



Memoria Anual 2015

Ferreyrcorp

MEMORIA ANUAL 2015



Versión aprobada por la Junta Obligatoria Anual de Accionistas
30 de marzo de 2016


Contenido

- 1. Carta del Presidente**
- 2. Estructura de Ferreycorp**
- 3. Gestión Comercial y de Operaciones**
- 4. Organización y Recursos Humanos**
- 5. Gestión Financiera y Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados**
- 6. Anexos**
 - Información general del negocio
 - Información del mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores
 - Reporte de Sostenibilidad Corporativa

Declaración de responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreycorp S.A.A. durante el año 2015.

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



Mariela García Figari de Fabbri
Gerencia General



Patricia Gastelumendi Lukis
Gerencia Corporativa de Finanzas



Miguel Espinosa Rivas
Gerencia Presupuestos y Contabilidad

Lima, 30 de marzo de 2016

1. Carta del Presidente

En el ejercicio 2015, Ferreycorp acentuó su destacada posición como corporación líder en el rubro de bienes de capital, insumos y servicios complementarios, ofreciendo un vasto portafolio de productos y servicios en el Perú y en otros ocho países de América Latina, a través de 17 empresas subsidiarias. Su misión principal es lograr que sus empresas ofrezcan cada vez más valor a sus clientes, aportando maquinaria, equipos, repuestos y servicios de primera calidad y soluciones que se complementan y se enriquecen, para atender a prácticamente todos los sectores de la economía.

En este esfuerzo, destaca el rol de representar en el Perú, Guatemala, El Salvador y Belice a Caterpillar, marca líder con la que guarda un estrecho vínculo desde hace más de 70 años y a la que se han ido agregando otras marcas de reconocido prestigio en el mundo. La exitosa relación con muchas de estas marcas ha constituido, a su vez, un importante elemento para sustentar la expansión de la corporación, al generar la posibilidad de atenderlas y servirles en diferentes países.

Esta expansión es consecuencia de la aplicación de la estrategia fijada hace algunos años para orientar el crecimiento de la corporación, el que se sustenta en tres grandes pilares: i) la permanente identificación de productos y marcas que tengan sinergias con el portafolio actual y que, con su incorporación, permitan aumentar los niveles de atención a los clientes con una oferta más completa; ii) el incremento de la presencia en la región latinoamericana, llevando a otros países la representación de las marcas con las que ya se viene trabajando y potenciando así la relación con fabricantes prestigiosos; y iii) la incursión en negocios que tienen grandes sinergias con el de bienes de capital y servicios, como son la actividad logística y la provisión de energía, entre otros, sin perder el foco en sus negocios principales.

Tomando en cuenta lo anterior, el ejercicio 2015 ha sido muy positivo no solo en términos de los resultados alcanzados, sino también en la consolidación de la estructura de la corporación, a pesar de la existencia de escenarios económicos y políticos complejos en los diferentes países en que operan las empresas de la corporación.

En el caso de Perú, la economía se mostró debilitada de manera general. Los indicadores de la actividad productiva señalan un ciclo económico con tasas de crecimiento del PBI menores a lo que se esperaba. El bajo comportamiento del consumo e inversión privados generado por las menores expectativas empresariales y de los consumidores, la reducción en los precios internacionales de nuestros principales productos de exportación, vinculada sobre todo al menor crecimiento de la economía china, y las fluctuaciones del valor del dólar americano crearon un entorno complicado para los negocios en general.

Por otra parte, la incertidumbre derivada de asuntos de política interna y de conflictos sociales, en especial aquellos referidos a la minería, acentuó el comportamiento desfavorable de la actividad privada y pública.

Sin embargo, y a pesar de los factores señalados, la corporación continuó creciendo, tanto en el Perú como en los otros países donde opera, desarrollando la capacidad comercial de sus empresas e identificando importantes oportunidades de negocio en los países en los que tiene presencia.

En ese contexto, en el año 2015, las ventas consolidadas de la corporación, incluyendo aquellas de pedido directo, alcanzaron la cifra de S/. 5,333 millones, superiores en 9% a las del período 2014, logrando crecimientos en cada uno de los diferentes grupos de empresas. Las 17 empresas de Ferreycorp están agrupadas por ahora en tres grandes unidades para su mejor coordinación y supervisión.

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, obtuvo ventas de S/. 4,168 millones, mayores en 9% respecto al mismo periodo del año anterior, debido, principalmente, al mayor volumen de entregas de maquinaria pesada de Ferreyros a empresas mineras en etapa de expansión, que representan 17% de las ventas de dicha empresa. Junto con este crecimiento, también se mantuvo altos niveles de ventas de máquinas y motores Caterpillar al resto de sectores económicos, especialmente construcción, que representan a su vez 20% del total de las ventas de la principal subsidiaria.

Si bien las máquinas Caterpillar en sus diferentes modelos tienen desde siempre el liderazgo absoluto, el nivel de ventas en el 2015 dio lugar a que la participación de mercado alcance 60%, uno de los niveles más altos registrados en su historia, utilizando la estadística de importaciones. Destacan las altas participaciones de mercado obtenidas sobre todo en los equipos destinados a la minería y a la construcción pesada con 73%. Al mismo tiempo, en Centroamérica, las empresas subsidiarias también alcanzaron elevadas participaciones de mercado. El logro de estas posiciones genera una legítima satisfacción en nuestra organización, que representa a Caterpillar desde 1942, la que ha reconocido a Ferreyros en el 2015 como uno de sus mejores distribuidores en el mundo.

El crecimiento en las ventas de maquinaria y equipos de este primer grupo de empresas ha estado acompañado de un notable aumento en las ventas de repuestos y servicios del orden de 13% con relación al año anterior, impulsado en parte, por la decisión de muchos importantes clientes de diferir la inversión en nuevos equipos e incrementar la operación de sus máquinas existentes, reparándolas con el servicio que ofrecen las empresas de la corporación. En ese sentido, la mayor participación de la posventa con respecto a las ventas totales de este grupo refleja la política de las empresas de acompañar al cliente a lo largo de la vida útil de los productos que comercializan, contribuyendo a que su operación sea más eficiente y productiva.

El segundo grupo de empresas, que opera en Centroamérica, mostró un incremento de 9% en sus ventas, las cuales ascendieron a S/. 520 millones al cierre del año, incluyendo las efectuadas por la recientemente adquirida Transportes Pesados S.A., empresa líder en la comercialización de repuestos para transporte pesado en El Salvador. Las subsidiarias Gentrac, en Guatemala y Belice, y Cogesa, en El Salvador, representantes de Caterpillar y Mobil en estos países; Mercalsa, distribuidor mayorista de Mobil para Nicaragua; y Transpesa, antes mencionada, componen este dinámico grupo de subsidiarias.

El resto de empresas (Mega Representaciones, Motored, Cresko, Fiansa, Fargoline, Forbis Logistics, Soluciones Sitech Perú y Trex), agrupadas en un tercer conjunto, se dedica a negocios que guardan gran sinergia con el principal de bienes de capital. Este grupo obtuvo ventas de S/. 645 millones, con un aumento de 10% en el año. Destacan en estos resultados los ingresos generados por Trex, representante de la marca Terex en grúas, plataformas de izaje y una amplia gama de equipos portuarios en Chile, que fuera adquirida por la corporación en junio de 2014 y está en proceso de integrar la operación en Perú (antes dentro de Ferreyros), así como expandir próximamente sus operaciones actuales en Colombia y Ecuador.

Es importante destacar que, como resultado del proceso de diversificación e internacionalización iniciado en el 2010, las operaciones de Ferreycorp fuera del Perú alcanzaron un porcentaje de 12% del total de las ventas consolidadas en el año 2015. La presencia de la corporación en estos países, ejerciendo diferentes representaciones de prestigio, incrementa el valor en sus operaciones y permite reproducir buenas prácticas de gestión que, cada vez más, contribuyen a mejorar la oferta a los clientes.

Por otra parte, debe resaltarse la importancia de la diversificación de la empresa mediante los negocios que complementan la distribución de nuestra principal representada Caterpillar en Perú y en el extranjero, los que ya representan 12% de las ventas de la corporación. Este desarrollo es posible gracias a las relaciones de largo plazo que mantenemos con marcas líderes tales como Mobil, Good Year, Metso, Terex, Massey Ferguson, Kenworth, Iveco y 3M, entre otras, las cuales son representadas por empresas Ferreycorp tanto en el Perú como en el exterior.

En línea con la evolución favorable de las ventas, la utilidad bruta de la corporación ascendió a S/. 1,292 millones, 16% mayor que la del 2014. Asimismo, el EBITDA alcanzado por Ferreycorp -que refleja la rentabilidad y generación de caja aproximada del negocio- creció 28%, al alcanzar S/. 667 millones. El margen EBITDA representó 12.5% en el año, mostrando una mejora respecto al 10.7% del 2014, como resultado de haber logrado un adecuado volumen de ingresos y un alto margen bruto de 24%. Por su parte, la utilidad neta de la corporación se incrementó en 75%, llegando a S/. 161.8 millones a diciembre de 2015.

Estas cifras responden en primer lugar a la composición de las ventas de la corporación, en la cual, tal como se ha señalado, la venta de repuestos y

servicios alcanzó una mayor participación, lo que es propio de las empresas dedicadas a la venta de maquinaria. Por otra parte, como quiera que en casi todas las empresas se registró pérdidas de cambio en el año anterior, la recuperación de esa pérdida generó un mejor margen bruto. Finalmente, el margen operativo mostró buenos resultados a raíz de un mayor control de los gastos administrativos y de venta.

Cabe destacar también los avances en la gestión de activos. Las empresas de la corporación continuaron mejorando sus ratios de rotación de inventarios, a través de la reducción importante de los mismos, a pesar de la diversificación de líneas de negocio y de la cobertura geográfica ya descrita, que suelen presionar los niveles de inventarios y de cuentas por cobrar.

En lo que respecta al valor de la acción de la corporación, debemos señalar que lamentablemente ha sufrido una caída importante en el año, sin reflejar, a nuestro juicio, el verdadero comportamiento del negocio ni sus reales fundamentos. De un valor de cotización de apertura del año de S/. 1.62, ha cerrado el ejercicio 2015 con uno de S/. 1.35, representando una diferencia de 18%. Debe señalarse que, en el transcurso del año, se entregó a los accionistas dividendos de 6% por acción. La fuerte vinculación que el mercado atribuye a la corporación con la decreciente inversión minera y el débil comportamiento general de la Bolsa de Valores de Lima han contribuido a explicar esta situación.

Frente a este escenario, el Directorio adoptó dos políticas importantes: en primer lugar, aprobó un programa de recompra de acciones de propia emisión hasta por 50 millones de acciones (5% del capital), en un contexto en el que la cotización de la acción se ubicaba por debajo de su valor fundamental, e incluso contable, convirtiéndola en una atractiva oportunidad de inversión. Dicho programa se ha ido ejecutando durante el año y continuará monitoreándose y reportándose al mercado. Como segunda medida, se buscó la forma de incrementar la liquidez de la acción y permitir que la mayor frecuencia de negociación y aumento de volúmenes negociados impulsen el precio de la acción hacia su valor fundamental para poder seguir participando de los índices de mercados emergentes, para lo cual el Directorio acordó la contratación de un formador de mercado para operar a inicios del 2016.

Si bien el 2016 se presenta como un año complejo para la actividad empresarial por diferentes razones en los países en que opera Ferreycorp, creemos que el futuro del Perú y de esos otros países continuará ofreciendo oportunidades de negocio que le permitan altos niveles de crecimiento, así como su consolidación como una corporación latinoamericana con niveles de excelencia.

El reto es particularmente importante en el Perú debido al complejo comportamiento del entorno internacional y la natural inquietud generada por el proceso electoral, a pesar de lo cual confiamos en que se adoptará las medidas necesarias para promover la inversión privada e impulsar eficientemente la inversión pública, de tal forma de que puedan ejecutarse los diversos proyectos que el país requiere para su desarrollo.

Frente a esta realidad, Ferreycorp y sus empresas subsidiarias seguirán impulsando la creación de valor en los mercados en los que ya operan y buscarán tomar las oportunidades de negocios que pudieran presentarse. Este crecimiento y los logros alcanzados en el 2015 son posibles gracias al compromiso y el esfuerzo de los más de 6,500 colaboradores en toda la corporación, liderados por sus gerentes.

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.

A continuación, me complace presentar a los señores accionistas el informe de la gestión del 2015, elaborado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión del 24 de febrero de 2016, 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

2. Estructura de la corporación

2.1 Objetivo y trayectoria de la corporación

Con 93 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, Ecuador y Colombia. Presente en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), con una destacada trayectoria, desarrolla sus actividades a través de 17 empresas operativas y más de 6,500 colaboradores.

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

Si bien en los primeros años, desde su fundación en 1922, se dedica 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 ha consolidado 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 sea creadas o adquiridas -acortando así la curva de aprendizaje de ser necesario-. Posteriormente, da el paso de la internacionalización, al asumir 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.

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 17 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 independiente en julio de 2012, como parte de esta reorganización, y asume las operaciones comerciales de la empresa antes denominada Ferreyros S.A.A. que tenía a su vez el rol de empresa matriz. Se desliga así del rol de empresa matriz que desempeñaba anteriormente para concentrarse exclusivamente en sus actividades de negocio, dejando en Ferreycorp todos los roles corporativos, incluyendo los de la definición estratégica de todo el conjunto de negocios, la determinación de políticas corporativas de aplicación para todas las empresas de la corporación, y el control y supervisión del cumplimiento de metas y objetivos. Para mayor información de la trayectoria de la corporación, puede consultarse la “Reseña Histórica” en la sección “Anexos”.

2.2 Empresas de la corporación

Los negocios de la corporación Ferreycorp se realizan a través de 17 empresas subsidiarias:

Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú	Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica	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- Gentrac (Guatemala) ▪ Compañía General de Equipos- Cogesa (El Salvador) ▪ General Equipment Company Limited- Gentrac (Belice) ▪ Mercadeo Centroamericano de Lubricantes - Mercalsa (Nicaragua) ▪ Transportes Pesados S.A. de C.V. (El Salvador) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Motored ▪ Mega Representaciones ▪ Cresko ▪ Fiansa ▪ Fargoline ▪ Forbis Logistics ▪ Soluciones Sitech Perú ▪ Trex Latinoamérica (Chile, Ecuador y Colombia)

En el capítulo “Gestión Comercial y de Operaciones” se aporta una amplia descripción de estas subsidiarias, sus negocios y operaciones. Para información sobre el Grupo Económico de acuerdo con la denominación de la SMV, consultar la sección “Anexos”.

3. Gestión comercial y de operaciones

Las subsidiarias de la corporación Ferreycorp, en el Perú y el extranjero, obtuvieron en el año 2015 ventas consolidadas, incluidas aquellas de pedido directo, de S/. 5,333 millones (US\$ 1,673 millones), lo que representó un crecimiento de 9% respecto al año 2014. Las empresas representantes de Caterpillar y de marcas aliadas en el Perú aportaron 78% del total de las ventas consolidadas; las ubicadas en Centroamérica, 10%; y las compañías que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos, 12%.

Cabe remarcar que los tres grupos de empresas, de manera individual, elevaron sus niveles de ventas en el año 2015 con relación al ejercicio previo, como se detallará en las siguientes páginas.

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.

3.1 Desempeño de las empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

La principal subsidiaria de la corporación, Ferreyros, así como Unimaq, Orvisa y Ferrenergy constituyen las empresas representantes de Caterpillar y de marcas aliadas en el Perú. Gracias a la especialización adoptada por cada una de estas subsidiarias, la corporación tiene una amplia cobertura de mercado en el Perú, maximizando su capacidad de atender a diversos mercados y geografías y sirviendo a sus clientes con portafolios de productos diferenciados, y con un gran respaldo de capacidades inigualadas de soporte posventa.

Ferreyros, empresa líder en la comercialización de bienes de capital en el Perú y en la provisión de servicios en este ámbito, se enfoca en la maquinaria y los equipos de mayor envergadura, dirigidos a sectores como minería, construcción pesada, energía y agricultura, entre otros. A la vez, Unimaq es la empresa especializada en la línea de equipos ligeros, que se concentra en la construcción urbana y ligera y otros sectores, como industria, comercio y servicios, agricultura y minería. Orvisa, por su parte, opera en la selva peruana, atendiendo las actividades en esta región con el portafolio de productos de Ferreyros y de Unimaq, así como algunos otros productos y servicios que van dirigidos a sectores propios de la Amazonía como son el transporte fluvial, la explotación petrolera y el sector forestal. A su turno, Ferrenergy se dedica al suministro y venta de energía térmica, aún en pequeña escala, generada con petróleo diésel o residual y gas.

En su conjunto, este grupo de compañías obtuvo en el 2015 ventas de S/. 4,168 millones (US\$ 1,308 millones), superiores en 9% a los niveles obtenidos en el ejercicio 2014. La notable participación de mercado de la marca Caterpillar en el Perú fue 60% –entre las más elevadas en los últimos años–, medida según el valor de las diferentes marcas importadas, en términos FOB, lo que refleja el importante esfuerzo comercial realizado durante el año, la preferencia y confianza de los clientes a lo largo del país y su valoración positiva del portafolio de productos y el soporte posventa que lo acompaña.

En adición a la provisión de las máquinas y equipos, y en una coyuntura de desafíos económicos para el país, las empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú continuaron creando valor para sus clientes a través de un soporte posventa de primer nivel, que impulsó la máxima productividad de los activos. En este contexto, mostraron gran relevancia las ventas de la línea de repuestos y servicios, mayores en 13% respecto al 2014, y en línea con las necesidades del creciente parque de máquinas existente en el país.

3.1.1 Ferreyros S.A.

Ferreyros, la empresa líder en maquinaria pesada y servicios especializados en el Perú, con un equipo humano de 3,500 colaboradores, alcanzó en el 2015, niveles de venta de S/. 3,464 millones (US\$ 1,086 millones), superiores al ejercicio previo.

La compañía contó nuevamente con la preferencia y lealtad de los clientes, lo que le permitió tomar las oportunidades de provisión de maquinaria y equipos en el territorio, para la renovación y ampliación de flotas. Como se indicó anteriormente, el portafolio de productos Caterpillar ocupó una posición de alto liderazgo en el país, obteniendo una participación incremental en un mercado que continuó mostrando una contracción. De forma complementaria, los clientes tuvieron la posibilidad de acceder a otras modalidades de alto valor, como el alquiler de maquinaria y la venta de equipos seminuevos Caterpillar.

En un contexto económico en el que, al igual que en el 2014, importantes clientes optaron por inversiones conservadoras en nuevos activos, Ferreyros puso en marcha sus capacidades de soporte al producto para respaldar la necesidad de obtener el máximo aprovechamiento de las máquinas y los equipos existentes. Así, la línea de repuestos y servicios ocupó un alto porcentaje del total de las ventas de la compañía, con el respaldo de capacidades líderes: más de 1,500 técnicos de servicio, presencia en más de 70 puntos del país –incluyendo proyectos y operaciones de los clientes, en sectores como minería y construcción y cobertura nacional–, diversas modalidades de atención en campo, una red de más de 20 talleres a nivel nacional, almacenes y repuestos en consignación en diversas minas, entre otras.

La minería continuó aportando de manera significativa a los ingresos de Ferreyros durante el 2015, con la venta de equipos, repuestos y servicios tanto a la minería de tajo abierto como a la subterránea. Destaca este resultado en un entorno donde, al igual que en el 2014, la reducción de precios internacionales de los metales jugó un papel trascendental en la toma de decisiones de las empresas mineras y con operaciones concentradas esencialmente en cobre y oro. Los niveles de venta a la minería fueron mayores en 15% frente a los del 2014.

Las empresas mineras en el Perú reestructuraron sus estrategias de negocio para optar por una mayor cautela en sus inversiones de activos (Capex) y un mayor control del gasto en sus operaciones, para obtener un menor costo de producción. No obstante, con el fin de mantener sus niveles de productividad a través de la máxima utilización a sus activos, las empresas mineras mostraron un incremento de su demanda de repuestos y servicios, 18% superiores con respecto al 2014.

En la gran minería, continuó la penetración de los camiones más grandes del mundo, los CAT 797F, con capacidad de carga de 400 toneladas, demostrando la inclinación de nuestros clientes a la utilización de máquinas de máximo tonelaje. Asimismo, ingresaron al país camiones Caterpillar de otras capacidades, respondiendo a las diversas necesidades del mercado. Con ello, los camiones mineros Caterpillar alcanzaron una participación de mercado líder de 84%, medida en cifras oficiales de importación en valores FOB.

A la vez, prosiguió el crecimiento en el país del parque de las palas eléctricas de cable CAT 7495, las de mayor envergadura de Caterpillar. A la fecha, alrededor de 30 palas Caterpillar, tanto eléctricas de cable como hidráulicas, vienen operando con éxito en diversas minas peruanas.

Igualmente, el parque de camiones Caterpillar en el país se incrementó producto del ingreso de algunos camiones usados que trasladó una empresa minera de otras operaciones del extranjero, confiando en los servicios de reparación de Ferreyros. De esta manera, se contribuyó a mantener el liderazgo en la flota de camiones y palas eléctricas de gran tonelaje, sumados a los numerosos equipos auxiliares Caterpillar y de marcas aliadas en el país. De igual forma, operaciones de este tipo garantizan la sostenibilidad del negocio por la provisión futura de servicios y repuestos.

Asimismo, se continuó impulsando la máxima productividad de las operaciones con un soporte técnico y logístico en mina, de clase mundial, a los equipos Caterpillar, aspecto altamente valorado por los clientes al incrementar sus flotas de operación, en tanto mejora su desempeño y contribuye a su cadena de valor.

Ferreyros se adjudicó también durante el año la buena pro en licitaciones convocadas de camiones y equipo auxiliar para importantes proyectos de expansión, cuyas ventas y puesta en marcha se harán efectivas a lo largo del 2016, de la mano de la expansión de la producción nacional del cobre prevista para el siguiente ejercicio.

De igual modo, se ha suscrito un contrato para la prueba e introducción de cuatro unidades del nuevo camión eléctrico 794AC de Caterpillar en una operación minera, que se verán reflejadas en el 2016 y que ratifican la propuesta de contar con el portafolio de maquinaria más amplio del mercado.

Los menores precios de los metales igualmente generaron que las empresas de minería subterránea procuren mantener sus niveles de producción con énfasis en la reducción de sus costos de operación, así como postergar o reducir sus inversiones y programas de exploración. Pese esta coyuntura, Ferreyros reafirmó su privilegiada posición en una destacada línea: la de cargadores de bajo perfil Caterpillar. En el 2015, esta última alcanzó una participación de mercado de 76%, en el segmento de 4 yd³ en adelante.

Cabe remarcar que, en el 2015, Ferreyros alcanzó por sexto año consecutivo las mayores ventas en equipos de minería subterránea entre todos los *dealers* Caterpillar a nivel mundial, que mereció el reconocimiento de su principal representada.

Asimismo, un hito destacado en la atención a la minería subterránea fue la introducción al mercado del primer cargador de bajo perfil de mayor capacidad de Caterpillar, el R3000H, de 20 toneladas de capacidad, en la operación de Cerro Lindo.

A la fecha, alrededor de 1,300 colaboradores de Ferreyros se dedican exclusivamente a la atención de la minería de tajo abierto y subterránea, sin considerar a los técnicos e ingenieros dedicados a brindar soporte a sus equipos en los talleres de la compañía.

Por su parte, si bien el sector construcción mostró una contracción en el año, generó importantes volúmenes de venta para la compañía en las líneas de maquinaria y equipos, así como repuestos y servicios. Igualmente, la marca Caterpillar demostró un liderazgo de primera línea, tomando las oportunidades en el mercado, al alcanzar 73% de participación en la construcción pesada, medida en importaciones en valores FOB, mayor a la alcanzada en el 2014.

Las empresas constructoras siguieron abocadas, en el 2015, a la ejecución de contratos de construcción y mantenimiento de carreteras para el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. Asimismo, algunos gobiernos regionales comenzaron a adjudicar contratos para la construcción de importantes vías, entre las que resaltan los tramos de las carreteras Huacho- Pativilca- Trujillo, Quilca- Matarani- Punta Bombón, Puente Ricardo Palma- La Oroya- Huancayo, Ayacucho- Abancay y el reinicio de la carretera Quinoa- San Francisco, así como el tramo 2 de la Longitudinal de la Sierra.

A su vez, prosiguió la construcción de obras hidroeléctricas de naturaleza multianual, como las centrales como Cerro del Águila, Chaglla, Quitaracsa, Cheves y Huanza.

Cabe resaltar además que el año marcó el inicio de relevantes obras de infraestructura, entre ellas la Línea 2 del Metro de Lima, el Gasoducto del Sur, la modernización de la Refinería de Talara y Vías Nuevas de Lima.

A la vez, a pesar de la reducción en el precio de los metales, varias empresas constructoras continuaron con la ejecución de diferentes obras de ampliación y construcción de instalaciones mineras, entre las que destacan de modo particular la ejecución de las obras de expansión de Cerro Verde, Constancia y Las Bambas.

En los proyectos antes mencionados, Ferreyros se ha hecho presente a través de maquinaria Caterpillar, en alquiler o en venta, y del respaldo durante la ejecución de las obras, con modalidades de mantenimiento a tiempo completo, repuestos y asesoría. En el año, Ferreyros puso a disposición del sector construcción un portafolio que incluye máquinas Caterpillar, grúas Terex, equipos de trituración y cribado Metso y plantas de asfalto Astec, acompañado de repuestos y servicios de primer nivel.

El alquiler de maquinaria fue igualmente una alternativa de especial interés para los clientes de este mercado, a través de la unidad de negocios Rentafer, con una flota de más de 500 unidades, en promedio, de diferentes familias y capacidades a su disposición. Es necesario mencionar que sigue en marcha un programa de Caterpillar que permite que una parte relevante de la flota de alquiler tenga la flexibilidad de ser dimensionada de acuerdo con el tamaño de la industria.

El continuo incremento en el parque de máquinas y equipos para los diversos sectores económicos, entre ellos la minería y la construcción, representa un importante potencial de crecimiento de la línea de repuestos y servicios, de gran relevancia para la empresa.

Por otro lado, Ferreyros atendió los requerimientos energéticos de clientes procedentes de diversos sectores como empresas mineras, empresas generadoras de energía temporal, 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.

El crecimiento promedio anual de 4.5% en la demanda de energía en el Perú en el 2015, con una demanda acumulada de energía de 48,066 GW-hora dotada principalmente por centrales hidráulicas (48%) y térmicas (50%) en proporciones muy similares, dio lugar a estos requerimientos.

Cabe destacar que, durante el año, Ferreyros equipó dos centrales de reserva fría con un total de 36 grupos electrógenos Caterpillar encapsulados modelo 3516, los cuales están siendo instalados en Pucallpa y Puerto Maldonado, preparados para poder interconectarse con la red nacional. Estas plantas entrarán en operación en el primer semestre del 2016.

De igual forma, se culminó la instalación de la Central Térmica La Gringa, equipada con dos grupos electrógenos Caterpillar a gas modelo G3520C que funcionan interconectados a la red nacional usando como combustible el gas obtenido de la basura del relleno sanitario de Huaycoloro, a fin de completar un total de 7.8 MW, junto a la Central Térmica del mismo nombre. Este proyecto contribuye con la obtención de energía con el menor impacto al medio ambiente, al reducir las emisiones y usar un combustible limpio.

Ferreyros mantiene así su posición destacada en el sector energía, gracias a su portafolio de productos, su especializado soporte posventa y su capacidad de generar soluciones integrales, como plantas llave en mano o equipos encapsulados.

Al igual que en el sector minero, en el sector hidrocarburos el deterioro del precio del petróleo -que llegó a ubicarse en un valor cercano a US\$ 30 por barril WTI en el mercado internacional, 50% por debajo de su nivel del 2014- condujo a una contracción en las decisiones de inversión en exploración y explotación, lo que limita su demanda de equipos.

No obstante, 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 mayores a 725 kW de 89%, medida en dólares FOB de importación.

Destaca el acompañamiento que Ferreyros ha otorgado al inicio de la construcción del Gasoducto del Sur, habiendo vendido 56 máquinas y alquilado más de 65 máquinas a los diversos contratistas de la obra, las cuales ya están operando en regiones con poco acceso terrestre.

En lo que respecta al sector marítimo y pesca, en el 2015, a pesar de la anunciada aparición de los efectos de un fenómeno El Niño muy fuerte, se ha aprobado la realización de dos temporadas con un volumen permitido de pesca de 2.58 millones de TM y 1.1 millones de TM, respectivamente, equivalente a un incremento de 47% con respecto al volumen capturado el anterior año. Esto permitirá una mayor producción de harina de pescado y mayores ingresos para la industria pesquera, considerando un precio de US\$ 1,800 por TM.

Durante el año, Ferreyros ha estado muy activo en la reparación de motores marinos en sus talleres, en atención de los requerimientos de sus clientes pesqueros, quienes han confiado en la empresa para asegurar la operatividad de sus embarcaciones. A raíz de ello, la marca Caterpillar sigue liderando el sector con una participación de mercado superior a 60% en motores marinos, medida en valores FOB de importación.

En torno a las ventas al sector Gobierno, el gasto planificado por las entidades del Estado en el 2015 fue superior a US\$ 21 mil millones, equivalente a un crecimiento mayor a 40% con respecto al año anterior, si bien solo una parte fue ejecutada. Ferreyros fue adjudicatario de 35% de las licitaciones de bienes de capital realizadas a través de 93 procesos de compra en el ámbito nacional, principalmente máquinas y grupos electrógenos CAT, así como tractores Massey Ferguson y Landini.

Es importante mencionar que, al final del 2015, se licitó un lote de máquinas para las acciones de prevención relacionadas con el fenómeno El Niño, del cual Ferreyros obtuvo la buena pro para proveer 20 máquinas (50% del total), que se entregarán en enero de 2016.

Ferreyros continuó contribuyendo al desarrollo del sector agropecuario durante el 2015, a través de la mecanización agrícola, componente clave para impulsar una mayor productividad rural.

La empresa enfocó sus esfuerzos en el sector agroexportador, a través de promociones gremiales y ampliación de la cartera de clientes y productos, así como en la agricultura familiar, con una mayor cobertura en campo y nuevos convenios con gremios y asociaciones, en lo que encontró nuevos nichos de mercado. En el 2015, Ferreyros fortaleció alianzas con entidades que brindan financiamiento a los clientes como Agrobanco y algunas cajas rurales, muy activas en apoyar a los pequeños y medianos agricultores del país.

Pese a que el mercado agrícola mostró una contracción durante el 2015, Ferreyros mantuvo el liderazgo en la distribución de tractores agrícolas, con una participación de mercado de 30% en valores FOB, logrando vender 371 unidades de las marcas Massey Ferguson y Landini. Se reafirmó, así, el liderazgo en los sectores de agroexportación y agrícola, y se logró la preferencia de los clientes del sector azucarero por los tractores agrícolas de alta potencia.

Asimismo, las ventas de implementos agrícolas accionados por tractor se duplicaron respecto al 2014 y las colocaciones al sector de procesamiento de granos se elevaron en 53%, con la provisión de equipos de las marcas Kepler Weber, IGPS y Zaccaria. Complementariamente, se ofrecieron repuestos para maquinaria agrícola y agroindustrial que condujeron a un crecimiento de 14% respecto al 2014.

3.1.2. Unimaq S.A.

Unimaq es la empresa de la corporación especializada en la venta y alquiler de bienes de capital ligeros de las marcas Caterpillar y líneas aliadas. Su oferta va dirigida a los mercados de construcción urbana y ligera, así como a los sectores de industria, agricultura, comercio, servicios y minería. Además de la línea de Construcción General de CAT (equipos compactos), Unimaq distribuye marcas aliadas como montacargas Mitsubishi CAT, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympia CAT, torres de Iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras estacionarias Compair, compresoras portátiles Sullair, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, tractores agrícolas Valtra y autohormigoneras Carmix.

Sus ventas en el 2015 alcanzaron S/. 562 millones (US\$ 176 millones), incluyendo repuestos y servicios, nivel similar al del 2014, en un mercado que sufrió una contracción de más de 15%. Cabe destacar que las líneas aliadas representan 66% de las ventas de la empresa.

La mayor parte de sus ventas en el año (43%) estuvo destinada al mercado de construcción, con un liderazgo que se mantiene en casi la totalidad de las líneas que distribuye. En particular, destaca nuevamente la línea de equipos compactos de Caterpillar, con una participación de mercado líder de 61%, medida en importaciones al país en valores FOB. El desempeño comercial de Unimaq le ha merecido nuevamente el premio al mejor distribuidor de esta línea a nivel mundial, logrando incorporar un porcentaje importante de nuevos clientes para la corporación. Asimismo, fue galardonada por Mitsubishi CAT como el mejor distribuidor de Latinoamérica.

Cabe mencionar que, en el año, Unimaq ha seguido consolidándose en el segmento de contratistas medianos y pequeños que participan en obras locales y regionales de saneamiento y viales, a pesar de la contracción del mercado. La oferta de Unimaq no se circunscribe únicamente a la venta de maquinaria y equipo nuevos, sino que cuenta desde sus orígenes con la flota de alquiler más variada de unidades para este segmento de contratistas. La flota de alquiler de Unimaq incluye más de 1,360 unidades de diferentes tamaños y aplicaciones, desde unidades compactas Caterpillar hasta martillos, vibroapisonadoras y torres de iluminación, entre otros equipos, cuyo valor contable es de US\$ 58 millones. Dentro de los servicios de alquiler que ofrece Unimaq se encuentran los contratos de alquiler de mediano y largo plazo, destacando el caso de los montacargas. En el 2015, la flota de montacargas administrada por Unimaq estuvo compuesta por 800 unidades, además de haber renovado una serie de contratos.

Desde su fundación en 1999, Unimaq ha logrado establecer sucursales propias en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco e Ilo. Su sede principal se ubica en Lima, ciudad donde adicionalmente cuenta con un local en Villa El Salvador, para atender la zona sur del país, y donde lanzará próximamente un local para servir a la zona norte. A la vez, tiene oficinas en Cerro de Pasco, La Oroya y Ayacucho.

3.1.3. Orvisa S.A.

Orvisa es la empresa de Ferreycorp especializada en bienes de capital, servicios y consumibles para actividades en la Amazonía peruana, que tiene a Caterpillar como su principal marca representada. Provee soluciones integrales a los clientes que operan en esta parte del país, siendo el especialista de bienes de capital para sectores como petróleo, transporte fluvial, extracción forestal y valor agregado a la madera, además de atender otros sectores que atiende la corporación en otras regiones del país, como agrícola y construcción.

Con oficina principal en la ciudad de Iquitos y sucursales en las ciudades de Pucallpa y Tarapoto, además de oficinas en Huánuco, Bagua y Madre de Dios, Orvisa se mantiene cerca de sus clientes desde 1973, a través de la oferta de soluciones diferenciadas y un portafolio conformado, en su mayoría, por las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros y Unimaq, así como otros productos de aplicación específica en la zona.

Al concluir el 2015, las ventas de Orvisa alcanzaron S/. 186 millones (US\$ 58 millones), menores que las del 2014, realizadas principalmente en los mercados de construcción, forestal, agrícola e hidrocarburos. Las operaciones de la empresa enfrentaron un año atípico derivado de interrupciones por un mayor periodo de lluvias y creciente de los ríos en la Amazonía; la retracción de las operaciones de las empresas de hidrocarburos ocasionada por la baja en el precio del crudo; y la menor ejecución de los presupuestos en las entidades públicas de la zona. No obstante, con una visión de largo plazo como el mejor proveedor de equipos, maquinaria y consumibles de la zona, Orvisa lanzó un nuevo servicio y puso en marcha su primera estación de servicio flotante para atender al segmento de transporte fluvial, al cual ha ido ofreciendo un portafolio cada vez mayor que incluye los motores marinos y grupos electrógenos, las planchas y pintura naval y ahora el combustible, posicionándose así como el experto en servicios para el sector fluvial con altos estándares de operación.

Asimismo, en el año se produjo la entrega de proyectos de generación “llave en mano”; la mejora de los procesos en la cobertura de oportunidades de productos *prime* y repuestos; y otras mejoras operativas que permitirán asegurar un mejor desempeño y mantener el liderazgo en la distribución de bienes de capital, servicios y consumibles en la Amazonía.

Cabe mencionar que, durante el 2015, Orvisa siguió sirviendo al sector forestal a través de líneas de productos tales como los *skidders* (arrastradores de tronco) Caterpillar, así como aserraderos y cámaras de secado para madera de marcas aliadas. El sector se presenta con perspectivas favorables de crecimiento, sobre todo a partir que en el último trimestre del año se publicó el reglamento de la Ley Forestal, regulando las actividades de este sector, lo cual debe fomentar mayores inversiones en los siguientes años.

3.1.4. Ferrenergy S.A.C.

Ferrenergy es la empresa de la corporación enfocada en atender demandas específicas de generación de energía aislada y no conectada, como una oferta complementaria a los grupos electrógenos, motores y plantas llave en mano que ofrecen Ferreyros y Unimaq. Fue constituida en el 2006 mediante una asociación entre Ferreycorp y Energy International Corporation (ahora SoEnergy International, vinculado al distribuidor Caterpillar en Colombia), con una participación de cada empresa de 50%.

Ante la suficiencia del sistema interconectado en el territorio peruano, el 2015 presentó menores oportunidades para la compañía. Aun así, durante el año, esta empresa de Ferreycorp dedicada al suministro y venta de energía térmica generó ventas de S/. 9.7 millones (US\$ 3.0 millones), nivel cercano al del 2014. Sus principales clientes durante el año fueron Electro Ucayali y Electro Oriente, en la Amazonía peruana. Asimismo, puso énfasis en la búsqueda de nuevas oportunidades en la industria, así como en proyectos de infraestructura, minería, petróleo y gas, para la provisión de futuros proyectos.

Con una década de operación, Ferrenergy ofrece soluciones de energía térmica mediante equipos generadores a gas, diésel y petróleo residual, tanto a clientes públicos como privados que estén ubicados fuera o en los límites del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional. Incluso su ámbito cubre a aquellos clientes que, estando dentro del sistema, requieran de energía 'puente' (hasta que llegue la solución definitiva), energía para pruebas de equipos, para etapas pre-operativas o para casos de emergencia, pues es especialista en la cobertura de todo tipo y tamaño de necesidades de energía temporal.

3.2 Desempeño de las empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica

En el 2010, la corporación ingresa a la región centroamericana, atendiendo la invitación de Caterpillar para servirla en Guatemala, El Salvador y Belice, en respuesta a la estrategia de diversificación definida por Ferreycorp de crecer mediante la incursión en países de Latinoamérica distribuyendo algunos de los productos y servicios de su portafolio en Perú. Cabe señalar que, a través de los años, son varios ya los distribuidores de Caterpillar que la sirven en más de un territorio, poniendo sus capacidades al servicio de la representada en más de un país.

Durante el 2015, las operaciones de Ferreycorp en Centroamérica generaron ingresos de S/. 520 millones (US\$ 163 millones), con una variación de 9% respecto al año anterior. De esta forma, se mantiene la contribución de estas empresas a la corporación, generando 10% del total de las ventas.

Cabe resaltar la posición privilegiada de Caterpillar en estos territorios gracias a las estrategias adoptadas por este conjunto de subsidiarias, así como el importante aporte de la representación de lubricantes Mobil, que ha permitido a este conjunto de negocios el incrementar la cobertura geográfica, cubriendo más países.

Asimismo, es necesario destacar la incorporación de la subsidiaria Transportes Pesados S.A. de C.V.- Transpesa en el 2015, líder en la comercialización de repuestos para transporte pesado. De esta manera, Ferreycorp complementa su actividad en El Salvador, donde se ubica desde el 2010 con su subsidiaria representante de Caterpillar y marcas aliadas, y potencia sus operaciones en el segmento automotriz, que atiende en el Perú a través de su subsidiaria Motored.

3.2.1. Corporación General de Tractores S.A. – Gentrac (Guatemala)

Las ventas de Gentrac, 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, alcanzaron S/. 344 millones (US\$ 108 millones) en el 2015, afectadas por una coyuntura de inestabilidad política ocurrida en Guatemala en el segundo semestre del año. Sin embargo, Gentrac alcanzó nuevamente una participación de mercado líder cercana a 40%, en la línea de maquinaria y equipo Caterpillar. La minería y la construcción fueron dos sectores clave en las ventas de Gentrac durante el año.

Respecto a la minería, la participación de mercado que ostentan los equipos Caterpillar en Guatemala, pese a una menor demanda de equipos en el año, continuó por encima de 80%, gracias al alto nivel de lealtad de los clientes. Cabe precisar que en Guatemala está presente la minería metálica (oro, plata y níquel), tanto de tajo abierto como subterránea, y la minería no metálica (cemento), esta última correspondiente al segmento de Cantera y Agregados. Tal como ocurre en otros países, en Guatemala se encuentran presentes empresas extranjeras como Goldcorp y Tahoe Resources.

Por su parte, en el segmento de construcción pesada para el desarrollo de infraestructura vial y de hidroeléctricas, Gentrac ocupó una posición líder, con una participación de mercado superior a 50%. En el 2015, los proyectos mineros y proyectos privados de carreteras impulsaron principalmente el sector construcción, con un menor desarrollo de obras públicas de infraestructura respecto al año previo.

A su vez, como único distribuidor de lubricantes Mobil para todo el territorio de Guatemala desde el 2013, Gentrac atiende a todos los sectores económicos, que han generado ventas de S/. 58 millones (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 mantiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la ciudad de Guatemala, así como un local dedicado exclusivamente a la línea de negocio de lubricantes Mobil. Sus sucursales se ubican en Quetzaltenango y Teculután, a las que se suma una tienda de repuestos en la ciudad de Morales y 17 bodegas móviles en instalaciones de sus clientes.

A través de su marca, Gentrac Rental Store, la empresa distribuye las marcas Sullair, Genie, Wacker, Olympian, Carmix y Cipsa. Asimismo, distribuye en forma exclusiva montacargas Mitsubishi y equipos Wacker Compacto en Guatemala, a través de Cresko Guatemala, empresa creada en el 2014 con 100% de capital de Gentrac.

Operado desde 1938 con otros nombres y con otros socios como distribuidor exclusivo de la línea Caterpillar en Guatemala, Gentrac fue adquirida por el distribuidor de El Salvador en 1998, y posteriormente por Ferreycorp en 2010.

3.2.2. Compañía General de Equipos S.A. – Cogesa (El Salvador)

Fundada 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. Sus ventas en el 2015 alcanzaron S/. 110 millones (US\$ 34 millones), lo que refleja un crecimiento relevante si se toma en cuenta que la economía salvadoreña, en general, mostró un desempeño inferior a 2%, tal como lo ha venido haciendo en los años recientes. En una economía que presenta bajas tasas de crecimiento, la empresa mantiene una muy buena cobertura de mercado para detectar las oportunidades que van presentando sectores como construcción y mantenimiento de carreteras y obras urbanas en general, la industria, y el sector comercio y servicios.

La venta de maquinaria y equipos CAT, marca líder en El Salvador con 62% de participación de mercado, se concentró en retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras, equipos muy utilizados en los proyectos de mantenimiento vial y en pequeños proyectos de construcción.

La comercialización de lubricantes Mobil, actividad que viene realizando desde el 2001, tuvo un aporte relevante en el resultado total, participando de más de 20% de la venta global. En esta línea de negocio, destaca el fuerte impulso a la venta en el segmento B2C, la cual creció más de 15% con relación al año anterior.

Asimismo, Cogesa dirigió sus actividades hacia la agricultura, concentrada en los ingenios azucareros y en el proceso de siembra y cosecha de caña de azúcar, actividad tradicional para la empresa. Los equipos agrícolas más demandados durante 2015 fueron tractores, cargadoras y cosechadoras, todos ellos vinculados a la industria azucarera, que obtuvieron una participación de 75%.

Cogesa proporciona cobertura de posventa a nivel nacional a través de sus tres sucursales ubicadas en San Salvador -zona central-, Sonsonate -zona occidental- y San Miguel en el oriente del país. Desde esos tres puntos de venta se brinda soporte a todos los proyectos de infraestructura que están en ejecución dentro del territorio nacional. En este contexto, durante el 2015, las ventas de repuestos y servicios representaron 35% del total de las ventas de la empresa.

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.

3.2.3. Mercadeo Centroamericano de Lubricantes – Mercalsa (Nicaragua)

Incorporada a la corporación Ferreycorp en el 2013, Mercalsa es el distribuidor mayorista de lubricantes Mobil para Nicaragua. Es fundada 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.

Las ventas de Mercalsa en el 2015 ascendieron a S/. 22 millones (US\$ 7.1 millones), las que fueron destinadas principalmente a los sectores de minería, ingenios y generación de energía. Estos resultados se vieron afectados por varios factores estructurales, como la política gubernamental orientada a cambiar la composición de la matriz energética nacional, lo que reduce el consumo de lubricantes industriales en uno de sus segmentos clave.

En este marco, Mercalsa pudo suministrar lubricantes y servicios de respaldo a los sectores de construcción y comercio a través de su línea completa de productos para aplicación pesada. Además, cubrió también el mercado de vehículos livianos a través de una amplia red de subdistribución para llegar al segmento de B2C.

En Nicaragua, la menor demanda externa y los bajos precios de los principales productos de exportación han incidido en las actividades de manufactura, minería y agricultura, esta última afectada también por alteraciones en el régimen de lluvias. El desempeño de la actividad económica en general se sustentó en la construcción y el comercio, sectores que han representado la principal fortaleza de la economía nacional durante el 2015.

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

3.2.4. Corporación General de Tractores S.A. – Gentrac (Belice)

Gentrac es representante de Caterpillar y otras prestigiosas marcas en Belice. Fue establecida en 1998, año en que adquirió activos y el negocio de Belize Cemcol Limited, distribuidor de Caterpillar para este país hasta entonces.

Sus ventas llegaron a S/. 14 millones (US\$ 4.4 millones) en el 2015, lo que significó un ligero incremento respecto al año previo. Los principales sectores destinatarios de estas ventas fueron la industria, el sector marítimo, la construcción pesada y liviana, y el comercio. Especial mención merece la línea de generación de energía, equipos en los que Gentrac y Caterpillar destacó nuevamente como líder en el mercado, tanto para la industria como para el comercio.

La economía de Belice se vio afectada el 2015 por una caída en las exportaciones de las principales materias primas que sostienen al país como el azúcar, la melaza, cítricos, petróleo y productos marinos, siendo únicamente el banano el que tuvo un comportamiento positivo. A pesar de esto, Gentrac logró crecer en sus ventas gracias al aprovechamiento óptimo de las oportunidades de negocio que surgieron en el país, donde es reconocida como líder en el ámbito de maquinaria, equipo y soporte posventa.

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

3.2.5. Transportes Pesados S.A. de C.V. – Transpesa (El Salvador)

Transportes Pesados S.A. de C.V., Transpesa, líder en la comercialización de repuestos para transporte pesado en El Salvador, se incorporó a la corporación Ferreycorp desde el 1 de julio de 2015.

Su actividad comercial en 2015 se centró en los segmentos de transporte de carga, transporte colectivo de pasajeros y alcaldías municipales, que le permitieron alcanzar ventas superiores a S/. 27 millones (US\$ 9 millones).

La empresa goza de una posición de liderazgo en el mercado de repuestos y consumibles para equipos de transporte pesado, teniendo una participación de mercado superior a 50%. Esta posición se ha mantenido en un entorno de lento crecimiento económico que ha caracterizado al país en los años recientes.

Transpesa ofrece una amplia línea de productos para respaldar los sectores económicos que atiende. El principal rubro de negocios está en los repuestos, tanto para el motor como para la carrocería de los camiones y buses. La venta de repuestos representa 70% de la venta total de la empresa. Sin embargo, también es muy importante el aporte de líneas de consumibles adicionales como lubricantes y llantas, así como algunas ventas de vehículos de la marca Kenworth, marca que era atendida por la corporación, desde la subsidiaria Motored en Perú.

Con 35 años en el mercado, Transpesa cuenta con ocho sucursales en El Salvador, ubicadas en las ciudades de San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, Metapán, Lourdes, San Miguel y Soyapango.

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

Las subsidiarias de Ferreycorp que complementan, con un amplio portafolio de bienes y servicios, la oferta para los diferentes sectores productivos contribuyeron en el año 2015 con niveles de venta de S/. 645 millones (US\$ 202 millones), superiores en 10% respecto al ejercicio previo. En este tercer conjunto de empresas están todas las empresas que en Perú u otros países latinoamericanos sirven a representadas distintas a Caterpillar o han incursionado en negocios y actividades distintas a la representación y distribución de bienes de capital.

Cabe resaltar la consolidación de las operaciones de la subsidiaria Trex, representante de grúas, plataformas de izaje y una gama de equipos portuarios de la marca Terex, con operaciones centrales en Chile, que se sumó a la corporación Ferreycorp en el 2014. Igualmente, destaca la contribución al resultado de las diversas subsidiarias, especializadas en negocios logísticos – que mostraron crecimiento durante el 2015–, consumibles, vehículos de transporte pesado, maquinaria asiática, metalmecánica y soluciones tecnológicas.

3.3.1. Motored S.A.

Con un amplio rango de vehículos que incluyen tractocamiones o remolcadores, camiones y buses desarrollados en versiones diésel y a gas natural vehicular, con diferentes configuraciones y equipos aliados para el mercado automotor, Motored provee a este segmento de una oferta completa de soluciones de transporte desarrolladas para satisfacer las necesidades de los principales sectores del país, como minería, construcción, transporte, comercio y servicios.

En el 2015, el mercado de camiones y tractocamiones de más de 16 ton se contrajo en 14% con respecto al 2014, cuando ya había decrecido en 26% respecto al año previo, como resultado de la desaceleración de la economía. En este contexto, Motored obtuvo ventas de S/. 204 millones (US\$ 64 millones), correspondientes a 436 unidades, menores que las alcanzadas en el año 2014. En este contexto, la participación de las marcas representadas por Motored en los segmentos relevantes de camiones y tractocamiones de más de 16 ton se ha mantenido en 6% en los últimos tres años.

La propuesta de valor de Motored a los clientes del sector automotriz no se limita a la venta de vehículos de las prestigiosas marcas Kenworth e Iveco, sino que incluye la provisión de repuestos y de servicios de mantenimiento y reparación, para muchas marcas existentes en el mercado y no solo las que comercializa en vehículos. Durante el año, destaca la obtención de la certificación Cummins para realizar mantenimientos y reparaciones a motores para 30% del personal técnico de servicios. Esto permitirá que los talleres de Arequipa, Trujillo y Lurín sean reconocidos como Full Service Cummins, autorizados por el fabricante de motores, pudiendo así servir a un mayor número de vehículos del parque nacional.

También se obtuvo la revalidación del ISO: 9001 para los procesos servicios de Lima, comprendiendo procesos relacionados a mantenimiento y reparaciones, pre-entrega, siniestros, auxilio mecánico realizados a unidades vehiculares de los sectores de minería, construcción, transporte, comercio y servicios, además del proceso de gestión de contratos de servicios en sedes operativas de clientes. Con este logro se conseguirá la mejora de los indicadores de satisfacción de clientes, así como la mejora continua de las operaciones.

Con dos sedes en Lima -una de 30,000 m² sobre la carretera Panamericana Sur, en Lurín donde opera el taller de servicio principal, venta de repuestos y almacén para atención local, y otra de 4,000 m² en Ate, colindante con la Vía de Evitamiento, en donde opera el almacén central de repuestos, venta de repuestos y vehículos, y las oficinas administrativas- Motored cuenta con tres sucursales completas para la venta de unidades, servicio y repuestos en Arequipa, Trujillo y Cajamarca. Además, Motored Parts tiene tres puntos de venta en Lima y opera en provincias como Huancayo y Piura.

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

3.3.2. Cresko S.A.

Cresko comercializa de manera especializada productos de procedencia asiática, con una propuesta de servicio posventa distinta de la que ofrecen los distribuidores Caterpillar. Nace como parte de una estrategia de la misma Caterpillar de ofrecer productos con una propuesta diferenciada, ofreciendo a sus distribuidores la incorporación de equipos de la marca SEM de propiedad de la misma Caterpillar. 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. En su portafolio cuenta con los cargadores, tractores de oruga y motoniveladoras SEM, habiendo incorporado posteriormente otras marcas como camiones Shacman, tractores agrícolas Foton, rodillos y torres de iluminación Wacker Neusson, grupos electrógenos Super, montacargas Mitsubishi, chancadoras y trituradores Shaorui, entre otros.

En el 2015, sus ventas ascendieron a S/. 31 millones (US\$ 9.6 millones), superiores a las obtenidas en el 2014 en el rubro de bienes de capital. Cabe mencionar que, desde el primer trimestre del año, Cresko se enfocó en el negocio de bienes de capital como respuesta a su misión y visión de ser una empresa comercializadora de equipos y máquinas para los distintos sectores productivos del país, dejando la comercialización de insumos químicos.

De esta manera, la empresa mantuvo el 2015 el liderazgo en importaciones de maquinaria de movimiento de tierra de procedencia asiática. Gracias a un mayor portafolio de equipos, tanto de cargadores frontales como de nuevos modelos de tractores de oruga y motoniveladoras, pudo afrontar con mayor dinamismo y soluciones la demanda de sus clientes. La participación de los cargadores SEM en el año fue 45% respecto a productos similares de procedencia china, logro destacado en un mercado que se contrajo cerca de 40% en el rubro de bienes de capital de movimiento de tierras.

De igual manera, el mayor portafolio de Shacman, con volquetes de diversa configuración para trabajar en distintas aplicaciones y zonas geográficas del país, ayudó a incrementar las ventas y la participación de mercado de Cresko.

Es importante mencionar que el CRM implementado en Cresko ha empezado a mostrar indicadores orientados a una mejor gestión comercial y por ende, a una mejor atención a los clientes.

A fines del 2015, se obtuvo la representación de la línea de chancado y trituración de Shaorui, que forma parte de Metso, prestigiosa marca también representada por la corporación. Shaorui cuenta con un amplio portafolio que contribuirá al incremento de las ventas de Cresko en el 2016 y, sobre todo, a brindar a los clientes una excelente opción para sus canteras y fabricación de agregados.

3.3.3. Mega Representaciones S.A.

Mega Representaciones es la subsidiaria de la corporación especializada en la solución integral de consumibles para la industria. Representante de prestigiosas marcas, entre ellas Goodyear, Mobil y 3M, cuenta con un completo portafolio de productos, integrado por neumáticos, lubricantes, artículos de seguridad industrial, abrasivos y herramientas tanto manuales como eléctricas.

Las ventas de Mega Representaciones en el 2015 llegaron a S/. 202 millones (US\$ 63 millones), en el contexto de una reducción significativa en los precios de los neumáticos y lubricantes, debido a los menores precios internacionales del petróleo y del caucho y la contracción del mercado en general.

Pese a las dificultades del contexto, Mega Representaciones siguió consolidando en el año su posición como líder en soluciones integrales en consumibles para la industria, en los distintos sectores económicos, que incluyó tanto la provisión de productos consumibles como un completo soporte posventa. Este último, en las diversas líneas de productos, involucra la atención en las propias operaciones de sus clientes, con la presencia de personal destacado y con consignaciones; asesoría técnica y capacitación; así como el servicio en una red de talleres. El objetivo de estas capacidades es contribuir a reducir los costos operativos de sus clientes, elevar su eficiencia e incrementar la seguridad de sus operaciones.

Asimismo, durante el año, Mega Representaciones obtuvo la recertificación del ISO 9001:2008 para los procesos de planta de reencauche, almacén y despacho, y recertificó su presencia como parte de la Asociación de Buenos Empleadores.

El portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como neumáticos Goodyear y Superhawk; lubricantes Mobil; filtros Fleetguard y Donaldson; artículos de seguridad industrial 3M, Capital Safety, Microgard, Ansell, Tecseg, Westland, entre otros; abrasivos 3M y Dewalt; herramientas manuales Sata, Armstrong y Allen; y herramientas eléctricas Bosch y Dewalt. Esta última línea se sumó al portafolio de la empresa hacia el tercer trimestre del 2015, al igual que las marcas Kimberly Clark y MSA, en la línea de seguridad industrial. Además, sus líneas de negocio incluyen la atención a procesos como planta de reencauche, mantenimiento predictivo y microfiltración.

Mega Representaciones se integró a Ferreycorp en el 2007, con la adquisición de Mega Caucho S.A., que dos años después fuera fusionada con Inlusa (Industria y Comercio S.A.). En el 2013, se concretó la adquisición de Tecseg, cuya línea de productos de seguridad industrial forma hoy parte de Mega Representaciones.

3.3.4. Fiansa S.A.

Fiansa es la empresa de la corporación especializada en la ejecución de proyectos metalmecánicos para los principales sectores de la economía. Tiene como principales líneas de negocio la fabricación de estructuras pesadas, semipesadas y calderería, así como el montaje metalmecánico.

Cabe recordar que, con el fin de ampliar las capacidades de atención y gestión de proyectos de Fiansa, Ferreycorp se asoció en el 2013 con la empresa española URSSA, especialista en construcciones metalmecánicas de la Corporación Mondragón, con obras en Europa, América, África y Asia.

El 2015 se caracterizó por una fuerte contracción de la demanda (30%) en el rubro de las estructuras metalmecánicas, contexto en el cual Fiansa obtuvo ventas de S/. 27 millones (US\$ 8.6 millones), menores que en el ejercicio previo. Sin embargo, las mejoras introducidas en los procesos, tanto en la gestión de proyectos como en el proceso de fabricación, y las inversiones

realizadas en infraestructura en el 2014 hicieron posible a Fiansa incrementar sus márgenes de contribución durante el año.

La actividad en el 2015 se centró básicamente en la fabricación de estructuras, siendo los sectores de mayor incidencia el industrial y el de minería, este último afectado por la ralentización de nuevas operaciones.

Además, el año concluyó la adjudicación del contrato más importante de la historia de Fiansa en cuanto a fabricación de estructuras metálicas, las mismas que se destinarán a la ampliación de un importante proyecto minero. También en montaje se contrató el mayor y más complejo proyecto jamás logrado: el montaje del puente Pachitea, en la Selva peruana, que se ejecutará durante el 2016.

Luego de 47 años de operaciones, Fiansa aborda el 2016 con optimismo, en medio de unos pronósticos generales retadores, con nuevos planes de innovación y la consolidación de las mejoras introducidas.

3.3.5. Fargoline S.A.

Con 32 años en el mercado nacional, Fargoline ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante, depósito aduanero y almacenamiento simple, habiendo consolidado con éxito su propuesta de valor en el sector logístico de comercio exterior y convirtiéndose en un referente para el mercado en el que se desempeña.

Durante el 2015, Fargoline siguió creciendo en ventas hasta alcanzar S/. 72 millones (US\$ 22.5 millones), con la misma capacidad instalada. La línea de negocio denominada depósito temporal representó 73% de sus ingresos, equivalente a un incremento de 12% respecto al año anterior. Las líneas de negocio de depósito aduanero y almacenamiento simple participaron con 17% de las ventas, a lo que se sumó la oferta en el servicio logístico que Fargoline brinda a los proyectos con cada vez mayor consolidación.

A pesar de un menor dinamismo en el flujo de comercio exterior, Fargoline atrajo a un mayor número de clientes y amplió los servicios ofrecidos a aquellos que ya trabajan con la empresa desde hace algunos años.

La competencia que la empresa enfrenta en su rubro demanda de Fargoline flexibilidad y dinamismo para atender las necesidades exigidas, aspecto que se ha mantenido gracias a una satisfactoria situación financiera derivada del estricto control y reducción de gastos, que pudo compensar la menor participación de las líneas de negocios más rentables durante el año.

Además de atender las necesidades logísticas de comercio exterior de las empresas de la corporación, que inicialmente fueron de 100%, Fargoline ha integrado una importante cartera de clientes, entre las que destacan empresas importadoras y exportadoras del país que representan 77% de sus operaciones, que complementan el despliegue de servicios. En el caso de

importadores, se trata principalmente de clientes en el ámbito de bienes de capital. A su vez, se está iniciando operaciones con empresas exportadoras.

Su inversión en equipos durante el año ha incluido la adquisición de dos portacontenedores Terex por un valor aproximado de US\$ 1 millón y la mejora de la infraestructura, a la que ha destinado US\$ 500 mil.

Fargoline mantiene la certificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce), la alianza internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales. De la misma manera, cuenta con las certificaciones ISO 9001, OHSAS 18000, y ha sido reconocido como uno de los buenos empleadores por la Cámara Peruana Americana, además de obtener el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable de Perú2021.

3.3.6. Forbis Logistics

Empresa de agenciamiento de carga (*freight forwarder*) de la corporación Ferreycorp, fue creada en el 2010 en el estado de Florida, Estados Unidos, con el propósito inicial de atender la demanda de servicios logísticos entre dicho país y el Perú.

En el 2012, se constituye Forbis Logistics en la ciudad de Lima, con el fin de atender de una manera más directa al mercado local e internacional, ampliando sus rutas de atención a Norteamérica, América Latina y Europa. En el 2014, consigue la nominación de la internacional Caterpillar.

Forbis Logistics ha alcanzado su consolidación como agente de carga nominado Caterpillar en el 2015. En abril, se adjudicó 100% de carga aérea Caterpillar destinada al Perú, lo que le ha permitido movilizar más de 4,802 toneladas métricas hacia Perú por vía aérea.

Su crecimiento comercial ha sido igualmente auspicioso, pues sus ventas llegaron a S/. 52.1 millones (US\$ 16.3 millones), marcando un importante incremento respecto a los niveles obtenidos en 2014. Las ventas dirigidas a empresas no relacionadas a Ferreycorp aumentaron en 100%, equivalente a 7% del total de carga movilizada. Adicionalmente, Forbis Logistics elevó su cartera de productos al incorporar un área de comercio exterior, a fin de brindar servicios de manejo, seguimiento y control de todas las operaciones de importación y exportación, coordinando de manera cercana con los proveedores de agenciamiento de aduana y terminales (aéreos y marítimos).

Durante el año, Forbis Logistics se ubicó en la primera posición en el ranking de kilos movilizados desde los Estados Unidos hacia el Perú, según la fuente informativa Infoescomar 9. Asimismo, logró posicionarse en el tercer puesto de kilos movilizados a nivel mundial hacia el Perú, de acuerdo con la misma fuente.

3.3.7. Soluciones Sitech Perú S.A.

Durante el 2015, Soluciones Sitech Perú continuó consolidándose como la subsidiaria de la corporación dedicada a integrar tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad de los clientes de los mercados de minería, construcción, hidrocarburos y agricultura, concretando sus primeras ventas a importantes clientes y afianzando las relaciones con sus representadas.

En el mercado de la minería subterránea, el más relevante para la empresa en el 2015, inició la implementación de una solución de conectividad, denominada MST, en la expansión subterránea de una importante mina en la región de Cajamarca. Asimismo, a partir del mes de octubre, Soluciones Sitech Perú, en alianza con Ferreyros, integró como estándar el sistema de pesaje *Loadrite* en todos los cargadores de bajo perfil Caterpillar en el país. Esta tecnología aporta al personal de operaciones un mayor control de producción y operación. Dicha alianza le valió a Soluciones Sitech Perú el “Premio al Mejor Dealer en crecimiento de ventas año contra año en la región de las Américas”, otorgado por su representada Trimble.

En lo referido a la minería de tajo abierto, la empresa inició la implementación de una solución para la gestión de activos (AMT, I Solutions) en una importante operación minera en el sur del país. Igualmente, inició la preparación de un proyecto piloto con la solución antifatiga DSS (Seeing Machines), en las operaciones de un importante cliente minero en la región de Cajamarca.

En el mercado de construcción, la empresa continuó desarrollando demostraciones y pilotos para el control de maquinaria con los más importantes contratistas del sector en el Perú.

Soluciones Sitech Perú cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Loadrite, AMT, DSS y MST, y ha desarrollado las capacidades necesarias para atender la creciente demanda de soluciones en los mercados de construcción y minería en particular.

3.3.8. Trex Latinoamérica SpA (Chile, Ecuador y Colombia)

Representante de la marca Terex en toda la gama de grúas y plataformas de izaje y una completa serie de equipos portuarios en Chile, con operaciones iniciales en Ecuador y Colombia, Trex se incorporó a la corporación Ferreycorp en el 2014. Fue fundada el 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80.

Al cumplir un año como parte de Ferreycorp, Trex logró un importante aumento en sus ventas, las que ascendieron a S/. 156 millones (US\$ 49 millones), los que se comparan muy favorablemente con los niveles obtenidos el año pasado, mostrando un importante crecimiento. En este resultado influyó en gran medida el hecho de que por primera vez se vendieron en Chile más grúas AC (todo terreno), equipos más grandes y complejos que los RT (para terrenos difíciles),

consolidando una tendencia que se venía observando desde hace un tiempo. La línea Explorer de Terex Zweibrücken fue la estrella del año, con más de 12 unidades entregadas.

En un contexto en que el mercado no creció, la empresa incrementó notablemente su participación de mercado en grúas nuevas por encima de 50%, sostuvo la participación en puertos sobre 60% y llegó a una inédita participación de mercado de 40% en Genie. Estos resultados son auspiciosos para el desarrollo de las operaciones futuras de Trex.

De otro lado, en el 2015 la empresa trabajó arduamente en la implementación de un plan de capacitación que busca homogeneizar la calidad de su soporte posventa, de norte a sur, en todos los territorios donde opera. Esta es una forma de mantener la identidad de la compañía, ligada estrechamente a la calidad del soporte posventa. Trex cree firmemente que sostener participaciones de mercado como las que pretende demanda un soporte de clase mundial.

La actividad de Trex en el año estuvo igualmente relacionada con la puesta en marcha de una flota de alquiler, para atender necesidades diferenciadas de los clientes, habiendo muchos que requieren esta fórmula de atención. Las líneas de alquiler y de repuestos, caracterizadas por sus mayores márgenes, tuvieron una relevante participación en las ventas del 2015, alcanzando 19% del total, frente a 14% del ejercicio previo.

El mercado mantuvo altos niveles de incertidumbre a lo largo del año, que se manifestaron en postergaciones de decisiones de inversión de parte de los clientes, lo que incidió que fuera recién en el último trimestre que se concretaran algunas operaciones que fueron inicialmente programadas para el primer semestre del año.

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.

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

4. Organización y Recursos Humanos

En este capítulo se presenta información relevante sobre las dos instancias de dirección y 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.

4.1 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 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.

4.1.1 Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

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 correspondiente al 2015.

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

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

Nombre	Cargo	Subsidiarias de las que es director
Gonzalo Díaz Pro	Gerente central de Negocios de Ferreyros	Unimaq, Ferrenergy, Orvisa, Fiansa, Cresko, Soluciones Sitech Perú, empresas del grupo Gentrac y Mercalsa, así como Trex
Patricia Gastelumendi Lukis	Gerente central de Finanzas de Ferreyros y Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp	Unimaq, Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Ferrenergy, Fargoline, Cresko, empresas del grupo Gentrac 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, Fargoline, Cresko, empresas del grupo Gentrac y Mercalsa, Forbis Logistics, y Motored
Luis Bracamonte Loayza	Gerente corporativo de Inversiones de Ferreycorp	Fiansa, Mega Representaciones, Fargoline, Cresko, Forbis Logistics, Motored y Soluciones Sitech Perú
Oscar Rubio Rodríguez	Gerente general de Unimaq	Orvisa, Motored y Cresko
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
Rodolfo Paredes León	Gerente de Desarrollo de Ferreycorp	Fiansa

4.2. La Gerencia

Como parte del proceso de reorganización por el cual en el 2012 se separaron las labores de corporación en la matriz Ferreycorp, se fue completando una estructura gerencial en la misma. En el 2015, Ferreycorp contaba con una gerencia general y siete gerencias corporativas (Asuntos Corporativos; Auditoría Interna; Comunicación e Imagen; Finanzas; de Negocios; Tecnología, Procesos e Innovación; y Recursos Humanos).

A continuación, se presenta a los principales funcionarios de Ferreycorp y de sus compañías subsidiarias en el 2015. El 1 de enero de 2016 se han producido algunos cambios gerenciales que fueron anunciados como Hecho de Importancia el 11 de junio de 2015.

La trayectoria profesional de cada uno de estos funcionarios se encuentra disponible en la sección Anexos.

4.2.1 Principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Gerente general

Luis Bracamonte Loayza
Gerente corporativo de Negocios

Andrés Gagliardi Wakeham
Gerente corporativo de Recursos Humanos

Alberto García Orams
Gerente corporativo Tecnología, Procesos e Innovación

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

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

José Miguel Salazar Romero
Gerente corporativo de Comunicación e Imagen

Raúl Vásquez Erquicio
Gerente corporativo de Auditoría Interna

4.2.2 Principales funcionarios de Ferreyros

Mariela García Figari de Fabbri
Gerente general

Gonzalo Díaz Pro
Gerente general adjunto

Andrés Gagliardi Wakeham
Gerente central de Recursos Humanos

José López Rey Sánchez
Gerente central de Soporte al Producto

Hugo Sommerkamp Molinari
Gerente central de Finanzas

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

4.2.3 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 Ferreenergy

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline

Víctor Otero Pizarro
Gerente general de Trex

Oscar Rubio Rodríguez
Gerente general de Unimaq

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

César Vásquez Velásquez
Gerente general de Orvisa

Marcos Wieland Conroy
Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Alberto Parodi de la Cuadra
Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala

4.3 Recursos humanos

Para la corporación, su gente es lo más importante. Por ello, la gestión de recursos humanos corporativa ha desarrollado una propuesta de valor para el colaborador de Ferreycorp y sus empresas subsidiarias sustentada en generar orgullo, afinidad y propósito, brindar calidad de vida y excelente ambiente de trabajo, desarrollo personal y profesional incluyendo un sistema de compensaciones y beneficios competitivos.

La propuesta de valor considera que la cultura corporativa de Ferreycorp, base para el crecimiento y logro de objetivos de la corporación, debe ser diferenciada. Debe caracterizarse por integrar a líderes trascendentes, comprometidos y gestores del cambio, así como por la implementación de un modelo de gestión de recursos humanos que permita atraer y retener al talento. Asimismo, la propuesta de valor contempla ser referentes en el mercado por las mejores prácticas laborales, alineadas con los objetivos, e impulsar la mejora permanente en la gestión de seguridad, a través de las mejores prácticas y normas establecidas.

La Gerencia Corporativa de Recursos Humanos tiene por rol principal vincular las estrategias corporativas, la cultura, el clima organizacional y el liderazgo, así como la creación de valor del negocio, anticipándose a las principales tendencias en materia de personas. Esta gerencia está compuesta por cuatro áreas: Cultura y Comunicaciones, Gestión del Talento, Asesoría Laboral, así como Seguridad, Medio Ambiente y Salud Ocupacional.

En mayo de 2015, se inició el proyecto de cultura y liderazgo corporativo para facilitar el proceso de cambio organizacional, basado en la estrategia de negocio y desarrollo de nuevos roles y competencias, a fin de desarrollar la visión futura de la cultura y el liderazgo estratégicamente deseados. Este proyecto involucró a los 32 líderes de la corporación y a un grupo de colaboradores de todas las subsidiarias del Perú y el extranjero, teniendo como resultado la definición de la cultura deseada Ferreycorp. Al concluir el 2015, se logró una nueva definición de los elementos culturales, el perfil del líder y las competencias de los colaboradores.

En cuanto a la gobernanza, se ha desarrollado una serie de políticas que tiene alcance en toda la corporación, en los ámbitos de gestión de recursos humanos, seguridad y laboral.

En materia de comunicaciones internas, Ferreycorp cuenta con canales de comunicación que mantienen informados a los más de 6,500 colaboradores de las empresas de la corporación, como son la Intranet y la revista corporativa, en adición a los canales con los que cuentan algunas de las subsidiarias.

Se cuenta asimismo con un modelo de gestión del desempeño, con la finalidad de construir y consolidar una cultura basada en altos desempeños de los colaboradores de Ferreycorp que aporten a sus objetivos estratégicos y metas trazadas, con miras a la sostenibilidad del negocio.

Cabe mencionar que Ferreycorp cuenta desde hace varios años con un sistema integrado de gestión en seguridad, medio ambiente y salud ocupacional, que permite asesorar y gestionar la mejora continua de los procesos, evitando los accidentes en las subsidiarias de Perú.

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 287 colaboradores al cierre del 2015, quienes contribuyen en la creación de políticas que aseguren las condiciones laborales y la calidad de vida de los colaboradores y sus familias.

Asimismo, 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.

4.3.1 Composición del personal

Al terminar el 2015, la composición del recurso humano en la corporación fue de 6,665 colaboradores. Destaca la inclusión en Ferreycorp de los colaboradores de Trex, empresa adquirida en el 2014, y de Transpesa, incorporada en el 2015.

Año	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total Ferreycorp - Perú	4,221	4,813	5,681	5,834	5,774	5,628
Total Ferreycorp - Extranjero	516	545	556	685	859	1,037
Total Ferreycorp	4,737	5,358	6,237	6,519	6,633	6,665

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.

Cabe resaltar que, durante el 2015, la corporación ha recibido distintos reconocimientos que evidencian la labor que desarrolla en la gestión de sus colaboradores. Ferreyros se posicionó dentro del grupo de las 10 mejores empresas para trabajar en el Perú, de acuerdo con el ranking publicado por el Monitor Empresarial de Reputación Corporativa (Merco), y, por cuarto año consecutivo, se ubicó entre las 10 empresas con mejor reputación por Merco Empresas.

4.3.2 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.

En el 2015, Ferreycorp ha seguido desarrollando las competencias de liderazgo y gestión de personas a través de programas especializados. Asimismo, varias de sus subsidiarias han suscrito convenios con instituciones educativas para maestrías, diplomados, programas de especialización, talleres y cursos diversos.

Igualmente, 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.

Como se recuerda, Ferreyros construyó en el 2014 un nuevo Centro de Desarrollo Técnico en el Callao, con un área total de 2,300 m². En este centro se iniciaron las bases para el entrenamiento en seguridad y algunos cursos normativos a nivel de la corporación, que irán ampliando su alcance en un mediano plazo. Además, se viene desarrollando 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 para las diversas compañías de la corporación.

Para mayor información en materia de Recursos Humanos, consultar el anexo de esta Memoria (Administración de la empresa).

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

5.1 Gestión financiera

Ferreycorp consolida los resultados del conjunto de empresas subsidiarias que operan en el Perú y en el exterior, y se hace cargo de aprobar las estrategias de sus empresas, así como de dar lineamientos e implementar mecanismos de control para todas sus subsidiarias.

Ferreycorp también realiza actividades de inversión, a través de adquisiciones de empresas en el Perú y el extranjero en distintos sectores económicos. Para lograr mejores resultados, la compañía aspira a seguir captando recursos tanto en forma agregada como individualizada para cada una de sus subsidiarias, a las que también puede avalar en caso sea necesario, a fin de conseguir condiciones acordes con el perfil de riesgo de Ferreycorp. Asimismo, el financiamiento que obtiene como parte de estas actividades es trasladado a sus subsidiarias.

Cabe señalar que los ingresos de Ferreycorp como empresa individual son generados por la participación en resultados de sus subsidiarias bajo el método de valor patrimonial y los dividendos que estas le transfieren cada año (ingresos de las utilidades de las subsidiarias de la que es accionista mayoritario). Asimismo, la corporación recibe ingresos derivados tanto de los alquileres de inmuebles a su subsidiaria Ferreyros como de los intereses de préstamos otorgados a sus subsidiarias, como se explica más adelante.

Precios de transferencia y transacciones entre vinculadas

En aplicación de su estrategia y en cumplimiento de las normas tributarias, Ferreycorp ha buscado que las operaciones que realiza con sus subsidiarias sean comparables con otras que bajo condiciones similares pueda realizar a valores de mercado. Para ello, cuenta con una norma de precios de transferencia entre empresas vinculadas en el grupo económico y con un área a cargo de revisar las transacciones entre las mismas, a través de un riguroso análisis de las funciones de soporte que brinda la corporación a sus subsidiarias, los activos o recursos empleados para el desarrollo de esas funciones, así como de los riesgos y costos que asume.

Alquiler de inmuebles

Tras la reorganización societaria realizada en el 2012, Ferreycorp mantuvo los inmuebles que utiliza su principal subsidiaria Ferreyros, los mismos que se encuentran ubicados a lo largo de todo el territorio nacional. Sin embargo, durante el ejercicio 2015, Ferreycorp vendió a Ferreyros cinco inmuebles ubicados en Ica, Arequipa, Cajamarca, Chimbote y Huaraz. El resto lo mantiene en alquiler, bajo el marco de contratos suscritos a precios de mercado.

Servicios corporativos

Ferreycorp recibe, adicionalmente, ingresos de los servicios corporativos que provee a sus empresas subsidiarias también a precios de mercado, preservando el modelo de negocios diseñado en su planeamiento estratégico, que define a la corporación como responsable de los lineamientos comerciales, financieros y de control que guían la gestión de sus subsidiarias.

Esta actividad se realiza en los casos en que la corporación tiene una especialización que no se repite en las subsidiarias, por lo que se ofrecen en reemplazo de contratos internos o de terceros. De esa manera, lo que se busca es generar sinergias y otorgar servicios de primer nivel y con el estándar de una empresa de la corporación. Entre estos servicios provistos durante el año, denominados los servicios compartidos (*shared services*), se incluyen i) auditoría interna ii) asesoría legal, y iii) gestión de riesgos y planeamiento financiero. Otras actividades que se consideran dentro de estos servicios corporativos son la gestión de recursos humanos, comunicaciones corporativas, manejo de marcas, infraestructura, tesorería, informática y procesos, entre otras.

Por otro lado, la propuesta de valor de las empresas operativas de la corporación radica en desarrollar ciertas capacidades en los negocios, que constituyen su ventaja competitiva, como por ejemplo, contar con: i) inventarios adecuados que garanticen disponibilidad, cumpliendo con tiempos de entrega a satisfacción de sus clientes; ii) la infraestructura adecuada a lo largo de los países donde operan; iii) los recursos para dar créditos a sus clientes y acompañarlos con los fondos necesarios provenientes de fuentes diversificadas (bancos, Caterpillar Financial y mercado de capitales).

Su estrategia de financiamiento se orienta a la obtención de fondos de forma centralizada cuando sus necesidades así lo demandan. En ese sentido, ha emitido bonos en el mercado internacional o ha recibido préstamos de entidades financieras obteniendo tasas preferenciales y buenas condiciones financieras que traslada a sus empresas vinculadas a través de préstamos. Cabe señalar que las tasas preferenciales que obtiene Ferreycorp en el mercado, se sustentan en la buena imagen, reputación y excelentes antecedentes de pago que tiene la corporación.

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, sobre todo la de Caterpillar Financial que tiene una importante participación en el financiamiento de los clientes de la corporación o el crédito del sistema bancario, con mejores condiciones, tanto en plazo como en tasas de interés.

Para poder reducir la inversión en las unidades de la flota de alquiler y reducir el requerimiento de caja por esta inversión, se mantuvo el programa Rental Acceleration Program, por el cual Caterpillar Financial asume los riesgos del activo y mantiene la inversión en su balance.

Por otro lado, se han postergado algunas obras orientadas a potenciar talleres, equipamiento y nuevos locales, teniendo en cuenta que, si bien forman parte del presupuesto en inversión en activo fijo para el año, durante el mismo se hace un seguimiento permanente a estos elementos del Capex y la inversión final se realiza solo cuando se comprueba la recuperación de la inversión, considerando la situación de la empresa y las perspectivas de los mercados en los que tiene presencia. Por otro lado, es importante mencionar que en años anteriores la empresa efectuó las inversiones necesarias para mantener sus capacidades de clase mundial, tal como se las ofrece a sus clientes.

La adquisición de un terreno en Punta Negra, ubicado a 40 kilómetros de Lima, es la principal inversión en infraestructura y activo fijo del 2015, la que forma parte del plan maestro de inmuebles implementado en los últimos años y que considera el uso eficiente de la infraestructura. Ferreyros también efectuó un primer pago para la adquisición de un local en Arequipa con la finalidad de construir un taller especializado para maquinaria minera.

Con relación a las cuentas por cobrar, su monto es permanente en los activos de la empresa, debido a que se consideran todas las facturas emitidas por ventas tanto de repuestos, alquileres u otros artículos o servicios que son créditos de corto plazo (30 días) como por máquinas y equipos que generan facturas con cargo a ser pagadas por instituciones financieras, tales como Caperpillar Financial y bancos, entre otras, que proveen de recursos financieros a los clientes de la corporación. En el 2015, la inversión total en cuentas por cobrar de las empresas de la corporación fue menor a la del año precedente, alcanzando US\$ 294.4 millones, en niveles similares a los del 2014 (US\$ 308.0 millones).

Con el propósito de reducir el endeudamiento, mejorar los indicadores financieros y la posición de flujo de caja operativo de la corporación, en el 2015 se ha continuado con la estrategia de negociar el *factoring* sin recurso con los diferentes bancos locales, respecto a las facturas por cobrar de los clientes, mencionadas en el párrafo anterior. Este mecanismo es atractivo porque permite mejorar el indicador de número de días de cuentas por cobrar y por tanto el ciclo de caja, con un costo financiero muy bajo. En el año 2015 se han negociado facturas bajo esta modalidad por US\$ 115 millones.

Adicionalmente, Caterpillar International Services del Perú S.A. (Cispsa) ha seguido consolidándose como una opción para la entrega de maquinaria Caterpillar, ofreciendo alquileres a través del *leasing* operativo a clientes, que es una interesante modalidad por la cual la entidad mantiene en sus libros el activo y no el cliente.

Mercado de capitales

El mercado de capitales ha sido, por muchos años, una fuente muy importante de financiamiento para la empresa. En 1962 abrió su capital registrando su acción en la BVL, y desde la década del 90 incursionó en la colocación de instrumentos de deuda.

Durante el 2015, el mercado de capitales se vio afectado por la desaceleración de la economía global y la depreciación del nuevo sol. Este escenario, aunado a la consulta del MSCI que propone cambiar de calificación a las acciones de la Bolsa de Valores de Lima, ocasionó una situación de precios en las acciones peruanas, ante la cual el Directorio aprobó un programa de recompra de acciones de propia emisión (acciones de tesorería) en agosto de 2015, el cual permitió a la corporación cumplir con varios objetivos, tales como dar al mercado un mensaje de confianza en el entorno de negocios; y conseguir que el precio de la acción no cayera en forma abrupta, al retirar acciones del mercado. En particular, este último objetivo apuntó a dar un valor agregado a los accionistas y hacer más rentable su inversión, considerando que los fundamentos de la empresa son muy sólidos y el valor fundamental de la acción está muy por encima del valor de mercado. Esta recompra pudo materializarse gracias a los excedentes de caja con los que contó Ferreycorp durante el 2015, motivo por el cual esta no impactó de manera negativa en el nivel de deuda de la empresa.

Este programa consistió en la potencial adquisición en la BVL de hasta 50 millones de acciones, sin tener un plazo definido para completarlo. Sin embargo, el plazo máximo de retención de esta inversión en acciones de tesorería sería de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades. Al cierre de diciembre de 2015, Ferreycorp ha recomprado 27'048,334 acciones, por un valor de S/. 35 millones, a un precio promedio de S/. 1.30. Es importante mencionar que, desde el inicio del programa de recompra de acciones anunciado el 27 de agosto hasta el 31 de diciembre de 2015, el precio de la acción ha mostrado una recuperación de 14%, si es que se considera el precio inicial de adquisición de S/. 1.16.

En otro ámbito, en el año 2015, Ferreycorp tomó la decisión e inició las labores preliminares para adoptar un formador de mercado ("market maker") de sus acciones para promover su liquidez, que concretó con la adopción de Credicorp Capital para esta función en el 2016.

Por otro lado, la corporación cuenta con un solo instrumento de deuda: su emisión de US\$ 300 millones colocados en el 2013 y con un vencimiento en el 2020. En cuanto al desempeño del bono internacional, ha sido claramente uno de los más rentables si se consideran las colocaciones ocurridas en el país en años anteriores, esencialmente porque la corporación ha generado un flujo de caja positivo de S/. 154 millones, que permite dar tranquilidad al inversionista de renta fija. Cabe mencionar que los inversionistas de papeles de deuda se mantienen permanentemente expectantes ante la evolución de indicadores como el EBITDA generado por el negocio, el flujo de caja libre, vencimientos de la deuda y los ratios de apalancamiento y endeudamiento.

Durante el 2015, Ferreycorp ha asistido a 16 conferencias con inversionistas, en las que ha tenido mucha demanda de reuniones, atendiendo a 234 inversionistas tanto de renta variable como de renta fija. También se ha observado el interés de los inversionistas, con la visita de 68 de ellos a las oficinas de la corporación durante el año.

Asimismo, se mantuvo la práctica de realizar conferencias telefónicas trimestrales para presentar los resultados, y se facilitó información a los analistas y casas de bolsa que hacen coberturas sobre la acción.

Por último, es importante mencionar que las clasificadoras de riesgo que clasifican los instrumentos tanto de acciones como de deuda emitidos por la corporación han ratificado su clasificación.

5.2 Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados

Para un cabal entendimiento del volumen de negocios y de los 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)

	31-12-15	31-12-14	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	76.7	4.5	72.2	1,604.4
Cuentas por cobrar comerciales, neto	3.3	4.3	-1.0	-23.3
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	106.2	237.5	-131.3	-55.3
Otras cuentas por cobrar, neto	16.3	10.2	6.1	59.8
Gastos contratados por anticipado	0.7	1.0	-0.3	-30.0
Total activo corriente	203.2	257.5	-54.3	-21.1
Cuentas por cobrar comerciales, neto	0.0	0.0	0.0	
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	696.4	523.6	172.8	33.0
Otras cuentas por cobrar, neto	1.3	1.7	-0.4	-23.5
Inversiones financieras	1,635.5	1,554.9	80.6	5.2
Inmuebles, maquinaria y equipo	348.1	346.1	2.0	0.6
Otros activos	0.0	0.2	-0.2	-100.0
Total	2,884.5	2,684.0	200.5	7.5

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

continuación

	31-12-15	31-12-14	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Otros pasivos financieros	52.6	41.7	10.9	26.1
Cuentas por pagar comerciales	2.7	0.5	2.2	440.0
Otras cuentas por pagar	48.5	46.0	2.5	5.4
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	0.9	1.0	-0.1	-10.0
Total pasivo corriente	104.7	89.2	15.5	17.4
Otros pasivos financieros	1,045.8	957.5	88.3	9.2
Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos	39.9	41.5	-1.6	-3.9
Total Pasivo	1,190.4	1,088.2	102.2	9.4
Patrimonio				
Capital emitido	1,014.3	1,014.3	0.0	0.0
Acciones en tesorería	-27.0		-27.0	
Capital adicional	65.4	73.5	-8.1	
Reserva legal	123.2	110.1	13.1	11.9
Otras reservas de patrimonio	250.3	245.9	4.4	1.8
Resultado por conversión	49.0	20.9	28.1	134.4
Resultados acumulados	218.9	131.1	87.8	67.0
Total Patrimonio	1,694.1	1,595.8	98.3	6.2
Total	2,884.5	2,684.0	200.5	7.5

Al 31 de diciembre de 2015, el total de activos alcanzó S/. 2,884.5 millones respecto a S/. 2,684.0 millones al 31 de diciembre de 2014, lo que significa un aumento de S/. 200.5 millones (7.5%). Las principales variaciones en el activo se deben a: i) el incremento de inversiones en valores por S/. 80.6 millones, debido básicamente a la nueva política contable para valorizar sus inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, al método de participación patrimonial y otros movimientos; y ii) al aumento del saldo de caja producido por cobranzas efectuadas por Ferreyros S.A. que fueron transferidas a la corporación como adelantos de dividendos.

Al 31 de diciembre de 2015, el total de pasivos ascendió a S/. 1,190.4 millones frente a S/. 1,088.2 millones al 31 de diciembre de 2014, un aumento de S/. 102.2 millones (9.4%). Este incremento está explicado por la tasa de cambio, pues en dólares la deuda financiera se vio reducida en 3.7% (US\$ 12.5 millones), en comparación con el saldo de dicha deuda al 31 de diciembre de 2014.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2015 es 1.94 menor al ratio corriente de 2.89 al 31 de diciembre de 2014, debido a la modificación en la composición de los activos. Al 31 de diciembre de 2014, activos corrientes representaban 10% de los activos, mientras que al 31 de diciembre de 2015 dichos activos equivalen solo a 7% del total. Esto se debe a que parte de las cuentas por cobrar relacionadas han sido transferidas a cuentas por cobrar a largo plazo.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2015 es 0.60 en comparación con 0.62 al 31 de diciembre de 2014. 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 2015 es 0.70 en comparación con 0.68 al 31 de diciembre de 2014.

Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2015	2014	Variación
	Importe	Importe	%
Ingresos			
Participación en resultados de las subsidiarias, asociadas y negocios en conjunto	212.3	124.8	70.1
Ingresos financieros	38.8	37.7	2.9
Servicios de alquiler	29.8	24.1	23.7
Servicio de apoyo gerencial	10.7	4.9	118.4
Ingresos diversos	3.5	1.8	94.4
Total ingresos	295.1	193.3	52.7
Gastos financieros	-59.4	-53.0	12.1
Gastos de administración	-28.4	-17.0	67.1
Costo de servicios de alquiler	-6.3	-6.5	-3.1
Diferencia en cambio, neta	-42.7	-25.2	69.4
Total (gastos) ingresos	-136.8	-101.7	34.5
Utilidad antes de impuesto a las ganancias	158.3	91.6	72.8
Impuesto a las ganancias	5.2	5.3	-1.9
Utilidad neta de operaciones continuadas	163.5	96.9	68.7
Resultado neto por operaciones discontinuadas	-1.7	-4.9	-65.3
Utilidad neta	161.8	92.0	75.9

Los mejores resultados de Ferreycorp en el 2015 se explican básicamente por los mayores ingresos obtenidos por la corporación gracias a una mayor participación de las subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, explicados por el mayor resultado neto de las subsidiarias, así como por mayores ingresos por apoyo gerencial.

Los mayores egresos de la corporación durante el 2015 corresponden esencialmente a: i) aumento en los gastos de administración, debido a que a partir del 1 de febrero fueron transferidos a la corporación un grupo de gerentes y colaboradores procedentes de la subsidiaria Ferreyros, que tienen como objetivo mejorar los procesos corporativos y optimizar el control de las operaciones de las empresas; y ii) una pérdida en cambio mayor a la pérdida registrada en el 2014, al haberse producido en el 2015 una apreciación del dólar respecto al sol de 14.19%, en comparación con la apreciación del dólar en el 2014 de 6.90%.

Respecto al resultado de las operaciones discontinuadas, la menor pérdida del 2015 respecto al 2014 se debe principalmente a los menores gastos de los activos "Cuentas por Cobrar Comerciales". Al 31 de diciembre de 2015, el volumen de dichos activos ya no es significativo.

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

En el año 2014, los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera fueron el Sr. Hugo Sommerkamp Molinari, Gerente Central de Control de Gestión y Sistemas de Ferreyros, y la Srta. CPC Giovanna Cárdenas Rodríguez, Gerente de Contabilidad.

En el año 2015, los responsables de estas labores fueron la Sra. Patricia Gastelumendi Lukis, Gerente Corporativa de Finanzas de Ferreycorp, y el Sr. CPC Miguel Espinosa Rivas, Gerente de Presupuestos y Contabilidad de Ferreycorp.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE FERREYCORP S.A.A.

A continuación se presentan los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2015 y al 31 de diciembre de 2014, 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 registró 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 tuvo impacto por una sola vez en los resultados de la corporación.

El ajuste contable registrado al cierre del ejercicio 2014 se hizo necesario debido a que en diciembre de dicho año 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%, se ajustó 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.

Análisis del estado consolidado de situación financiera de Ferreycorp y subsidiarias

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

	31-12-15	31-12-14	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	233.3	89.9	143.4	159.5
Cuentas por cobrar comerciales, neto	957.0	889.4	67.6	7.6
Otras cuentas por cobrar, neto	140.9	132.5	8.4	6.3
Inventarios, neto	1,379.4	1,561.8	-182.4	-11.7
Gastos contratados por anticipado	22.2	17.1	5.1	29.8
Total activo corriente	2,732.8	2,690.7	42.1	1.6
Cuentas por cobrar comerciales, neto	47.9	31.3	16.6	53.0
Otras cuentas por cobrar, neto	4.6	4.7	-0.1	-2.1
Inversiones en asociadas y negocios en conjunto	93.5	78.0	15.5	19.9
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,417.0	1,328.2	88.8	6.7
Intangibles, neto	86.1	79.0	7.1	9.0
Crédito mercantil	178.6	170.4	8.2	4.8
Activo por impuesto a las ganancias	180.0	136.9	43.1	31.5
Total	4,740.5	4,519.2	221.3	4.9

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

	31-12-15	31-12-14	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	525.6	504.0	21.6	4.3
Cuentas por pagar comerciales	460.0	459.9	0.1	0.0
Otras cuentas por pagar	463.6	465.7	-2.1	-0.5
Pasivos por impuestos a las ganancias	31.0	24.5	6.5	26.5
Total pasivo corriente	1,480.2	1,454.1	26.1	1.8
Otros pasivos financieros	1,410.1	1,328.7	81.4	6.1
Otras cuentas por pagar	0.7	0.8	-0.1	-12.5
Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos	155.4	139.8	15.6	11.2
Total Pasivo	3,046.4	2,923.4	123.0	4.2
Patrimonio				
Capital emitido	1,014.3	1,014.3	0.0	0.0
Acciones en tesorería	-27.0		-27.0	
Capital adicional	65.4	73.5	-8.1	-11.0
Reserva legal	123.2	110.1	13.1	11.9
Otras reservas del patrimonio	250.3	245.8	4.5	1.8
Resultado por conversión	49.0	21.0	28.0	133.3
Resultados acumulados	218.9	131.1	87.8	67.0
Total Patrimonio	1,694.1	1,595.8	98.3	6.2
Total	4,740.5	4,519.2	221.3	4.9

Al 31 de diciembre de 2015, el total de activos alcanzó S/. 4,740.5 millones respecto a S/. 4,519.2 millones al 31 de diciembre de 2014, lo que significa un aumento de S/. 221.3 millones (4.9%). Las principales variaciones de las cuentas del activo que explican este incremento son las siguientes:

- Aumento de caja bancos en S/. 143.4 millones, que se explica principalmente por los pagos importantes recibidos de clientes mineros durante los últimos días del año millones que no pudieron aplicarse a la deuda financiera de mediano plazo.
- Aumento neto de S/. 88.8 millones en el activo fijo, que se explica por la adquisición de un terreno en Punta Negra, local corporativo que permitirá en el futuro que las empresas subsidiarias ubicadas en ese local puedan brindar una mejor atención a sus clientes y mejorar el aspecto administrativo, buscando sinergias.

Al 31 de diciembre de 2015, el total de pasivos ascendió a S/. 3,046.4 millones frente a S/. 2,923.4 millones al 31 de diciembre de 2014, es decir, un incremento de S/. 123.0 millones (4.2%) explicado por el crecimiento de los activos antes mencionados en moneda nacional. En términos de dólares, la deuda se redujo en 8.1% respecto al mismo periodo del 2014.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2015 es 1.85, similar al ratio corriente de 1.85 al 31 de diciembre de 2014.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2015 de 1.04 es menor al ratio de 1.14 al 31 de diciembre de 2014. 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 2015 es 1.80, ligeramente menor al 1.83 obtenido al 31 de diciembre de 2014.

El ratio de deuda financiera neta (de caja) / EBITDA al 31 de diciembre de 2015 fue 2.64, una importante disminución respecto al 3.47 alcanzado al 31 de diciembre de 2014, y el ratio ajustado de 2.57, si se deducen los financiamientos de inventario (*covenants* establecidos en el contrato de emisión de bonos corporativos internacionales).

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*.

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

Estado consolidado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2015		2014		Variación	
	Importe	%	Importe		%	
Ventas Netas	5,332.5	100.0	4,877.8	100.0	9.3	
Costo de Ventas	-4,040.4	-75.8	-3,760.4	-77.1	7.4	
Utilidad bruta	1,292.1	24.2	1,117.4	22.9	15.6	
Gastos de venta y administración	-819.9	-15.4	-798.4	-16.4	2.7	
Ingresos (egresos) diversos, neto	18.2	0.3	18.5	0.4	-1.6	
Utilidad en operaciones	490.4	9.2	337.5	6.9	45.3	
Otros ingresos (egresos):						
Ingresos financieros	21.3	0.4	19.8	0.4	7.6	
Gastos financieros	-106.3	-2.0	-97.4	-2.0	9.1	
Diferencia en cambio, neta	-151.8	-2.8	-99.5	-2.0	52.6	
Participación en los resultados en asociadas y negocios en conjunto	5.9	0.1	6.6	0.1	-10.6	
	-230.9	-4.3	-170.5	-3.5	35.4	
Utilidad antes del impuesto a la renta	259.5	4.9	167.0	3.4	55.4	
Impuesto a las ganancias	-97.7	-1.8	-75.0	-1.5	30.3	
Utilidad neta	161.8	3.0	92.0	1.9	75.9	

Ventas netas

(en millones de nuevos soles)

	2015		2014		Variación	
	Importe	%	Importe			%
Ventas nacionales	4,674.2	87.7%	4,297.2	88.1	8.8%	
Ventas exterior	658.3	12.3%	580.6	11.9	13.4%	
Total	5,332.5	100.0%	4,877.8	100.0%	9.3%	

En millones de nuevos soles

	Variación		
	2015	2014	%
Mauquinaria y equipo:			
Camiones mineros y máquinas Cat (GM)	573.8	382.2	50.1
Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM)	1,045.5	1,074.1	-2.7
Alquileres y Usados	465.6	515.2	-9.6
Equipos aliados	666.9	587.0	13.6
	2,751.8	2,558.5	7.6
Repuestos y servicios	2,203.1	1,935.4	13.8
Otras líneas	377.6	383.9	-1.6
Total	5,332.5	4,877.8	9.3

Las ventas netas en el 2015 ascendieron a S/. 5,332.5 millones, en comparación con S/. 4,877.8 millones del año anterior, lo cual representa un aumento de 9.3%.

La venta de equipos de Caterpillar y marcas aliadas alcanzó S/. 2,752 millones, lo que representa un incremento de 8%, debido en especial a la entrega de máquinas al sector minero, en atención de los pedidos efectuados por compañías mineras en etapa de expansión.

La venta de repuestos y servicios se elevó de manera significativa, en 14%, 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 2015 se aprecia que las ventas de los distribuidores Caterpillar en el Perú aumentaron 9.3%. Este incremento fue impulsado principalmente por el mayor volumen de entregas de maquinaria pesada de Ferreyros a empresas mineras en etapa de expansión, que creció en 50%, así como por la venta de repuestos y servicios, que se elevó en 13.4% respecto al 2014, reflejando el soporte de primer nivel ofrecido a las flotas 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 presentan un incremento en las ventas de 13.4%, impulsado también por la venta de repuestos y servicios, por la adquisición del negocio de equipos de marcas aliadas de la empresa Trex (con operaciones en Chile y pequeñas unidades de negocio en Ecuador y Colombia, el cual aportó en el 2014 ingresos solo a partir del mes de junio) y de la empresa Transpesa (con operaciones en El Salvador, la cual aporta en el 2015 ingresos por seis meses dado que la adquisición se realizó a fines de junio). Asimismo, las ventas de las otras subsidiarias que operan en el Perú y que complementan el negocio de Caterpillar presentan volúmenes de venta similares a los del año anterior, a pesar de la menor actividad económica en el país.

Utilidad en ventas

La utilidad bruta del 2015 fue 15.6% superior a la del 2014. En términos porcentuales, el margen bruto fue 24.2%, mayor que el 22.9% registrado el año pasado, y se explica por la mayor participación de las ventas de repuestos y servicios que tienen un mayor margen al de las otras líneas, y a la recuperación de la pérdida de cambio de períodos anteriores por la revalorización del dólar que generó un mejor margen bruto. El tipo de cambio al principio del año fue S/. 2.989 y a finales de diciembre fue S/. 3.413. 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 es debido 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 2015 a S/. 819.9 millones en comparación con S/. 798.4 millones del año anterior, lo cual representa un crecimiento de 2.7%, porcentaje bastante menor al incremento de las ventas.

Ingresos (egresos) diversos, neto

En el 2015 se registró en este rubro un ingreso neto de S/. 18.2 millones, monto similar al registrado en el 2014.

Ingresos financieros

Los ingresos financieros del 2015 ascendieron a S/. 21.3 millones, 7.6% menores que S/. 19.8 millones del año anterior.

Gastos financieros

Los gastos financieros sumaron S/. 106.3 millones en el 2015 y alcanzaron S/. 97.4 millones el año anterior, lo cual representa un aumento de 9.1%. El crecimiento en el gasto financiero en la moneda funcional se debe a la conversión a soles a un mayor tipo de cambio.

Utilidad (pérdida) en cambio

En los años 2015 y 2014, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron pérdidas en cambio de S/. 151.8 millones y S/. 99.5 millones, respectivamente. Dichas pérdidas fueron producto de la apreciación del dólar americano frente al nuevo sol en el 2015 y 2014 de 14.19% y 6.90%, respectivamente (el tipo de cambio fue de S/. 2.989 al 31 de diciembre de 2014 y aumentó a S/. 3.413 al 31 de diciembre de 2015; y el tipo de cambio fue de S/. 2.796 al 31 de diciembre de 2013 y se elevó a S/. 2.989 al 31 de diciembre de 2014).

Impuesto a la renta

El Impuesto a la Renta del 2015 y del 2014 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

Utilidad neta

La utilidad neta del año ascendió a S/. 161.8 millones, un incremento de 75.9% en comparación con S/. 92.0 millones del año anterior. El mejor resultado es producto de la mayor utilidad bruta y de un adecuado control de gastos, que ha permitido compensar la mayor pérdida en cambio.

Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIDA)

La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2015 ascendió a S/. 667.2 millones, mostrando un aumento de 27.7% frente a los S/. 522.3 millones del año anterior, principalmente a consecuencia de una mayor utilidad operativa. El margen EBITDA del 2015 fue de 12.5%, mayor al resultado de 10.7% del año anterior.

Anexo 1: Negocio

1.1 Datos generales

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

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

1.1.2 Constitución e 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.

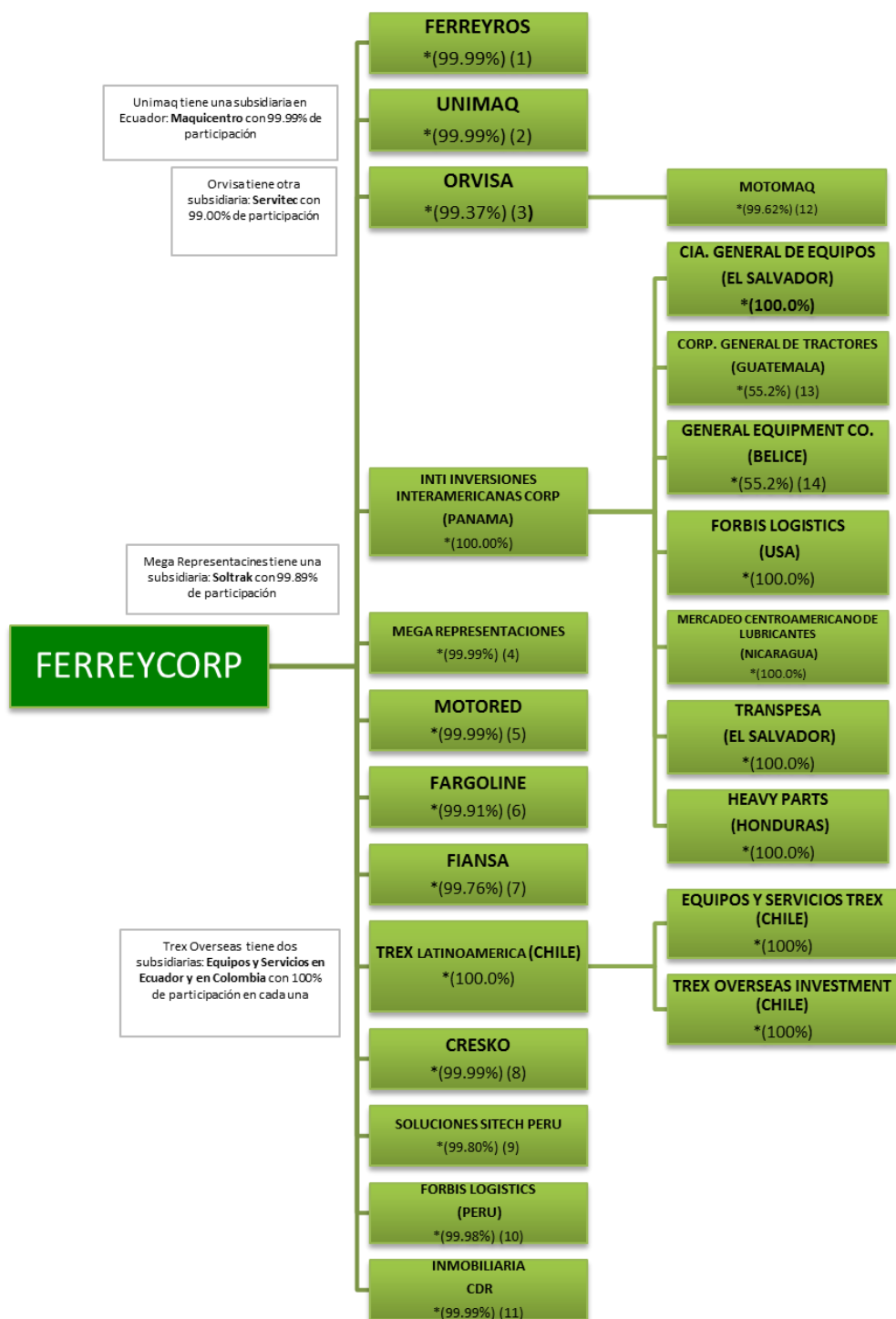
Según lo acordado en la junta de accionistas del mes de marzo de 2012, la empresa pasó por un proceso de Reorganización Simple, mediante la cual se segregaron dos bloques patrimoniales a dos empresas subsidiarias.

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.

1.1.3 Grupo económico



Notas:

Las empresas donde no se especifica el país están constituidas en Perú
 * Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo

- (1) Fargoline y Unimaq participan con el 0.00002%, cada una
- (2) Ferreyros y Fargoline participan con el 0.0015%, cada una
- (3) Ferreyros participa con 0.6310%
- (4) Unimaq participa con 0.0002%
- (5) Unimaq participa con 0.0002%
- (6) Orvisa participa con 0.0867%
- (7) Orvisa participa con 0.2426%
- (8) Unimaq participa con 0.0016%
- (9) Unimaq participa con 0.2000%
- (10) Unimaq participa con 0.0200%
- (11) Unimaq participa con 0.0050%
- (12) Servitec participa con 0.3800%
- (13) Cía. General de Equipos participa en 44.8%
- (14) Cía. General de Equipos participa en 44.8%

1.1.4 Capital social, composición accionaria y comportamiento del precio de la acción

Al 31 de diciembre de 2015, el capital social de Ferreycorp está representado por 1,014,326,324 acciones comunes de un valor nominal de S/. 1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 64% pertenece a inversionistas peruanos y 36% a inversionistas extranjeros.

La cotización de apertura del año fue de S/. 1.62 y la de cierre, de S/. 1.35. La cotización máxima de S/. 1.62 se alcanzó en enero y la mínima, de S/. 1.00, en agosto. El precio promedio de la acción en el 2015 fue de S/. 1.35.

Los accionistas con participación de 5% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2015 son:

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
La Positiva Vida Seguros y Reaseguros	89'423,517	8.82%	Peruana
Onyx Latin America Equity Fund LP	76'086,339	7.50%	Estadounidense
AFP Prima Fondo 2 (RI-Fondo 2)	71'434,867	7.04%	Peruana
Equinox Partners LP	61'568,407	6.07%	Estadounidense

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

Tenencia	N° de accionistas	N° de acciones	% de participación
Menos de 1%	2,387	270,161,661	26.63
De 1% a menos de 5%	18	445,651,533	43.94
De 5% a menos de 10%	4	298,513,130	29.43
De 10% y más	0	0	0
Total	2,409	1,014'326,324	100.00

1.2 Descripción de operaciones y desarrollo

1.2.1 Objeto social

De acuerdo con su estatuto social, 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.

1.2.2 Plazo de duración

La duración de la sociedad es por un plazo indefinido.

1.2.3 Evolución de las operaciones

○ **Reseña histórica**

Ferreycorp 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. Por un lado, la actual Ferreyros S.A. (antes Ferreyros S.A.A.), como subsidiaria de principales volúmenes de operación, incorpora nuevas líneas de productos y servicios; potencia la cobertura de clientes a cargo de grandes proyectos de inversión en el país, entre ellos minería, energía, petróleo y creación de nueva infraestructura; y amplía su base de clientes, todo ello respaldado por importantes inversiones en infraestructura, sistemas y capacitación de personal. Por otro lado, las subsidiarias de Ferreyrcorp adicionales a Ferreyros experimentan un crecimiento paulatino que les permite llegar a representar hoy 35% de los negocios de la corporación, complementando la oferta que la subsidiaria de mayores volúmenes de operación otorga a sus clientes. Se adicionan nuevos negocios en este periodo ya sea mediante la adquisición de empresas o la creación de nuevas subsidiarias.

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

En el 2012, se da paso a la creación de la corporación Ferreycorp, 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 crean las subsidiarias Ferreyros y Motored: mientras la primera asume el negocio Caterpillar, la segunda se hace cargo del negocio automotriz, que anteriormente era una línea de negocios dentro de Ferreyros.

Para asegurar el crecimiento futuro de la corporación y posibilitar nuevas inversiones se realizó en el año un 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 (línea de negocio Bucyrus adquirida por Caterpillar), de palas eléctricas e hidráulicas y perforadoras, siendo junto con su representada Caterpillar la opción más completa de maquinaria y equipo para dicho sector económico.

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

Para reperfilarse la deuda de la corporación y para seguir garantizando el fondeo para sus inversiones, y teniendo en cuenta las oportunidades ofrecidas en el mercado internacional de bonos corporativos. En el 2013 se realizó una exitosa colocación de bonos corporativos por US\$ 300 millones, con buenas condiciones de tasa de interés y plazo a siete años,

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

En el 2015, la corporación adquirió Transportes Pesados S.A., líder en la comercialización de repuestos para transporte pesado

en El Salvador, con 35 años en el mercado y ocho sucursales en el país. Ferreycorp complementa así su actividad en El Salvador, donde se ubica desde el 2010 con su subsidiaria representante de Caterpillar y marcas aliadas.

- **Líneas de productos**

La corporación Ferreycorp es la única distribuidora de Caterpillar en el Perú, Guatemala, El Salvador y Belice, marca a la cual representa en el Perú desde 1942, y que incluye un vasto portafolio de maquinaria y equipo: camiones mineros, cargadores frontales, tractores, motoniveladoras, excavadoras, palas eléctricas e hidráulicas, equipos de perforación, 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 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 Ferreycorp 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 Ferreycorp son distribuidoras de lubricantes Mobil en Guatemala y El Salvador, así como en Nicaragua a través de la compañía Mercalsa. También en El Salvador, la subsidiaria Transportes Pesados S.A. suministra repuestos de diversas marcas, tanto para el motor como para la carrocería, de camiones y buses. A su turno, en Chile, Trex

representa a la marca Terex en grúas y plataformas de levante, 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 Ferreycorp en Centroamérica cuentan con una importante flota de máquinas Caterpillar para cubrir estas demandas, especialmente para proyectos de infraestructura y construcción general. En Chile, la flota de alquiler incluye grúas de capacidad inferior a las 100 toneladas de la marca Terex e equipos de izaje en la gama completa de la marca Genie (Terex).

○ **Competencia**

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

En torno a la competencia de las principales marcas representadas por Ferreycorp, puede mencionarse que, en maquinaria auxiliar y camiones fuera de carretera para la gran minería, la marca Caterpillar tiene como competencia a Komatsu e Hitachi. 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 como competidor a P&H e Hitachi.

En maquinaria de movimiento de tierra, los equipos Caterpillar para el mercado construcción tienen como marcas competidoras a John Deere, Hitachi, Doosan, Hyundai, Komatsu, 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 2015 una participación de aproximadamente 2% en valores FOB y 7% del total de unidades importadas al Perú, por medio de más de veinte marcas distintas.

A la vez, Ferreyros comercializa las plantas de asfalto Astec, cuyos principales competidores son las marcas Ciber, Bomag Marini y Skycraft.

Por su parte, Cresko, subsidiaria de Ferreycorp, 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, SDLG, Yutong, entre otras líneas.

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 y Atlas Copco. En grúas de diversas características y capacidades, representa a Trex, y compite con Grove y Linkbelt. 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, Sinotruk 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 izaje JLG y los manipuladores Manitou se encuentran entre los competidores de Trex, subsidiaria incorporada a Ferreycorp en el 2014.

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

En el caso de 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 compete 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), Contrans (grupo Transmeridian), 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**

La corporación tiene como política invertir en activos fijos necesarios para su negocio y mejor atención a sus clientes. Asimismo, tiene como estrategia invertir en nuevos negocios que le permitan seguir aumentando su nivel de ventas, dentro del rubro de bienes de capital.

Con el objetivo de dar un mejor servicio a sus clientes ubicados en la región sur, la empresa está negociando la adquisición de un terreno en Arequipa, el cual se proyecta empezar a construir durante el 2016.

- **Principales activos**

El tipo de negocios que tienen las empresas de la corporación requiere de una importante inversión en activos, incluyendo los inventarios requeridos para garantizar disponibilidad y tiempos de entrega a satisfacción de sus clientes; y la infraestructura adecuada para sus actividades en el Perú y en los otros países donde operan, así como equipos en sus flotas de alquiler para atender esta necesidad específica de los clientes, entre otros.

Las inversiones en activos son las siguientes:

- 1. Inversión en activos fijos*

Al llevarse a cabo la reorganización simple en el 2012, la corporación mantuvo los locales en donde operaban las sucursales de su subsidiaria Ferreyros. En el 2015 se revisó la estrategia y se transfirió los locales de las sucursales de Arequipa, Cajamarca, Ica, Chimbote y Huaraz. En el 2016, se espera transferir otro grupo importante de locales. Los locales que requieren las diferentes subsidiarias para llevar a cabo sus operaciones son poseídos por cada una. Asimismo, Ferreycorp y sus empresas subsidiarias se interesan por dotar a sus talleres y locales de activos con mejoras tecnológicas y de protección del medio ambiente. Finalmente, se busca una ubicación en locales que mantengan apreciado su valor por metro cuadrado; resulten convenientes para el traslado de maquinaria e ingreso de camiones; y estén cerca de las operaciones de los clientes.

Como parte del Plan Maestro de Establecimientos, se contempla la expansión de algunas unidades de negocio y su reubicación a zonas de la periferia de Lima. En el 2015, Ferreycorp adquirió un terreno en el distrito de Punta Negra con una inversión de US\$ 20 millones. De esta manera, la corporación tendrá la posibilidad de consolidar en un complejo corporativo diversas unidades de negocio y buscar sinergias entre ellas, así como asegurar la disponibilidad espacios que a futuro serán escasos en la capital del país, y a distancias muy razonables de sus operaciones principales.

Por otro lado, entre los activos fijos operacionales de la corporación, destaca la flota de alquiler —integrada por alrededor de 454 unidades en Ferreyros, 1,360 unidades en Unimaq, 304 máquinas y motores en Gentrac Guatemala y 11 grúas en Trex. La flota de alquiler puede ser considerada como un semi inventario, que permanece en

los activos por un promedio de 3 años y luego es vendido a su valor residual, actualizándose de manera permanente. Finalmente el activo fijo incluye también componentes principales de la gran maquinaria para la minería de tajo abierto, que permiten ofrecer atención de clase mundial en la reparación de los camiones mineros.

2. *Inversión en inventarios*

Durante el 2015, y en respuesta a la menor actividad que enfrentaron varias empresas de la corporación, se logró disminuir los niveles de inventario consolidados. Sin embargo, en el segundo semestre del año los inventarios de la corporación se vieron impactados por equipos a valor de US\$ 32 millones destinados a clientes de la minería de la empresa Ferreyros (camiones y palas Caterpillar), que serán entregados en enero de 2016.

3. *Inversión en cuentas por cobrar*

Con el objeto de disminuir el riesgo consolidado de la corporación por operaciones crediticias de sus empresas subsidiarias, 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 los clientes de sus subsidiarias, gracias al fomento y facilitación de líneas de crédito de terceros. Así, se cuenta con otras opciones competitivas sobre todo, Caterpillar Financial como principal fuente de financiamiento para clientes, tanto en Ferreyros como en los otros distribuidores en el Perú y Centroamérica y también en otras empresas que comercializan bienes de capital. También se cuenta con crédito bancario con buenas condiciones, tanto en plazo, como en tasas de interés.

Sin embargo, los términos de pago ofrecidos a los clientes por las empresas de la corporación originan una cartera de cuentas por cobrar constituida principalmente por facturas por equipos o repuestos que ingresan a la cartera por 45 días en promedio.

1.2.4 Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

Compromisos y contingencias

Al 31 de diciembre de 2015, el Grupo tiene los siguientes compromisos:

Ferreycorp S.A.A.:

- (a) Avales por US\$ 81,374,741 y US\$ 1,005,253, 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\$ 38,600,000 que garantizan operaciones de compra de terceros.

- (b) Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 24,000,000, 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.

Cresko S.A.:

La subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor del Ministerio de Educación por S/. 2,000,000 y Municipalidad Provincial del DATEM del Marañón por S/. 59,998,000, que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la compañía y fiel cumplimiento de entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas.

Mega Representaciones S.A.:

- (a) Avaless por US\$ 475,553.22 y S/. 49,245,391.41, que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros, respectivamente, con diversos vencimientos.

- (b) Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 2,565,000 y S/. 2,152,965, 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) Avaless por US\$ 17,237,958, que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.

- (b) Fianzas bancarias a favor de terceros por S/. 2,516,065, que garantizan principalmente la seriedad de la oferta y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas.

Orvisa S.A.:

- (a) Avaless por US\$ 3,500,000, que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias y afiliadas y de operaciones de compra de terceros.

- (b) Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 7,328,621, 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 y contingencias

- (a) El Grupo está sujeto al régimen tributario del país en el que opera y tributan sobre la base de sus resultados no consolidados. Al 31 de diciembre de 2015 y de 2014, la tasa del impuesto a las ganancias sobre la utilidad gravable en los principales países en que operan la compañía y sus subsidiarias es:

	Tasas tributarias	
	2015	2014
	%	%
Perú (*)	28	28
Ecuador	22	22
Colombia	25	34
Chile (**)	22.5	22.5
Guatemala	31	31
El Salvador	25	25
Belice	25	25
Nicaragua	30	30
Estados Unidos de América	15 y 28	15 y 28

- (*) A partir del ejercicio 2015, en atención a la Ley 30296, la tasa del impuesto a las ganancias aplicable sobre la utilidad gravable, luego de deducir la participación de los trabajadores es la siguiente:

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

- (**) De acuerdo con las reformas tributarias emitidas en Chile, la tasa al impuesto a las ganancias para los ejercicios siguientes será:

Año	Régimen	
	Art. 14 Letra A	Art. 14 Letra B
	Tasa del impuesto	
2016	24.0%	24.0%
2017	25.0%	25.5%
2018 y siguientes	25.0%	27.0%

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

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes en algunos países al 31 de diciembre de 2015 y de 2014, los dividendos en efectivo a favor de los accionistas no domiciliados están gravados con el impuesto a las ganancias según las siguientes tasas:

	Tasas tributarias	
	2015	2014
	%	%
Perú (*)	6.8	4.1
Ecuador	-	-
Colombia	10	10
Chile	35	35.0
Guatemala	-	-
El Salvador	5	5
Belice	-	-
Nicaragua	-	-

(*) 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 de:

- 4.1% por las utilidades generadas hasta el 31 de diciembre de 2014.
- Por las utilidades generadas a partir de 2015, cuya distribución se efectúen a partir de dicha fecha, son las siguientes:
 - 2015 y 2016: 6.8%.
 - 2017 y 2018: 8%.
 - 2019 en adelante: 9.3%.

(b) Las normas de precios y de transferencia se encuentran vigentes en Perú, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Belice, Chile, Colombia y Ecuador y Estados Unidos de América y regulan que las transacciones con empresas 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 2015 y de 2014.

- (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 2015 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Autoridad Tributaria. Las declaraciones juradas correspondientes a los años 2000 al 2008 fueron revisadas por la Autoridad Tributaria. La Administración Tributaria se encuentra en proceso de fiscalización de los años 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:	
País	
Guatemala	2011 a 2015
El Salvador	2005 a 2015
Belice	2008 a 2015
Nicaragua	2009 a 2015
Estados Unidos de América, Chile, Colombia y Ecuador	2009 a 2015
Subsidiarias locales	
Ferreyros S.A.	2012 a 2015
Unimaq S.A.	2011 a 2015
Cresko S.A.	2011 a 2015
Fiansa S.A.	2011 a 2015
Mega Representaciones S.A. y Subsidiaria	2013 a 2015
Fargoline S.A.	2011 a 2015
Orvisa S.A. y Subsidiarias	2011 a 2015
Motored S.A.	2012 a 2015
Inmobiliaria CDR S.A.	2013 a 2015
Forbis Logistic S.A.	2012 a 2015
Soluciones Sitech Perú S.A.	2013 a 2015

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 este 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 2015 y de 2014.

(d) Contingencias -

Al 31 de diciembre de 2015, la compañía mantiene procesos tributarios de apelación o en demanda contencioso administrativa por un importe total de aproximadamente S/. 111,589,000 (que incluyen multas por S/. 14,452,000 e intereses por S/. 75,051,000). Dichos procesos se encuentran pendientes de resolución administrativa o judicial, y están relacionados con observaciones hechas por la Administración Tributaria a las declaraciones juradas del: (i) impuesto a las ganancias (incluyendo pagos a cuenta) de los ejercicios gravables 2001 al 2008 por S/. 102,388,000; (ii) impuesto general a las ventas de los ejercicios gravables 2001 al 2006 por S/. 3,030,000; y (iii) impuesto a la renta de no domiciliados de los ejercicios gravables 2002, 2003, 2005, 2006 y 2015 por S/. 6,172,000.

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2015, la compañía ha solicitado la asesoría de especialistas en los temas; quienes han determinado, junto con la Gerencia, que existen algunas acotaciones por aproximadamente S/. 8,940,000 (S/. 8,857,000 al 31 de diciembre de 2014), cuyo grado de pérdida ha sido evaluada como probable. La compañía ha registrado una provisión por dichos importes, la cual se presenta en el rubro "otras cuentas por pagar" del estado consolidado de situación financiera, ver nota 13.

La Gerencia, junto a 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 2015 y de 2014.

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, diez 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 de la corporación.

1.4 Administración de la corporación

1.4.1 Relación de directores

Las políticas de Directorio y la conformación del mismo y de sus comités son explicadas en la página 34. A continuación, se muestra la trayectoria profesional de los directores de Ferreycorp.

Óscar Espinosa Bedoya (Presidente)

Presidente ejecutivo de Ferreycorp S.A.A. desde el año 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, miembro de la Asociación Pro Universidad del Pacífico y 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 de la Northwestern University, el Instituto de Economía de la Universidad de Colorado y el PAD de la Universidad de Piura.

**Carlos Ferreyros Aspíllaga
(Vicepresidente)**

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 1971 y vicepresidente desde el 2008. Fue presidente del Directorio desde 1993 hasta 2008. En Ferreyros S.A. ocupa, desde el año 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 año 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Es ingeniero industrial graduado en la Universidad Nacional de Ingeniería, Lima; licenciado en Economía y Desarrollo por la Universidad de Lovaina y máster en Finanzas Públicas y Planificación en la Universidad de Amberes, Bélgica. Por más de 20 años ocupó los cargos de gerente general y presidente ejecutivo de todas las empresas del Grupo Glencore en el Perú. Es past presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía y de la Confiep. Fue reconocido con el Premio IPAE 2010. Actualmente es presidente del Directorio de la empresa agroexportadora Agrícola Don Ricardo; director de Interbank y Enersur; miembro de Consejo Consultivo de Toyota del Perú y del Consejo Consultivo de APM Terminals. Es vicepresidente de la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP) y vicepresidente de la Asociación Empresarios por la Educación (EXE).

Manuel Bustamante Olivares

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 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 el 2012); presidente del Directorio de Fundación 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 el año 2005 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 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 2015 fue director de diversas instituciones, entre las que figuran BanBif (hasta marzo), 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. Es asesor del Grupo Binacional de Promoción de la Inversión Privada, Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza Perú-Ecuador. 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 el año 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Es miembro de los directorios de Banco Internacional del Perú (desde 2007), Entel Perú (desde 2013), Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston (desde 2014) y Camposol (desde 2014), así como del Consejo Directivo de Empresarios por la Educación (desde 2007), de la Asociación para el Progreso de la Dirección (desde 2014) y presidente de Women Corporate Directors WCD Perú (desde 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 el año 1980 y vicepresidente desde 1993 hasta 2008. Es miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde 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 año 2011 y miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 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 de la Mesa Directiva del Comité Textil de la Sociedad Nacional de Industrias, 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 el año 1984 y del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el 2012. Actualmente es presidente de La Positiva Seguros y Reaseguros y de La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros; presidente del Directorio de Alianza Compañía de Seguros y Reaseguros (Bolivia) y director de Alianza Vida Compañía de Seguros (Bolivia). Es presidente del Directorio de Martinizing del Perú y director de G Money. 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. Desempeñó el cargo de presidente de la Asociación Peruana de empresas de Seguros (Apeseg) en el periodo 2002-2004 y vicepresidente 2012-2014. Ocupó el cargo de director y miembro del Comité Ejecutivo de Profuturo AFP entre 1993-2008. Desempeñó el cargo de director alterno de Confiep en el periodo 2012-2014. 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 año 2003 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Actualmente es, además, presidente ejecutivo y gerente general de Corporación Cervesur, así como presidente del Directorio de las diversas empresas que conforman ese grupo (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 Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias y miembro del Consejo Directivo 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

En la página 36 se presentó la conformación de la plana gerencial de la corporación y sus empresas subsidiarias. A continuación, se muestra la trayectoria profesional de los principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general

Gerente general de Ferreycorp S.A.A. (antes Ferreyros S.A.A.) desde el año 2008 y de Ferreyros S.A. desde el 2012, fecha en que se separaron los roles de la corporación y de su principal subsidiaria. Desde enero de 2016, deja la gerencia general de Ferreyros para dedicarse a la supervisión de todas las subsidiarias de la corporación en el Perú y en el extranjero desde la gerencia general de Ferreycorp y los directorios de las subsidiarias. 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. Es directora de todas las empresas de la corporación y vicepresidenta del Directorio de casi todas ellas, en el Perú y en el extranjero. Actualmente, es miembro del Directorio de Perú 2021, de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) desde el 2014, luego que fuera miembro de su directorio entre los años 2007 y 2013. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar. 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 y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología UTEC. 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 entre los años 2015 y 2014, y designado como Gerente Corporativo de Negocios desde el 2016. 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 sumar la Gerencia Agrícola y División Automotriz, así como la dirección y Gerencia General de Orvisa, entre otras posiciones. Del 2012 al 2013, se desempeñó como gerente Central de Subsidiarias. Fue director y vicepresidente de la Cámara de Comercio de Lima en diferentes periodos y actualmente 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. 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 año 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.

Alberto García Orams

Gerente corporativo Tecnología, Procesos e Innovación

Gerente corporativo Tecnología, Procesos e Innovación de Ferreycorp desde el año 2015. Ha sido socio de 360 Consulting, empresa de Consultoría en gestión empresarial y tecnología de información. Ha trabajado como associate partner en de IBM; gerente corporativo de Sistemas del Grupo Gloria: director gerente de Métrica; y gerente de información en Mauricio Hochschild & Cía. Es bachiller en Ciencias e

Ingeniería Industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú y cuenta con un grado de máster en Dirección de Empresas por la Universidad de Piura (Programa de Alta Dirección).

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp desde el año 2014 y gerente central de Administración y Finanzas de Ferreyros desde el 2012 hasta 2015. 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, con excepción de Ferreyros. Es miembro del Directorio de IPAE y ha sido miembro del directorio de Procapitales. Fue presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria 2010. Asimismo, ha sido 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. Es representante de la Corporación ante el Latin American Companies Circle.

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

Gerente corporativo de Asuntos Corporativos de Ferreycorp desde el año 2014, encargado de los temas legales y de cumplimiento. 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).

José Miguel Salazar Romero

Gerente corporativo de Comunicaciones e Imagen

Gerente Corporativo de Comunicación e Imagen de Ferreycorp desde el año 2015. Anteriormente, se desempeñó como Gerente Central de Marketing de Ferreyros, desde 2007; como Gerente Central de Relaciones con Clientes y Desarrollo Comercial, desde 2004; y como Gerente de División Minería, desde 2001. En años anteriores, del año 1996 al 2000, se desarrolló como gerente general de Matreq Ferreyros, distribuidor exclusivo de Caterpillar en Bolivia y subsidiaria de Ferreyros S.A.A. De manera previa, entre 1990 y 1995, ocupó diversas posiciones empresariales fuera de la corporación. Hasta 1990, se desarrolló en diferentes cargos en las áreas de Recursos Humanos, Ventas y Administración, incluyendo la Gerencia de División Finanzas en 1988, habiendo ingresado a Ferreyros en el año 1969. Ha participado en cursos en el país y en 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, así como el Diplomado en Dirección Estratégica para Empresas de Turismo, dictado por la Universidad del Pacífico.

Raúl Vásquez Erquicio

Gerente corporativo de Auditoría

Gerente corporativo de Auditoría de Ferreycorp desde el año 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).

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general

Consulte su trayectoria profesional en la página 84.

Gonzalo Díaz Pro

Gerente General Adjunto

Gerente General Adjunto de Ferreyros desde julio de 2015 y designado como Gerente General de la compañía desde enero de 2016. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia Central de Negocios por siete años y de forma previa 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 de 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 Unimaq, Orvisa, Ferrenergy, Fiansa, Cresko y Soluciones Sitech Perú, así como de las subsidiarias en el exterior. 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 Finanzas

Tiene a su cargo la supervisión de las gerencias/áreas de Tesorería, Servicios Financieros al Cliente, Logística, Contabilidad, Impuestos, Control de Gestión y Presupuestos de Ferreyros S.A. Anteriormente ocupó el cargo de Gerente Central de Control de Gestión y Sistemas desde el año 2001 hasta el 2015; fue responsable del Área de Riesgos, a nivel corporativo, y supervisó la Gerencia de Informática hasta el año 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.

Andrés Gagliardi Wakeham

Gerente central de Recursos Humanos

Consulte su trayectoria profesional en la página 85.

José López Rey Sánchez

Gerente central de Soporte al Producto

Gerente central de Soporte al Producto desde el año 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 2012, con 30 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 año 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 Alumbra (Argentina), de 1997 al 2000. Asimismo, ocupó cargos de ingeniería, planificación y mantenimiento en Southern Perú, en sus operaciones de Cuajone, de 1986 a 1997. Es ingeniero mecánico y eléctrico graduado de la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios de posgrado en el 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 año 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 foros 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 el año 2010, tras haberse desempeñado como gerente general de la subsidiaria Mega Representaciones desde el 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. Forma parte del Directorio de Unimaq, Mega Representaciones, Cresko, Motored, Soluciones Sitech Perú y Trex. 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 el año 2010. Con 19 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 el año 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 19 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 el año 2012. Fue gerente de la División Automotriz de Ferreyros S.A.A. desde 2011 hasta 2012, año en que 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 automotriz. 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 Fiansa

Gerente general de Fiansa. 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 metalmeccánicas, 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. y de Forbis Logistics S.A. desde el año 2013. Cuenta con experiencia en el manejo de proyectos logísticos desde el 2001. Con más de nueve 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 el año 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 el año 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 Ibáñez.

Oscar Rubio Rodríguez

Gerente general de Unimaq

Gerente general de Unimaq S.A. hasta el año 2015, posición que ocupó desde el 2007, y designado como Gerente Corporativo de Negocios desde el año 2016. 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. Es miembro del Directorio de Orvisa, Cresko y Motored. 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 y Cogesa

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. Tiene a su cargo la dirección de las empresas en Centroamérica, como Mercalsa, Heavy Parts y Transpesa. 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 16 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.

Alberto Parodi de la Cuadra**Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala**

Gerente general adjunto de la subsidiaria Corporación General de Tractores, S.A. (Gentrac), en Guatemala, entre julio de 2015 y febrero de 2010. Gerente general adjunto de Unimaq S.A. desde agosto de 2015 y designado como gerente general desde enero de 2016. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde se desarrolló como gerente de División Construcción, Mediana Minería y Energía, entre los años 2010 y 2007; como Gerente Comercial de Construcción y Mediana Minería, entre 2007 y 2006; y como Gerente Comercial Posventa, entre el 2005 y el 2002, entre otras posiciones. Asimismo, fue gerente nacional de Ventas y Alquileres en Matreq Ferreyros, en Bolivia, entre los años 2002 y 2000. Ingeniero industrial graduado de la Universidad Ricardo Palma, es magíster en Administración Estratégica de Negocios por Centrum Católica. Ha participado en programas de especialización en reconocidas escuelas de negocio en el Perú y el extranjero, tales como Harvard Business School, Kenan-Flagler Business School de la Universidad de Carolina del Norte, Incae en Costa Rica, entre otras.

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 2015				Precio Promedio S/
			Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Mínima S/	
PEP736001004	FERREYC1	2015-01	1.62	1.50	1.62	1.32	1.42
PEP736001004	FERREYC1	2015-02	1.43	1.44	1.48	1.37	1.43
PEP736001004	FERREYC1	2015-03	1.44	1.41	1.44	1.34	1.40
PEP736001004	FERREYC1	2015-04	1.41	1.37	1.41	1.32	1.38
PEP736001004	FERREYC1	2015-05	1.38	1.43	1.43	1.36	1.38
PEP736001004	FERREYC1	2015-06	1.43	1.42	1.43	1.37	1.41
PEP736001004	FERREYC1	2015-07	1.39	1.37	1.43	1.34	1.37
PEP736001004	FERREYC1	2015-08	1.37	1.29	1.37	1.00	1.21
PEP736001004	FERREYC1	2015-09	1.29	1.26	1.29	1.16	1.24
PEP736001004	FERREYC1	2015-10	1.26	1.40	1.40	1.25	1.31
PEP736001004	FERREYC1	2015-11	1.40	1.28	1.45	1.27	1.33
PEP736001004	FERREYC1	2015-12	1.28	1.35	1.35	1.25	1.30

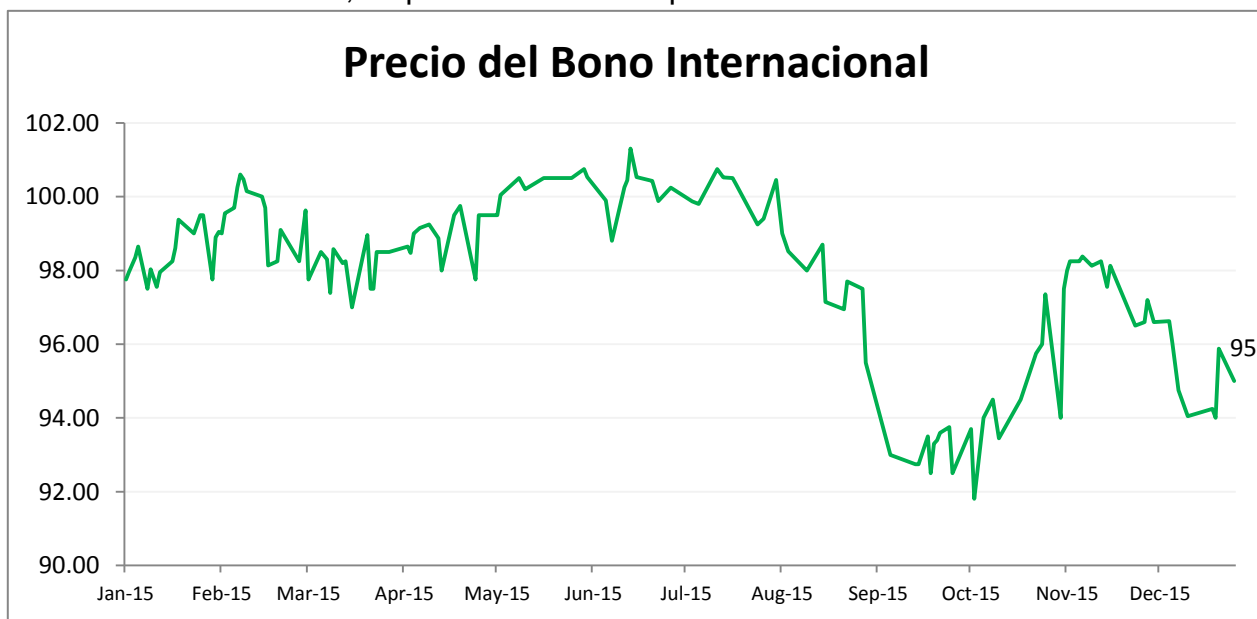
2.2 Emisiones de instrumentos representativos de deuda vigentes

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 reperfilar 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 2015:



Anexo 3: Reporte de Sostenibilidad Corporativa

Sección A:

Implementación de acciones de Sostenibilidad Corporativa

Pregunta A.1	SÍ	NO	Explicación:
¿La sociedad se ha adherido voluntariamente a estándares de buenas prácticas en materia de Sostenibilidad Corporativa?	X		Nuestra corporación, consciente del rol activo que debe asumir como agente de cambio y su responsabilidad en relación con el desarrollo del país, despliega diversas iniciativas orientadas a generar impactos positivos en sus colaboradores, accionistas, clientes, proveedores, gobierno y sociedad, comunidad y medio ambiente.

En caso de ser afirmativa la respuesta indicar el estándar y fecha de adhesión:

Estándar	Fecha de adhesión
Pacto Mundial Ferreycorp mantiene su compromiso con las iniciativas de la Red del Pacto Mundial y sus diez principios rectores.	2004
Reporte de Sostenibilidad A través de su subsidiaria Ferreyros, la corporación da a conocer información sobre su gestión en 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. <u>(Continúa en la siguiente página)</u>	2010

<p>Asociación de Buenos Empleadores (ABE) Cinco empresas de la corporación, Ferreyros, Unimaq, Fiansa, Mega Representaciones y Fargoline, son socias de la ABE, patrocinada por la Cámara de Comercio Americana del Perú (AmCham). Las empresas miembros de ABE se caracterizan por respetar a sus colaboradores y propiciar un clima laboral adecuado mediante la aplicación de buenas prácticas de recursos humanos en todos sus procesos. Asimismo, promueven 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.</p>	2007
<p>Distintivo Empresa Socialmente Responsable Cinco empresas de la corporación, Ferreyros, Unimaq, Mega Representaciones, Fargoline y Motored, cuentan con el Distintivo Empresa Socialmente Responsable, un reconocimiento otorgado por Perú 2021 por su compromiso con una gestión socialmente responsable como parte de su cultura y estrategia de negocio.</p>	2013

En caso de elaborar informes o reportes de sostenibilidad distintos al presente reporte, indique la información siguiente:

Estos reportes se elaboran:	SÍ	NO
Voluntariamente	X	
Por exigencia de inversionistas		
Por exigencia de instituciones públicas		
Otros (detalle):		

Dichos informes o reportes pueden ser de acceso a través de:

El Portal de la SMV	
Página web corporativa	X
Redes Sociales	
Otros / Detalle	

Pregunta A.2

	SÍ	NO	Explicación:
¿La sociedad tiene una política corporativa que contemple el impacto de sus actividades en el medio ambiente?	X		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 mantiene un Sistema Estándar de Gestión Medioambiental basado en la norma ISO 14001.

- a. En caso de ser afirmativa su respuesta a la pregunta A.2 indicar el documento societario en el que se regula dicha política y el órgano que lo aprueba.

Documento	Órgano
Reglamento Interno de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (cada subsidiaria)	Comité de Seguridad, Salud y Medio Ambiente
Política Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (cada subsidiaria)	Comité de Seguridad, Salud y Medio Ambiente y Gerente General
Manual de Manejo Ambiental (cada subsidiaria)	Comité de Seguridad, Salud y Medio Ambiente
Política Corporativa de Gestión de Riesgos	Gerencia General

- b. ¿La sociedad cuantifica las emisiones de gases de efecto invernadero que son generadas en sus actividades (huella de carbono)?

Sí No

De ser afirmativa su respuesta indique los resultados obtenidos:

Como parte de sus objetivos de responsabilidad social y ambiental, Ferreyros realizó la medición de la Huella de Carbono de su sede Industrial el 2015. De acuerdo con la metodología del estándar ISO 14064-I, el impacto de esta sede de Ferreyros corresponde a un total de **4,985.52 toneladas de CO₂**.

- c. ¿La sociedad cuantifica y documenta el uso total de la energía utilizada en sus actividades?

Sí No

De ser afirmativa su respuesta indique los resultados obtenidos:

Ferreyros 9'080,711.52 (Kw-h)	Mega Representaciones 0 (Kw-h)
Fiansa 1'190,744 (Kw-h)	Motored 160,439 (Kw-h)
Cresko 57,004 (Kw-h)	Orvisa 529,615 (Kw-h)
Fargoline 3,972 (Kw-h)	Unimaq 707,468 (Kw-h)

- d. ¿La sociedad cuantifica y documenta el total de agua utilizada (huella hídrica) en sus actividades?

Sí No

De ser afirmativa su respuesta indique los resultados obtenidos:

Ferreyros 102,195 (m ³)	Mega Representaciones 0 (m ³)
Fiansa 5,493 (m ³)	Motored 4,871 (m ³)
Cresko 665 (m ³)	Orvisa 6,371 (m ³)
Fargoline 3,972 (m ³)	Unimaq 15,870 (m ³)

- e. ¿La sociedad cuantifica y documenta los residuos que genera producto de sus actividades?

Sí No

De ser afirmativa su respuesta indique los resultados obtenidos:

Ferreyros 1'242,153.15 (Kg.)	Mega Representaciones 9,694 (Kg.)
Fiansa 744,114 (Kg.)	Motored 69,135 (Kg.)
Cresko 2,056 (Kg.)	Orvisa 47,952 (Kg.)
Fargoline 68,847 (Kg.)	Unimaq 116,882 (Kg.)

Pregunta A.3

	Sí	No	Explicación:
¿La sociedad tiene una política para promover y asegurar los principios y derechos fundamentales en el trabajo de sus colaboradores? ¹	X		La mayor ventaja competitiva de Ferreycorp son sus colaboradores. Contar con un equipo motivado y comprometido es esencial para mantener el liderazgo y la solidez de la corporación. Por ello, Ferreycorp reconoce el esfuerzo de sus colaboradores y se asegura de brindarles óptimas condiciones laborales, buen clima de trabajo y el estímulo para su desarrollo integral.

- a. En caso de ser afirmativa su respuesta a la pregunta A.3 indicar el documento societario en el que se regula esta política y el órgano que aprueba este documento.

Documento	Órgano
Reporte de Pacto Mundial	
Reglamento Interno de Trabajo	Recursos Humanos
Política corporativa contra el hostigamiento, discriminación y acoso	

- b. ¿La sociedad lleva un registro de accidentes laborales?

Sí

No

En caso de ser afirmativa su respuesta indicar el área encargada de llevar el registro y de quien depende jerárquicamente dicha área.

Área encargada	Depende jerárquicamente de
Seguridad, Salud y Medio Ambiente	Gerencia Corporativa de Recursos Humanos

¹ De acuerdo con la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, adoptada en 1998, los principios y derechos se encuentran comprendidos en las siguientes cuatro categorías: (i) la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva, (ii) la eliminación del trabajo forzoso u obligatorio, (iii) la abolición del trabajo infantil y, (iv) la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

c. ¿La sociedad tiene un plan de capacitación o formación para sus colaboradores?

Sí No

En caso de ser afirmativa su respuesta indicar el órgano societario que aprueba dicho plan y la periodicidad con que evalúa el cumplimiento de dicho plan:

Órgano	Periodicidad de evaluación
Gerencia de Gestión del Talento	Cada semestre

d. ¿La sociedad realiza encuestas o evaluaciones referentes al clima laboral?

Sí No

De ser afirmativa su respuesta indique los resultados obtenidos:

La última encuesta de clima laboral aplicada fue en el 2014, denominada Encuesta de Opinión de Satisfacción (EOS) con la metodología de Caterpillar. Participaron diez empresas del grupo: Ferreycorp, Ferreyros, Orvisa, Cresko, Fargoline, Unimaq, Forbis Logistics, Fiansa, Mega Representaciones y Motored.

La encuesta evaluó 15 dimensiones y, en promedio, la corporación se encuentra en 75%, con un compromiso de nuestros colaboradores en 78%.

1. Valores
2. Seguridad
3. Responsabilidad por los resultados
4. Eficiencia del equipo de trabajo
5. Enfoque en el cliente
6. Compromiso
7. Liderazgo
8. Comunicación
9. Colaboración
10. Gerencia ejecutiva
11. Aprendizaje y desarrollo
12. Reconocimiento
13. Bienestar / salud
14. Cambios
15. Mejora continua

Pregunta A.4

	SÍ	NO	Explicación:
¿La sociedad tiene una política que establece los lineamientos básicos para su relación con las comunidades con las que interactúa?	X		Con el fin de generar impactos positivos en todos sus grupos de interés, Ferreycorp 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.

- a. En caso de ser afirmativa su respuesta a la pregunta A.4 indicar el documento societario en el que se regula esta política y el órgano que aprueba este documento.

Documento	Órgano
Código de Ética	

- b. ¿La sociedad ha afrontado conflictos sociales (huelgas, marchas, otros) en la comunidad donde tiene sus actividades principales a consecuencia de sus operaciones?

Sí No

En caso de que su respuesta sea afirmativa, explique el impacto de dichos conflictos sociales en la actividad de la sociedad.

- c. ¿La sociedad trabaja en colaboración con la comunidad en la creación conjunta de valor, incluyendo la identificación y solución de sus principales problemas comunes?

Sí No

- d. ¿La sociedad invierte en programas sociales en la comunidad donde tiene sus actividades principales?

Sí No

De ser afirmativa su respuesta, indique el porcentaje que representa su inversión en dichos programas respecto a los ingresos brutos, según los estados financieros de la sociedad:

El presupuesto del área de Responsabilidad Social no está vinculado con los ingresos de la corporación.

Pregunta A.5	SÍ	NO	Explicación:
<i>¿La sociedad tiene una política que establece los lineamientos básicos para gestionar la relación con sus proveedores?</i>	X		Bajo principios claramente establecidos como transparencia, trato equitativo y crecimiento mutuo, la selección de los proveedores es realizada sobre la base de calidad del producto o servicio, precio, términos de entrega, elementos de gestión (trato al personal e implementación de programas de seguridad de entrega).

- a. En caso de ser afirmativa su respuesta a la pregunta A.5 indicar el documento societario en el que se regula esta política y el órgano que aprueba este documento.

Documento	Órgano
Código de Ética	
Estándar para los trabajos y servicios de contratistas y proveedores	Comité Central de Seguridad

- b. ¿La sociedad lleva un registro actualizado de sus proveedores?

Sí No

En caso de ser afirmativa su respuesta indicar el área encargada de llevar el registro y de quien depende jerárquicamente dicha área.

Área encargada	Depende jerárquicamente de
Gerencia de Servicios Financieros y Tesorería	Gerencia Central de Finanzas y Control de Gestión

- c. ¿La sociedad tiene un criterio para la selección de proveedores que contemple aspectos éticos y el cumplimiento de la legislación laboral?

Sí No

- d. ¿La sociedad tiene una política de compra o contratación que seleccione a proveedores que cumplen con estándares de gestión sostenible o medio ambientales?

Sí No

Pregunta A.6	SÍ	NO	Explicación:
¿La sociedad tiene una política que establezca los lineamientos básicos para la gestión de las relaciones con sus clientes?	X		Ferreycorp 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.

- a. En caso de ser afirmativa su respuesta indicar el documento societario en el que se regula esta política y el órgano que aprueba este documento.

Documento	Órgano
Código de Ética	
Política corporativa para la gestión de la información de prospectos, clientes y contactos	Gerencia Central de Marketing

- b. ¿La sociedad lleva un registro actualizado de reclamos de sus clientes?

Sí No

En caso de ser afirmativa su respuesta indicar el área encargada de llevar el registro y de quien depende jerárquicamente dicha área.

Área encargada	Depende jerárquicamente de
Gestión de clientes	Gerencia de Marketing

- c. ¿La sociedad cuenta con canales de atención permanentes para la atención al público y para la recepción de sugerencias y reclamos relativos a los productos y servicios que brinda?

Sí

No

- d. ¿La sociedad ha recibido algún reconocimiento por la calidad en el servicio de atención a sus clientes?

Sí

No

En caso de ser afirmativa su respuesta indique los reconocimientos obtenidos:

Las empresas de la corporación llevan a cabo procesos de auditoría interna, con el fin de supervisar la gestión de los reclamos y el nivel de satisfacción de los clientes.

En el caso de Ferreyros, los reclamos dirigidos a la empresa, que se generan por medio del libro de reclamaciones, son ingresados en el portal del Indecopi.

Sección B:

Detalle de las acciones implementadas por la Sociedad

En esta sección se detallan los grupos de interés de la Sociedad y las acciones implementadas durante el ejercicio vinculadas al impacto de sus operaciones en el desarrollo social (prácticas laborales, relaciones comunitarias y con clientes y responsabilidad del producto) y el medio ambiente (materiales, energía, agua, emisiones, vertidos y residuos), complementando la información proporcionada en la Sección A.



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 mitigar 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.

Desarrollo profesional y personal

Ferreycorp está comprometida con el desarrollo profesional de sus colaboradores, ofreciéndoles permanentemente diversos programas de capacitación para potenciar sus habilidades.

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, la principal subsidiaria de Ferreycorp, 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 “Ferreycorp 4k”, entre otras.

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 2015, por octavo 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 correspondiente al año 2015.

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.

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 subsidiarias 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 2015 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.

Gobierno y sociedad

Ferreycorp 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.

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, Ferreycorp da a conocer información sobre su gestión en 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.

Comunidad

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

Programa Ferreycorp para el Desarrollo Profesional – Asociación Ferreycorp

La Asociación Ferreycorp, conformada por Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fiansa, Cresko, Fargoline, Motored, Mega Representaciones y la propia corporación, fortalece la formación ética y compromiso ciudadano de estudiantes de educación superior, así como sus habilidades para insertarse en el mercado laboral. En el 2015, 1,891 jóvenes de educación superior provenientes de más 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 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 2015 se graduó en Lima la décimo segunda promoción y, en Arequipa, la quinta promoción con 16 y 15 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 Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (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 Huaycán, en la ciudad de Lima, que tienen interés en realizar estudios superiores en el Senati. Los estudiantes más destacados son patrocinados por Unimaq, subsidiaria que se encarga de cubrir íntegramente el costo de sus estudios.

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 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.

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 2015, el club contaba con más de 8,300 miembros.

Obras por Impuestos

Ferreycorp 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 2015, Ferreyros, en consorcio con las empresas mineras Chungar y Chinalco, continuó con 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), obra que culminará en el primer semestre del 2016.

Asimismo, en setiembre del 2015, Ferreyros, en consorcio con las empresas Chungar y Unimaq, firmó un convenio con la Municipalidad Distrital de Huayllay, para el financiamiento y la ejecución de un proyecto de ampliación y mejoramiento del sistema de agua potable, alcantarillado y tratamiento de aguas residuales en el Centro Poblado San Agustín de Huaychao, distrito de Huayllay (Cerro de Pasco). El inicio de las obras se estima para el primer semestre del 2016.

La corporación se enfoca en obras de mejoramiento y ampliación del sistema de agua y saneamiento, infraestructura vial y educación. A través de Obras por Impuestos, Ferreycorp 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 2015 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 sexto año consecutivo la carrera "Ferreycorp 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 4,000 colaboradores de diez empresas subsidiarias, sus familiares y amigos.

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:

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

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

Distinciones

En el 2015, Ferreycorp fue merecedora de las siguientes distinciones que se suman a una amplia lista de logros alcanzados a lo largo de su historia.

Ferreyros, Unimaq, Mega Representaciones, Fargoline y Motored contaron durante el 2015 con el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable, otorgado por Perú 2021.

Ferreyros fue reconocida como una de las diez compañías con mejor reputación del país, de acuerdo al Ranking Merco de Reputación Empresarial 2015, en alianza con el diario Gestión.

Kimberly Clark reconoció a Ferreyros dentro de las diez empresas con mayor aporte a su campaña de reciclaje de papel "Recíclame, cumple TU papel", mediante la cual 62 niños de Aldeas Infantiles SOS recibieron alimentación durante el año.