posponer sus decisiones de inversión y contratación y optaron por reducir costos para enfocarse en incrementar la eficiencia en su gestión. En general, la inversión privada no solo redujo su tasa de crecimiento como se ha señalado, sino que decreció en 1.6% en el año, afectada por una caída en la confianza empresarial y por las crecientes dificultades para la obtención de permisos y autorizaciones que limitan las posibilidades de hacer negocio en el país.

El entorno político mostró también señales de deterioro, generando cierta incertidumbre y debilitando el impulso a las reformas necesarias para alcanzar una mayor competitividad y una ganancia de productividad en el mediano plazo.

Como reflejo de esta menor actividad económica, las ventas consolidadas de la corporación, incluyendo las de pedido directo, alcanzaron S/. 4,878 millones al finalizar el 2014, mostrando una disminución de 7% respecto a las cifras del 2013. Debe señalarse que, una vez más, la devaluación de nuestra moneda frente al dólar americano, acentuada en los últimos meses, volvió a afectar en forma negativa, aunque transitoria, nuestros resultados.

Al analizar los resultados de las tres divisiones de Ferreycorp en el 2014 se aprecia que el primer grupo de empresas, dedicado a la distribución de maquinaria, equipos y repuestos Caterpillar en el Perú y formado por Ferreyros, Orvisa, Unimaq y Ferrenergy, generó ventas de S/. 3,814 millones, con una reducción de 10% frente al 2013. La caída en ventas de equipos para gran minería, influida por la postergación de inversiones en activos fijos en el año, fue compensada en parte por las ventas a la minería subterránea y a los sectores de construcción y agrícola, así como por la línea de repuestos y servicios.

Por su parte, el grupo de empresas que opera en el exterior, que también se dedica en gran medida al negocio Caterpillar, presentó un incremento de 14% en sus ventas, alcanzando la cifra de S/. 528 millones. El resultado señalado incluye los ingresos de la nueva subsidiaria chilena Trex, incorporada durante el año a Ferreycorp, como se detallará más adelante.

Finalmente, el tercer grupo de empresas que completa el portafolio de la corporación mantuvo niveles de venta similares al 2013, con un ligero crecimiento de 1% en el año, logrando un nivel de ingresos totales de S/. 535 millones. Este grupo está integrado por Mega Representaciones, Motored, Cresko, Fiansa, Fargoline, Forbis Logistics y Soluciones Sitech Perú, empresas con negocios que guardan gran sinergia con el principal de bienes de capital.

En general, se puede señalar que a pesar del menor nivel de ventas obtenido, las empresas que conforman Ferreycorp mantuvieron su liderazgo en los diversos mercados en que actúan. La participación de mercado en el Perú y en Centroamérica de la representada Caterpillar alcanzó niveles superiores a 50%.

Parte importante de la propuesta integral de Ferreycorp es la entrega oportuna de equipos, un mejorado servicio posventa, la capacitación a operadores, el aporte de nuevos recursos tecnológicos y el financiamiento directo o indirecto. Debe resaltarse el esfuerzo realizado para brindar soporte a los activos de los clientes, en un año en el que muchos de ellos optaron por no ampliar masivamente sus flotas. Como consecuencia, la participación de la venta de repuestos y servicios en las ventas consolidadas de la corporación aumentó de 33% en el 2013 a 40% en el 2014.

En el ámbito internacional, Ferreycorp continuó su desarrollo en torno a la provisión de bienes de capital y servicios en Latinoamérica, adquiriendo en el transcurso del año la empresa Trex en Chile, representante de la marca Terex en grúas, plataformas de izamiento y equipos portuarios, todos ellos con funciones complementarias a las aplicaciones de la maquinaria CAT. Cabe precisar que, al igual que Trex en Chile, Ferreyros y Unimaq son representantes de diversas líneas Terex en el Perú. Esta operación contribuye a expandir la presencia de Ferreycorp en la región a través del fortalecimiento de sus relaciones con los fabricantes de las marcas que representa.

Además de la incorporación de nuevos negocios de la corporación, hoy con 16 empresas operativas, Ferreycorp extendió también su portafolio de marcas representadas al incluir una nueva línea para ofrecer una solución completa para la industria del asfalto en su subsidiaria Ferreyros. Las plantas de asfalto Astec se sumaron a la amplia gama de equipos de pavimentación Caterpillar y a la línea de trituración y zarandeo de la marca Metso. Paralelamente, en el 2014 se fue consolidando el negocio de instrumentos de alta tecnología a través de la empresa Soluciones Sitech Perú, orientada a incrementar la eficiencia operativa de máquinas, camiones y equipos. Así, la corporación sigue completando su portafolio, siempre dentro de la línea de bienes de capital y servicios vinculados.

En el campo financiero, al finalizar el 2014 el EBITDA alcanzó un total de S/. 522 millones, con una disminución de 11% frente a S/. 588 millones del mismo periodo del 2013, debido a una menor utilidad operativa originada en gran medida por la reducción en las ventas que hemos descrito. A su vez, el margen EBITDA en el 2014 fue 10.7%, algo menor al 11.3% del año anterior, por una menor capacidad de absorber los gastos de operación que en un alto porcentaje son fijos en estos tipos de negocio.

En este aspecto hubo que conciliar fuertes recortes de gastos en algunas subsidiarias, con medidas menos radicales en otras, por la necesidad de estar preparados para el crecimiento de negocios que se espera en el futuro próximo. Por otra parte, en la medida en que las ventas de repuestos y servicios sigan manteniendo una importante participación como porcentaje de las ventas consolidadas, el margen bruto y el EBITDA de la empresa serán mayores.

Con relación a la gestión de activos, las empresas de la corporación siguen realizando su máximo esfuerzo por incrementar la rotación de los inventarios y cuentas por cobrar, componentes principales del capital de trabajo. Debe señalarse que en el negocio de bienes de capital es común la fluctuación de los plazos de entrega de los fabricantes, lo que origina con frecuencia la necesidad de mantener importantes valores en inventarios de máquinas y equipos cuya fecha de entrega a los clientes es posterior a aquella en que se recibe las máquinas en el país.

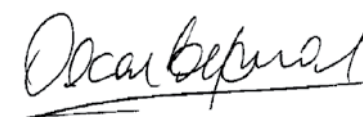
En materia de gobierno corporativo, las buenas prácticas adoptadas e impulsadas por Ferreycorp siguen constituyendo las bases de una relación de confianza con los inversionistas y con el mercado en general. La corporación ha asumido el compromiso de la mejora permanente y de seguir guiando sus operaciones por los principios de seriedad, equidad y transparencia, que le acompañan durante los más de 50 años en el mercado bursátil. Así, por séptimo año consecutivo, la acción de la corporación se mantiene dentro del Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) de la Bolsa de Valores de Lima, distinción que viene siendo otorgada desde su creación en el año 2008.

Al observar el ejercicio 2015, desde el plano comercial, existen fundadas razones para esperar un mejor comportamiento que en el año transcurrido, por lo que las empresas de la corporación se preparan para una ligera expansión de su actividad comercial. Entre ellas y a pesar de la

menor actividad económica, Ferreyros cuenta a la fecha con órdenes de compra de equipos mineros Caterpillar, por una importante suma, que serán facturados y entregados a partir del primer trimestre del 2015. Asimismo, se espera en el año un mayor dinamismo del sector construcción, gracias a los proyectos señalados, aprobados y concesionados durante este 2014, que se estima demandarán maquinaria y equipos en el 2015.

Para concluir, y frente a un nuevo ejercicio marcado por expectativas de un mejor desempeño, debo reiterar nuestro reconocimiento a los accionistas por la confianza depositada en el Directorio, reafirmando nuestra disposición a una relación fluida y transparente; 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 hubiéramos podido alcanzar las metas logradas.

A continuación, me complace presentar a los señores accionistas el informe de la gestión del 2014, elaborado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión de 2 de marzo de 2015, 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.



Óscar Espinosa Bedoya
Presidente Ejecutivo



Andreas Von
Wedemeyer Knigge

Aldo Defilippi
Traverso

Ricardo Briceño
Villena

Carlos Ferreyros
Aspillaga

Raúl Ortiz de Zevallos
Ferrand

Juan Manuel
Peña Roca

Óscar Espinosa
Bedoya

Carmen Rosa
Graham Ayllón

Manuel Bustamante
Olivares

Eduardo Montero
Aramburú

Vamos a más

Confiamos en el Perú y en su potencial de seguir creciendo y desarrollándose.

Hacemos que las buenas prácticas y los valores traspasen fronteras.

Reafirmamos el compromiso de generar impactos positivos en nuestro entorno.

Por eso, en Ferreycorp **VAMOS A MÁS.**

Solidez y resultados

La solidez de Ferreycorp es clave para aportar valor a sus clientes. Gracias a capacidades de atención construidas a lo largo de los años, Ferreycorp pudo ofrecer en el 2014 alternativas tales como disponibilidad inmediata de inventario en el país, maquinaria en alquiler, equipos seminuevos, modalidades de financiamiento, monitoreo de condiciones de los equipos, capacitación a técnicos y operadores, servicios especializados de mantenimiento y reparación, consumibles, estructuras metálicas y servicios logísticos, entre otras. El gran objetivo: Generar mejores y mayores resultados en las operaciones de sus clientes y construir relaciones de largo aliento.





Impacto y prestigio

La internacionalización de Ferreycorp continuó en marcha. Tras incursionar exitosamente en Guatemala, El Salvador y Belice con la representación de Caterpillar, así como en Nicaragua, con lubricantes Mobil, en el 2014 la corporación amplió su frontera comercial hasta Chile con la representación de Terex. Al crecer internacionalmente y capitalizar el intercambio de las mejores prácticas entre las diversas subsidiarias, la corporación amplía su impacto positivo en los países donde opera, con un prestigioso portafolio de productos y servicios y relaciones sólidas con sus representadas.

Dinamismo y equipo humano

Más de 6,600 colaboradores, en las 16 empresas de la corporación, están comprometidos con acompañar los permanentes desafíos de los clientes. En este contexto, las subsidiarias complementan la oferta de soluciones que brindan de manera integral, uniendo su conocimiento de las industrias y su experiencia para lograr sinergias en favor de los clientes y seguir identificando nuevas oportunidades para contribuir a una mayor productividad en sus operaciones.



Potenciar la propuesta de valor a sus clientes para que sean más exitosos y a la vez fortalecer su propio crecimiento son la esencia de la estrategia de Ferreycorp.

Prestigio



1. Estructura de la Corporación

1.1 Objetivo y trayectoria de la corporación

Con 92 años de vida institucional, Ferreycorp es una corporación peruana especializada en la provisión de bienes de capital y servicios relacionados, con presencia principalmente en Perú, su país de origen; en Centroamérica, a través de sus subsidiarias en Guatemala, El Salvador, Belice y Nicaragua; y más recientemente en Chile. Presente en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), con una destacada

trayectoria, desarrolla sus actividades a través de 16 empresas operativas y más de 6,500 colaboradores.

La respuesta de Ferreycorp ante un entorno cambiante ha sido transformarse para atender las múltiples necesidades de sus clientes en las mejores condiciones, seguir generando empleos y asegurar un atractivo retorno sobre la inversión a sus accionistas.

Si bien sus primeros años, desde su fundación en 1922, se dedican a la comercialización de una serie de productos de consumo, en 1942

Ferreycorp inicia su sólida relación con Caterpillar, fortalecida a lo largo de los años. La labor realizada por Ferreycorp durante siete décadas es reconocida por su principal representada, líder mundial en maquinaria.

A lo largo de su trayectoria, Ferreycorp consolida un prestigioso portafolio de marcas representadas y una inigualable cobertura en el Perú, convirtiéndose en líder indiscutible en su campo. Asimismo, incorpora nuevos negocios en el país desde diferentes empresas subsidiarias, ya sean creadas o adquiridas -acortando así la curva de aprendizaje de ser necesario-. Posteriormente, da el paso de la internacionalización, al asumir

Ferreycorp continúa su crecimiento en el ámbito de bienes de capital y servicios, expandiendo su presencia en América Latina con la adquisición de Trex en Chile.

la representación de Caterpillar y lubricantes Mobil en territorio centroamericano y, recientemente, la de la marca Terex en Chile, aprovechando sus capacidades y conocimiento acumulado durante años, para ponerlos al servicio de las mismas marcas representadas en nuevos territorios con potencial de crecimiento.

Las empresas de Ferreycorp, desde la década de los 90, han concentrado sus actividades alrededor de la provisión de bienes de capital y servicios complementarios. Las actividades extractivas, como minería, petróleo y pesca; actividades productivas, como agricultura e industria; y actividades del sector terciario, como construcción, energía, comercio y transporte, han sido el destino de su oferta de productos y servicios.

Las subsidiarias, además de aportar a las ventas y utilidades de Ferreycorp, potencian la cobertura de mercado de la corporación y complementan la oferta de soluciones que brinda de manera integral. Las subsidiarias unen su experiencia, cobertura y despliegue logístico, entre otras capacidades, logrando sinergias en favor de los clientes de la corporación, con el enfoque de contribuir a una mayor eficiencia y productividad en sus operaciones. En virtud de ello, muchos de los clientes de la principal subsidiaria, Ferreyros, reciben bienes y servicios de otras compañías de Ferreycorp.

La ampliación continua de su portafolio de productos y servicios, la inclusión de negocios sinérgicos a través de adquisiciones o creación de empresas, la penetración comercial en amplios segmentos del mercado y la expansión internacional de sus operaciones, respaldada por las marcas que representa, son algunos de los motores de crecimiento de Ferreycorp, en línea con el desempeño económico de los países en los que opera.

Cabe recordar que en el 2012 se produjo una reorganización societaria que dio origen a una estructura empresarial encabezada por una compañía holding, Ferreycorp, matriz del conjunto de 16 subsidiarias, con negocios diferenciados pero igualmente enfocados y especializados en torno al ámbito de bienes de capital y servicios relacionados.

Ferreyros S.A. nace como subsidiaria en julio de 2012, como parte de esta reorganización, y asume las operaciones comerciales de la empresa antes denominada Ferreyros S.A.A. Se desliga así del rol de empresa matriz que desempeñaba anteriormente para concentrarse exclusivamente en sus actividades de negocio. Para mayor información de la trayectoria de la corporación, puede consultarse la Reseña Histórica en la sección "Anexos".

1.2 Divisiones de negocio

Los negocios de la corporación Ferreycorp se distribuyen en tres grandes divisiones:

Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú	Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero	Empresas que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos
<ul style="list-style-type: none"> · Ferreyros · Orvisa · Unimaq · Ferrenergy 	<ul style="list-style-type: none"> · Corporación General de Tractores- Genfrac (Guatemala) · Compañía General de Equipos- Cogesa (El Salvador) · General Equipment Company Limited- Genfrac (Belice) · Mercadeo Centroamericano de Lubricantes - Mercalsa (Nicaragua) · Trex Latinoamérica (Chile) 	<ul style="list-style-type: none"> · Motored · Mega Representaciones · Cresko · Fiansa · Fargoline · Forbis Logistics · Soluciones Sitech Perú

En el capítulo "Gestión Comercial y de Operaciones" se aporta una amplia perspectiva de estas subsidiarias. Para información sobre el Grupo Económico de acuerdo con la denominación de la SMV, consultar la sección "Anexos".

Con 16 subsidiarias a lo largo del Perú y otros cinco países, Ferreycorp se dirige a sectores económicos estratégicos que le ofrecen nuevas oportunidades año a año y garantizan su solidez y crecimiento futuro.

Solidez



2. Gestión Comercial y de Operaciones

En el 2014, las subsidiarias de la corporación Ferreycorp, en el Perú y el extranjero, obtuvieron ventas consolidadas de S/. 4,878 millones (US\$ 1,718 millones).

Las empresas representantes de Caterpillar y de marcas aliadas en el Perú generaron 78% de las ventas consolidadas; aquellas ubicadas en

el extranjero, 11%; y las empresas que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos, 11%.

En el presente capítulo, se describe el alcance de la gestión comercial y de operaciones de las subsidiarias de Ferreycorp durante el año, con énfasis en el balance de sus actividades y los principales sectores atendidos en el ejercicio.

2.1 Desempeño de las empresas representadas de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

Ferreycorp aporta al mercado peruano el portafolio de Caterpillar y de marcas aliadas y sus capacidades líderes de soporte. Para ello, ha desarrollado canales especializados que permiten abarcar una mayor cobertura de mercado y atender las necesidades de diversos sectores, considerando la diversidad de su abanico de productos y las distintas industrias y geografías a las que sirve.

Como principal canal de comercialización de dicho portafolio, Ferreyros se concentra en la distribución de bienes de capital de mayor envergadura, dentro de sectores estratégicos como minería, construcción pesada, energía y agricultura, entre otros. Por su parte, Unimaq se ha especializado en atender los negocios y actividades de la construcción urbana y ligera, mientras que Orvisa comercializa en la región amazónica tanto las líneas de productos distribuidas por Ferreyros como por Unimaq. Asimismo, Ferrenergy provee energía eléctrica, generada con petróleo diésel o residual y gas.

Durante el 2014, en una industria que, en general, ha mostrado una contracción y en la que los clientes han optado por estrategias que minimicen sus gastos de capital (Capex), este grupo de empresas se orientó a tomar las oportunidades de provisión de maquinaria presentadas en el ámbito nacional, impulsar la productividad de las flotas existentes de sus clientes a través de un soporte posventa de primer nivel y proveer alternativas como el servicio de alquiler.

En un marco de inversiones conservadoras, este conjunto de subsidiarias sumó ingresos por S/. 3,814 millones en el 2014 (US\$ 1,343 millones), menores en 10% frente a los niveles obtenidos en el año previo. Sin embargo, resalta el sólido liderazgo mostrado en el 2014: su principal representada, Caterpillar, mostró una elevada participación en el mercado peruano de 54%, superior a la obtenida en el 2013, según cifras oficiales de importaciones en valores FOB, impulsada especialmente por la demanda de equipos de construcción, tanto pesados como ligeros, de esta marca.

Asimismo, en el resultado destacó la evolución positiva de la venta de repuestos y servicios, 12%

superior respecto al 2013, gracias al crecimiento del parque de maquinaria y equipos y al soporte posventa de alto nivel de las subsidiarias; la relevancia del alquiler de maquinaria, como una alternativa valiosa para atender las necesidades de los clientes; y el aporte incremental de Orvisa y Unimaq a los resultados.

2.1.1 Ferreyros S.A.

Líder en la comercialización de bienes de capital y servicios especializados en el Perú, Ferreyros es la principal empresa de la corporación Ferreycorp, con un equipo de cerca de 3,700 colaboradores y presencia en más de 60 puntos del país.

En el 2014, Ferreyros mantuvo la lealtad de sus clientes y atendió sus diversas necesidades de bienes de capital y soporte a nivel nacional. La empresa alcanzó niveles de venta de S/. 3,100 millones (US\$ 1,092 millones), en un entorno de inversiones conservadoras, impulsando 62% de los ingresos totales de la corporación.

La preferencia de los clientes por Ferreyros y la marca Caterpillar se hizo evidente durante el año no solo en la adquisición de maquinaria nueva, sino también en los servicios de alquiler y la compra de unidades seminuevas, a cargo de la unidad de negocios Rentafer.

Ferreyros aportó nuevamente en el año un servicio posventa de excelente cobertura, oportunidad y calidad, en respaldo a las flotas existentes y nuevas. Ello se reflejó en que 50% del total de las ventas fue generado por el consumo de repuestos y servicios, que aportan mayores márgenes a la corporación.

Nuevamente, la minería fue el sector más relevante en los ingresos de Ferreyros, con niveles de S/. 1,897 millones (US\$ 637 millones). Las operaciones mineras durante el 2014 reflejaron una mayor cautela respecto a sus inversiones de activos (Capex), si bien operaron al máximo rendimiento, lo que les permitió mantener sus requerimientos de servicios y repuestos. Al igual que el 2013, la reducción de precios internacionales de los principales minerales que exporta el país durante el 2014 condujo a que las empresas mineras de gran envergadura y con operaciones concentradas esencialmente en cobre y oro adoptaran esta posición.

En el año, la entrada en operación de nuevos camiones mineros, de diversas capacidades, sumó a una población de cerca de 600 camiones

Caterpillar de gran tonelaje entregados en el territorio. A la vez, se continuó alimentando el parque de palas eléctricas e hidráulicas y perforadoras, de cargadores de bajo perfil para minas subterráneas –con una población de 400 unidades Caterpillar– y de los numerosos equipos auxiliares Caterpillar y de marcas aliadas en el país. Asimismo, se continuó impulsando la máxima productividad de las operaciones mineras con un soporte de clase mundial, con capacidades líderes en su ámbito, que suponen un factor decisivo en la preferencia de los clientes.

Pese a que se registró una menor facturación en el año respecto al 2013 en la línea de equipos de mayor envergadura de la minería, fundamentalmente por la postergación de inversiones en activos fijos durante el ejercicio, Ferreyros se adjudicó relevantes licitaciones de maquinaria, que se reflejarán en entregas y ventas

En un año de inversiones conservadoras en el país, se refleja la importancia del negocio de bienes de capital asociado a Caterpillar.

a partir del 2015 en adelante, y que permiten comenzar el nuevo año con buenas perspectivas.

Especial mención merece la creciente población de camiones 797F de 400 toneladas cortas, de máximas capacidades en la minería peruana. En el año se recibió órdenes de compra por más de 30 unidades, que serán entregadas a partir del 2015, y que se sumarán a la flota que opera a nivel nacional. Resalta la alta valoración de estos equipos en el marco de la tendencia del gigantismo, que recurre a unidades de las más

grandes dimensiones para impulsar la productividad en la operación.

También se recibió en el año órdenes de compra de cuatro palas adicionales, proveniente de la línea Caterpillar antes conocida como Bucyrus, integrada al portafolio en el 2012. Estas órdenes incluyen la adquisición de los equipos de mayor envergadura de todo el portafolio CAT: las palas eléctricas 7495. De esta forma, se consolida la posición de la empresa como único proveedor del mercado capaz de suministrar toda la línea de equipos para una operación minera de tajo abierto.

En otro ámbito, las empresas de minería subterránea también procuraron mantener sus niveles de producción, poniendo énfasis en reducir sus costos de operación y postergar o reducir sus inversiones y programas de exploración. Pese a este escenario retador, en el 2014, Ferreyros marcó un récord de venta de maquinaria para minería subterránea, al alcanzar US\$ 50 millones. Asimismo, es necesario remarcar el alto liderazgo de la marca Caterpillar en la venta de cargadores de bajo perfil para minería subterránea, con una participación de mercado de alrededor de 96% en el segmento de 4 yd³ en adelante, en contraposición a una menor demanda en el sector.

Por su parte, el sector construcción en el 2014 generó ventas de S/. 762 millones (US\$ 253 millones), tanto en maquinaria y equipos como en repuestos y servicios. El desempeño comercial se reflejó en la elevada participación líder de la marca Caterpillar en el mercado de la construcción pesada, de 65%, superior a la alcanzada en el 2013, según información oficial de importaciones en valores FOB. Además, resalta la confianza otorgada a la marca y al respaldo de Ferreyros: la mayor participación se obtiene en un mercado contraído en alrededor de 20%, de acuerdo con los datos de importación.

En el 2014, Ferreyros mantuvo una alta participación de mercado, confirmando su liderazgo como resultado de la preferencia de sus clientes. La empresa continuó incrementando su propuesta de valor al agregar, a la venta de maquinaria y equipos, marcas de gran prestigio internacional.

Durante el año, las constructoras continuaron con la ejecución de contratos de construcción y mantenimiento de carreteras para el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y para algunos gobiernos regionales que empezaron a adjudicar contratos de vías importantes: los tramos de las carreteras Huacho- Pativilca- Trujillo, Lima-Canta, Quilca- Matarani- Punta Bombón y Ayacucho- Abancay, así como el tramo 2 de la Longitudinal de la Sierra.

También la construcción de obras hidroeléctricas, de naturaleza multianual, como las centrales como Cerro del Águila, Chaglla, Quitaracsa, Cheves y Huanza, continuó con un ritmo significativo.

Durante el 2014, se adjudicó importantes obras de infraestructura como la Línea 2 del Metro de Lima, el Gasoducto del Sur, la modernización de la Refinería de Talara, Vías Nuevas de Lima y el Aeropuerto de Chincheros. Adicionalmente, pese a la reducción en el precio de los metales, las empresas constructoras ejecutaron en 2014 diferentes obras de ampliación y construcción minera.

En 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.

A partir de estos proyectos y gracias a la confianza de sus clientes, Ferreyros atendió el mercado de la construcción con el suministro de máquinas Caterpillar, grúas Terex y equipos de trituración Metso, acompañado de repuestos y servicios. Además, en el 2014 Ferreyros amplió su portafolio para atender las necesidades de las empresas constructoras de carreteras, con una nueva representación: las plantas de asfalto Astec, líderes en el mercado norteamericano. Esta línea se suma a los equipos de pavimentación Caterpillar (pavimentadoras, rodillos, fresadoras y recicladoras) y a la línea Metso, buscando ofrecer una solución completa para la industria del asfalto.

La presencia de maquinaria Caterpillar, sea en alquiler o en venta, ha sido significativa en los proyectos mencionados, al igual que el acompañamiento a lo largo de la ejecución de las obras, con asesorías calificadas, suministro de repuestos y mantenimiento a tiempo completo. El alquiler de maquinaria fue nuevamente una

alternativa de especial interés para los clientes de este mercado, a través de la unidad de negocios Rentafer, que cuenta con una flota de alquiler de más de 600 unidades de equipo pesado, en promedio.

La ejecución de proyectos en el 2015 y en los años siguientes continuará ofreciendo diversas oportunidades para que Ferreyros pueda servir a sus clientes constructores. Asimismo, permitirá, entre otros aspectos, fortalecer el rol de las sucursales de Ferreyros, en la medida que tales proyectos demandarán atención en el ámbito nacional.

Por otro lado, la demanda de energía en el Perú presentó un crecimiento promedio de 5%, hasta octubre de 2014. En este contexto, Ferreyros atendió los requerimientos energéticos de clientes procedentes de diversos sectores: por ejemplo, empresas generadoras de energía, mineras, pesqueras, edificios de oficinas, cadenas hoteleras, fábricas y empresas agroindustriales, a las que suministró grupos electrógenos en el rango de 200 kW a 2,000 kW por unidad. Según su equipamiento, estas unidades pueden interconectarse sea con la red nacional o con otros equipos del cliente, garantizando la atención a su demanda de energía. Ferreyros destacó por su portafolio de productos y capacidad de generar soluciones integrales, como plantas llave en mano o equipos encapsulados.

En el sector hidrocarburos, la demanda principal se centró 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 la entrega de equipos a gas de 200 kW a 600 kW para algunos pozos petroleros en inicio de exploración, así como el alquiler y la venta de máquinas Caterpillar requeridas para el acondicionamiento de pozos exploratorios o mantenimiento de caminos en la selva peruana y en la zona norte. También en estas zonas, es importante remarcar la labor de venta de repuestos enfocada en plantas de energía térmica y la obtención de una orden de reparación mayor de dos grupos electrógenos Caterpillar (ex Mak) de 10 MW.

El próximo año se espera acompañar el desarrollo de la construcción del Gasoducto del Sur, que demandará un número de equipos importante, algunos de los cuales ya están siendo importados para su posterior entrega a contratistas petroleros que son clientes de la empresa.

La productividad como promesa

En las minas del Perú y en los proyectos de infraestructura, la maquinaria Caterpillar y de marcas aliadas continuó agregando valor en las operaciones, garantizando el dinamismo y desarrollo. Como cada año, Ferreyros acompañó las flotas con un servicio de alto nivel, impulsando su productividad en todo el territorio nacional.

Dinamismo



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, la marca Caterpillar ha alcanzado una participación de mercado en grupos electrógenos de 65%, medida en dólares FOB de importación.

En lo que respecta al sector marítimo y pesca, en el año 2014 se autorizó la realización de solo una temporada de pesca durante el primer semestre y se suspendió la segunda, al no contarse con el volumen y tamaño de la especie adecuados a raíz del calentamiento de las aguas de la costa peruana. Ello

Con productos de comprobada excelencia, Ferreycorp ofrece soluciones de clase mundial para minería, construcción, energía, industria, hidrocarburos, pesca, gobierno, transporte, agrícola, entre otros.

produjo que el volumen de pesca (en TM) disminuyera en 28.1% respecto al 2013, lo que a su vez generó una reducción del volumen procesado en un porcentaje similar.

Pese a la contracción de la industria pesquera, durante el primer semestre del año se logró cerrar importantes negocios para el repotenciamiento de embarcaciones pesqueras con motores de la familia 3500. La marca Caterpillar mantuvo su liderazgo al alcanzar una participación de mercado superior a 65% en motores marinos, medida en dólares FOB de importación.

De otro lado, la Marina de Guerra del Perú adquirió el 2014 un número importante de motores de propulsión de la familia 3500 para ser instalados en las patrulleras marítimas que están siendo construidas en el SIMA, así como los grupos electrógenos que funcionarán en su interior. Estos equipos cuentan con los certificados exigidos por diversas organizaciones clasificadoras a nivel mundial. Esta constante relación, así como los servicios brindados a la Dirección General de Capitanías, posiciona a Ferreyros como socio estratégico de la Marina de Guerra.

En torno a las ventas al sector Gobierno, cabe mencionar que, durante el 2014, las entidades del Estado planificaron un nivel de gasto superior a US\$ 24 mil millones, equivalente a un crecimiento mayor a 50% respecto al año anterior. No obstante, solo cerca de la mitad de este presupuesto fue ejecutado, de acuerdo con cifras del OSCE, lo que ocasionó una menor inversión en bienes de capital y servicios asociados con respecto al 2013.

A pesar de este resultado, Ferreyros continuó manteniendo su posición líder en ventas de bienes de capital al sector gobierno al adjudicársele más de 120 procesos de compra de maquinaria, equipos y repuestos en el ámbito nacional. La empresa concretó la venta de máquinas de construcción y grupos electrógenos Caterpillar, así como tractores Massey Ferguson y Landini. Adicionalmente, la empresa suministró repuestos y servicios Caterpillar e implementos agrícolas.

De igual manera, en el 2014 Ferreyros continuó sirviendo al sector agrícola. La superficie con aptitud agrícola cultivable del Perú es de 4.16 millones de hectáreas, lo cual representa 58% del total de la superficie agrícola del país. La mecanización agrícola es pieza clave en el desarrollo del negocio, pues permite mejoras en la calidad de producto, uso eficiente de recursos, mayor productividad y, por ende, mayor rentabilidad para el agricultor.

Ferreyros es líder en la comercialización de bienes de capital agrícolas en el Perú. En el año 2014 vendió 400 tractores Massey Ferguson y Landini, hecho que le permitió alcanzar una participación de 36% del mercado, medida en cifras de importaciones.

En adición al buen desempeño en la venta de equipos, la provisión de repuestos para maquinaria agrícola y agroindustrial mostró un crecimiento de 17% respecto al año 2013.

Otro rubro que muestra un desarrollo sostenido en Ferreyros es el agroindustrial, ya que en el 2014 se ha realizado la instalación de importantes plantas de secado de arroz en el norte del país de la representada Kepler Weber Brasil. Actualmente, se está desarrollando proyectos en almacenaje en el ámbito nacional, con capacidades de hasta 160,000 toneladas.

Cabe remarcar que Ferreyros brinda facilidades de crédito para todos sus clientes en este sector, a través de convenios de colaboración vigentes con entidades financieras como Agrobanco, bancos privados y cajas de ahorro.

2.1.2 Unimaq S.A.

Unimaq es la empresa de la corporación especializada en la venta y el alquiler de equipos ligeros Caterpillar, incluyendo la unidad de negocios "The CAT Rental Store", así como de marcas aliadas. Se dirige principalmente a la construcción urbana o ligera, así como a los sectores de industria, minería, agricultura y pesca.

Durante el año 2014, generó ventas de S/. 562 millones (US\$ 198 millones), incluyendo repuestos y servicios, superiores a las del año previo.

La empresa destinó la mayor parte de sus ventas –40%, en el 2014– a la construcción ligera. Asimismo, mantuvo su liderazgo en casi la totalidad de las líneas que distribuye: en particular, destaca la línea Caterpillar, en la que logró nuevamente una participación de mercado líder en el segmento de equipos ligeros, de 64%, según información oficial de importaciones en valores FOB.

Cabe precisar que, en el año, Unimaq ha continuado colocando máquinas ligeras Caterpillar, entre minicargadores, retroexcavadoras y excavadoras de menos de 20 toneladas, para servir a contratistas medianos y pequeños que participan en obras locales y regionales, de saneamiento y viales. En la línea de Construcción General

Caterpillar, 80% del mercado está orientado a clientes medianos y pequeños.

De igual manera, la empresa mantuvo una fuerte presencia en el mercado de alquiler, al renovar e incrementar su flota de equipos ligeros en función a las necesidades del mercado, con más de 1,500 unidades, un valor de reposición superior a los US\$ 58 millones, aproximadamente.

Es importante resaltar que, en el 2014, Unimaq recibió por segundo año consecutivo el premio de mejor distribuidor de equipo ligero Caterpillar a nivel mundial, gracias a su desempeño comercial. Asimismo, cabe precisar que durante el año Unimaq continuó captando nuevos clientes para la corporación, que generaron un porcentaje importante de sus ventas, del orden de 30%.

Fundada en 1999, Unimaq mantiene sucursales propias en Arequipa, Cajamarca, Cusco, Chiclayo, Huancayo, Ilo, Lima, Piura y Trujillo. En adición a los equipos ligeros Caterpillar, distribuye marcas aliadas 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.

2.1.3 Orvisa S.A.

Como la primera empresa importadora y comercializadora de bienes de capital en la Amazonía peruana, Orvisa provee soluciones integrales a los clientes que operan en esta región. Durante en el 2014, Orvisa generó ventas de S/. 217 millones (US\$ 76 millones), superiores a las presentadas el año previo, a través de la atención a sectores tales como construcción, transporte fluvial, hidrocarburos y energía, forestal y agrícola.

Entre las actividades comerciales más relevantes para Orvisa en el año destacó el suministro de maquinaria diversa CAT para la construcción (tractores de oruga, retroexcavadoras y excavadoras, cargadores frontales, rodillos y motoniveladoras), para su utilización en obras de ampliación, mejoramiento y mantenimiento de carreteras, así como proyectos de saneamiento, en la zona de Selva. Igualmente, resaltó la venta de motores CAT para remolcadoras y motonaves.

Asimismo, Orvisa mantuvo el liderazgo en la atención al sector de transporte fluvial, requerido para el transporte de pasajeros y de carga, mediante el suministro de motores marinos Caterpillar del modelo C18, que alcanza potencias



de 455 Hp, pese a un menor número de unidades vendidas. De igual manera, se pudo obtener la preferencia de este modelo por parte de los principales contratistas de transporte de crudo, quienes prestan servicios a los lotes petroleros de la zona.

También contribuyó a los resultados de Orvisa la venta de maquinaria nueva al sector forestal a lo largo del 2014, así como la venta de repuestos y servicios a importantes clientes del sector energía.

Además de una oficina principal en la ciudad de Iquitos, Orvisa cuenta con sucursales en las ciudades de Pucallpa y Tarapoto y oficinas en Yurimaguas, Huánuco, Bagua y Madre de Dios, que le permite mantenerse cerca de sus clientes. Aporta un portafolio compuesto en gran medida con las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros y Unimaq, así como algunos otros productos de aplicación específica en zona de selva.

Como se sabe, la empresa provee soluciones diferenciadas a los diversos requerimientos de los clientes que operan en la Selva peruana, que han podido aprovechar los beneficios tributarios vigentes en la zona y las ventajas de un servicio de calidad en su ámbito. La empresa inició actividades en 1973 por iniciativa de Ferreyros.

2.1.4 Ferrenergy S.A.C.

Ferrenergy fue constituida en el 2006 por Ferreycorp y Energy International Corporation (ahora SoEnergy International, vinculado al distribuidor Caterpillar en Colombia), con una participación de 50% cada uno. El objeto principal de la empresa es el suministro y venta de energía térmica, a través de plantas temporales o permanentes, utilizando motores o turbinas, para los clientes que no opten por adquirir sus propios equipos de generación o que no puedan conectarse a la red.

Durante el 2014, Ferrenergy alcanzó ventas de S/. 10 millones (US\$ 3.5 millones). En el año concluyó

uno de sus contratos de provisión temporal de energía, a la vez que mantuvo contratos de 9 MW y 3 MW con Electro Ucayali y Electro Oriente, respectivamente. Asimismo, la empresa evaluó diversas opciones que se prevé traerán resultados a futuro.

En el año, buscó abrir nuevas puertas para la atención de servicios de soluciones de energía, mediante el fortalecimiento de su equipo técnico y el incremento de su cobertura comercial en los sectores de gobierno, hidrocarburos e industria en general. La empresa cuenta con una atractiva cartera de proyectos potenciales, a partir de los cuales se espera elevar la facturación hacia fines del 2015, en adelante.

Cabe precisar que, si bien Ferrenergy es parte de la propuesta de negocios de la corporación, no se consolidan sus resultados para términos contables y financieros ya que su participación es de 50%, tal como se muestra en la cuenta Inversiones en Asociadas.

2.2 Desempeño de las empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero

Uno de los pilares de la estrategia de crecimiento de Ferreycorp es potenciar la relación con sus marcas representadas a través de su distribución en otros territorios, lo que permite expandir la presencia de la corporación en otros países. Este proceso se inició en el 2010, con la adquisición de los distribuidores de Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice, tras la invitación de esta representada, en virtud de su excelente vinculación.

En el 2013, la corporación adquirió la distribución integral de lubricantes Mobil en Nicaragua, complementando la operación realizada para asumir la comercialización de dichos productos en Guatemala. Cabe subrayar que esta marca también venía siendo representada, desde hace más de una década, por la subsidiaria Cogesa, en El Salvador.

En el 2014, Ferreycorp hizo su llegada a Chile con la incorporación de Trex, representante de toda la gama de grúas y plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios. Esta adquisición contribuye con la expansión del portafolio, con valiosas posibilidades de desarrollo comercial y con el aporte incremental de ingresos a este grupo de subsidiarias. Cabe resaltar que Ferreycorp mantiene, además, una sólida relación con Terex a través de su representación por otras subsidiarias en el Perú.

Durante el año, las operaciones de Ferreycorp en el extranjero generaron ingresos de S/. 528 millones (US\$ 186 millones), con una variación de 14% respecto al año anterior.

2.2.1 Corporación General de Tractores, S.A. / Gentrac (Guatemala)

Gentrac es el único representante de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar en Guatemala, así como distribuidor nacional de lubricantes Mobil en el territorio y representante de otras prestigiosas marcas.

Sus ventas experimentaron un ligero crecimiento en el 2014, al alcanzar un total de S/. 351 millones (US\$ 123 millones). Asimismo, su participación de mercado se elevó hasta llegar a 45% en la línea de maquinaria y equipo Caterpillar.

Nuevamente, la construcción fue el sector más relevante para Gentrac. Especial impacto tiene el segmento de construcción pesada para el desarrollo de infraestructura vial y de hidroeléctricas, donde es líder con una participación de mercado superior a 60%.

El desarrollo de proyectos privados de carreteras impulsó el sector construcción en el 2014, con un menor desarrollo de obras públicas de infraestructura respecto al año previo, mientras que la demanda de equipos para hidroeléctricas se mantuvo similar a la del año anterior.

La minería fue el segundo sector más importante para Gentrac, mostrando una menor demanda de equipos en el

año. Sin embargo, los clientes del sector, que guardan una relación de largo aliento con Gentrac, mantuvieron una alta demanda de sus servicios para dar soporte a sus operaciones. La participación de mercado continuó por encima de 80%.

Por otro lado, Gentrac es el único distribuidor de lubricantes Mobil para todo el territorio de Guatemala desde el 2013, con los que atiende a todos los sectores económicos, y que generaron ventas de US\$ 18 millones. Como se recuerda, tras la adquisición de los negocios de la empresa Mercalsa en el año 2013, Gentrac asumió la distribución nacional de los lubricantes de Mobil en el territorio de Guatemala.

Gentrac cuenta con una 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; con sucursales en Quetzaltenango y Teculután; con una tienda de repuestos en la ciudad de Morales; y con 17 bodegas móviles en instalaciones de sus clientes.

A través de Gentrac Rental Store, la empresa distribuye las marcas Sullair, Genie, Wacker, Olympian, Carmix y Cipsa. Asimismo, es distribuidora de neumáticos Michelin para maquinaria y camiones. En el 2014 crea Cresko Guatemala, con 100% de capital de Gentrac, empresa que se convierte en distribuidora exclusiva de montacargas Mitsubishi y de equipos Wacker Compacto en dicho país.

Gentrac fue adquirida por el distribuidor de El Salvador en 1998. Anteriormente, había operado con otros nombres y con otros socios, siendo distribuidor exclusivo de la línea Caterpillar en Guatemala desde 1938.

2.2.2 Compañía General de Equipos S.A. / Cogesa (El Salvador)

Fundado en 1926, Cogesa es distribuidor de Caterpillar en El Salvador desde 1930. Asimismo, es el único distribuidor de lubricantes Mobil en su territorio, así como de otras líneas de primera calidad.

Durante el 2014, la empresa obtuvo niveles de venta cercanos a los S/. 88 millones (US\$ 31 millones), menores respecto al año previo, debido fundamentalmente a los efectos de la coyuntura política, al haber sido el 2014 un año electoral.

Sin embargo, Cogesa mantuvo una participación de mercado de 60% en la línea de maquinaria y equipo Caterpillar. Si bien el sector construcción mostró una desaceleración a causa de la ausencia de proyectos de infraestructura de gran envergadura y del retraso en la inversión pública que supuso el proceso electoral, Cogesa siguió dando soporte a la demanda de ese sector para

En los diversos países donde opera, la corporación consolida y refuerza su accionar al servir a los sectores que impulsan el desarrollo.

obras de rehabilitación de carreteras primarias, así como al mantenimiento rutinario de vías primarias y secundarias en El Salvador. Cogesa atendió el sector a través del suministro de equipo de construcción, lubricantes y llantas, y soporte posventa.

En el sector agrícola, Cogesa también mostró una alta participación de mercado (70%). La empresa aportó maquinaria nueva y equipos en alquiler, soporte en repuestos y servicios, así como lubricantes. En el país, el cultivo de caña de azúcar y su posterior industrialización y productos como el maíz y el frijol tienen un aporte significativo en la economía. El sector agrícola explica 23% de los ingresos de maquinaria y repuestos de Cogesa.

La distribución mayorista exclusiva de lubricantes Mobil en El Salvador, al igual que Gentrac en Guatemala, representó 22% de sus ventas en el 2014. Cogesa es el único distribuidor de lubricantes Mobil en su territorio desde el año 2001.

El comportamiento de las ventas de Cogesa durante el 2014 también estuvo marcado por el desempeño de sectores como construcción de

vivienda, generación de energía e industrial, a los que la empresa ofrece productos y servicios.

Además de su casa matriz en San Salvador, Cogesa posee dos sucursales en las ciudades de Sonsonate (occidente del país) y San Miguel (oriente). Cuenta además con la representación de líneas como montacargas Mitsubishi - CAT, equipos de compactación e iluminación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian - CAT, compresoras Sullair, camiones Mack, equipo agrícola John Deere y llantas Michelin para construcción, agricultura y camiones.

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

Mercalsa es el distribuidor mayorista de lubricantes Mobil para Nicaragua desde su fundación en el 2009, luego de 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 se incorpora a la corporación Ferreycorp.

En el 2014, Mercalsa alcanzó ventas de S/. 26 millones (US\$ 9 millones), sirviendo a los mercados automotor, de equipo pesado, generación eléctrica e industria manufacturera, a través de la distribución integral de lubricantes Mobil para todo el territorio de Nicaragua.

Si bien el año estuvo marcado por la presencia de fenómenos naturales adversos como la sequía y la actividad sísmica, con impacto en el desempeño económico del país, el crecimiento en el PBI fue apuntalado principalmente por el dinamismo en la agricultura y en la industria. Estos sectores son respaldados con el portafolio de lubricantes industriales y vehiculares que ofrece Mercalsa, así como con los servicios de ingeniería de valor agregado que forman parte integral de las propuestas de negocio de lubricantes Mobil.

Asimismo, Mercalsa sirve al sector minero en Nicaragua –consolidado como un impulsor de la economía del país–, a través del suministro de lubricantes industriales y servicios de ingeniería. También atiende, en el sector agrícola, el proceso de transformación de la caña en los ingenios azucareros.

Como se recuerda, en el año 2013 la corporación adquirió la distribución integral de los lubricantes Mobil para Nicaragua. Mercalsa tiene

**Equipos de primer nivel**

El portafolio de productos de las empresas de Ferreycorp se caracteriza por su alta calidad. En la imagen, en plena acción, una chancadora Metso LT106, parte de la línea de construcción que distribuye Ferreyros en el Perú.

su base de operaciones en Managua, desde donde atiende todo el territorio nicaragüense.

2.2.4 General Equipment Company Limited / Genfrac (Belice)

Genfrac fue establecida en Belice en 1998, año en que adquirió activos y el negocio de Belize Cemcol Limited, distribuidor de Caterpillar para este país hasta entonces. En adición a la representación de Caterpillar, distribuye otras prestigiosas marcas.

En el 2014, Genfrac Belice alcanzó ventas de S/. 12 millones (US\$ 4.2 millones), superiores a las presentadas el año previo, a través de la representación de Caterpillar y marcas aliadas. Una vez más, su actividad fue impulsada por la participación de generadores de energía, los cuales se suministran a edificios comerciales, hospitales, hoteles y centros de datos.

Los principales motores de la expansión económica del país durante el año fueron los sectores de construcción, turismo, agricultura y generación eléctrica, todos ellos atendidos por Genfrac Belice a través del portafolio de productos. En particular, la empresa es la única distribuidora de equipo de construcción en el ámbito nacional que brinda servicio completo a equipo pesado.

Su sede está en Ladyville, en donde se ubica el aeropuerto internacional del país. En adición al portafolio de Caterpillar, distribuye las marcas Wacker, Sullair y Twin Disc, así como de carretillas y montacargas Mitsubishi y generadores Olympian.

2.2.5 Trex Latinoamérica SpA

Se incorporó a la corporación Ferreycorp en el 2014. Representa a la marca Terex en toda la gama de grúas y plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios para atender clientes en Chile, con operaciones en otros países de la región. Fue fundada el año 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80.

Las ventas agregadas de Trex Latinoamérica ascendieron a S/. 52 millones (US\$ 18 millones). Cabe destacar la migración del mercado a equipos de mayor capacidad, valor y complejidad, que hace aún más imprescindible un soporte posventa de alta especialización, por el cual precisamente Trex destaca sobre la competencia. En esta línea, la empresa se

posicionó por cuarto año consecutivo como líder en su ámbito, con una participación de mercado de 39% en grúas en general y 60% en equipos portuarios.

La actividad de Trex estuvo especialmente centrada en el sector portuario y la minería. El primero fue uno de los más dinámicos en Chile, motivado por la creciente inversión para la ampliación de puertos en la zona central y norte del país y por la renovación de contratos de operador portuario. La empresa entregó más de 15 equipos portacontenedores Terex, que operan en la ampliación de los puertos de Arica, Mejillones, Valparaíso y San Antonio. Asimismo, se vendió la primera unidad nueva de la línea Terex Fuchs para movimiento de materiales, del modelo MHL350.

Por su parte, la minería en Chile estuvo marcada por la transición entre el término de la construcción de grandes proyectos mineros y el inicio de su operación. La incertidumbre del primer semestre contrastó con una mayor confianza empresarial en el segundo semestre, en el que se inició la ampliación de algunas operaciones. En el 2014, Trex suministró grúas Terex para mantenimiento en mina, con camiones pluma, del modelo BT70100; colocó la primera grúa AC500-2, plenamente equipada, con un alcance total de 140 metros de altura; así como torres de iluminación y booms telescópicos Genie Lift. Resaltó la renovación del contrato de mantenimiento de grúas de Minera Escondida, una de las principales operaciones cupríferas en Chile.

De igual manera, Trex atendió los requerimientos del sector construcción, a través de la provisión de equipos de izamiento Terex de diversa envergadura, y del sector energía, que demandó grúas Terex en una variedad de familias (All Terrain, Rough Terrain, Boom Truck y Crawler Crane).

A través de la venta y el alquiler, la empresa atiende el territorio chileno desde sus oficinas en Santiago, Antofagasta, Calama, Copiapó y Concepción. Trex Latinoamérica dirige sus operaciones a sectores como la minería, la energía, la industria portuaria y la construcción.

Cuenta con un soporte posventa de alto nivel, que incluye el servicio de campo, la presencia permanente en operaciones de clientes, una red de talleres y almacenes, así como planes de mantenimiento y capacitación para los clientes.

La oferta de Ferreycorp incluye la provisión de vehículos de transporte pesado, consumibles, estructuras metálicas, servicios logísticos, energía y soluciones tecnológicas entre otros, sumándose al portafolio de maquinaria y equipos diversos.

2.3 Desempeño de las empresas que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos

Las empresas del grupo Ferreycorp generan sinergias en el ámbito de bienes de capital y negocios vinculados a este rubro. En particular, este grupo de subsidiarias aporta un amplio portafolio de productos complementarios a la representación de Caterpillar, así como servicios adicionales a los ofrecidos por otras compañías de la corporación, ampliando la oferta de soluciones y la cobertura en los diversos sectores de la economía.

En el 2014, este grupo de empresas desplegó su actividad en un contexto de menor actividad de la economía. Sin embargo, realizó mayores esfuerzos por consolidar capacidades que contribuyen a su propuesta de valor, al continuar ampliando su

Al finalizar el 2014, las 16 empresas operativas de la corporación acumularon S/. 4,878 millones en ventas.

presencia en el interior del país y su portafolio de productos, desarrollar nueva infraestructura tecnológica en las subsidiarias para el soporte de sus actividades, así como renovar y sumar certificaciones de sus procesos.

En su conjunto, estas subsidiarias aportaron ventas de S/. 535 millones (US\$ 188 millones) a Ferreycorp en el 2014, mostrando un ligero aumento de 1% respecto al año previo.

2.3.1 Motored S.A.

Motored, empresa automotriz de Ferreycorp, provee 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 y buses desarrollados en versiones diésel y a gas natural vehicular, y con diferentes configuraciones y equipos aliados. Es representante de las marcas Kenworth, Iveco y DAF, así como de una gama variada de marcas de repuestos, distribuida por su división Motored Parts.

En el 2014, el mercado de camiones y tractocamiones decreció en 26% debido a la desaceleración de la economía. En este escenario, Motored logró mantener su participación de mercado y reenfocar su estrategia en la fidelización de sus clientes y el desarrollo de nuevas líneas de repuestos. Durante el año, Motored logró la certificación ISO 9001:2008 para sus talleres de mantenimiento, reparaciones y auxilio mecánico en la ciudad de Lima, con el consiguiente incremento de la satisfacción de sus clientes y la mejora continua de sus operaciones.

Al cierre del 2014, Motored alcanzó un nivel de ventas de S/. 215 millones (US\$ 76 millones) y un volumen de 513 unidades vendidas, con una participación de mercado que se mantuvo en 6% en el segmento de camiones y tractocamiones de más de 16 ton.

En el ámbito del negocio de repuestos, la empresa realizó el lanzamiento de líneas complementarias a las actuales, logrando un crecimiento de 22% respecto al 2013.

Motored cuenta con dos sedes en Lima: una de 30,000 m² sobre la Carretera Panamericana Sur, en Lurín, y otra de 4,000 m² en Ate, colindante con la Vía de Evitamiento, en las cuales tiene talleres de servicio y almacenes de repuestos. A ellas se suman tres sucursales completas (venta de unidades, servicio y repuestos) en Arequipa, Trujillo y Cajamarca. Asimismo, Motored Parts tiene locales de venta de repuestos en Huancayo y Piura.

Motored inició operaciones en el 2012 para brindar soluciones de transporte a clientes de sectores económicos como minería, construcción, comercio y servicios.

2.3.2 Cresko S.A.

Desde que iniciara operaciones en octubre de 2007, Cresko atiende a los clientes emergentes de sectores como construcción, minería, agrícola e industria en general que no son cubiertos por Ferreyros y Unimaq. Comercializa de manera especializada productos de procedencia asiática, con una propuesta de servicio posventa distinta de la que ofrecen los distribuidores Caterpillar.

Cresko obtuvo en el 2014 un volumen de ventas superior en 19% al del 2013, por un valor de S/. 39 millones (US\$ 14 millones). De esta manera fortaleció 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, la empresa -cuya actividad abarca igualmente la provisión de equipos usados CAT dirigidos al sector emergente- continuó atendiendo diferentes ámbitos del territorio peruano, a través de una fuerza de ventas itinerante y una propuesta de servicio posventa apoyada en su sede en Lima y en sus dos nuevos puntos de venta en Trujillo y Huancayo.

Las importaciones relacionadas con la línea de cargadores frontales chinos mostraron una reducción de 70%, lo que no afectó el liderazgo de Cresko con su representada SEM, con una participación de mercado de 29% en el segmento de cargadores frontales chinos. Ello ha permitido el fortalecimiento de la marca SEM en el Perú y la confianza de Caterpillar (Qingzhou) Ltd. para otorgar al Perú la distribución de su línea de motoniveladoras y tractores de oruga SEM. Así, Cresko es el primer y único distribuidor en Latinoamérica designado para desarrollar este nuevo portafolio en nuestro país. De igual manera, Shanxi Automobile Co. ha renovado la confianza en Cresko al otorgarle nuevas líneas de su portafolio tanto para volquetes, mixer, tractocamiones y camiones comerciales ligeros Shacman.

Dentro de su proceso de reestructuración comercial y optimización de procesos ha logrado iniciar la implementación del SAP CRM, herramienta que permitirá una mejor gestión comercial de cara a atender las necesidades de sus clientes.

La oferta de bienes de capital, nuevos y usados, de Cresko incluye cargadores SEM, camiones Shacman, tractores agrícolas Foton, rodillos y torres de iluminación Wacker Neusson, grupos electrógenos Super, montacargas Mitsubishi, entre otros.

2.3.3 Mega Representaciones S.A.

Se integró a la corporación en el 2007, con la adquisición de Mega Caucho S.A., que dos años después fuera fusionada con la empresa Inlusa (Industria y Comercio S.A.). 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.

Los ingresos de Mega Representaciones en el 2014 llegaron a S/. 204 millones (US\$ 72 millones), menores que los registrados el 2013 por dos factores importantes: la caída en los precios de los neumáticos (algunas líneas de productos con reducciones de hasta 20%) y la contracción del mercado minero. Estos aspectos tuvieron impacto en las líneas de productos que ofrece Mega Representaciones.

Sin embargo, Mega Representaciones pudo reforzar su posición en el mercado 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. Se intensificó, además, las capacitaciones tanto en las operaciones de los clientes como en las instalaciones de la empresa.

Adicionalmente, pudo obtener la recertificación del ISO 9001:2008 para los procesos de planta de reencauche, almacén y despacho.

En los últimos años, Mega Representaciones ha desarrollado importantes capacidades de predicción, soporte, conocimiento técnico y capacitación. Cuenta con una planta de reencauche y con seis sucursales a lo largo del país.

2.3.4 Fiansa S.A.

Con 46 años de operaciones, se enfoca en la ejecución de proyectos metalmecánicos para los principales sectores, a través de la fabricación de estructuras pesadas, semipesadas y calderería, así como el montaje metalmecánico para los sectores de minería, construcción, energía, industria, transporte y retail.

Para ampliar sus capacidades de atención y gestión de proyectos, Ferreycorp se asoció con la empresa española URSSA, especialista en construcciones metalmecánicas de la Corporación Mondragón, con obras en Europa, América, África y Asia.

En el 2014, tras la firma de la asociación con URSSA, Fiansa ha experimentado cambios importantes en sus procesos productivos y en su sistema de gestión. Ha mejorado sus instalaciones de fabricación y realizado inversiones en maquinaria y equipos, con el fin de elevar sus niveles de eficiencia en la gestión de proyectos y los rendimientos productivos.

En el ámbito comercial, en el marco de una menor actividad económica, Fiansa encontró en el 2014 una contracción en la demanda de ejecución de proyectos, que se espera se activen en el futuro, alcanzando un nivel de ventas de S/. 50 millones (US\$ 18 millones). Sin embargo, esta menor actividad facilitó la ejecución de los cambios programados en la empresa, referidos anteriormente.

En la actualidad, Fiansa cuenta con una planta ubicada en Huachipa, que reemplazó a la situada en Trujillo, y que produce estructuras metálicas desde abril de 2011. Sus instalaciones se extienden en un área de 40,000 m² y están equipadas con mejoras tecnológicas para la fabricación de tales estructuras. Su capacidad de producción es de 750 toneladas de acero al mes.

Cabe mencionar que Fiansa construirá sus nuevas instalaciones de fabricación al sur de Lima, para posicionarse como una de las principales empresas líderes en su sector. Una vez operativa esta nueva planta, habrá aumentado notablemente la capacidad productiva y de gestión de Fiansa.

2.3.5 Fargoline S.A.

Con 31 años en el mercado nacional, Fargoline ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal, depósito aduanero y depósito simple.

Durante el año 2014 Fargoline continuó avanzando en su crecimiento al ofrecer al mercado un destacado desempeño en sus operaciones en el sector logístico de comercio exterior. Sus ventas sumaron S/. 61 millones (US\$ 22 millones), con un crecimiento de 17% respecto al año 2013. La línea de negocio

denominada depósito temporal representó 68% de sus ingresos. Las líneas de depósito aduanero y almacenamiento simple participaron con 24%. El servicio logístico para proyectos complementó la oferta de Fargoline, que se inició positivamente para brindar atención a dos destacados clientes.

Consistente con el desenvolvimiento de la coyuntura nacional e internacional, Fargoline supo penetrar en el mercado con su propuesta de valor y destacó a pesar de la fuerte competencia, adecuándose a las necesidades de los clientes y manteniendo una satisfactoria situación financiera.

Durante el 2014, 30% de su capacidad operativa fue requerida por las empresas de Ferreycorp; el otro 70% estuvo dirigido a atender a clientes de diferentes mercados, tanto para la importación como para la exportación de mercancías.

La cultura de Fargoline enfocada en el cliente condujo a la empresa a intensificar la inversión en capital humano, con horas de capacitación y entrenamiento que se extendieron incluso a sus proveedores.

Empresas importadoras de bienes de capital y bienes de consumo duradero, además de empresas exportadoras de papel y metales no ferrosos forman parte de su cartera de clientes, sin dejar de atender las necesidades logísticas de las empresas de la corporación. Mantiene la recertificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce), la alianza internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales. Igualmente, cuenta con las certificaciones internacionales ISO 9001 y OHSAS 18000.

2.3.6 Forbis Logistics

Creada en el año 2010 para brindar servicios como agente de carga (comúnmente conocido como *freight forwarder*) a clientes peruanos para el movimiento de su comercio internacional, con base en el estado de Florida, Estados Unidos. En el año 2012 inició operaciones su agente en el territorio peruano, como Forbis Logistics Perú S.A. dentro de Ferreycorp.

Convertirse en agente de carga nominado de Caterpillar hizo que Forbis Logistics lograra formar parte de un grupo exclusivo de agentes de carga a nivel mundial. Gracias a esta nominación,

los volúmenes de carga aérea se incrementaron desde un promedio de 50 toneladas mensuales a más de 300 toneladas, posicionando a la empresa como uno de los principales agentes de carga con mayor volumen movilizad en el 2014.

El año 2014 fue, además, uno de expansión comercial para Forbis Logistics, sumando a su presencia en Lima un nuevo local, orientado a la

elegido para realizar los movimientos de tractores y partes AGCO desde su origen.

En lo referente a resultados financieros, Forbis Logistics cerró el año con ventas de S/. 24 millones (US\$ 8 millones). Si bien, en la actualidad, sus principales clientes son las subsidiarias de la corporación, la empresa ha planificado incrementar sus servicios a otras empresas en el mercado internacional.

2.3.7 Soluciones Sitech Perú S.A.

Soluciones Sitech Perú es la empresa de la corporación encargada de integrar productos tecnológicos (hardware y software) y servicios y proveer soluciones 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 con los productos y soluciones de posicionamiento y guiado de maquinaria producidos por los dos *joint venture* desarrollados entre Caterpillar y Trimble, empresa líder en tecnologías GPS/GNSS. A lo largo del 2014, la empresa ha ampliado su portafolio de líneas representadas y desarrollado las capacidades necesarias para atender la creciente demanda de soluciones en los mercados de construcción y minería en particular. En paralelo ha iniciado actividades de preventa a través de pilotos y demostraciones.

En adición al portafolio de soluciones Trimble que distribuye para el posicionamiento y guiado de maquinaria, en el 2014 la empresa ha asumido la representación de la solución AMT de gestión de activos de la empresa I Solutions. Asimismo, firmó un contrato de representación de la solución DSS de antifatiga de la empresa Seeing Machines para el sector minero.

gestión de sus negocios. En el exterior, para el desarrollo de sus operaciones, la empresa cuenta con nuevas instalaciones desde el año 2013, en Florida, con más de 35,000 pies cuadrados de extensión.

La participación de Forbis Logistics como agente de carga en el mercado nacional fue activa, incrementando su venta comercial a terceros de manera exponencial. Para este crecimiento se incorporó nuevos integrantes a la fuerza de ventas, con gran experiencia en el mercado de agenciamiento de carga peruano.

A finales del 2014, la empresa consolidó el tránsito Brasil – Callao, ruta que exige una alta eficiencia por tener un origen cuyos procesos de exportación requieren altos niveles de organización, orden y control. Entre el grupo de agentes que atiende esta ruta, fue

Las empresas de Ferreycorp mantuvieron su dinamismo comercial, cubriendo de manera eficiente el mercado y asesorando a sus clientes en sus decisiones de inversión.

La mayor ventaja competitiva de Ferreycorp reside en su capital humano, con más de 6,600 colaboradores, que hacen posible el éxito de sus actividades.

Equipo

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.

3.1 Directorio

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. se encuentra compuesto por diez directores elegidos por un periodo de tres años, de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y en cumplimiento de lo señalado en el artículo 32 del Estatuto de la empresa.

Es importante resaltar que cada uno de los directores fue ratificado, uno a uno, por la Junta General de Accionistas. Este proceso incorporó la publicación, con antelación, de los nombres de los candidatos a directores.

Los directores de Ferreycorp S.A.A., por el período 2014-2017, elegidos por Junta General de Accionistas del 26 de marzo de 2014, son:

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



Nuevamente, los miembros de dicho Directorio eligieron como su presidente ejecutivo 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 las mismas posiciones en el Directorio de Ferreyros S.A.

La trayectoria profesional de los directores se encuentra disponible en la sección "Anexos". Las prácticas del Directorio se encuentran contenidas en la evaluación de gobierno corporativo.

3.1.1 Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

En el marco del objetivo de mejorar continuamente las prácticas de gobierno corporativo adoptadas por Ferreycorp, en el año 2014 se determinó actualizar las funciones de comités de Directorio existentes. Asimismo, se constituyó el Comité de Innovación y Sistemas, que busca impactar positivamente en la competitividad y rentabilidad de la corporación. Como resultado, el Directorio de Ferreycorp S.A.A. cuenta con cuatro comités:

- Comité de Dirección General y Estrategia (antes Comité de Dirección General y Subsidiarias)
- Comité de Nominaciones, Remuneraciones y Gobierno Corporativo (antes Comité de Desarrollo Organizacional y Gobierno Corporativo)
- Comité de Auditoría y Riesgos (antes Comité de Auditoría).
- Comité de Innovación y Sistemas (nueva incorporación).

Para mayor información sobre las funciones y atribuciones de cada uno de los comités, consultar el Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas 2014.

3.1.2 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 subsidiarias diferentes de Ferreyros 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.

Asimismo, los directorios están integrados por 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 de Ferreyros	Unimaq, Ferrenergy, Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Cresko, Soluciones Sitech Perú, empresas del grupo Genfrac y Mercalsa, así como Trex
Patricia Gastelumendi Lukis	Gerente central de Finanzas de Ferreyros	Unimaq, Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Ferrenergy, Fargoline, Cresko, empresas del grupo Genfrac y Mercalsa, Forbis Logistics, Motored, Soluciones Sitech Perú y Trex
Hugo Sommerkamp Molinari	Gerente central de Control de Gestión y Sistemas de Ferreyros	Unimaq, Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Fargoline, Cresko, empresas del grupo Genfrac y Mercalsa, 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 Unimaq y gerente de División de Construcción Ligera de Ferreyros	Orvisa y Cresko
Jorge Durán Cheneaux	Gerente de División de Sucursales y Agricultura de Ferreyros	Motored
Enrique Salas Rizo- Patrón	Gerente de División Construcción y Minería de Ferreyros	Unimaq, Mega Representaciones, Cresko, Motored, Soluciones Sitech Perú y Trex
Andrea Sandoval Saberbein	Gerente de Logística de Ferreyros	Fargoline y Forbis Logistics
Carlos Dongo Vásquez	Gerente del Centro de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros	Fiansa
Rodolfo Paredes León	Gerente de Desarrollo de Ferreycorp	Fiansa



3.2. La Gerencia

En el año 2014, Ferreycorp contaba con una gerencia general y cinco gerencias corporativas (Asuntos Corporativos, Auditoría Interna, Finanzas, Recursos Humanos, Inversiones). Dada su reciente creación, las demás funciones corporativas se ejercían 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.

3.2.1 Principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Gerente general

Luis Bracamonte Loayza
Gerente corporativo de Inversiones

Andrés Gagliardi Wakeham
Gerente corporativo de Recursos Humanos

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

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

Raúl Vázquez Erquicio
Gerente corporativo de Auditoría Interna

La trayectoria profesional de los principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A., se encuentra disponible en la sección "Anexos".

3.2.2 Principales funcionarios de Ferreyros

Mariela García Figari de Fabbri
Gerente general

Gonzalo Díaz Pro
Gerente central de Negocios

Hugo Sommerkamp Molinari
Gerente central de Control de Gestión y Sistemas

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente central de Finanzas

Andrés Gagliardi Wakeham
Gerente central de Recursos Humanos

José Miguel Salazar Romero
Gerente central de Marketing

José López Rey Sánchez
Gerente central de Soporte al Producto

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente de División Gran Minería

Jorge Durán Cheneaux
Gerente de División de Sucursales y Agricultura

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

3.2.3 Principales funcionarios de otras subsidiarias de Ferreycorp

Carlos Barrientos Gonzales
Gerente general de Mega Representaciones

Javier Barrón Ramos Plata
Gerente general de Cresko

Henri Borit Salinas
Gerente general de Motored

José Luis Chocarro Amunárriz
Gerente general de Fiansa

Jorge Devoto Núñez del Arco
Gerente general de Forbis Logistics

David Matuk Heresi
Gerente general de Ferrenergy

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline

Víctor Otero Pizarro
Gerente general de Trex

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

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

César Vázquez Velásquez
Gerente general de Orvisa

Marcos Wieland Conroy
Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Para mayor información sobre la trayectoria profesional de estos funcionarios, consultar la sección "Anexos".

3.3 Recursos humanos

La mayor ventaja competitiva de Ferreycorp reside en sus colaboradores, quienes mediante la entrega oportuna de productos, la dotación de servicios de calidad, la eficiencia de la distribución de repuestos, la consecución de recursos financieros para los clientes, así como la capacitación para sus técnicos y operadores, ponen en acción la propuesta de valor al cliente. Por ello durante todo el año se trabaja en la implementación de las mejores prácticas de gestión humana, buscando mantener el buen clima organizacional a fin de atraer y retener al mejor talento.

Al terminar el año 2014, la composición del recurso humano en la corporación fue de 6,633 personas, representando un incremento de solo 2% respecto al 2013, a pesar de la incorporación de los 131 colaboradores de la empresa Trex, recientemente adquirida.

COMPOSICIÓN	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Funcionarios	88	104	127	139	154	167
Empleados	1,854	2,247	2,600	3,169	3,518	3,660
Técnicos	1,879	2,386	2,631	2,929	2,847	2,806
Total Ferreycorp	3,821	4,737	5,358	6,237	6,519	6,633

Las subsidiarias Ferreyros, Fiansa, Fargoline, Mega Representaciones y Unimaq son integrantes de la Asociación de Buenos Empleadores en el Perú, patrocinada por la Cámara de Comercio Americana (Amcham). Ferreyros es socio fundador de esta 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.

Además, cada una de las subsidiarias de la corporación cuenta con equipos responsables de velar por sus buenas relaciones laborales. En todo Ferreycorp existe un único sindicato: El Sindicato Unitario de Trabajadores de Ferreyros S.A., conformado por 327 colaboradores al cierre del 2014, quienes contribuyen en la creación de políticas que aseguren las condiciones laborales y la calidad de vida de los colaboradores y sus familias.

Ferreycorp busca retribuir la labor de sus colaboradores mediante una política de remuneraciones y beneficios por encima del promedio del mercado, garantizando la estricta puntualidad y transparencia en el pago de las remuneraciones de ley.

Además, se hace énfasis en el logro de un balance de vida, incluyendo mecanismos que permitan la mayor inclusión de la mujer al mercado laboral, facilitando su rol de madre trabajadora. En esa línea, dos subsidiarias de Ferreycorp, Ferreyros y Unimaq, se ubican dentro de las 20 empresas privadas que cuentan con lactarios institucionales. Asimismo, este año Ferreyros obtuvo la mención honrosa “Sello Empresa Segura, libre de violencia y discriminación hacia la mujer”, otorgada por el Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables.

Por otro lado, la corporación cuenta con múltiples beneficios para el colaborador y su familia, con el fin de elevar el nivel de satisfacción y compromiso del personal.

Cabe resaltar que, durante el año 2014, la corporación ha recibido distintos reconocimientos que evidencian la labor que desarrolla en la gestión de sus colaboradores. Así, Ferreyros fue elegida como la empresa preferida para trabajar en el rubro “Venta de insumos industriales / Maquinaria” en el país, en el estudio “Dónde quiero trabajar” de Arellano Marketing y Laborum. Además, fue una de las 10 compañías distinguidas con el premio “Las Empresas Más Admiradas

En Ferreycorp, cada año se apuesta por la implementación de las mejores prácticas de gestión humana.

del Perú”, organizado en alianza por PricewaterhouseCoopers (PwC) y la revista G de Gestión. Finalmente, se ubicó dentro de las 10 Mejores Empresas para Trabajar, en el ranking realizado por Merco Personas.

3.3.1 Programas de capacitación interna

En la corporación se incentiva el desarrollo y movilidad de los colaboradores, a través de diversos programas de formación y de una política de oportunidades laborales con la que se da prioridad a los colaboradores internos para cubrir un puesto vacante o nuevo.

Para más de 400 líderes de Ferreycorp, se viene realizando un programa con Harvard Business Review América Latina y la Universidad de Piura, con el fin de promover sus habilidades de liderazgo y gestión de personas.

Asimismo, diversas subsidiarias de la corporación han suscrito convenios con instituciones educativas para maestrías, diplomados, programas de especialización, talleres y cursos diversos.

Asimismo, la corporación busca impulsar el desarrollo de su personal, tanto administrativo y comercial como técnico, a través de programas e iniciativas para potenciar sus capacidades. En el ámbito técnico, cabe destacar el programa Service Pro, mediante el cual se asegura el entrenamiento permanente de los técnicos, al pasar por diversos niveles de especialización y certificación de habilidades.

Es importante resaltar que, durante el 2014, la subsidiaria de mayores volúmenes de operación, Ferreyros, construyó un nuevo Centro de Desarrollo Técnico en el Callao, con un área total de 2,300 m², dotado de ocho aulas de capacitación, un taller de entrenamiento para la adquisición y certificación de habilidades técnicas y bahías para máquinas Caterpillar, entre otros. Además, desarrolló el Campus Virtual, una plataforma virtual de capacitación, en donde se imparte cursos de Seguridad de la Información y de Seguridad, Salud y Medio Ambiente.

Gracias a una eficiente gestión y un sostenido liderazgo en el mercado, Ferreycorp mantiene sólidos resultados financieros.

4. Gestión Financiera y Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados

Ferreycorp S.A.A., en su calidad de holding, realiza inversiones en sus subsidiarias tanto nacionales como del extranjero, y establece los lineamientos estratégicos y políticas que deben seguir todas las empresas de la corporación. Adicionalmente, pretende captar recursos de manera agregada para la corporación y sus empresas. Los ingresos de Ferreycorp como empresa individual son generados por la participación en resultados de sus subsidiarias, por los ingresos derivados de

alquileres de algunos inmuebles que posee y por los intereses de préstamos de fondos a sus subsidiarias.

Con la reorganización societaria realizada en el 2012, Ferreycorp mantuvo los inmuebles que utiliza su principal subsidiaria Ferreyros S.A., los mismos que se encuentran ubicados a lo largo de todo el territorio nacional. Estos alquileres cuentan con contratos firmados a plazos fijos y tarifas a precio de mercado y son considerados por la matriz como ingresos operacionales, los mismos que cubren los gastos operativos de administrar dichos inmuebles.

Resultados



De igual manera, Ferreycorp tiene el rol de financiar a sus subsidiarias, tanto para mejorar las tasas o los plazos cuando acceden al financiamiento de bancos locales, como para concentrar los créditos en operaciones de mayor volumen en el mercado de capitales internacional y reperfilar los créditos de la corporación a plazos mayores, como ha sido el caso de la colocación de los bonos corporativos en el mercado internacional. En ese sentido, los intereses correspondientes a los préstamos otorgados a sus subsidiarias forman parte también de sus ingresos financieros. Cabe mencionar que el 26 de abril de 2013, Ferreycorp procedió con la emisión de los bonos en el mercado internacional, denominados "4.875% Senior Guaranteed Notes due 2020", por un valor de US\$ 300 millones.

En cuanto al registro de los resultados de sus subsidiarias, es importante mencionar que en el año 2014 Ferreycorp cambió su política contable para valorizar sus inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, pasando del "Método del costo" al "Método de participación patrimonial", adoptando anticipadamente la modificación a la NIC 27 "Estados Financieros Separados". Hasta el año 2013 se utilizó el "Método del costo", mediante el cual las utilidades de las subsidiarias se reconocían solamente al momento de la distribución de dividendos. La modificación antes referida permite que las empresas empleen el método de participación patrimonial para registrar las inversiones en subsidiarias, acuerdos conjuntos y asociadas en sus estados financieros separados. Las entidades que ya vienen aplicando las NIIF y eligen cambiar al método de participación patrimonial en sus estados financieros separados tendrán que aplicar el cambio de manera retroactiva. Las modificaciones tienen vigencia para los períodos anuales que empiezan el 1 de enero de 2016 y se permite la adopción anticipada. En tal sentido, Ferreycorp procedió a modificar sus estados financieros al 31 de diciembre de 2013 para hacerlos comparativos. La adopción de estas normas permitió a Ferreycorp incrementar los resultados acumulados en S/. 39.1 millones adicionales, lo que a su vez permitirá elevar las utilidades a distribuir en S/. 2.3 millones.

Para un cabal entendimiento del volumen de negocios y resultados de todo el conjunto de negocios de la corporación, se recomienda leer este capítulo tomando en consideración los estados financieros consolidados.

Estados financieros individuales de Ferreycorp S.A.A.

Análisis del estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

	31.12.14	31.12.13	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	4.5	16.5	-12.0	-72.7
Cuentas por cobrar comerciales, neto	4.3	12.1	-7.8	-64.5
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	237.5	174.8	62.7	35.9
Otras cuentas por cobrar, neto	10.1	8.4	1.7	20.2
Existencias, neto	-	2.9	-2.9	-100.0
Gastos contratados por anticipado	1.1	0.4	0.7	175.0
Total activo corriente	257.5	215.1	42.4	19.7
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, neto	0.1	0.8	-0.7	-87.5
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas a largo plazo	523.6	590.0	-66.4	-11.3
Otras cuentas por cobrar a largo plazo, neto	1.7	2.9	-1.2	-41.4
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocio conjunto	1,554.9	1,403.5	151.4	0.8
Propiedades de inversión, neto	346.2	347.0	-0.8	-0.2
Otros activos, neto	-	0.2	-0.2	-100.0
Total Activo	2,684.0	2,559.5	124.5	4.9

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

	31.12.14	31.12.13	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Otros pasivos financieros	41.7	25.9	15.8	61.0
Cuentas por pagar comerciales	0.5	0.9	-0.4	-44.4
Remuneraciones, tributos y otras cuentas por pagar	33.6	28.5	5.1	17.9
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	1.0	40.4	-39.4	-97.5
Total pasivo corriente	76.8	95.7	-18.9	-19.7
Otros pasivos financieros	969.9	864.6	105.3	12.2
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido, neto	41.5	55.7	-14.2	-25.5
Total Pasivo	1,088.2	1,016.0	72.2	7.1
Patrimonio				
Capital social	1,014.3	945.2	69.1	7.3
Capital adicional	73.5	105.4	-31.9	-30.3
Reserva legal	110.1	99.8	10.3	10.3
Otras reservas de patrimonio	245.8	234.2	11.6	5.0
Resultados por conversión	21.0	8.2	12.8	156.1
Resultados acumulados	131.1	150.7	-19.6	-13.0
Total Patrimonio	1,595.8	1,543.5	52.3	3.4
Total Pasivo y Patrimonio	2,684.0	2,559.5	124.5	4.9

Al 31 de diciembre de 2014, el total de activos alcanzó S/. 2,684.0 millones respecto a S/. 2,559.5 millones al 31 de diciembre de 2013, lo que significa un aumento de S/. 124.5 millones (4.9%). Las principales variaciones en el activo se deben al incremento de inversiones en valores por S/. 151 millones debido a: i) la nueva política contable para valorizar sus inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos que pasa del “Método del costo” al “Método de participación patrimonial” por S/. 125 millones; ii) la adquisición de la empresa Trex por S/. 47 millones, y iii) otros movimientos netos por S/. -21 millones. Este incremento fue contrarrestado parcialmente por la disminución del saldo de caja, al haberse aplicado fondos para efectuar préstamos a algunas subsidiarias; por la disminución de las cuentas por cobrar comerciales por cobranzas efectuadas en el periodo; y por la realización de los inventarios.

Al 31 de diciembre de 2014, el total de pasivos ascendió a S/. 1,088.2 millones, frente a S/. 1,016.0 millones al 31 de diciembre de 2013, lo que representa un aumento de S/. 72.2 millones (7.1%). Este incremento está explicado por el crecimiento de los activos antes mencionados.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2014 es 3.35, superior al ratio corriente de 2.25 al 31 de diciembre de 2013, debido a la modificación en la composición de los pasivos. Al 31 de diciembre de 2013, los pasivos corrientes representaban 10% de los pasivos, mientras que al 31 de diciembre de 2014 dichos pasivos equivalían solo a 8% del total. Esto se debe principalmente a que la deuda se encuentra reperfilada por el bono internacional y a otras operaciones de mediano plazo con Caterpillar Financial Services, originadas por el financiamiento de las adquisiciones de los distribuidores de Caterpillar en Centroamérica y la línea de negocio de palas y perforadoras (ex Bucyrus).

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2014 es 0.63, en comparación con 0.57 al 31 de diciembre de 2013. 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 2014 es 0.68, en comparación con 0.66 al 31 de diciembre de 2013.

Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2014	2013	Variación
	Importe	Importe	%
Ingresos			
Participación en los resultados de las subsidiarias, asociadas y negocio conjunto	124.8	125.0	-0.2
Ingresos financieros	37.5	26.5	41.5
Servicios de alquiler	24.1	21.3	13.1
Total ingresos	186.4	172.8	7.9
Costo de servicios de alquiler	-6.5	-5.5	18.2
Gastos de administración	-17.0	-8.4	102.4
Gastos financieros	-53.0	-37.1	42.9
Diferencia en cambio, neta	-25.1	-23.3	7.7
Ingresos diversos	4.9	3.0	63.3
Total (gastos) ingresos	-96.7	-71.3	35.6
Utilidad antes de impuesto a las ganancias	89.7	101.5	-11.6
Impuesto a las ganancias	5.6	5.9	-5.1
Utilidad neta de operaciones continuadas	95.3	107.4	-11.3
Resultado neto por operaciones discontinuadas	-3.3	-7.6	
Utilidad neta	92.0	99.8	-7.8

Los mayores ingresos en el 2014 se explican por: i) 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 (en el 2013 se reconocieron los ingresos por el periodo de mayo a diciembre, y en el 2014, por el periodo de enero a diciembre) y ii) el aumento en los servicios de alquiler por reajustes en las tarifas.

Los mayores egresos del 2014 corresponden esencialmente a: i) mayores gastos financieros generados como consecuencia de la colocación de los bonos corporativos compensados con el beneficio de contar con un financiamiento con mejores condiciones de plazo; y ii) aumento en los gastos de administración, debido a que el 1 de enero de 2014, varias personas que prestan servicios corporativos han sido transferidas a la planilla de Ferreycorp S.A.A. Dicho personal estuvo en la planilla de Ferreyros S.A. hasta diciembre de 2013.

Respecto al resultado de las operaciones discontinuadas, la menor pérdida del 2014 respecto al 2013 se debe principalmente a los menores gastos de los activos “Cuentas por Cobrar Comerciales” e “Inventarios”. Al 31 de diciembre de 2014, el volumen de dichos activos ya no es significativo.

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

Durante el 2014 y 2013 no se ha producido cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa.

Estados financieros consolidados de Ferreycorp S.A.A.

A continuación se presentan los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2014 y al 31 de diciembre de 2013, así como la explicación de las principales cuentas y sus variaciones. Para este fin, algunas cifras han sido reclasificadas en el estado de resultados que se muestra líneas abajo, para incluir la utilidad bruta de órdenes de compra transferidas por Caterpillar a Ferreyros, como venta y costo de ventas.

Modificación de tasas del impuesto a la renta (Ley N° 30296)

En el año 2014, la corporación ha registrado un ajuste en el gasto por impuesto a la renta de S/. 12.4 millones, incrementándolo y afectando la utilidad neta, debido al cumplimiento de la Ley N° 30296 publicada en diario oficial El Peruano el 31 de diciembre de 2014, que tendrá impacto por una sola vez en los resultados de la corporación. Este ajuste se ha dado sobre el impuesto a la renta diferido (diferencia entre el impuesto contable y el impuesto por pagar al fisco) que se tenía registrado. Al respecto, la norma contable que regula este impuesto establece un diferimiento de los impuestos pagados cuando existen diferencias temporales entre los gastos que se computan para efectos financieros y de reporte, y aquellos que son reconocidos por la autoridad tributaria para la determinación de la base imponible tributaria que determina el impuesto por pagar.

Las principales diferencias temporales que se producen en las empresas de la corporación corresponden a tres conceptos: a) diferencia en las tasas de depreciación de inmuebles, maquinaria y equipo, fundamentalmente en el caso de la flota de alquiler; b) provisiones por desvalorización de existencias; y c) provisión de malas deudas. Para efectos tributarios, estos mayores gastos serían deducibles en los próximos años y, por lo tanto, se recuperaría el mayor impuesto pagado en el año corriente.

El ajuste contable registrado al cierre del ejercicio 2014 se ha hecho necesario debido a que, en diciembre de 2014, se publicó una ley relacionada con el impuesto a la renta, que redujo la tasa de 30% vigente hasta el 2014, a 28% en el 2015, llegando a una tasa de 26% en el 2019. El impuesto a la renta diferido que se calculó hasta el año 2013 con una tasa única de 30% ha debido ajustarse a las tasas de los próximos años, en los que se podrán deducir de la materia imponible los gastos contables registrados hasta el año 2014, pero con una tasa de impuesto menor, con la consecuente pérdida parcial del beneficio fiscal. Esta pérdida se ha producido por única vez. Sin embargo, en el futuro la compañía tendrá una menor tasa de impuesto a la renta, lo que implicará un menor gasto por este concepto.

Análisis del estado consolidado de situación financiera de Ferreycorp y subsidiarias

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

	31.12.14	31.12.13	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	89.9	119.4	-29.5	-24.7
Cuentas por cobrar comerciales, neto	889.3	826.1	63.2	7.7
Otras cuentas por cobrar, neto	132.5	119.3	13.2	11.1
Existencias, neto	1,561.8	1,580.1	-18.3	-1.2
Gastos contratados por anticipado	17.2	15.9	1.3	8.2
Total activo corriente	2,690.7	2,660.8	29.9	1.1
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, neto	31.3	36.0	-4.7	-13.1
Otras cuentas por cobrar a largo plazo, neto	4.7	5.9	-1.2	-20.3
Inversiones en asociadas y negocio conjunto	78.0	74.9	3.1	4.1
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,328.2	1,291.4	36.8	2.8
Intangibles, neto	79.0	78.0	1.0	1.3
Crédito mercantil	170.4	147.5	22.9	15.5
Activo por impuesto a las ganancias diferido	136.9	115.9	21.0	18.1
Total Activo	4,519.2	4,410.4	108.8	2.5

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

	31.12.14	31.12.13	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Otros pasivos financieros	504.0	620.4	-116.4	-18.8
Cuentas por pagar comerciales, neto	459.9	406.4	53.5	13.2
Otras cuentas por pagar, neto	453.4	408.5	44.9	11.0
Pasivo por impuesto a las ganancias	24.5	29.0	-4.5	-15.5
Total pasivo corriente	1,441.8	1,464.3	-22.5	-1.5
Otros pasivos financieros a largo plazo	1,341.0	1,240.3	100.7	8.1
Otras cuentas por pagar a largo plazo, neto	0.8	3.4	-2.6	-76.5
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	139.8	158.6	-18.8	-11.9
Total Pasivo	2,923.4	2,866.6	56.8	2.0
Patrimonio				
Capital social	1,014.3	945.2	69.1	7.3
Capital adicional	73.6	105.3	-31.7	-30.1
Reserva legal	110.1	99.8	10.3	10.3
Otras reservas de patrimonio	245.8	234.2	11.6	5.0
Resultado por conversión	20.9	8.2	12.7	154.9
Resultados acumulados	131.1	151.1	-20.0	-13.2
Total Patrimonio	1,595.8	1,543.8	52.0	3.4
Total Pasivo y Patrimonio	4,519.2	4,410.4	108.8	2.5

Al 31 de diciembre de 2014, el total de activos alcanzó S/. 4,519.2 millones respecto a S/. 4,410.4 millones al 31 de diciembre de 2013, lo que significa un aumento de S/. 108.8 millones (2.5%). Las principales variaciones de las cuentas del activo que explican este incremento son las siguientes:

- Aumento de las cuentas por cobrar en S/. 58.5 millones, que se explica principalmente por la facturación de una pala Caterpillar a un cliente minero, la misma que fue cancelada en enero de 2015, fecha en que, a su vez, se pagó a Caterpillar la factura por el mismo equipo. Por tanto, esta partida se vio afectada mas no así el flujo de caja, pues se cancelará a Caterpillar con los pagos efectuados por el cliente.
- Aumento neto de S/. 36.8 millones en el activo fijo, que se explica por las mayores compras de maquinaria para los talleres.
- Aumento del crédito mercantil por S/. 22.9 millones, originado básicamente por la adquisición de la subsidiaria chilena Trex, adquirida en el año 2014.

Al 31 de diciembre de 2014, el total de pasivos ascendió a S/. 2,923.4 millones frente a S/. 2,866.6 millones al 31 de diciembre de 2014, es decir, un incremento de S/. 56.8 millones (2.0%) explicado por el crecimiento de los activos antes mencionados.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2014 es 1.87, ligeramente superior al ratio corriente de 1.82 al 31 de diciembre de 2013, debido a la modificación en la composición de los pasivos. Al 31 de diciembre de 2013 los pasivos corrientes representaban 54% de los pasivos, mientras que al 31 de diciembre de 2014 dichos pasivos equivalían a 52% del total.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2014, de 1.14, es menor al ratio de 1.23 al 31 de diciembre de 2013. 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 2014 es 1.83, ligeramente menor al 1.86 obtenido al 31 de diciembre de 2013.

El ratio de deuda financiera neta (de caja) / EBITDA al 31 de diciembre de 2014 fue 3.49, mayor al 3.24 alcanzado al 31 de diciembre de 2013, y el ratio ajustado de 2.86, si se deducen los financiamientos de inventario. Con ello la corporación continúa evidenciando su capacidad de generar la caja necesaria para hacer frente a sus obligaciones sin inconvenientes y se encuentra dentro de los covenants establecidos en el contrato de emisión de bonos corporativos internacionales.

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

Estado consolidado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2014		2013		Variación
	Importe	%	Importe	%	%
Ventas netas	4,877.8	100.0	5,225.4	100.0	-6.7
Costo de ventas	-3,760.4	-77.1	-4,117.4	-78.8	-8.7
Utilidad bruta	1,117.4	22.9	1,108.0	21.2	0.8
Gastos de venta y administración	-798.4	-16.4	-749.1	-14.3	6.6
Ingresos (egresos) diversos, neto	18.5	0.4	31.3	0.6	-40.9
Utilidad en operaciones	337.5	6.9	390.2	7.5	-13.5
Ingresos financieros	19.9	0.4	21.7	0.4	-8.3
Gastos financieros	-97.4	-2.0	-102.8	-2.0	-5.3
Diferencia en cambio, neta	-99.5	-2.0	-146.1	-2.8	-31.9
Participación en los resultados en asociadas y negocio conjunto	6.6	0.1	2.6	0.0	153.8
	-170.4	-3.5	-224.6	-4.3	-24.1
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	167.1	3.4	165.6	3.2	0.9
Impuesto a las ganancias	-75.1	-1.5	-65.5	-1.3	14.7
Utilidad neta	92.0	1.9	100.1	1.9	-8.1

Ventas netas

En millones de nuevos soles

	2014		2013		Variación
	Importe	%	Importe	%	%
Ventas nacionales	4,349.4	89.2	4,762.1	91.1	-8.7
Ventas en el exterior	528.3	10.8	463.3	8.9	14.0
Total	4,877.8	100.0	5,225.4	100.0	-6.7

En millones de nuevos soles

			Variación
	2014	2013	%
Maquinaria y equipo:			
Camiones mineros y máquinas Caterpillar (GM)	382.2	955.3	-60.0
Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM)	1,074.1	1,088.1	-1.3
Alquileres y Usados	515.2	514.9	0.1
Equipos aliados	330.3	314.5	5.0
Automotriz	166.4	175.5	-5.2
Equipos agrícolas	90.3	78.5	15.0
	2,558.5	3,126.8	-18.2
Repuestos y servicios	1,935.4	1,713.7	12.9
Otras líneas			
Lubricantes	164.5	157.9	4.3
Metal mecánica	48.2	62.2	-22.6
Neumáticos	58.4	69.7	-16.3
Implementos de seguridad	51.1	52.7	
Servicios logísticos	44.5	34.2	30.3
Otros	17.2	8.2	108.3
	383.9	384.9	-0.2
Total	4,877.8	5,225.4	-6.7

Las ventas netas en el 2014 ascendieron a S/. 4,877.8 millones, en comparación con S/. 5,225.4 millones del año anterior, lo cual representa una disminución de 6.7%, producto del menor dinamismo de la economía nacional.

La venta de equipos de Caterpillar y marcas aliadas ascendió a S/. 2,559 millones, lo que representa una disminución de 18%, como resultado de menores ventas en el año de los grandes equipos mineros y, en general, de la menor actividad económica del país, incluyendo conservadores niveles de inversión pública. Sin embargo, es importante mencionar que la línea de maquinaria pesada Caterpillar para la construcción pesada y ligera alcanzó una cuota de mercado superior al 60% en valores FOB.

La venta de repuestos y servicios se incrementó de manera significativa en 13%, impulsada por el crecimiento y renovación del parque de máquinas, lo cual es consecuencia de los equipos vendidos a lo largo de los últimos años.

Al analizar los resultados de cada grupo de empresas, al 31 de diciembre de 2014 se aprecia que las ventas de los distribuidores Caterpillar en el Perú (S/. 3,814.4 millones) disminuyeron 9.8% frente al 2013, debido principalmente a menores ingresos en el mercado de equipos nuevos para la gran minería. Sin embargo, es necesario remarcar que durante el 2014 la venta de repuestos y servicios de los distribuidores Caterpillar en Perú se elevó en 11.7% respecto al 2013, reflejando el soporte ofrecido a las flotas de maquinaria en poder de los clientes gracias a las capacidades construidas a través de los años por las empresas de la corporación. Los distribuidores Caterpillar y otros negocios en el exterior alcanzaron ventas de S/. 528.3 millones, con un incremento de 14.0% frente al 2013, equivalente a S/. 65.1 millones, impulsado principalmente por la adquisición del nuevo negocio de equipos de marcas aliadas de la empresa Trex (con operaciones en Chile), el cual aporta ingresos por siete meses, dado que la adquisición se realizó a principios de junio de 2014. Asimismo, las ventas de las otras subsidiarias que operan en el Perú y que complementan el negocio de Caterpillar (S/. 535.1 millones) presentan volúmenes de venta similares a los del año 2013, con un crecimiento de 0.7%, a pesar de la menor actividad económica en el país.

Utilidad en ventas

La utilidad bruta del 2014 fue 0.8% superior a la del 2013. En términos porcentuales, el margen bruto fue 22.9%, mayor que el 21.2% registrado el año pasado, y se explica por lo siguiente:

En primer lugar, la diferente participación que han tenido las líneas de negocio en las ventas totales. Durante el 2014, las ventas de máquinas y equipos nuevos, que son productos con márgenes inferiores, representan 53% de las ventas totales (60% en el 2013), mientras que las ventas de soporte al producto, de márgenes superiores, representaban 40% de las ventas (33% en el 2013). Estas últimas ventas muestran un mayor margen debido a los esfuerzos necesarios para mantener inventarios y distribución de repuestos y servicios en todo el país, así como por el esfuerzo logístico que significa atender diferentes consignaciones en más de 60 puntos del país, incluidos los proyectos mineros y de infraestructura de los clientes.

En segundo lugar, la revalorización del dólar que afecta el margen bruto. El tipo de cambio al principio del año fue S/. 2.796 y a finales de diciembre fue S/. 2.989. 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 nuevos 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.

Gastos de venta y administración

Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2014 a S/. 798.4 millones, en comparación con S/. 749.1 millones del año anterior, lo cual representa un crecimiento de 6.6%. Los gastos de venta y administración se han visto afectados por la incorporación de la empresa adquirida Trex, cuyos gastos se incluyen por primera vez en la corporación (S/. 11.5 millones), y a los incrementos salariales que se dieron a mediados del 2013, en línea con la evolución de sueldos del mercado laboral peruano, y aumentos en gastos de personal comercial y de apoyo para seguir ampliando la cobertura de mercado, que significó un incremento de otros S/. 5.0 millones.

Ingresos (egresos) diversos, neto

En el 2014 se registró en este rubro un ingreso neto de S/. 18.5 millones, frente a un ingreso neto de S/. 31.3 millones del año anterior, lo que equivale a una disminución de 40.9%, debido a menores reclamos efectuados a Caterpillar y una menor recuperación de provisiones de costo de ventas efectuadas en años anteriores.

Ingresos financieros

Los ingresos financieros del 2014 ascendieron a S/. 19.9 millones, 8.3% menores que S/. 21.7 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. Con esto se logra disminuir el riesgo crediticio, provisiones de malas deudas y gastos de administrar una cartera.

Gastos financieros

Los gastos financieros sumaron S/. 97.4 millones en el 2014 y alcanzaron S/. 102.8 millones el año anterior, lo cual representa una disminución de 5.3%, debido a una reducción en el pasivo promedio sujeto al pago de intereses (S/. 1,857 millones en el año 2014; S/. 1,970 millones en el año 2013). La corporación ha mantenido su estrategia de reducción de la deuda, a través de prepagar financiamientos con los excesos de caja generados.

Utilidad (pérdida) en cambio

En los años 2014 y 2013, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron pérdidas en cambio de S/. 99.5 millones y S/. 146.1 millones, respectivamente. Dichas pérdidas fueron producto de la apreciación del dólar americano frente al nuevo sol en el 2014 y 2013, de 6.90% y 9.60%, respectivamente (el tipo de cambio fue de S/. 2.796 al 31 de diciembre de 2013, y aumentó a S/. 2.989 al 31 de diciembre de 2014; y el tipo de cambio fue de S/. 2.551 al 31 de diciembre de 2012 y aumentó a S/. 2.796 al 31 de diciembre de 2013).

Impuesto a las ganancias

El Impuesto a la Renta del 2014 y del 2013 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

Utilidad neta

La utilidad neta del año ascendió a S/. 92.0 millones, una disminución de 8.1% en comparación con S/. 100.1 millones del año anterior. El resultado se vio afectado principalmente por la pérdida en cambio, los mayores gastos de operación y el ajuste del impuesto a la renta diferido registrado. Sin embargo, es importante remarcar que las utilidades a distribuir en el presente ejercicio se han visto beneficiadas por un ajuste en los resultados acumulados, producto de la utilidad neta de las subsidiarias que no fuera reconocida en años anteriores, que se ve considerada en el 2014 gracias a la adopción de nuevas normas contables.

Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIIDA)

La UAIIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2014 ascendió a S/. 522.3 millones, con una disminución de 11% frente a los S/. 588.2 millones del año anterior, principalmente a consecuencia de un menor nivel de ventas y mayor nivel de gastos, pues la estructura de la organización está preparada para atender mayores ventas. El margen EBITDA del 2014 fue 10.7%, mostrando cierta estabilidad respecto al 11.3% del año anterior.

Ferreycorp asume la responsabilidad social como elemento fundamental de su modelo de negocio. Por ello construye relaciones sostenibles y de mutuo beneficio con todos sus grupos de interés.

Impacto

5. Responsabilidad Social

5.1 Colaboradores

El activo más importante de Ferreycorp es su capital humano. Contar con un equipo motivado y comprometido es esencial para forjar el liderazgo y la solidez de la corporación. Por ello la corporación reconoce su esfuerzo y se asegura de brindar a todos los colaboradores, óptimas condiciones laborales, buen clima de trabajo y el estímulo para su desarrollo integral.

Valoración y respeto por la diversidad

Ferreycorp se caracteriza por mantener 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 con el fin de promover la

incorporación de personas con discapacidad. Ferreyros, Mega Representaciones y Unimaq han incorporado colaboradores con discapacidad.

Cuidado de la salud, seguridad y condiciones de trabajo

Con el fin de controlar todas aquellas condiciones que pudieran afectar la salud e integridad física de los colaboradores, ocasionar daños a las instalaciones o causar impactos negativos en el medio ambiente, Ferreycorp cuenta con un sistema de Seguridad Industrial, Higiene Ocupacional y Gestión del Medio Ambiente.

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





Consciente de la importancia de promover el desarrollo sostenible a través de un modelo de gestión socialmente responsable, Ferreycorp asume activamente su rol como agente de cambio e impulsora del progreso del país.

Desarrollo profesional y personal

Ferreycorp está comprometida con el desarrollo profesional de sus colaboradores, ofreciéndoles permanentemente diversos programas de capacitación para potenciar sus habilidades. (Para mayor información sobre este tema, consultar el capítulo “Organización y Recursos Humanos”). Además, fomenta un balance adecuado entre su vida laboral y personal y desarrolla diversas iniciativas de capacitación en temas productivos, programas vacacionales para los 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 mantiene una relación saludable con la empresa. Este grupo aporta con distintas iniciativas en la creación de políticas que favorecen las condiciones laborales y la calidad de vida de los colaboradores y sus familias.

Actividades de confraternidad

Se promueve reuniones de confraternidad entre el personal de las distintas empresas de la corporación. 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.

5.2 Accionistas

Ferreycorp es reconocida en el Perú y el extranjero por sus buenas prácticas de gobierno corporativo, que se materializan en el respeto a los derechos y el trato equitativo a todos los accionistas, la presentación transparente y oportuna de información y la existencia de un Directorio altamente calificado que representa a todos los accionistas.

En el 2014, por séptimo año consecutivo, la corporación fue integrada en el Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) de la Bolsa de Valores de Lima, como lo viene haciendo desde la creación de esta distinción en el año 2008. Asimismo, continuó su activa participación en el Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que integra desde el 2006.

Los altos estándares de gobierno corporativo de Ferreycorp se sustentan en un enfoque de mejora permanente, que le conduce a realizar progresos permanentes en su campo de acción. Para mayor información, consultar el Reporte sobre el

Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas 2014 en el archivo digital.

5.3 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 la gestión de reclamos con un enfoque en la mejora continua de los servicios ofrecidos y anticipación de necesidades futuras.
- Un manejo correcto de los negocios y una gestión adecuada de las políticas de marketing y comunicación.
- El respeto a la privacidad del cliente, protegiendo la confidencialidad de la información.
- La capacitación a clientes sobre las especificaciones técnicas y el adecuado manejo de los productos.

5.4 Proveedores

Bajo principios claramente establecidos como transparencia, trato equitativo y crecimiento mutuo, la selección de los proveedores se realiza sobre la base de la calidad del producto o del servicio, 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 promover entre sus proveedores buenas prácticas de recursos humanos que, a su vez, aumentan la motivación y el bienestar de sus colaboradores, sus niveles de productividad y la calidad de los productos y servicios ofrecidos.

Ferreyros y Unimaq impulsan altos estándares de seguridad entre sus transportistas a través de

procesos de homologación realizados cada año. Desde el año 2007, Ferreyros los ha integrado en un Comité de Transportistas en el que comparten sus experiencias y buenas prácticas, con el fin de implementar mejoras en los procesos y dar solución a los problemas identificados.

Por su parte, Fargoline capacitó en el 2014 a todos sus proveedores de servicios estratégicos, en temas de calidad, seguridad, medio ambiente y la norma BASC. Del mismo modo, Unimaq, Motored y Mega Representaciones brindaron inducciones en temas de seguridad a sus proveedores.

5.5 Gobierno y sociedad

Ferreyrcorp mantiene una férrea política de honestidad en todas sus operaciones comerciales, velando por que los intereses de cada empresa de la corporación nunca se vean favorecidos por alguna conducta fraudulenta o ilegal de sus colaboradores.

Ferreyrcorp pone énfasis en la educación de los jóvenes, decisiva en el desarrollo del Perú, como parte de sus iniciativas con la comunidad.

Asimismo, la corporación:

- Incentiva la ciudadanía responsable y una cultura basada en valores.
- Promueve la formación de opinión a través de foros y organizaciones.
- Reporta anualmente a la red de Pacto Mundial de las Naciones Unidas.
- A través de su subsidiaria Ferreyros, elabora un Reporte de Sostenibilidad bajo la metodología GRI (Global Reporting Initiative), con el objetivo de comunicar el desempeño económico, social y ambiental de la empresa, e implementar los aspectos de mejora identificados.

5.6 Comunidad

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

Programa Ferreyrcorp para el Desarrollo Profesional - Asociación Ferreyrcorp

La Asociación Ferreyrcorp, conformada por Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fiansa, Cresko, Fargoline, Motored, Mega Representaciones y Ferreyrcorp, fortalece la formación ética y compromiso ciudadano de estudiantes de educación superior, así como sus habilidades para insertarse en el mercado laboral.

En el año 2014, 1,863 jóvenes de educación superior provenientes de 30 ciudades del Perú participaron de este programa.

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 -que combina periodos de capacitación en Tecsup con semanas de prácticas en Ferreyros- ofrece acceso a un fondo de crédito educativo de Ferreyros que permite a los alumnos financiar hasta el 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 trabajar en Ferreyros y Unimaq con una línea de carrera definida.

El año 2014 se graduó en Lima la décimo primera promoción y en Arequipa, la cuarta promoción, con 23 y 21 alumnos, respectivamente.

Programa de Aprendizaje Dual del Senati y Programa Sembrando tu Futuro

Con el fin de complementar la formación técnica de jóvenes 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. Por su parte, el Programa Sembrando tu Futuro está dirigido a jóvenes escolares de escasos recursos de la comunidad de Huayacán, 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.

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

Este concurso fue convocado por primera vez en el año 2012, 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. Se espera que en la segunda edición del concurso, que comenzó a prepararse en el 2014, se supere los 1,200 inscritos de la primera edición.

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. Al cierre del 2014, el club contaba con más de 3,500 miembros.

Obras por Impuestos

Ferreyros busca contribuir directamente al desarrollo descentralizado del país a través de la financiación y ejecución de proyectos de inversión pública, bajo la modalidad de Obras por Impuestos. Es así que en el 2014, Ferreyros, en consorcio con las empresas mineras Chungar y Chinalco, inició la ejecución de un proyecto bajo esta modalidad, con el fin de mejorar y ampliar los servicios de agua potable, alcantarillado y tratamiento de aguas servidas en siete barrios del distrito de Yauli (provincia de Yauli, Junín).

La empresa se enfoca en obras de mejoramiento y ampliación del sistema de agua y saneamiento, infraestructura vial y educación. A través de Obras por Impuestos Ferreyros busca impulsar la ejecución de proyectos de inversión pública con eficiencia y productividad, aportando al progreso del país.

Programa de Prácticas Pre-Profesionales, apoyo a la investigación académica y orientación vocacional
Ferreyros, Unimaq, Mega Representaciones, Motored, Orvisa, Fiansa y Cresko ofrecen este programa 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 2014 beneficiar a niños y jóvenes de diversas zonas del país. Las actividades se enfocaron principalmente en el mejoramiento de diversos centros educativos en el ámbito nacional.

Con el ánimo de apoyar a quienes más lo necesitan, se realizó por quinto año consecutivo la carrera "Ferreyros 4K", una actividad de recaudación para el voluntariado corporativo, 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.

5.7 Medio ambiente

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

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

- Planificación: Identificación de los impactos ambientales.
- Capacitación y sensibilización: Concientización sobre el cuidado del ambiente.
- Control operativo: Adecuado manejo de los principales aspectos ambientales del negocio.
- Verificación: Indicadores mensuales de consumo y de seguimiento a las acciones correctivas y preventivas.

5.8 Distinciones

En el 2014, Ferreyrcorp fue merecedora de las siguientes distinciones que se suman a una amplia 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. Kimberly Clark también reconoció a Ferreyros dentro de las diez empresas con mayor aporte a su campaña de reciclaje de papel "Recíclame, cumple TU papel".

Adicionalmente, Ferreyros, Unimaq, Mega Representaciones y Fargoline contaron durante el 2014 con el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable, otorgado por Perú 2021 el año anterior.

Anexos

Anexo 1: Negocio

1.1 Datos generales

Denominación, dirección, teléfono, fax y datos de contacto

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

Constitución en inscripción en Registros Públicos

Ferreycorp (antes denominada Ferreyros S.A.A.) se constituyó bajo la denominación original de Enrique Ferreyros y Compañía Sociedad en Comandita, mediante escritura del 14 de septiembre de 1922 ante el Notario Público de Lima, Dr. Agustín Rivero y Hurtado. Fue inscrita en el asiento 1, fojas 299, tomo 15 de Sociedades del Registro Mercantil de Lima. Esta sociedad quedó disuelta, según consta en el asiento 10 de fojas 296 del tomo 30 del Registro Mercantil de Lima.

Enrique Ferreyros y Compañía S.A. absorbió los activos y pasivos de la sociedad anterior, mediante escritura pública de fecha 21 de septiembre de 1931 ante Notario Público de Lima, Dr. Agustín Rivero y Hurtado, inscrita en el asiento 1 de fojas 457 del tomo 31 del Registro Mercantil de Lima. El cambio de denominación a Enrique Ferreyros S.A. se efectuó mediante escritura pública de fecha 23 de noviembre de 1981 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico, inscrito en la partida N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas.

El cambio de denominación a Ferreyros S.A. se efectuó por escritura pública de fecha 6 de mayo de 1996 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico, inscrita en el asiento 2B de la ficha 117502 del libro de Sociedades de Registro de Personas Jurídicas. Con fecha 24 de marzo de 1998, la Junta General de Accionistas acordó modificar la denominación social de la empresa a la de Ferreyros S.A.A., inscrita en la partida N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas.

Según lo acordado en la junta de accionistas del mes de marzo de 2012, la empresa pasó por un proceso de Reorganización Simple, mediante la cual se segregaron dos bloques patrimoniales a dos empresas subsidiarias.

Como se detalló en el capítulo Gestión Financiera, el primer bloque patrimonial, derivado del negocio de la división automotriz, se transfirió a la subsidiaria Motored S.A.; y el otro, derivado del negocio de venta de maquinaria, equipo, y servicios post venta de la línea Caterpillar y sus aliadas, se transfirió a la subsidiaria Ferreyros S.A.

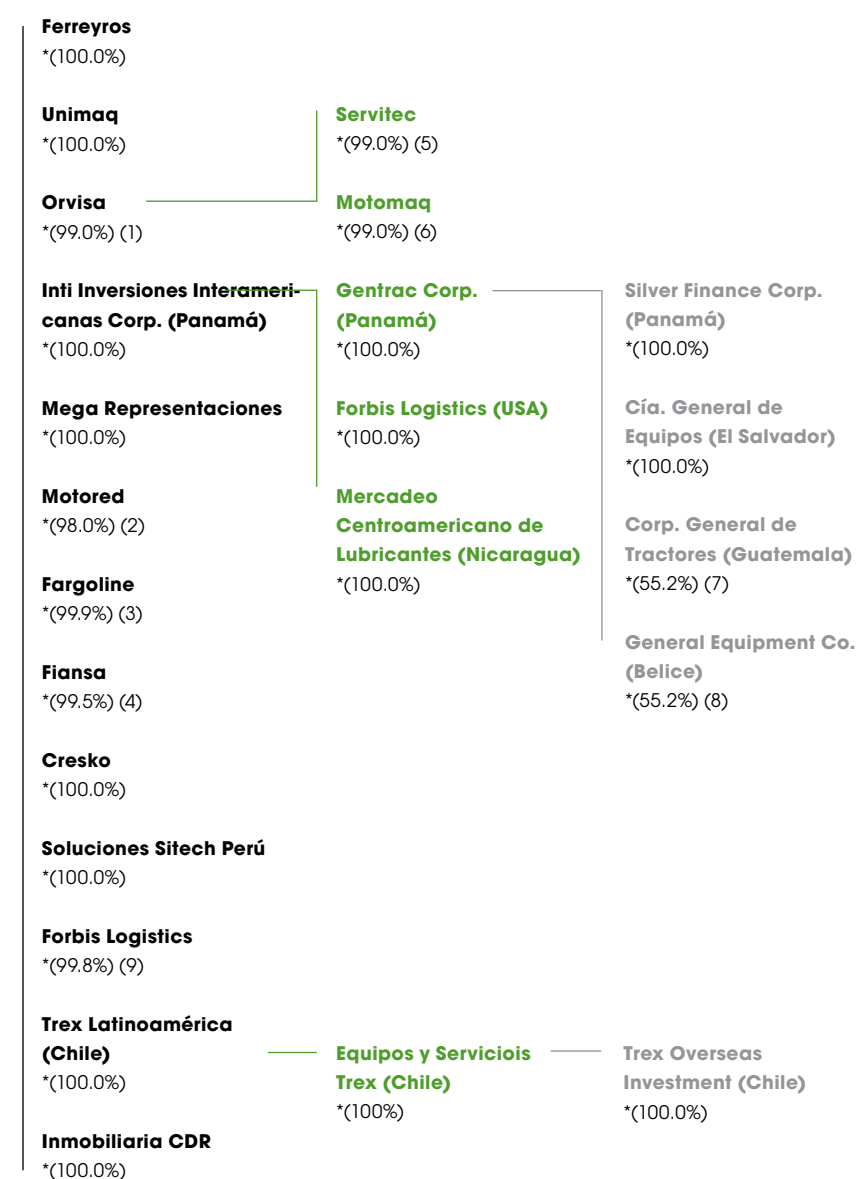
Tras la segregación de estos bloques patrimoniales, la empresa cambió su denominación social de Ferreyros S.A.A. por la de Ferreycorp S.A.A.

La nueva estructura organizativa de holding le permitirá concentrarse en su rol de inversionista, enfocándose cada una de sus subsidiarias operativas en mejorar el servicio brindado a sus clientes, ampliar su cobertura, atender sus propias oportunidades de negocio y mejorar sus capacidades operativas.

Grupo económico

De acuerdo con la denominación de “Grupo económico” de la SMV, Ferreycorp forma grupo económico con las siguientes subsidiarias:

FERREYCORP



Notas:

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

* Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo.

- (1) Ferreyros participa en 1.0%.
- (2) Unimaq participa en 2.0%.
- (3) Orvisa participa en 0.1%.
- (4) Orvisa participa en 0.5%.
- (5) Ferreycorp participa en 1.0%.

- (6) Servitec participa en 1.0%.
- (7) Cía. General de Equipos participa en 44.8%.
- (8) Cía. General de Equipos participa en 44.8%.
- (9) Unimaq participa en 0.2%.

Capital social, acciones y composición accionaria

Al 31 de diciembre de 2014, el capital social de Ferreycorp está representado por acciones comunes de un valor nominal de S/. 1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 62.84% pertenece a inversionistas peruanos y 37.16% a inversionistas extranjeros.

La cotización de apertura del año fue de S/. 1.90 y la de cierre de S/. 1.62. La cotización máxima de S/. 1.95 se alcanzó en mayo, y la mínima, de S/. 1.45, en marzo. El precio promedio de la acción en el 2014 fue S/. 1.69.

Los accionistas con participación de 5% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2014 son:

Nombres y apellidos	N° de acciones	Participación (%)	Procedencia
Equinox Partners LP	85'165,809	8.40%	Estadounidense
La Positiva Vida Seguros y Reaseguros	84'475,139	8.33%	Peruana
AFP Prima Fondo 2 (RI - Fondo 2)	68'330,324	6.74%	Peruana
Onyx Latin America Equity Fund LP	59'150,986	5.83%	Estadounidense

La distribución de acciones con derecho a voto es la siguiente:

Tenencia	N° de accionistas	N° de acciones	% de participación
Menos de 1%	2,717	319'481,863	31.50
De 1% a menos de 5%	17	397'722,203	39.21
De 5% a menos de 10%	4	297'122,258	29.29
De 10% y más	0	0	0
Total	2,738	1,014'326,324	100.00

1.2 Descripción de operaciones y desarrollo**Objeto social**

De acuerdo con sus Estatutos, Ferreycorp S.A.A. tiene como objeto la compra-venta de mercaderías y productos nacionales y extranjeros; la importación y exportación de mercaderías y artículos en general; la provisión de servicios y la realización de inversiones y comisiones. La sociedad puede, asimismo, intervenir en todos los actos y celebrar todos los contratos que las leyes permitan y que conduzcan a la realización de sus fines o que de algún modo sirvan para la mejor realización de los mismos o que convengan a los intereses sociales, incluyendo la constitución de sociedades y la adquisición de acciones y/o participaciones de sociedades sea por compra u otro medio o participando de aumentos de capital.

Plazo de duración

La duración de la sociedad es por un plazo indefinido.

Evolución de las operaciones**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 alrededor de 3,000 accionistas.

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 2003, se produce un fuerte crecimiento de las subsidiarias de la corporación, alcanzando siete veces su tamaño al cierre del 2014. 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 Ferreycorp adicionales a Ferreyros S.A. experimentan un crecimiento paulatino que les permite llegar a representar hoy 38% de los negocios de la corporación, complementando la oferta que la subsidiaria de mayores volúmenes de operación otorga a sus clientes. Se adiciona 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 Genrac Corporation de Panamá, dueña de los distribuidores Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice.

En el 2012, se da paso a la constitución de Ferreycorp, 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 automotor que anteriormente desempeñaba Ferreyros como parte de su oferta. 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, 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 Soluciones Sitech Perú, una empresa de soluciones tecnológicas.

En el 2014, Ferreyrcorp incursiona en Chile a través de la adquisición de la empresa Trex, representante de la marca Terex en toda la gama de grúas y plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios en el país del sur.

Líneas de productos

La corporación Ferreyrcorp es la única distribuidora de Caterpillar en el Perú, marca a la cual representa desde 1942, y que incluye un vasto portafolio de maquinaria y equipo: camiones mineros, cargadores, tractores, motoniveladoras, excavadoras, palas eléctricas e hidráulicas, equipos de perforación *track-drills* y *rotary-drills*, diésel y eléctricos, cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, motores marinos, grupos electrógenos, entre otros.

Además de máquinas y motores Caterpillar, Ferreyros, la subsidiaria de mayores volúmenes de la corporación, comercializa una amplia gama de productos de otras marcas de calidad, entre ellos grúas Terex, equipos para la producción de agregados Metso para la construcción, plantas de asfalto Astec –incorporadas en el 2014–, así como equipos utilitarios, camiones y cargadores de bajo perfil menores a 4 yd³ de la marca Paus. Asimismo, para la agricultura, tractores Massey Ferguson y Landini, molinos de arroz Zaccaria, silos y secadores para granos Kepler Weber, además de implementos agrícolas, entre otros productos.

Por su parte, otras compañías subsidiarias de Ferreyrcorp suministran en sus respectivos ámbitos otros equipos de primer nivel, tales como camiones Kenworth y DAF, vehículos Iveco, compresoras Sullair, montacargas Mitsubishi - CAT, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian - CAT, torres de iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac y autohormigoneras Carmix, así como –en el segmento de maquinaria asiática– líneas tales como camiones comerciales Shacman y cargadores frontales, motoniveladoras y tractores de oruga SEM, entre otras. De igual manera, distribuyen neumáticos Goodyear y lubricantes Mobil, al igual que equipos de protección personal de 3M, Capital Safety, Microgard y Bullard, entre otros.

En el exterior, en Centroamérica, las subsidiarias Gentrac (Guatemala y Belice) y Cogesa (El Salvador) son representantes de la marca Caterpillar y de un completo portafolio de líneas aliadas. Asimismo, las empresas de Ferreyrcorp son distribuidoras de lubricantes Mobil en Guatemala y El Salvador, así como en Nicaragua a través de la compañía Mercalsa. A su turno, en Chile, Trex representa a la marca Terex en grúas y plataformas de izamiento, así como una completa serie de equipos portuarios.

Con el fin de atender a los clientes que requieren alquilar maquinaria en lugar de comprarla, Ferreyros, Unimaq- The CAT Rental Store y las subsidiarias de Ferreyrcorp en Centroamérica cuentan con una importante flota de máquinas Caterpillar para cubrir estas demandas, especialmente para proyectos de infraestructura y construcción general. En Chile, la flota de alquiler incluye grúas de capacidad inferior a las 100 toneladas de la marca Terex e equipos de izamiento en la gama completa de la marca Genie (Terex).

Competencia

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

En torno a la competencia de las principales marcas representadas por Ferreyrcorp, puede mencionarse que, en maquinaria auxiliar y camiones fuera de carretera para la gran minería, la marca Caterpillar tiene como competencia a Komatsu. En cuanto a los cargadores de bajo perfil para

la minería subterránea, los competidores son Atlas Copco y Sandvik. En palas eléctricas e hidráulicas, tiene entre sus competidores a P&H, Hitachi, Komatsu y Liebherr.

En maquinaria de movimiento de tierra, los equipos Caterpillar para el mercado construcción tienen como marcas competidoras a Komatsu, Volvo, Hyundai, Case, JCB, Daewoo y John Deere, entre otras. Asimismo, desde el 2008, han ingresado al país algunos lotes de maquinaria de movimiento de tierra, de origen chino, orientada al segmento de la construcción pesada, alcanzando en el 2014 una participación de aproximadamente 3% en valores FOB y 8% del total de unidades importadas al Perú, por medio de más de veinte marcas distintas.

A partir del 2014, Ferreyros comercializa las plantas de asfalto Astec, cuyos principales competidores son las marcas Ciber, Tícel, Bomag Marini y ADM.

Por su parte, Cresko, subsidiaria de Ferreyrcorp, distribuye maquinaria de origen asiático para competir en el mismo segmento. Provee camiones comerciales pesados y ligeros Shacman que compiten con FAW, DongFeng, Foton y Sinotruck, entre otros, y en la línea de cargadores, motoniveladoras y tractores SEM, tiene entre sus competidores a marcas tales como Liugong, Lonking, Shantui y SDLG, entre otras.

En la línea de motores, Ferreyros distribuye Caterpillar, compitiendo en el segmento diésel con las marcas Detroit Diesel, Cummins, FG Wilson y Volvo; en el segmento de combustible pesado, con las marcas Wartsila y Man; y Wartsila y Waukesha, en el segmento de combustión a gas.

En perforadoras para minería de superficie, distribuye Caterpillar (línea antes conocida como Bucyrus) y compite con Sandvik, Atlas Copco y Drilltech. En grúas de diversas características y capacidades, representa a Terex, y compite con Manitowoc y Grove. En la línea agrícola, distribuye Massey Ferguson y Landini, compitiendo con John Deere y Ford New Holland.

En camiones, tanto en el mercado de volquetes como tractocamiones, la subsidiaria Motored participa con sus marcas Kenworth, Iveco, y DAF, y compite con Volvo, Scania, Mercedes Benz, Freightliner, Hino y Volkswagen, así como con las marcas chinas FAW, Sinotruck y Dongfeng.

En Centroamérica, los principales competidores en el ámbito de maquinaria son Hyundai, Case, John Deere, New Holland y Komatsu; en motores, Cummins, FG Wilson y Perkins, entre otros; y en lubricantes, Castrol, Chevron y Shell. Por su parte, en Chile, las grúas Manitowoc (Grove) y Liebherr, los equipos portuarios Kalmar, los equipos de izamiento JLG y los manipuladores Manitou se encuentran entre los competidores de Trex, subsidiaria incorporada a Ferreyrcorp en el 2014.

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

En el caso de Mega Representaciones, los neumáticos Good Year que comercializa compiten con marcas como Bridgestone, Michelin y con marcas chinas. En lubricantes, en el que esta subsidiaria es uno de los representantes de Mobil, se compite con Shell y Castrol, entre otros. Para el caso de equipos de protección personal, la competencia se encuentra en las marcas Miller, North, Honeywell, MSA, entre otras.

Por su parte, la empresa Fiansa -en las líneas de negocio de fabricación de estructuras pesadas, semipesadas y calderería, montaje metalmecánico y electromecánico e instalaciones eléctricas- tiene como competidores a Técnicas Metálicas, Esmetal, Haug, Fima e Imecom.

En la venta y suministro de energía, Ferrenergy compite con Agrekko, APR y Power Solution.

Fargoline desarrolla sus operaciones compitiendo con otras firmas de diversos grupos empresariales nacionales y extranjeros que se desarrollan como almacenes aduaneros y terminales

extra portuarios, como son Tramarsa y Ransa (grupo Romero), Neptunia (grupo Andino), Imupesa (grupo Agunsa de Chile), APM Terminals (grupo danés A.P. Moller Maersk) y Dubai Ports World (holding propiedad del Estado de Dubai en los Emiratos Árabes Unidos), entre otros.

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

Soluciones Sitech Perú, representante de Trimble en el mercado de soluciones de posicionamiento y guiado de maquinaria, tiene entre sus principales competidores a las empresas Topcon, de propiedad de Komatsu, y Leica, originaria de Europa Central.

Planes y políticas de inversión

Con el objetivo de mejorar la ubicación de los locales de las empresas que conforman el grupo Ferreycorp, y poder dar un mejor servicio a los clientes, se ha suscrito el 29 de septiembre de 2014 un compromiso de contratar con arras para la pronta adquisición de un importante terreno ubicado a la altura del kilómetro 45.6 de la Carretera Panamericana Sur, distrito de Punta Negra, provincia y departamento de Lima, con un área de 17.65 hectáreas.

Principales activos

El tipo de negocio de la corporación requiere importante inversión en activos, como contar con inventarios para garantizar disponibilidad y tiempos de entrega a satisfacción de sus clientes; contar con la infraestructura adecuada en sus sucursales; contar con equipos en sus flotas de alquiler para atender las necesidades de sus clientes, entre otras.

Las inversiones en activos son las siguientes:

1. Inversión en activos fijos

Ferreycorp realiza inversiones en sus instalaciones, a través de remodelaciones y traslados de puntos de venta ubicados en el centro de la ciudad hacia lugares de más fácil acceso. Asimismo, se interesa por dotar a los talleres de activos con mejoras tecnológicas y de protección del medio ambiente.

En el año 2014 se concluyó con la construcción de un edificio corporativo donde está ubicado el campus del centro de entrenamiento y capacitación técnicos, el Centro de Distribución de Repuestos de Ferreyros y la planta de reencauche, almacenes y oficinas de Mega Representaciones.

Entre los activos fijos operacionales de la corporación, destacan la flota de alquiler –integrada por alrededor de 634 unidades en Ferreyros, 1,458 en Unimaq y 311 en Gentrac Guatemala– y los componentes que permite ofrecer atención de clase mundial en la reparación de los camiones mineros.

2. Inversión en inventarios

Durante el 2014, se logró disminuir los niveles de inventario derivados de la menor actividad de Ferreycorp. Sin embargo, en el segundo semestre del año los inventarios de la corporación se vieron impactados por equipos destinados a clientes de la minería (camiones y palas Caterpillar), que serán entregados en enero del año 2015.

3. Inversión en cuentas por cobrar

Con el objeto de disminuir el riesgo de la empresa por operaciones crediticias que no son su negocio principal, así como mejorar la rotación de los activos, la corporación adoptó como política desde hace algunos años limitar el crédito a sus clientes. Estos requerimientos se presentan con poca frecuencia debido a que existen otras opciones competitivas como Caterpillar Financiera o el crédito bancario con mejores condiciones, tanto en plazo, como en tasas de interés.

Al igual que todas las empresas del rubro, los términos de pago del negocio de Ferreycorp originan una cartera de cuentas por cobrar de facturas por equipos o repuestos que ingresan a la cartera por 45 días en promedio.

Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

Al 31 de diciembre de 2014, el Grupo tiene los siguientes compromisos:

Ferreycorp S.A.A.:

(a) Avales por US\$ 96,000 y US\$ 3,000,000, que garantizan operaciones de crédito de Subsidiarias y afiliadas y operaciones de compra de terceros, respectivamente, con diversos vencimientos

Subsidiarias

Ferreyros S.A.:

(a) Avales por US\$ 10,500,000 que garantizan operaciones de compra de terceros.

(b) Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 27,000,000, que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la compañía y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas y el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería.

Fargoline S.A.:

La subsidiaria tiene contratada una póliza de caución a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US\$ 1,200,000 y por la mercadería en depósito temporal por US\$ 1,400,000.

Ferrenergy S.A.C.:

Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 14,633,000 que garantizan el pago de obligaciones .

Mega Representaciones S.A.:

(a) Avales por US\$ 7,969,000 y S/. 16,888,000, que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros con diversos vencimientos.

(b) Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 2,565,000 y S/. 671,000 , que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la compañía y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas, así como el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería, respectivamente.

Motored S.A.:

(a) Avales por US\$ 16,390,000 que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.

(b) Fianzas bancarias a favor de terceros por S/. 1,446,000 que garantizan principalmente la seriedad de la oferta y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas.

(c) Garantías de pago por pagaré Cómex por US\$ 25,000,000.

Orvisa S.A.:

(a) Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 3,841,000 y S/. 3,028,000, que garantizan principalmente la seriedad de la oferta y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas.

Situación tributaria

(a) El Grupo está sujeto al régimen tributario del país en el que opera y tributa por separado sobre la base de sus resultados no consolidados. Al 31 de diciembre de 2014, la tasa del impuesto a la renta sobre la utilidad gravable en los principales países en que opera el Grupo es de 30 por ciento (Perú y Nicaragua), 31 por ciento (Guatemala), 25 por ciento (El Salvador y Belice), 21 por ciento (Chile).

A partir del 2015, en atención a la Ley 30296, la tasa de impuesto a la renta en Perú aplicable sobre la utilidad gravable, luego de deducir la participación de los trabajadores será la siguiente:

- Ejercicio 2015 y 2016: 28 por ciento.
- Ejercicio 2017 y 2018: 27 por ciento.
- Ejercicio 2019 en adelante: 26 por ciento.

Asimismo, a partir del año 2015, en Chile la tasa del impuesto a la renta será la siguiente:

- Ejercicio 2015: 22.5 por ciento.
- Ejercicio 2016: 24 por ciento.
- Ejercicio 2017 en adelante: 25 por ciento.

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes en algunos países al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, los dividendos en efectivo a favor de los accionistas no domiciliados están gravados con el impuesto a la renta. La tasa para Perú es de 4.1 por ciento, mientras que en El Salvador la tasa es de 5 por ciento. En Chile la tasa a los dividendos es de 35 por ciento, y en los demás países de América Central se encuentran exoneradas de dicho impuesto.

Las personas jurídicas no domiciliadas en el Perú y las personas naturales están sujetas a la retención de un impuesto adicional sobre los dividendos recibidos. Al respecto, en atención a la Ley 30296, el impuesto adicional a los dividendos por las utilidades generadas será el siguiente:

- Por las utilidades generadas a partir de 2015, cuya distribución se efectúe a partir de dicha fecha, serán las siguientes:
- 2015 y 2016: 6.8 por ciento.
- 2017 y 2018: 8 por ciento.
- 2019 en adelante: 9.3 por ciento.

(b) Las normas de precios y de transferencia se encuentran vigentes en Perú, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Belice y Chile y regulan que las transacciones con empresas vinculadas locales o del exterior deben de ser realizadas a valores de mercado.

Las autoridades tributarias tienen el derecho de solicitar dicha información. Sobre la base del análisis de las operaciones del Grupo, la Gerencia y sus asesores legales consideran que como consecuencia de la aplicación de las normas mencionadas, no surgirán contingencias de importancia para el Grupo al 31 de diciembre de 2014 y de 2013.

(c) La Autoridad Tributaria en el Perú tiene la facultad de fiscalizar y, de ser aplicable, corregir el impuesto a las ganancias calculado por la Compañía en los cuatro años posteriores al año de la presentación de la declaración jurada. Las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas de los años 2011 al 2014 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Autoridad Tributaria. Las declaraciones juradas correspondientes a los años del 2000 al 2008 fueron revisadas por la Autoridad Tributaria. La Administración Tributaria se encuentra en proceso de fiscalización del año 2009 y 2010.

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

	Período sujeto a fiscalización
Subsidiarias del exterior	
Corporación General de Tractores S.A.	2011 a 2014
Compañía General de Equipos S.A. de C.V.	2005 a 2014
General Equipment Company Ltd.	2008 a 2014
Mercadeo Centroamericano de Lubricantes S.A.	2009 a 2014
Forbis Logistics Corp.	2009 a 2014
Trex Latinoamérica SpA y subsidiarias	2009 a 2014
Subsidiarias locales	
Ferreiros S.A.	2012 a 2014
Unimaq S.A.	2011 a 2014
Cresko S.A.	2011 a 2014
Fiansa S.A.	2011 a 2014
Mega Representaciones S.A. y subsidiaria	2013 a 2014
Fargoline S.A.	2011 a 2014
Orvisa S.A. y subsidiarias	2012 a 2014
Motored S.A.	2013 a 2014
Inmobiliaría CDR S.A.	2012 a 2014
Forbis Logistics S.A.	2013 a 2014
Soluciones Sitech Perú S.A.	

Debido a las posibles interpretaciones que la correspondiente autoridad tributaria pueda dar a las normas legales vigentes, no es posible determinar, a la fecha, si de las revisiones que se realicen resultarán o no pasivos para el Grupo, por lo que cualquier mayor impuesto o recargo que pudiera resultar de eventuales revisiones fiscales sería aplicado a los resultados del ejercicio en que éste se determine.

En opinión de la Gerencia del Grupo, cualquier eventual liquidación adicional de impuestos, por la correspondiente Administración Tributaria de cada país, no sería significativa para los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2014 y de 2013.

Contingencias

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, el Grupo mantiene procesos de apelación o en demanda contencioso administrativa por un importe total de aproximadamente S/. 116,000,000 (que incluyen multas por S/. 16,323,000 e intereses por S/. 77,031,000). Dichos procesos se encuentran pendientes de resolución administrativa o judicial, y están relacionados con observaciones hechas por la correspondiente Administración Tributaria a las declaraciones juradas del: (i) impuesto a las ganancias (incluyendo pagos a cuenta) de los ejercicios gravables 2001 al 2008 por S/.107,235,000; (ii) impuesto general a las ventas de los ejercicios gravables 2001 al 2006 por S/. 3,254,000; y (iii) impuesto a la renta de no domiciliados de los ejercicios gravables 2002, 2003, 2005 y 2006 por S/. 5,082,000.

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2014, el Grupo ha solicitado la asesoría de especialistas en los temas; quienes han determinado, junto con la Gerencia, que existen algunas acotaciones por aproximadamente S/. 8,097,000 (S/. 8,097,000 al 31 de diciembre de 2013), cuyo grado de pérdida ha sido evaluada como probable. El Grupo ha registrado una provisión por dichos importe al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la cual se presenta en el rubro “otras cuentas por pagar” de los estados consolidados de situación financiera. La Gerencia, y sus asesores legales y tributarios, opinan que el Grupo cuenta con fundamentos técnicos y de ley que estiman que el Tribunal Fiscal en Perú resuelva en forma favorable al Grupo; en ese sentido estiman que las futuras resoluciones de dichos procesos no resultarán pasivos de importancia y, en consecuencia, no es necesario registrar pasivos por las mismas al 31 de diciembre de 2014 y de 2013.

1.3 Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

Ferreycorp S.A.A. y sus subsidiarias son parte de ciertos procesos judiciales que surgieron en el curso normal de sus actividades, la mayoría de los cuales, ni individual ni colectivamente, pueden considerarse importantes. Debe señalarse, sin embargo, que al cierre del ejercicio las empresas del grupo mantienen en conjunto, en proceso de reclamación, doce juicios por concepto de indemnización por daños y perjuicios y otros, por S/. 7.0 millones, siendo uno de ellos por la cifra de S/. 5.0 millones. La Gerencia General, basada en la opinión de sus asesores legales, considera que estos reclamos son infundados y que el resultado final será favorable a las empresas del grupo.

1.4 Administración

1.4.1 Relación de directores

Trayectoria profesional de los directores de Ferreycorp

Óscar Espinosa Bedoya

(Presidente)

Presidente ejecutivo de Ferreycorp S.A.A. desde marzo de 2008 y presidente del Directorio de Ferreyros S.A. y de las demás subsidiarias de la corporación. Fue director gerente general desde el año 1983 e ingresó a la compañía en 1981. Ha ocupado importantes cargos directivos y gerenciales en la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), el Banco Mundial, el Banco Internacional del Perú, Cosapi (del 2011 a agosto de 2014) y otras entidades financieras. Actualmente es miembro de los directorios de ProFuturo AFP, desde marzo de 2013; de las empresas de seguros de La Positiva, desde 1996; y de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex Perú), desde el 2011. Es miembro del Consejo Directivo de la Universidad UTEC, vicepresidente de la Asociación Pro Universidad del Pacífico y miembro del Patronato de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya. También es director del Instituto Peruano de Economía (IPE), de la Comisión Fulbright del Perú y de la Asociación CARE Perú. Recibió el Premio IPAE 1999. 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 of the Northwestern University, el Instituto de Economía de la Universidad de Colorado y el PAD de la Universidad de Piura.

Carlos Ferreyros Aspillaga

(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.

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 y director ejecutivo de Textil del Valle. Además, es director de Interbank, Enersur, JJC Contratistas Generales 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. 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 Fundición Chilca (2010 a la fecha); director de Mastercol (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 de Corporación Financiera de Inversiones (2005); director de Transacciones Financieras (desde 2000); director de Dispercol (1998); director de Sociedad Andina de Inversiones en Electricidad (1996); director de Futuro Invest y Futuro Inmobiliario Camacho (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). Abogado de profesión, graduado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

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) desde abril de 2002, y presidente de la Asociación de Cámaras de Comercio Binacionales (ACCB) desde enero de 2009. Durante el año 2014 fue director de diversas instituciones, entre las que figuran Aeropuertos del Perú hasta marzo de 2014, BanBif desde abril de 2014, y Amrop, Business Alliance for Secure Commerce (BASC), Centrum Católica, Fundación Peruana del Cáncer, Fondo Nest, Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) y United Way, en Perú; vicepresidente de la Asociación de Cámaras de Comercio Americanas, en Washington, y director del Sistema Universitario Ana G. Mendez, en San Juan de Puerto Rico, durante todo el año. 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 y Economista Principal de la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), en Washington; jefe de la División de Estudios Económicos del INTAL-Banco Interamericano de Desarrollo (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 en 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 Banco Internacional del Perú (desde abril de 2006), Entel Perú (desde noviembre de 2013), Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston (desde diciembre de 2014) y Camposol (desde abril de 2014), así como del Consejo Directivo de Empresarios por la Educación (desde el 2007), de la Asociación Pro Universidad del Pacífico (desde el 2002), de la Asociación para el Progreso de la Dirección (desde el 2014) y presidente de Women Corporate Directors WCD Perú (desde el 2009). Es consultora internacional en gestión y gobernanza corporativa. Fue rectora de la Universidad del Pacífico (2007 a 2009), gerente general de IBM Colombia (1999 a 2001) y gerente general de IBM Perú e IBM Bolivia (2001 a 2003). Ha sido miembro de directorios empresariales y gremiales en Perú y Colombia. 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 de Florida. Ha participado en diversos programas de desarrollo ejecutivo en IBM Corporación, Georgetown University, Harvard Business School, Universidad de Monterrey y Universidad de Piura, entre otros.

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 Licsa, de Almacenera Grau, de Agrícola Comercial & Industrial (Acisa), Inversiones Quinta Heeren y Barrialto. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación Cultural Peruano Británica, director alterno elegido por los fondos administrados por las AFP de Enersur (Grupo Suez) y asesor del Directorio 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 y vicepresidente de Alianza Vida, Seguros y Reaseguros (Bolivia). Fue director de Seguros América (Nicaragua). Es presidente del Directorio de Martinizing del Perú y director 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, 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, 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.

1.4.2 Plana gerencial

Trayectoria profesional de 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 27 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 del Directorio de las empresas subsidiarias en el Perú y en el extranjero. Actualmente, es miembro del Directorio de Perú 2021 y de su Comité de Ética. Es directora de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) desde el 2014, luego que fuera miembro de su directorio entre los años 2007 y 2013. 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; 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. 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.

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, se desempeñó como gerente Central de Subsidiarias. Actualmente es vicepresidente de la Cámara de Comercio de Lima y anteriormente director durante diferentes periodos y director de la Asociación Automotriz del Perú. 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 en la Universidad de Lima, obtuvo diplomas de especialización en ESAN y en el Programa de Alta Gerencia (PAG) del Incae en Costa Rica. 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 el 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 hacerse cargo de 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 de Procapitales. Fue presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria 2010. 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 y, 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

Gerente corporativo de Auditoría 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. 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. 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).

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreyros

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general

Consulte su trayectoria profesional en la página 258.

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 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de proyectos de construcción, minería a tajo abierto y energía, tanto en Perú como en Chile. Ocupó diversos cargos en el grupo Cosapi, incluyendo la Gerencia Comercial de la filial en Chile y la Gerencia de Proyectos 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 empresas subsidiarias de Ferreycorp en Perú, Chile, Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Belice. Es director responsable del desempeño de las empresas Unimaq y Ferrenergy. Es ingeniero civil



graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. 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.

Hugo Sommerkamp Molinari

Gerente central de Control de Gestión y Sistemas

Gerente central de Control de Gestión y Sistemas desde julio de 2001. A partir de abril de 2012, también le reporta la División de Contraloría. Sus responsabilidades incluyen tanto el control de gestión como la supervisión de la emisión de los Estados Financieros, a nivel corporativo, y de la información financiera que se envía trimestralmente a la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), tanto de Ferreycorp S.A.A. como de Ferreyros S.A. Además, es responsable del Área de Riesgos, a nivel corporativo, y supervisó la Gerencia de Informática hasta octubre del 2014. Ingresó a la corporación en 1985 y desempeñó hasta 1990 el cargo de gerente de Contraloría de las empresas filiales. Es director de todas las subsidiarias de Ferreycorp S.A.A., con excepción de Ferreyros S.A. 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. Es representante bursátil de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde el 31 de marzo de 2012.

Patricia Gastelumendi Lukis

Gerente central de Finanzas

Consulte su trayectoria profesional en la página 259.

Andrés Gagliardi Wakeham

Gerente central de Recursos Humanos

Consulte su trayectoria profesional en la página 259.

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.



Luis Fernando Armas Tamayo

Gerente de División Gran Minería

Gerente de División de Gran Minería desde enero de 2012, con 29 años de experiencia en gestión, implementación, comercialización y desarrollo de mercado de equipo pesado para operaciones de minería de tajo abierto. Se desempeñó como gerente regional de Caterpillar para el norte de Latinoamérica, con sede en Miami (Estados Unidos), durante el 2011; como gerente general de Bucyrus Sudáfrica, con sede en Johannesburgo, del 2009 al 2011; y como gerente general de Bucyrus Perú, del 2000 al 2009, participando en la implementación y creación de la empresa en el mercado minero nacional. Previamente, ejerció la posición de senior de mantenimiento de mina en minera Alumbreira (Argentina), de 1997 al 2000. Asimismo, ocupó cargos de ingeniería, planificación y mantenimiento en Southern Perú, en sus operaciones de Cuajone, de 1986 a 1997. Es ingeniero mecánico y eléctrico graduado de la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios de postgrado en el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura y numerosos cursos de especialización en equipos de minería en Perú, Chile y Estados Unidos.

Jorge Durán Cheneaux

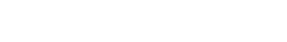
Gerente de División de Sucursales y Agricultura

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, se hizo cargo de la Gerencia de Servicios en el ámbito nacional; en el 2001, de la Gerencia del Centro de Reparación de Componentes (CRC) y de los Talleres Lima; en el año 2005, de la Gerencia de Operaciones de Gran Minería; y en el 2007, de la Gerencia de División de Gran Minería. Realizó estudios y se graduó en la facultad de Ingeniería Mecánica en la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y en el 2009 logró un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar, está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma y en el 2007 se graduó en el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Con 20 años de trabajo en Ferreyros, es también director de Motored, subsidiaria de Ferreycorp y miembro del Comité Central de Seguridad de Ferreyros.

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. Actualmente es director de Unimaq, Mega Representaciones, Cresko, Motored, Soluciones Sitech Perú y Trex, 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 casi 30 años de experiencia en la venta y el servicio con valor agregado de productos industriales para los mercados de minería, construcción, transportes e industria. Estudió en la Universidad de Lima y siguió una especialización en Ventas, Marketing y Servicios en ESAN, así como otros estudios dedicados a la gestión comercial, administrativa y financiera para empresarios. Ha participado en cursos y foros de Caterpillar e instituciones relacionadas con los mercados antes mencionados.

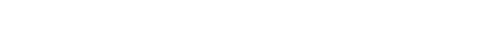


Trayectoria profesional de principales funcionarios de otras subsidiarias de Ferreycorp

Carlos Barrientos Gonzales

Gerente general de Mega Representaciones

Gerente general de Mega Representaciones S.A. desde febrero de 2010. Con 18 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. 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; el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte; y el CEO Management Program de Kellogg School of Management (Northwestern University), en Evanston, Illinois.

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, 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 18 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, siendo actualmente miembro del Comité de Maquinaria de la CCL. Es ingeniero industrial egresado de la Universidad de Piura, graduado con honores en la Maestría en Administración de Empresas en ESAN, con estudios de postgrado en Finanzas en ESAN. Ha participado en diversos cursos de Marketing, Liderazgo y Ventas dictados por Caterpillar. Ha recibido la certificación de Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University.

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 septiembre 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 2011. Cuenta con 15 años de experiencia en el sector automotor. Ha sido miembro del Directorio de 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 estudios de postgrado en la Universidad del Pacífico y Universidad de Piura.

José Luis Chocarro Amunárriz

Gerente General de Flansa

Gerente general de Flansa. Cuenta con una amplia trayectoria en la Corporación Mondragón, uno de los diez primeros grupos empresariales de España, que incluye las posiciones de secretario técnico de la División de Construcción, a nivel corporativo; de director de Promoción y Desarrollo de URSSA, empresa del grupo experta en construcciones metalmecánicas, con obras realizadas en cuatro continentes; y de director de Promoción y Desarrollo, así como director de la Unidad de Negocio de Medio Ambiente de Biurrarena, firma de la corporación dedicada al ámbito de bienes de capital. Asimismo, se ha desenvuelto como gerente y director administrativo financiero de Viviendas y Contratas (Vicon), compañía española dedicada a la construcción inmobiliaria. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Deusto en San Sebastián (España), con la distinción de Notable, así como bachiller y COU por el Colegio del Sagrado Corazón de Donostia- San Sebastián.

Jorge Devoto Núñez del Arco

Gerente general de Forbis Logistics

Gerente General de Forbis Logistics Corp. desde enero de 2013 y Gerente General de Forbis Logistics S.A desde julio de 2013. Cuenta con experiencia en el manejo de proyectos logísticos desde el 2001. Con más de ocho 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.

David E. Matuk Heresi

Gerente general de Ferrenergy

Gerente general de Ferrenergy S.A.C desde diciembre de 2013, con experiencia gerencial en empresas multinacionales y locales, de consumo masivo, exploración minera y servicios. Es Ingeniero Industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú y cuenta con diversos cursos de especialización en el Perú y el extranjero.

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 en 1995, donde desempeñó cargos gerenciales desde el 2005, luego de trabajar en diferentes áreas de la corporación. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación de Operadores Portuarios del Perú. 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 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.

Víctor Otero Pizarro

Gerente general de Trex Latinoamérica

Gerente general de Trex Latinoamérica desde su constitución en el 2014. Anteriormente, se desempeñó como gerente general de Equipos y Servicios Trex S.A., que funda en el año 2000 junto a sus socios. Tiene 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de negocios de bienes de capital, en las áreas minera y portuaria, ocupando diversos cargos en la empresa Minepro Chile, hoy Joy Global, incluyendo la gerencia de la división Material Handling que agrupaba grúas P&H, equipos portuarios PPM y puentes grúa Morris. Arquitecto de la Pontificia Universidad Católica de Chile, cuenta con un MBA en la Universidad Adolfo Ibañez.

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. Es director de Orvisa y de Cresko. Ingresó a la corporación en 1975 y desempeñó puestos gerenciales desde el año 1983, incluyendo la subgerencia general de Orvisa 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. Ha participado en el programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura. Obtuvo diplomas de especialización en ESAN, IPAE y la Universidad La Salle de Argentina.

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.

César Vásquez Velásquez

Gerente general de Orvisa

Gerente general de Orvisa S.A. desde febrero de 2006. Con 15 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 Compañía Embotelladora Lusitania. 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 con una Certificación Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University. Es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía.

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 Price Waterhouse Coopers, 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.

Anexo 2: Información relativa al mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

2.1 Acciones comunes

Ferreycorp S.A.A. - Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año-Mes	Cotizaciones 2014				Precio
			Apertura	Cierre	Máxima	Mínima	
			S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
PEP736001004	FERREYC1	2014-01	1.90	1.78	1.95	1.78	1.88
PEP736001004	FERREYC1	2014-02	1.77	1.68	1.77	1.62	1.66
PEP736001004	FERREYC1	2014-03	1.67	1.51	1.72	1.45	1.52
PEP736001004	FERREYC1	2014-04	1.51	1.68	1.68	1.50	1.57
PEP736001004	FERREYC1	2014-05	1.68	1.87	1.95	1.68	1.85
PEP736001004	FERREYC1	2014-06	1.87	1.90	1.90	1.81	1.86
PEP736001004	FERREYC1	2014-07	1.90	1.70	1.97	1.70	1.88
PEP736001004	FERREYC1	2014-08	1.72	1.72	1.72	1.65	1.70
PEP736001004	FERREYC1	2014-09	1.72	1.66	1.72	1.65	1.68
PEP736001004	FERREYC1	2014-10	1.66	1.55	1.66	1.50	1.58
PEP736001004	FERREYC1	2014-11	1.55	1.60	1.65	1.50	1.58
PEP736001004	FERREYC1	2014-12	1.59	1.62	1.62	1.45	1.56
PEP736001004	FERREYC1						

2.2 Emisiones de instrumentos representativos de deuda vigentes

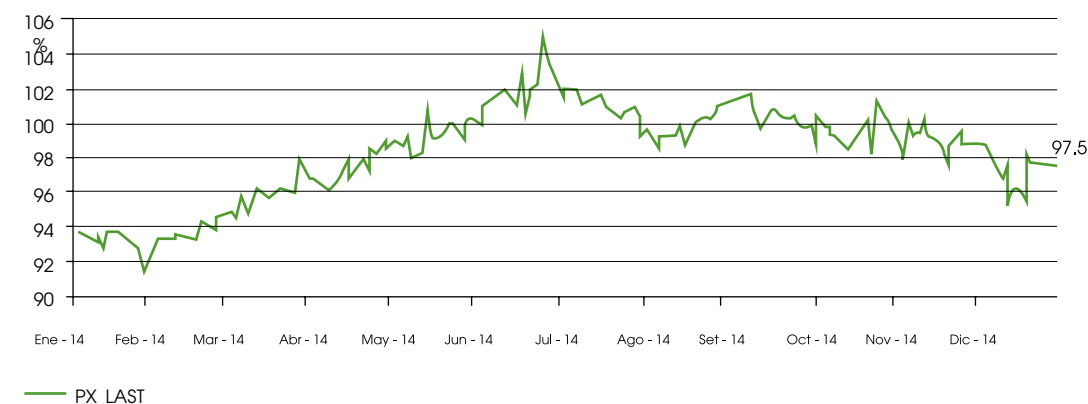
Ferreycorp emitió en abril de 2013, en el mercado internacional, US\$ 300 millones en bonos corporativos. El monto recaudado por esta emisión, con una tasa anual de 4.875%, fue utilizado para reperfilarse la deuda de un plazo promedio de tres años con amortizaciones, a un pago de capital a siete años *bullet*. De esta manera, la corporación liberó líneas de crédito de corto plazo y cubrió sus necesidades de mediano plazo.

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

Los bonos tienen una vigencia de siete años a partir de la fecha de emisión. Estos bonos representaron aproximadamente 50% del total de financiamiento requerido. El otro 50% estuvo conformado por líneas de crédito a través de bancos locales, extranjeros, Caterpillar Financial Services y el mercado de capitales local.

A continuación se presenta el desempeño de los bonos durante el año 2014:

Precio del Bono Internacional



PX_LAST

Subsidiarias de 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, Camaná, Challhuahuacho, Cerro de Pasco, Chimbote, Cusco, Espinar, Huancayo, Huaraz, Ica, Lambayeque, La Merced, Piura, Pucará, Puno, Tacna, Talara, Trujillo, Tumbes.

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

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, Yurimaguas.

www.orvisa.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, Cajamarca y Trujillo.

Motored Parts: Arequipa, Cajamarca, Huancayo, Lima, Piura y Trujillo.

Teléfono: 518-6000

www.motored.com.pe

Cresko

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

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

Puntos de venta: Huancayo y Trujillo

www.cresko.com.pe

Mega Representaciones

Oficina principal: Av. Industrial 675, Lima

Teléfono: 630-1700

Sucursales y oficinas: Arequipa, Iquitos, Huancayo, Huánuco, Pucallpa, Talara.

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

Ferenergy

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

Teléfono: 437-2828

www.ferenergy.com

Fargoline

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

Teléfono: 311-4100

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

Soluciones Sitech Perú

Oficina Perú: Av. Manuel Olguín 211, of. 601, Monterrico, Surco

Teléfonos: 626-4142

www.sitech.com.pe

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

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

Nicaragua

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.gentracbelize.com

Chile

Trex

Oficina principal: Av. Puerta Sur 03360, San Bernardo - Santiago

Sucursales: Antofagasta, Calama, Copiapó y Concepción

Teléfono: (56-2) 2498-5600

www.trex.cl