

Gestión de Negocio 2020



En el año 2020, Ferreycorp y sus subsidiarias obtuvieron ventas consolidadas de S/ 4,857 millones, que representaron una reducción de 17% frente al ejercicio previo (S/ 5,858 millones), debido al efecto generalizado de la pandemia del COVID-19 en los países en donde opera la corporación. El impacto de las medidas de cuarentena generalizada o parcial fue considerable en los meses de marzo y abril, pero los esfuerzos del equipo humano de la corporación y la reactivación de actividades económicas hicieron posible una recuperación gradual de las ventas, que en el último trimestre del año presentaron un crecimiento de 13% frente al promedio de la venta trimestral del 2019. En dólares, las ventas del 2020 ascendieron a US\$ 1,389 millones, menores en 21% respecto del 2019 (US\$ 1,754 millones).

A continuación, se comparte un panorama de la gestión comercial y de operaciones de las subsidiarias de Ferreycorp en el 2020, de acuerdo a los tres grupos de empresas descritos en el Capítulo 2- Somos Ferreycorp.



EN EL AÑO 2020,
FERREYCORP Y
SUS SUBSIDIARIAS
OBTUVIERON
VENTAS
CONSOLIDADAS DE
S/ 4,857
MILLONES



EN DÓLARES, LOS
INGRESOS DE LA
CORPORACIÓN
ASCENDIERON A
US\$ 1,389
MILLONES



EN EL ÚLTIMO
TRIMESTRE DEL
AÑO LAS VENTAS
PRESENTARON UN
CRECIMIENTO DE
13%
FRENTA AL
PROMEDIO DE LA
VENTA TRIMESTRAL
DEL 2019



contenido

1—

Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

- Ferreyros
- Unimaq - The Cat Rental Store
- Orvisa

2—

Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

- Gentrac (Guatemala y Belice) y Soltrak (Nicaragua)
- General de Equipos- Cogesa (El Salvador)
- Motored (El Salvador)

3—

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

- Motored (Perú)
- Cresko (Perú)
- Trex (Chile, Colombia, Ecuador y Perú)
- Fargoline (Perú)
- Forbis Logistics (Perú y Chile)
- Soluciones Sitech Perú

1.

Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú



1. Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

Ferreyros, Unimaq y Orvisa, subsidiarias representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú, generaron ventas de S/ 3,570 millones en el 2020, 21% menores a las del año previo. En dólares, dichos ingresos ascendieron a US\$ 1,020 millones, mostrando una reducción de 24% frente al 2019. En su conjunto, las ventas realizadas por este grupo de compañías contribuyeron al 71% de los ingresos de la corporación.

No obstante, la principal representada Caterpillar, a través de la gestión de estas compañías, mantuvo su liderazgo en el mercado peruano, bordeando un 50% de participación en el 2020, de acuerdo a información oficial de importaciones en valores FOB.

La empresa bandera Ferreyros, líder en maquinaria pesada y servicios en nuestro país, se especializa en la maquinaria y los equipos de mayor envergadura del portafolio. A su vez, Unimaq está dedicada a la línea de equipos ligeros, mientras que Orvisa se enfoca en la Amazonía peruana, con el portafolio de productos de Ferreyros y de Unimaq, así como de otras líneas orientadas a las necesidades de dicha región.

La principal representada Caterpillar, a través de la gestión de estas compañías, mantuvo su liderazgo en el mercado peruano, bordeando un 50% de participación en el 2020, de acuerdo a información oficial de importaciones en valores FOB.

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú

Ferreyros **CAT**

MAQUINARIA PESADA
CAT Y ALIADOS

UNIMAQ **CAT** **Rental**
STORE

MAQUINARIA LIGERA CAT
Y ALIADOS

Orvisa **CAT**

MAQUINARIA CAT
Y ALIADOS EN REGIÓN SELVA



Ferreyros



Ferreyros, empresa bandera de Ferreycorp y líder en la provisión de maquinaria pesada y servicios, en el 2020 alcanzó ventas de S/ 3,039 millones (US\$ 869 millones), menores a las del año previo, reflejando el amplio impacto de la pandemia en el Perú. Tras afrontar en el segundo trimestre la reducción de ingresos más acentuada del año, en el contexto de la crisis económica y sanitaria, Ferreyros logró una recuperación gradual durante el ejercicio, visible en un crecimiento de dos dígitos en ventas en diciembre, frente al mismo mes del año 2019.

A continuación, se describe la gestión comercial realizada por la compañía en 2020 para crear valor para sus clientes, en los diversos sectores económicos a los que atiende.

MINERÍA DE TAJO ABIERTO

Durante el 2020, la gran minería de cobre en el Perú no fue ajena a los efectos de la pandemia en el país, si bien en menor medida frente a otros sectores económicos. En los meses iniciales de la coyuntura sanitaria se apreció una reducción de más de un tercio de la producción cuprífera, reflejada en una utilización de las flotas Caterpillar a un 40% de sus niveles habituales.

En mayo se inició una reactivación paulatina de la minería en el Perú, acentuada con el paso de los meses, que permitió que más del 90% de las máquinas Caterpillar se encontraran operativas al cierre del 2020. A la vez, la recuperación del precio del cobre impulsó que las empresas mineras buscaran



Ferreyros



la máxima operatividad de sus equipos para recuperar la producción que fuera impactada por el momento más álgido del contexto.

La comercialización de máquinas Cat a clientes de la gran minería alcanzó durante el año niveles cercanos a los del ejercicio 2019. Se culminó con la entrega del último tramo de una flota de más de 50 equipos Cat a un importante proyecto minero en la región Ica, compuesta por 26 camiones mineros, así como cargadores, tractores, motoniveladoras y otras unidades, cuyo soporte experto está a cargo de Ferreyros.



Igualmente, se realizó el desembarco y armado de equipos Cat para un proyecto cuprífero de gran envergadura en Moquegua. Durante el 2020, se entregó ocho camiones 794 AC, con capacidad de carga de 320 toneladas; una pala eléctrica 7495, el equipo más grande de Caterpillar para la minería de cobre; una pala hidráulica 6060; y 15 equipos auxiliares. Las unidades forman parte de una flota cuya entrega debe concluir en el 2021 y el primer trimestre del 2022.

Durante el año, Ferreyros puso en operación con éxito la primera flota de camiones Cat de 400 toneladas y tracción eléctrica en el Perú: los 798 AC, con la máxima potencia de su clase, que vienen mostrando muy buenos resultados. De esta forma, se materializa una de las estrategias de largo aliento diseñadas para atender a la minería: ofrecer, en la línea de camiones de 400 toneladas, una opción de tracción mecánica y otra de tracción eléctrica, en línea con las preferencias de cada operación.

Ferreyros y Caterpillar reafirmaron su liderazgo en la minería peruana: en el 2020, seis de cada diez camiones mineros que ingresaron al país fueron Cat, de acuerdo a información oficial de unidades importadas al país. Similar proporción se reflejó en el conjunto de los grandes equipos empleados en la minería de tajo abierto.

La provisión de repuestos y servicios –que antes del contexto COVID presentara niveles similares a los del mismo periodo de 2019– generó menores ventas en el 2020 debido a la coyuntura. Ferreyros acompañó a sus clientes en las propias minas, bajo estrictas medidas de bioseguridad y considerando las restricciones del contexto, para ofrecer soporte técnico y logístico. Sin embargo, el empuje minero para recuperar la producción se reflejó en la mayor demanda de servicios y repuestos en los dos últimos meses del año, cuyas ventas alcanzaron los volúmenes del mismo periodo del 2019.

Asimismo, es importante remarcar el hito histórico en el que Ferreyros y su representada Caterpillar vienen trabajando para la minería peruana. Ambas vienen implementando con éxito el primer proyecto de acarreo totalmente autónomo en el país, con una importante flota de camiones mineros Caterpillar de grandes dimensiones. Se trata del proyecto de mayor escala en las Américas en su clase.

Ferreyros y Caterpillar reafirmaron su liderazgo en la minería peruana: en el 2020, seis de cada diez camiones mineros que ingresaron al país fueron Cat, de acuerdo a información oficial de unidades importadas al país. Similar proporción se reflejó en el conjunto de los grandes equipos empleados en la minería de tajo abierto.



Ferreyros



Para tal fin, un equipo de élite viene desplegando la plataforma tecnológica MineStar de Caterpillar, que hará posible la operación autónoma de los camiones Cat 794 AC y su interacción con equipos tripulados.

La experiencia líder de Caterpillar, probada en tres continentes, demuestra que la autonomía incrementa la productividad y utilización de los camiones y, a la vez, garantiza una interacción segura, controlada y predecible entre todos los equipos de la operación. Se ha registrado experiencias de un 30% de incremento de la productividad en mina con la tecnología de autonomía de Caterpillar.

En el mundo, más de 350 camiones mineros vienen operando de forma autónoma gracias a la tecnología de Caterpillar. En más de siete años, ya han superado los 2,500 millones de toneladas acarreadas con su solución autónoma, recorriendo más de 90 millones de kilómetros con cero daños por tiempo perdido.

La tecnología contribuyó a brindar soporte remoto y generar eficiencias, así como a llevar valor a los clientes vía la capacitación virtual. Como muestra de ello, puede destacarse la labor del Centro de Monitoreo y Planificación, que incorporó la modalidad de monitoreo remoto 24/7 para una parte relevante de los grandes equipos mineros Cat en Perú, y la utilización de tecnologías que permitieron a los clientes mineros realizar su trabajo desde sus oficinas u hogares, entre ellas el sistema de gestión de flota Cat MineStar Fleet, para la asignación dinámica de los grandes equipos en mina en tiempo real, entre otras soluciones de alto valor.

En materia de seguridad, es importante remarcar el hito alcanzado por el equipo humano de Ferreyros, que ha superado las 2.5 millones de horas- hombre y 15 meses consecutivos sin accidentes con tiempo perdido en el soporte ofrecido en las severas condiciones de la minería de tajo abierto, en las 11 grandes operaciones a las que atiende la compañía. Esta marca, alcanzada por más de 1,000 técnicos e ingenieros, comprende el soporte, mantenimiento y ensamble en las grandes minas de 'open pit', que involucran actividades de alto riesgo y en condiciones extremas, incluso sobre los 5,000 m.s.n.m. y bajo cero grados.



MINERÍA SUBTERRÁNEA

En el Perú, la llegada de la pandemia impactó en las operaciones de la minería subterránea, generando la suspensión de sus actividades y, posteriormente, un reinicio de actividades que no estuvo exento de dificultades, para algunas mineras, en la implementación de los nuevos protocolos.

Transcurrida esta etapa inicial, se mostró una gradual reactivación de las labores de la minería subterránea y de la producción de minerales. A fines del año, se observó una recuperación casi total de la producción y la utilización de equipos en el sector. Sin embargo, los requerimientos de maquinaria nueva y de renovaciones de flotas para este mercado fueron postergados para el 2021, lo que afectó la demanda de maquinaria.

En este contexto, Ferreyros y Caterpillar mantuvieron su liderazgo en la provisión de cargadores de bajo perfil mayores a 4yd3, con una participación de mercado del 68%. Estos equipos Cat cuentan con la preferencia en el país por su alta productividad, seguridad, robustez y potencia, así como bajos costos de operación y mantenimiento.



Ferreyros



La línea de scalers o desatadores de roca de la marca alemana Paus también se ubicó como líder del mercado, con más del 50% de participación, pese a la menor demanda de estos equipos a causa de la pandemia.

Durante el reinicio de actividades, Ferreyros realizó un trabajo de estrecha coordinación con sus clientes para alinearse a los rigurosos protocolos específicos de bioseguridad de cada compañía minera a la que sirve a través de contratos de soporte en mina. Por medio de estos últimos, se asigna personal técnico de forma permanente a las operaciones, asegurando la disponibilidad y potenciando la confiabilidad de los equipos.

A la par, la compañía siguió trabajando en mantener un portafolio sólido de soluciones de posventa, tales como las reconstrucciones certificadas de equipos Cat (CCR, por sus siglas en inglés), así como las consignaciones de repuestos en mina y de componentes mayores de soporte, entre otros, con la finalidad de impulsar la productividad y reducir los costos operativos de los clientes.

CONSTRUCCIÓN

En la fase inicial de la pandemia, entre marzo y mayo, la industria de maquinaria para la construcción pesada en el Perú resultó fuertemente impactada por la paralización de actividades de infraestructura de los clientes. Este contexto se reflejó visiblemente en la menor demanda de maquinaria y de repuestos, debido a la baja utilización de los equipos y a la incertidumbre en los negocios y proyectos futuros.

A partir de junio, se apreció una tendencia de recuperación, gracias a la puesta en marcha del programa de inversión pública Arranca Perú; la reanudación de algunas de las obras de Reconstrucción con Cambios en el norte; el desarrollo de diversos proyectos pequeños en las regiones; y la reactivación de algunos proyectos relevantes, como la ampliación del aeropuerto Jorge Chávez y la continuación de los trabajos de la Línea 2 del Metro de Lima.

Desde mayo hasta el cierre del año, se produjo un incremento importante en la utilización de equipos y en la cifra de horas



Desde mayo hasta el cierre del año, se produjo un incremento importante en la utilización de equipos y en la cifra de horas mensuales de uso. El número de equipos en operación, monitoreados de forma permanente por Ferreyros, pasó de 1,200 unidades en mayo a 3,442 al término del año. Asimismo, se pasó –en promedio– de 33 horas mensuales de uso por equipo, en mayo, a 154 horas a fines del 2020.





mensuales de uso. El número de equipos en operación, monitoreados de forma permanente por Ferreyros, pasó de 1,200 unidades en mayo a 3,442 al término del año. Asimismo, se pasó –en promedio– de 33 horas mensuales de uso por equipo, en mayo, a 154 horas a fines del 2020.

Gracias a diversas estrategias que integraron una gran cobertura nacional para la provisión de soporte posventa, bajo protocolos de seguridad adecuados; una eficiente gestión del inventario, para cubrir la demanda de maquinaria; soluciones financieras; y la utilización oportuna de canales digitales, entre otras medidas de carácter comercial y financiero, Ferreyros logró un crecimiento acelerado de sus ingresos en el segundo semestre. Si bien las ventas anuales al sector fueron menores que en el 2019, los ingresos en la segunda mitad del año superaron los niveles previos a la pandemia, impulsados especialmente por las operaciones generadas en las regiones.

Cabe resaltar la consolidación en el mercado de los nuevos modelos de la línea GC de Caterpillar. Asimismo, Ferreyros incrementó durante el año el número de contratos de mantenimiento de equipos (Acuerdos de Valor al Cliente o CVA, por sus siglas en inglés), superando las 2,450 máquinas bajo este servicio de soporte, que permitió elevar la disponibilidad y confiabilidad de las flotas de los clientes. Al mismo tiempo, la empresa promovió programas con tarifas

flexibles, esquemas personalizados de servicio –incluyendo reparaciones a la medida– y alternativas como los repuestos remanufacturados.

Destacó además el Cat Live Festival, el primer cierrapuertas de maquinaria vía Internet en tiempo real realizado en el Perú, conceptualizado por Caterpillar Latinoamérica y desplegado por sus distribuidores, que aportó a empresas y emprendedores precios y condiciones excepcionales en maquinaria, equipos, repuestos y servicios, como se detalla en el capítulo de Innovación.

De esta forma, Ferreyros reafirmó su liderazgo durante el año, con una participación de mercado del 50%, de acuerdo a información oficial de importaciones en valores FOB. Cabe precisar que durante el año llegaron al Perú alrededor de 800 unidades de diferentes marcas para la construcción pesada, cercanas a los niveles mostrados en el 2019, según los reportes de ventas de los distribuidores.

Ferreyros aportó además la alternativa del alquiler de maquinaria, a través de su unidad de negocios Rentafer, con una flota de alrededor de 200 máquinas Cat y motores de más de 200 kw de potencia. A través de sus equipos, Rentafer estuvo presente activamente en los trabajos de expansión del aeropuerto Jorge Chávez y la construcción de las presas de relave de dos importantes minas en el país.

Ferreyros



AGRÍCOLA

En el 2020, la pandemia generó en la agricultura tradicional y en la agroexportación impactos en diferentes dimensiones. Así, el desarrollo de cultivos tradicionales, como papa, arroz y cebolla, se vio afectado por el cierre de restaurantes asociado al control de la crisis y por el incremento de costos logísticos y mano de obra.

A su vez, y pese a que la exportación de productos agrarios fue impactada por la pandemia en parte del año, esta actividad mostró mejores resultados en el 2020 frente a los obtenidos en el 2019. Sin embargo, la inversión en los debidos protocolos de bioseguridad y logística en este sector propició que la compra de activos fuera menor a la proyectada.

En conjunto, durante el 2020, el mercado de tractores agrícolas registró cifras cercanas a las del ejercicio previo, según información de importaciones. Ferreyros obtuvo una destacada participación de 25% con la marca Massey Ferguson, con ventas de más de 310 tractores agrícolas, que

representaron un crecimiento de 17% frente al 2019. Además, se mejoró la rotación y se redujo el inventario de equipos.

Ferreyros inició la comercialización en la región Ica de la reconocida marca Valtra, fabricada, al igual que Massey Ferguson, por la multinacional AGCO. En el 2021, el objetivo es desplegar las ventas de esta línea a través de Ferreyros en todo el país.

De igual forma, se concretó una importante venta de 24 silos de almacenaje de maíz y trigo Kepler Weber, de 2,800 toneladas cada uno, para una empresa del sector portuario.

En el 2020 se puso en marcha diversas iniciativas para mantenerse cerca de los clientes. Junto al programa de mantenimiento de equipos (CVA), para una mejor disponibilidad de las máquinas, resaltó el lanzamiento del Sistema AgroFconnect, que permite al agricultor llevar a cabo un mejor seguimiento de sus equipos en el campo. Asimismo, se puso énfasis en el marketing digital, a través de campañas y ventas en línea, para promover el portafolio de productos y servicios.



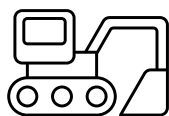
Ferreyros



GOBIERNO

Durante el primer trimestre del 2020, la adquisición de bienes de capital en el sector Gobierno mostró buenas perspectivas. Sin embargo, tras iniciarse el Estado de Emergencia Sanitaria, este segmento registró una contracción visible, que se prolongó hasta fines del mes de junio. El panorama mejoró en el segundo semestre, recuperando el dinamismo mostrado al inicio del año, gracias al impacto del programa nacional Arranca Perú, impulsado por el Gobierno para promover la reactivación económica.

En este escenario, la empresa comercializó 43 máquinas de construcción, que representaron el 68% de las unidades adquiridas por el Gobierno durante el año. Adicionalmente, Ferreyros concretó la venta de 14 tractores agrícolas para este segmento.



LA EMPRESA SE UBICÓ NUEVAMENTE COMO LÍDER EN LA PROVISIÓN DE GRUPOS ELECTRÓGENOS, CON SU REPRESENTADA CATERPILLAR. LA LÍNEA DE GRUPOS ELECTRÓGENOS A GAS FUE REQUERIDA POR EMPRESAS GENERADORAS, INDUSTRIALES Y COMERCIALES.



ENERGÍA

En el 2020, la comercialización de soluciones temporales de energía registró un importante crecimiento de 50% en lo referido al ejercicio anterior. Resaltaron la demanda de productos diésel, con el mayor porcentaje de las ventas, y la atención de requerimientos en proyectos de gas natural y fotovoltaicos.

El suministro de grupos electrógenos a clientes mineros para nuevas operaciones, para renovación o para ampliación de plantas de emergencia fue similar al del 2019. Destacó la fabricación y entrega de un grupo electrógeno móvil de alta potencia para brindar energía a palas eléctricas de una importante operación minera en el sur del país, de forma similar al año previo.

La empresa se ubicó nuevamente como líder en la provisión de grupos electrógenos, con su representada Caterpillar, con una participación de mercado de 43%, medida en valores FOB de importación, superior a la del año anterior. En el segmento de grupos electrógenos de 600 KW a 2,600 KW, requeridos por la minería, la participación alcanzó un 55% durante el año.

Por su parte, la línea de grupos electrógenos a gas, de la marca Caterpillar, fue requerida por empresas generadoras, industriales y comerciales. En este segmento, la compañía alcanzó una participación de 54%; además, los equipos comercializados, en conjunto, tuvieron una capacidad de generación de 5.5 MW.



Ferreyros



A su vez, Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros, experta en el montaje y la operación de plantas de generación de energía térmica y solar, alcanzó ventas cercanas a los S/ 40 millones en el año, que representaron un relevante incremento de más de 40% frente al 2019. Los sectores minería e hidrocarburos fueron los principales impulsores del resultado.

En ese sentido, cabe resaltar los negocios concretados con dos importantes clientes del sector: la suscripción de dos contratos de suministro de energía para la refinería de Talara en baja, media y alta tensión, así como el proyecto de venta de energía en el Lote 95 Bretaña, producida a base de crudo HFO a través de seis motores Cat.

De igual forma, destacó el inicio de la operación comercial de la primera central solar fotovoltaica destinada a una compañía minera con fines de autogeneración, con una capacidad instalada de hasta 950 kW, ubicada en el sur del país. La planta, de propiedad de Ferrenergy y cuyo suministro y montaje fue ejecutado por Ferreyros, permite generar electricidad para el procesamiento del mineral y los servicios complementarios de la mina.

En Guatemala, Ferrenergy concretó la renovación del contrato de venta de energía con el proyecto cementero Cempro, por 18 meses adicionales.

La empresa –constituida en el 2006 en asociación con Energy International Corporation, SoEnergy– mantuvo el liderazgo en el suministro de energía temporal y permanente, con una participación de más del 50% del mercado.

A su turno, la provisión de bienes de capital y servicios para el sector hidrocarburos registró un bajo dinamismo en el 2020, debido a la influencia en esta industria de las medidas de confinamiento en el Perú, y pese a algunos avances en inversiones para este mercado y a la recuperación de precios internacionales. Este escenario condujo a una débil demanda de repuestos y servicios, asociada a una baja utilización, y a un poco renovación de equipos para este sector, que no tuvo el crecimiento esperado para el año, lo que se reflejó en las ventas al sector.

Entre las operaciones realizadas en el año, destacan el acompañamiento, con el suministro de repuestos, a un importante cliente a cargo del mantenimiento integral de los equipos de la planta de Aguaytía Energy, incluidos los grupos electrógenos a gas Cat G3606, así como las actividades de reparación de motores Cat para diversos clientes de la industria.

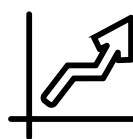
Destacó el inicio de la operación comercial de la primera central solar fotovoltaica destinada a una compañía minera con fines de autogeneración, en el sur del país. La planta es de propiedad de Ferrenergy; su suministro y montaje fue ejecutado por Ferreyros.



PESCA Y MARINO

La cuarentena adoptada en el Perú para contener la pandemia, a comienzos de año, ralentizó inicialmente una serie de procesos operativos de la pesca industrial y artesanal, lo que se reflejó en una reducción importante del mercado de motores para estos sectores, en especial las unidades de 250 a 650 HP. Sin embargo, este sector fue uno de los primeros en reactivarse en el país, lo que permitió que, durante el periodo, recuperara el nivel de producción proyectado para harina de pescado y para consumo humano. En este panorama, Ferreyros mantuvo su liderazgo en el segmento de pesca industrial, a través de la provisión de motores Cat, con una participación de mercado de 76%, medida en valores FOB.

En la pesca semiindustrial y artesanal, la venta de motores marinos de baja potencia (de 250 a 650 HP) registró volúmenes superiores al año previo, con una participación de 34%, según cifras de importaciones. Asimismo, la empresa continuó desplegando de manera regular los servicios de reparación y repotenciamiento de motores a clientes de este segmento.



FERREYROS MANTUVO SU LIDERAZGO EN EL SEGMENTO DE PESCA INDUSTRIAL, A TRAVÉS DE LA PROVISIÓN DE MOTORES CAT, CON UNA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE 76%, MEDIDA EN VALORES FOB.

PROGRESOS EN MATERIA DE SERVICIO, LOGÍSTICA Y DIGITAL

El servicio desarrollado por Ferreyros contribuyó a la continuidad de operaciones de la compañía y de sus clientes. En los talleres, se potenció el proceso de integración y el trabajo colaborativo entre áreas, tanto de talleres como de suministros y repuestos. Asimismo, la empresa exploró nuevas maneras de trabajar, como el uso de subcomponentes, que hicieron posible reducir tiempos de reparación, como se apreció en el caso de los motores Cat C175; consolidó procesos, procedimientos y guías en actividades de gran relevancia, como la reconstrucción de equipos Cat; y fortaleció sus estrategias de soporte remoto.



Ferreyros



La operación logística nunca se detuvo. Desde el primer día de la emergencia nacional se atendió a los clientes cuyas máquinas o motores se encontraban operando en actividades consideradas esenciales; incluso, durante el año, se logró transportar el equipo más grande del portafolio Cat a una importante mina, sin accidentes y cumpliendo con los plazos ofrecidos. Al cierre del año, se obtuvo una exactitud de 99.96% en el inventario anual de repuestos; un nivel de servicio en la atención de repuestos superior al 92%; y niveles de servicio de la promesa de entrega de máquinas del orden de 95%.

Durante el 2020, Ferreyros realizó obras de ampliación y modernización de su almacén central, el Centro de Distribución de Repuestos (CDR), ubicado en el Callao, que elevarán en 40% su capacidad de almacenamiento y permitirán sumar eficiencias operativas. Su nave central contará con una capacidad de almacenamiento de hasta 12 metros de altura y hasta 56,000 ubicaciones (SKU).

El nuevo contexto aceleró los procesos de transformación digital. La venta de repuestos de la empresa por Internet, vía la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), continuó incrementando

su penetración de uso entre los clientes, con ventas de US\$28 millones en 2020. El 35% de las ventas de repuestos de Ferreyros a través de sus tiendas se realizó a través de este canal –frente al 28% del año previo–. En algunas ciudades, como Lima, Arequipa y Huancayo, esta proporción llegó al 70%.

Asimismo, se duplicó el número de clientes que emplean el portafolio de soluciones de gestión de equipos para la toma de decisiones; se activó nuevos acuerdos de soporte basados íntegramente en el uso de soluciones digitales; se lanzó la funcionalidad Asesoría en Línea, del app Monitoreo Ferreyros, que permite reportar incidentes técnicos y conectar en mínimos tiempos con un ingeniero de la empresa para recibir soluciones; y se desplegó nuevos proyectos de implementación de sistemas de compras integradas con grandes clientes de los sectores minería, construcción y pesca.



LA EMPRESA LOGRÓ LA MÁXIMA CALIFICACIÓN –ORO– EN EL PROGRAMA DE EXCELENCIA DE CATERPILLAR, EN LAS CATEGORÍAS ALQUILER Y DIGITAL; EN ESTE ÚLTIMO RUBRO, FUE EL PRIMER DISTRIBUIDOR CATERPILLAR EN LATINOAMÉRICA Y EL SEGUNDO EN TODO AMÉRICA EN OBTENERLA.



ASIMISMO, CABE RESALTAR QUE FERREYROS ALCANZÓ EL NIVEL PLATA EN LA CATEGORÍA DE SERVICIO Y REPUESTOS.



Como parte de su estrategia digital, Ferreyros, junto a Unimaq y Orvisa, realizaron el evento online Cat Live Festival, donde ofrecieron descuentos y promociones en maquinaria, equipos, repuestos y servicios. Se trató del primer cierrapuestas vía streaming del rubro en el Perú, que en solo un día generó oportunidades de negocio por US\$95 millones, de las cuales se concretaron más de US\$10 millones en ventas.

La empresa logró la máxima calificación –Oro– en el Programa de Excelencia de Caterpillar, en las categorías Alquiler y Digital; en este último rubro, fue el primer distribuidor Caterpillar en Latinoamérica y el segundo en todo América en obtenerla. Asimismo, cabe resaltar que Ferreyros alcanzó el nivel Plata en la categoría de Servicio y Repuestos.



Acerca de Ferreyros



Líder en la provisión de maquinaria pesada y servicios especializados en el Perú, distribuye los equipos de mayor envergadura del portafolio Caterpillar en el país, requeridos por los diversos sectores económicos en el territorio.



A los productos de su principal representada Caterpillar, se suman otras prestigiosas marcas, como equipos para la producción de agregados Metso para construcción; equipos para minería subterránea Paus; y tractores agrícolas Massey Ferguson, entre otros.



Con el soporte posventa más completo del mercado, cuenta con alrededor de 60 puntos de atención en el país, que incluyen sucursales, oficinas y sedes, así como la presencia permanente en proyectos de sus clientes.

Unimaq - The Cat Rental Store



Unimaq, especialista en la provisión de equipos ligeros Caterpillar y de marcas aliadas, registró en el año 2020 ventas de S/ 394 millones (US\$ 113 millones), menores a las alcanzadas en el ejercicio previo, debido al efecto de la pandemia en los mercados a los que atiende la compañía.



Tras iniciar el año con ventas incrementales frente al 2019, las operaciones de Unimaq se vieron especialmente impactadas entre marzo y junio por la nueva coyuntura sanitaria. Sin embargo, el reinicio de actividades en los diferentes sectores permitió que la empresa elevara gradualmente sus ingresos, y así alcanzar para todo el año ventas consolidadas cercanas a aquellas del 2019.

Es importante resaltar que, durante el Estado de Emergencia, Unimaq tuvo como principal objetivo cuidar la salud de su personal. Por ello, promovió el trabajo remoto para aquellos colaboradores cuya función se lo permitiera, y desplegó detallados protocolos de bioseguridad para las labores de servicios que requieren un trabajo presencial, como las realizadas en talleres y en instalaciones de los clientes.

Unimaq mantuvo el liderazgo de su rubro, con su representada Caterpillar, con un 42% del mercado en el Perú, de acuerdo a información de importaciones en valores FOB. Las ventas de unidades Caterpillar para la construcción de obras regionales o municipales y para proyectos de saneamiento impulsaron la venta del 2020. Los clientes del sector adquirieron retroexcavadoras, minicargadores y montacargas Cat. De la misma forma, destacó la demanda de autohormigoneras Carmix, con 63% de participación; las bombas de concreto estacionarias CIFA, líderes con un 42% del mercado; equipos de compactación y corte Wacker Neuson,



Unimaq - The Cat Rental Store



con un 25% del mercado.

De otro lado, el comercio electrónico representó un importante canal de negocio. Unimaq elevó sus ventas de repuestos online, tanto de Caterpillar como de marcas aliadas, a través de su plataforma digital Parts.Cat.Com. Como referencia, en el último trimestre, el canal digital generó el 19% de las ventas de repuestos de la compañía. A la vez, lanzó varias campañas para la provisión de máquinas y grupos electrógenos Caterpillar y equipos aliados, las cuales fueron bien recibidas por el mercado.

En ese sentido, cabe resaltar la participación de Unimaq en el Cat Live Festival, un evento online creado por Caterpillar Latinoamérica para promover la cercanía a los clientes y generar opciones de compra remota y segura. Durante esta feria online, transmitida por sus canales de Youtube y Facebook, se ofreció descuentos y promociones en maquinaria, equipos, repuestos y servicios.

En materia de soporte, la compañía continuó con sus servicios de mantenimiento de equipos ligeros a diferentes sectores, en sus propios lugares de operación, a donde destaca personal técnico especializado. Durante el año, elevó en más de 50% el



EN EL 2020, UNIMAQ FUE DISTINGUIDA, EN LOS PROGRAMAS DE EXCELENCIA DE CATERPILLAR, CON UNA MEDALLA DE ORO EN LA CATEGORÍA ALQUILER; CON UNA DE PLATA, EN MARKETING Y VENTAS; Y CON DOS DE BRONCE, EN SERVICIOS Y EN DIGITAL.

número de contratos de valor agregado (CVA) que mantiene con sus clientes, bordeando los 1,200 de ellos al cierre del 2020. Asimismo, Unimaq lanzó en el segundo semestre el programa de Opciones de Reparación (ROP) para equipos ligeros Caterpillar, incorporando las primeras máquinas a esta iniciativa.

Unimaq cuenta con una amplia flota de alquiler de equipos ligeros, compuesta por 296 unidades a diciembre de 2020, tanto de Caterpillar como marcas aliadas. Los productos más demandados de la flota son retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras. Adicionalmente, dispone de una flota de alquiler de montacargas a largo plazo –como mínimo de dos años–, acompañada de mantenimiento y renovación de flota, con aproximadamente 600 unidades. Asimismo, durante el 2020 se mostró una demanda importante de equipos usados, con más de 500 unidades entregadas, provenientes de las flotas de alquiler, en líneas como montacargas, retrocargadores, minicargadores y excavadoras.

En el 2020, Unimaq fue distinguida, en los programas de excelencia de Caterpillar, con una medalla de Oro en la categoría Alquiler; con una de Plata, en Marketing y Ventas; y con dos de Bronce, en Servicios y en Digital.

Cabe resaltar que, en el mes de diciembre, el Directorio de la corporación decidió que Unimaq integre como parte de su organización a Cresko, unidad de negocios especialista en maquinaria asiática, desde el año 2021. De tal modo, las líneas SEM, Shacman y Shaorui, representadas por Cresko, formarán parte del portafolio de Unimaq. Para mayor información, consultar el apartado de Cresko.



Acerca de Unimaq



Fundada en 1999, Unimaq es la empresa de la corporación dedicada a la venta y alquiler de bienes de capital ligeros de las marcas Caterpillar y líneas aliadas. Atiende la construcción urbana y ligera, y los sectores de industria, agricultura, comercio, servicios y minería.



Además de la línea de Construcción General de Cat (equipos compactos), distribuye marcas aliadas como montacargas Caterpillar, grupos electrógenos Caterpillar hasta 220kw, autohormigoneras Carmix, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, mixers y bombas de concreto CIFA, plantas móviles de concreto Blends, torres de Iluminación Terex y Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras portátiles Sullair, compresoras estacionarias Gardner Denver, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, tractores agrícolas Valtra, entre otras.



Cuenta con sucursales en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco e Ilo, y está presente en nuevas locaciones en Ica y Moquegua. A la vez, tiene oficinas en Cerro de Pasco, Huaraz, Ayacucho y Puno. Su sede principal se ubica en Lima, ciudad donde adicionalmente cuenta con un local en la zona sur, dedicado al alquiler de unidades.

Orvisa



La empresa de Ferreycorp enfocada en la Amazonía peruana, Orvisa, acumuló en el año 2020 ingresos de S/ 136 millones (US\$ 39 millones), cercanos a los obtenidos el ejercicio previo, debido al impacto generado por la pandemia del COVID y la reducción del dinamismo en los mercados de la zona.



Orvisa



En el ejercicio, Orvisa mantuvo el liderazgo en la región Selva, con su principal representada Caterpillar. La mayor parte de su actividad comercial estuvo impulsada por la provisión de maquinaria para la ejecución de obras y mantenimiento de infraestructura. Asimismo, concretó oportunidades en los mercados gobierno, construcción, agrícola y forestal.

Durante el 2020, las inversiones en carreteras, pistas y mantenimiento de infraestructura permitieron que el sector construcción generara niveles de operaciones similares a los del año previo, con mayor dinamismo en el segundo semestre, que motivó la compra de máquinas nuevas para ampliación y renovación de equipos.



De igual forma, tanto la agricultura como el sector forestal mantuvieron el dinamismo de sus actividades en la Amazonía respecto del 2019. Orvisa atendió la agricultura a través de la venta de máquinas y la realización de reparaciones; y el sector forestal, con la provisión de repuestos y servicios, principalmente.

En contraste, el sector hidrocarburos –al que Orvisa suministra repuestos, servicios y equipos de bombeo con motor CAT– redujo sus operaciones en la Selva, por efecto de la coyuntura de la pandemia y la agudización de conflictos sociales.

La comercialización de maquinaria Cat como excavadoras, retroexcavadoras, rodillos compactadores y motoniveladoras contribuyó con los ingresos de Orvisa durante el año. Cabe resaltar que la demanda del sector agrícola en la

Amazonía, al que Orvisa atiende principalmente con los tractores Massey Ferguson, fundamentalmente para el cultivo del arroz, mantuvo niveles similares a los del 2019. En este contexto, la compañía amplió su portafolio con la introducción de nuevos tractores agrícolas de esta marca, de la serie Global.

En respuesta a la coyuntura sanitaria y económica, Orvisa llevó a cabo una serie de iniciativas de negocio para adecuarse al nuevo contexto del país. En ese sentido, impulsó la plataforma de comercio electrónico de repuestos Cat, Parts.Cat.Com (PCC); promovió el desarrollo de capacitaciones virtuales entre sus clientes; y elevó su presencia en redes sociales.

A su vez, realizó junto a Ferreyros y Unimaq el evento vía streaming Cat Live Festival, en el que se ofreció descuentos y promociones en productos y servicios, por tiempo limitado, y que se materializó en ventas inmediatas y en oportunidades de negocio.

Estos esfuerzos comerciales se realizaron en paralelo a una reactivación paulatina y responsable de las actividades de la fuerza laboral de Orvisa en sus sucursales y oficinas, bajo detallados protocolos de bioseguridad y la normatividad vigente.

Durante el año, Orvisa continuó con la promoción de sus programas de servicios, como Opciones de Reparación y Acuerdos de Valor al Cliente (CVA), para atender el parque de máquinas Caterpillar con tarifas adecuadas a los niveles de utilización de cada perfil de cliente.

En el 2020, la empresa fue reconocida con el nivel Bronce en Servicios en el Programa de Excelencia de la principal representada Caterpillar.

Cabe resaltar que la demanda del sector agrícola en la Amazonía, al que Orvisa atiende principalmente con los tractores Massey Ferguson, fundamentalmente para el cultivo del arroz, mantuvo niveles similares a los del 2019. En este contexto, la compañía amplió su portafolio con la introducción de nuevos tractores agrícolas de esta marca, de la serie Global.



Acerca de Orvisa



Especialista en bienes de capital, servicios y consumibles para actividades en la Amazonía peruana, Orvisa tiene a Caterpillar como su principal marca representada.



Su portafolio está integrado por las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros y Unimaq, así como por productos de aplicación específica en la zona de selva. Incluye máquinas Cat, equipos agrícolas Massey Ferguson, camiones Iveco, grúas Terex y autohormigoneras Carmix, entre otros productos de aplicación específica para la zona.



Atiende sectores como construcción, transporte fluvial, hidrocarburos, forestal, así como agrícola y agroindustria.



Con oficina principal en Iquitos, cuenta con sucursales en Pucallpa, Tarapoto, Bagua, Huánuco y Puerto Maldonado.

2.

Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica



2. Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

Las empresas que representan a Caterpillar y otros negocios en Centroamérica alcanzaron en el 2020 ventas de S/ 436 millones, con una variación de -0.1% respecto del año previo. En dólares, los ingresos ascendieron a US\$ 125 millones, menores en 5% frente al ejercicio anterior. Durante el año, este conjunto de subsidiarias aportó el 9% de las ventas consolidadas de la corporación.

Como se recuerda, en el 2010 la corporación ingresó a Centroamérica, con la adquisición de las empresas representantes de Caterpillar en Guatemala y Belice (Gentrac) y en El Salvador (General de Equipos). Posteriormente, adquirió Soltrak (antes Mercalsa), distribuidor mayorista de lubricantes Mobil en Nicaragua, y Motored (antes Transpesa), dedicada en especial a la provisión de repuestos para transporte pesado en El Salvador.

Las empresas que representan a Caterpillar y otros negocios en Centroamérica alcanzaron en el 2020 ventas de S/ 436 millones, con una variación de -0.1% respecto del año previo. En dólares, los ingresos ascendieron a US\$ 125 millones, menores en 5% frente al ejercicio anterior.

Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

GENTRAC 

MAQUINARIA CAT
(GUATEMALA Y BELICE)

GENERAL DE EQUIPOS 

MAQUINARIA CAT
(EL SALVADOR)

SOLTRAK 

CONSUMIBLES
(NICARAGUA)

MOTORED 

REPUESTOS PARA
TRANSPORTE PESADO
(EL SALVADOR Y
HONDURAS)



Gentrac (Guatemala y Belice) y **Soltrak** (Nicaragua)



La empresa de Ferreycorp enfocada en la Amazonía peruana, Orvisa, acumuló en el año 2020 ingresos de S/ 136 millones (US\$ 39 millones), cercanos a los obtenidos el ejercicio previo, debido al impacto generado por la pandemia del COVID y la reducción del dinamismo en los mercados de la zona.



Como ocurrió en otras latitudes, el desarrollo de actividades económicas en Guatemala fue impactado por la pandemia durante el 2020. En esta coyuntura, Gentrac, representante de Caterpillar en dicho país, obtuvo niveles de venta de S/ 226 millones (US\$ 64 millones), muy cercanos a los del ejercicio previo.

De la mano del despliegue de estrictos protocolos biosanitarios para proteger al personal y del cumplimiento de la normativa local, Gentrac afrontó el reto de atender a sus

clientes, tanto a aquellos que no detuvieron sus actividades al ser consideradas esenciales –por ejemplo, generación de energía, agroindustria, distribución de combustible, industria alimentaria– como a quienes reactivaron posteriormente sus operaciones, en sectores como la construcción y la minería, tanto la metálica como la no metálica.

En el año, destacó la provisión de maquinaria Cat para la generación de infraestructura, en las líneas de equipos pesados, ligeros y de pavimentación: la empresa reafirmó su



Gentrac (Guatemala y Belice) y
Soltrak (Nicaragua)



liderazgo con un 36% del mercado, según los reportes de ventas de los distribuidores de las marcas. También resaltó la línea de lubricantes Mobil, para clientes de los segmentos B2B y B2C.

Gentrac puso en marcha nuevas formas de cobertura y seguimiento a sus clientes, apoyándose en medios no presenciales y en sus sistemas de gestión. Tomaron impulso las iniciativas de comercio electrónico, tanto de repuestos Cat, vía la plataforma Parts.Cat.Com, como de lubricantes para consumidores finales del canal B2C, a través de un nuevo canal de venta en línea. Asimismo, el evento por streaming Cat Live Festival permitió concretar ventas de maquinaria por US\$ 1.4 millones y generar oportunidades adicionales por US\$ 2 millones.



EN EL AÑO, DESTACÓ LA PROVISIÓN DE MAQUINARIA CAT DE GENTRAC PARA LA GENERACIÓN DE INFRAESTRUCTURA

En materia de servicios, resaltó el impulso a los contratos de mantenimiento y reparación de equipos, así como la reconstrucción certificada Caterpillar, para unidades del sector minería no metálica. El programa de fidelización que mantiene Gentrac con sus clientes –entre ellos, por ejemplo, la principal cementera del país– contribuyó durante el año al dinamismo de ambas líneas.

En el 2020, la compañía logró obtener nuevamente la máxima certificación en la evaluación de Experiencia Retail para su sucursal principal y la de Quetzaltenango, y por primera vez para las sucursales de Teculután y Escuintla. Asimismo, en los programas de excelencia Caterpillar alcanzó el nivel Bronce en Servicios, Repuestos, Marketing y Ventas, Alquiler de Maquinaria y Digital.

Además, Gentrac fue destacada por Caterpillar por sus resultados en la provisión de la importante línea de maquinaria de pavimentación, así como por su impulso a los Planes de Protección de Equipos y al Programa de Garantía de Combustible entre sus clientes.

Gentrac Belice, por su parte, cerró el 2020 con ventas de S/ 16 millones (US\$ 5 millones), mayores a las obtenidas el ejercicio anterior, pese a la contracción de la economía del país, especialmente afectada por las restricciones del turismo internacional.

Durante la coyuntura, Gentrac puso en marcha nuevas formas de cobertura y seguimiento a sus clientes, apoyándose en medios no presenciales y en sus sistemas de gestión. Tomaron impulso las iniciativas de comercio electrónico durante el año.

Los resultados del año fueron explicados especialmente por la provisión de maquinaria y equipos a los sectores construcción y energía. La empresa entregó equipos tales como rodillos compactadores, motoniveladoras y minicargadores, acompañados de servicios de mantenimiento preventivo, para la ampliación de una carretera en el norte del país. Asimismo, suministró excavadoras y retroexcavadoras para otros proyectos de construcción, así como generadores de diversas capacidades para la principal compañía eléctrica de Belice.

Gentrac mantuvo su liderazgo en el mercado, con su representada Caterpillar, con un 88% de participación, de acuerdo a los reportes de ventas de los distribuidores de las diversas marcas que operan en el territorio.

A su vez, Soltrak, representante de lubricantes Mobil en Nicaragua, obtuvo ventas de S/ 17 millones (US\$ 4.9 millones), por debajo de los volúmenes del año 2019, ante una menor velocidad de las actividades económicas por efecto de la pandemia y evidenciando aún, en parte, los efectos de la inestabilidad política. El segundo trimestre fue el más impactado por el contexto del COVID-19, con operaciones limitadas en diversos sectores económicos –a iniciativa del sector privado– para reducir el riesgo de contagio. La actividad económica se regularizó lentamente en el curso del año, lo que permitió mostrar algunas mejoras en las ventas del último semestre.

El segmento de subdistribuidores o B2C fue el principal impulsor de las ventas de Soltrak en Nicaragua, en orden de la demanda de comercializadores de aceites y autopartes. Soltrak y su representada Mobil se ubicaron entre los tres líderes del mercado de lubricantes en Nicaragua, alcanzando una participación de mercado de 10%, similar a la del año anterior.



Gentrac (Guatemala y Belice) y
Soltrak (Nicaragua)



Acerca de Gentrac



En Guatemala, Gentrac es el único representante de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar, distribuidor nacional de lubricantes Mobil y representante de otras marcas como Mitsubishi (montacargas), Marine Travelift, Kalmar, Mabey, Terex/Finlay, Genie, Valley, SKF, Alemite, Sullair, Wacker Neuson (ligero y compacto), Lincoln Electric, Schwing, Carmix, entre otras.



Mantiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la Ciudad de Guatemala. Sucursales en Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales y Retalhuleu, así como 14 bodegas móviles en operaciones de clientes.

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

En Belice, Gentrac es el único representante de Caterpillar, distribuidor nacional de lubricantes Mobil y representante de las marcas Wacker, Sullair y Twin Disc, montacargas Mitsubishi y generadores Olympian.

- ▶ Ubica su sede en Ladyville, donde se encuentra el aeropuerto internacional de dicho país.
- ▶ Establecida en 1998, año en que adquirió activos y el negocio de Belize Cemcol Limited, distribuidor de Caterpillar hasta entonces.

Acerca de Soltrak

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

- ▶ Fue incorporada a la corporación Ferreycorp en el 2013. La fundación data del 2009, luego de que Mobil de Nicaragua transfiriera sus operaciones a un grupo de sus ejecutivos, asumiendo el desarrollo de una red de distribución nacional.

General de Equipos- Cogesa (El Salvador)



En el 2020, las ventas de General de Equipos, representante exclusivo de Caterpillar y lubricantes Mobil en El Salvador, cerraron en S/ 118 millones (US\$ 34 millones), mayores a las obtenidas en 2019, pese al menor dinamismo de los diferentes sectores económicos por efectos de la pandemia.



Durante la etapa inicial de la coyuntura sanitaria, y considerando las restricciones definidas por el Gobierno, la empresa desarrolló actividades presenciales con un equipo mínimo de trabajadores, cumpliendo con todos los protocolos de bioseguridad, y reforzó sus capacidades de trabajo remoto. De forma paulatina, restableció sus actividades en sus sucursales durante el año, bajo estrictos protocolos para la protección de su personal y el de su entorno.

El sector agrícola, que continuó sus operaciones incluso durante los meses de restricciones más severas por la pandemia, fue un impulsor importante de las operaciones de la compañía, en niveles superiores a los del ejercicio previo. Ello se reflejó en la demanda de equipos nuevos; de repuestos y servicios posventa; y del alquiler de tractores agrícolas y de cosechadoras de caña para ingenios azucareros.



General de Equipos- Cogesa (El Salvador)



De tal modo, con su representada John Deere, General de Equipos mantuvo el liderazgo en los sectores agrícola y agroindustria, con un 60% de participación de mercado.

Por su parte, el sector construcción sufrió una pausa durante el segundo trimestre del año, lo que afectó la venta de equipos, repuestos y servicios Caterpillar, así como de lubricantes Mobil; situación similar ocurrió con el sector de autopartes y reventa de lubricantes. Sin embargo, la posterior reapertura económica en El Salvador se reflejó positivamente en la comercialización de ambas líneas, alcanzando en los últimos cuatro meses del año niveles cercanos a los obtenidos en similar periodo del 2019.

Cabe resaltar que General de Equipos tomó la mayor parte de las oportunidades del mercado de maquinaria para la construcción, lo que le permitió mantenerse como líder del

mercado, con su principal representada Caterpillar, y alcanzar una participación de 53%.

De igual forma, es importante mencionar que el esfuerzo realizado por la empresa para garantizar la continuidad de la atención presencial a sus clientes estuvo acompañado por las capacidades digitales oportunamente desarrolladas por General de Equipos, en especial el comercio electrónico de repuestos, que estuvo disponible para atender los requerimientos de clientes de todo el país.

En el 2020, General de Equipos celebró 90 años como representante exclusivo de Caterpillar en El Salvador, país en el que es líder indiscutido del mercado. Cabe destacar igualmente que durante el año consiguió el nivel Bronce en los Programas de Excelencia de Caterpillar en Repuestos, Servicio y Digital, así como en Marketing y Ventas.

Acerca de General de Equipos - Cogesa



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

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.

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.

Motored

(El Salvador)



En el 2020, las ventas de Motored en El Salvador alcanzaron los S/ 60 millones (US\$ 17 millones), menores en relación al ejercicio anterior. El año inició positivamente, con ingresos en el primer trimestre superiores a los del mismo periodo del 2019; sin embargo, el contexto de la pandemia afectó la actividad del sector de transporte de pasajeros, un mercado clave para la firma.

La empresa desplegó un conjunto de estrategias para continuar atendiendo a sus clientes, que incluyó la modalidad de despacho a domicilio; la atención telefónica para asistir consultas y requerimientos; y el uso de servicios tercerizados de distribución de repuestos.

Los resultados del año fueron soportados por el desempeño de la venta de repuestos al segmento de transporte de carga, que continuó operando incluso en la época más complicada de la pandemia. Destacó la demanda de baterías, que mostraron un crecimiento de 45% con respecto al año previo.

De esta manera, Motored mantuvo su liderazgo en el mercado de repuestos y consumibles para el sector de camiones y buses, con una participación superior al 50% en El Salvador.

En la provisión de buses o camiones, puede mencionarse la demanda de camiones compactadores de basura Kenworth, modelo T370, empleados por las municipalidades. En la línea de buses y microbuses, la opción más requerida fue la marca Higer, con su modelo H5F.

Motored cuenta con una pequeña operación en Honduras, donde ofrece a los clientes de ese país el mismo portafolio de productos que en El Salvador. Las actividades en ese país tuvieron alcance limitado por el impacto de la coyuntura sanitaria.

Acerca de Motored (El Salvador)



Incorporada a Ferreycorp en el 2015, Motored (antes Transportes Pesados S.A. de C.V-Transpesa) tiene como principal rubro de negocios la provisión de repuestos para camiones y buses en El Salvador.



Asimismo, distribuye líneas de consumibles adicionales, como lubricantes y llantas, así como camiones Kenworth –también representados por Ferreycorp en el Perú– y microbuses Higer.



Cuenta con doce sucursales en El Salvador, ubicadas en las ciudades de San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, San Miguel, Metapán, Lourdes, Santa Rosa de Lima, Soyapango, Zacatecoluca, Aguilares y Usulután. Adicionalmente, cuenta con operaciones en Honduras.

3.

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica



Los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios, en el Perú y otros países de Sudamérica, obtuvieron en el 2020 ventas del orden de S/ 987 millones, que representaron una reducción de 9% frente al ejercicio previo. En dólares, los ingresos alcanzaron US\$ 282 millones, menores en 13% frente al 2019. De esta forma, contribuyeron en el año al 20% de las ventas consolidadas de la corporación.

En el rubro de los bienes de capital, forman parte de este conjunto de negocios Motored, especialista en soluciones de transporte en Perú; Trex, proveedor de grúas y equipos de izamiento, presente en Chile, Colombia, Ecuador y Perú; Cresko, enfocado en el segmento de maquinaria asiática; y Maquicentro, dedicado a la provisión de equipos ligeros en Ecuador.

Por su parte, Soltrak se especializa en negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados; las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics, en el negocio logístico; y Soluciones Sitech Perú, en la integración de tecnologías.

Los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios, en el Perú y otros países de Sudamérica, obtuvieron en el 2020 ventas del orden de S/ 987 millones, que representaron una reducción de 9% frente al ejercicio previo.



MOTORED 

VEHÍCULOS DE TRANSPORTE PESADO

CRESKO 

MAQUINARIA ASIÁTICA

TREX 

GRÚAS, PLATAFORMAS Y EQUIPOS PORTUARIOS. (CHILE, ECUADOR, COLOMBIA Y PERÚ)

FARGO 
LINE

DEPÓSITO TEMPORAL, ADUANERO SIMPLE

FORBIS 
LOGISTICS

AGENTE DE CARGA

SITECH

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

Motored (Perú)



Motored, subsidiaria de Ferreycorp especialista en soluciones de transporte para los diferentes sectores, registró en el 2020 ventas por S/ 164 millones (US\$ 47 millones), menores a las alcanzadas el año previo, en el contexto de una caída relevante del mercado de vehículos automotrices pesados: de hasta 80%, en marzo y abril, y de 50%, como balance del año, a consecuencia de la pandemia.



Motored (Perú)



En el 2020, la compañía concretó la venta de aproximadamente 340 vehículos, entre nuevos y usados, principalmente tractocamiones y camiones tipo volquete de las marcas Kenworth, DAF e Iveco, por debajo de los niveles obtenidos el año previo.

La minería fue el sector más relevante para el negocio, a través de la provisión de tractocamiones pesados. Resaltó la venta de unidades Kenworth, de los modelos T800 y T370, a tres compañías mineras. En el segmento de clientes de construcción y de transporte de carga, destacó la provisión de unidades Kenworth, del modelo T800, a una empresa de transporte, como parte de una flota cuya entrega se inició en el 2019. Motored alcanzó 17% del mercado en el segmento de volquetes, de más de 38 toneladas de peso bruto vehicular, con su modelo Iveco Trakker. En el segmento de tractocamiones pesados, alcanzó un 15% de participación con las marcas Kenworth e Iveco.

En paralelo, la firma continuó distribuyendo repuestos automotrices a través de su división Motored Parts, con menores volúmenes de venta respecto de años previos, en el marco de un bajo dinamismo del mercado. La plataforma de comercio electrónico tienda.Motored.com.pe, lanzada en 2019, contribuyó a esta línea de negocio. Asimismo, en materia de servicios, Motored atendió a sus clientes en sus talleres en Lima (Lurín y Ate) y en sus sucursales en provincias, con una menor actividad en comparación con el 2019.

Ante la coyuntura, Motored activó el trabajo remoto para las posiciones administrativas e implementó minuciosos protocolos de bioseguridad para proteger la salud de aquellos que continuaron asistiendo a talleres o atendiendo la provisión de repuestos, con el fin de dar soporte a sus clientes. Asimismo, realizó esfuerzos por reducir inventarios significativos de camiones y de repuestos.

Acercas de Motored (Perú)



Inicia operaciones a mediados de la década de los 90, como la división automotriz de Ferreyros. A partir del 2012, se constituye como la subsidiaria Motored.

Es representante de las marcas Kenworth, Iveco y DAF. Cuenta con dos sedes en Lima y con presencia en Arequipa, Trujillo y Piura. Además, Motored Parts opera en en Lima, Huancayo, Piura, Chiclayo y Cusco.



Cresko

(Perú)



Cresko, especialista en la provisión de productos de procedencia asiática, registró ventas de S/ 40 millones (US\$ 11 millones) en el 2020, mayores a las del año previo.



Cresko
(Perú)



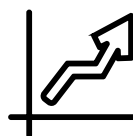
En el 2020, Cresko recibió la demanda de equipos de movimiento de tierras SEM, marca de Caterpillar, principalmente cargadores frontales, motoniveladoras y rodillos. La provisión de volquetes Shacman y de equipos de trituración y chancado de la marca Shaorui, de Metso Outotec, también sumó a los resultados.

Asimismo, Cresko suministró a gobiernos regionales y locales equipos SEM y Shacman, mediante licitaciones públicas, para rehabilitación y mantenimiento de carreteras.

En equipos de movimiento de tierra, Cresko obtuvo una participación líder de 36% con la marca SEM; en volquetes, de 21%, con Shacman; y en equipos de trituración y chancado, de 20%, con Shaorui, de acuerdo a información oficial de importaciones.

Durante el año, la sinergia comercial con las subsidiarias Unimaq y Orvisa cobró relevancia en la difícil coyuntura, contribuyendo a generar oportunidades de negocios.

Durante el ejercicio se determinó que, a partir del 1 de enero de 2021, Cresko se integrará a Unimaq como unidad de negocios experta en maquinaria asiática.



A PARTIR DEL 1 DE ENERO DE 2021, CRESKO SE INTEGRARÁ A UNIMAQ COMO UNIDAD DE NEGOCIOS EXPERTA EN MAQUINARIA ASIÁTICA.

Este cambio permitirá a Cresko apoyarse en la infraestructura de Unimaq a nivel nacional, con sucursales y oficinas en 13 ciudades, para llegar a sus clientes, así como sumar valor para ellos y ganar eficiencias. Como unidad de negocios de Unimaq, Cresko continuará distribuyendo las marcas SEM, Shacman y Shaorui en el Perú, y ofreciéndoles el soporte posventa y los repuestos que requieren.

Acercas de Cresko - Perú



Fundada en el 2007, Cresko comercializa productos de procedencia asiática a precios competitivos y con una propuesta de servicio posventa distinta de la que ofrecen los distribuidores Caterpillar.

Entre sus principales representadas se encuentra SEM, fabricada por Caterpillar, con cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos. Asimismo, su portafolio incluye camiones Shacman y chancadoras y trituradores Shaorui, entre otras líneas.

Trex



(Chile, Colombia, Ecuador y Perú)

Trex, especialista en grúas y otras soluciones de izaje, con presencia en Chile, Perú, Ecuador y Colombia, alcanzó en el 2020 su segundo mejor resultado histórico de ventas, de S/ 388 millones (US\$ 111 millones). Estos niveles de ingresos, menores a los registrados en el ejercicio previo, fueron obtenidos en un contexto altamente retador en los países en donde se desenvuelve la compañía, y en el marco de sus 20 años de operaciones.



Ante la coyuntura vivida frente al nuevo coronavirus, Trex Latinoamérica promovió el trabajo remoto para todas las posiciones administrativas; mantuvo estrecha comunicación con sus clientes y proveedores; y desplegó exhaustivas medidas de bioseguridad para quienes debían laborar presencialmente en campo o en talleres, de la mano de una constante campaña educativa.

En Chile, la empresa alcanzó volúmenes de venta de US\$ 79 millones, por debajo de aquellos del 2019, en un año marcado por la crisis: inicialmente, con el denominado estallido social presentado en los primeros meses, y posteriormente, con la difícil coyuntura generada por la pandemia, que se reflejó en la suspensión parcial de las actividades de múltiples empresas a las que sirve Trex.



Trex

(Chile, Colombia, Ecuador y Perú)



En el año destacó la comercialización de grúas de alto tonelaje Terex, con capacidad superior a las 220 toneladas, así como de unidades de las marcas Demag y la recientemente incorporada Tadano, hasta las 160 toneladas. A la vez, ganó relevancia el negocio de equipos Konecranes para soluciones logísticas, con un crecimiento de 22% respecto al 2019; resaltó la línea de montacargas de más de 16 toneladas de capacidad, requerida por contratistas mineros.

Trex mantuvo el liderazgo en la provisión de grúas de alto tonelaje, por séptimo año consecutivo, con un 45% del mercado chileno, mientras que los equipos para soluciones logísticas obtuvieron una participación del 35%, en niveles similares a los del 2019. A la vez, los clientes demandaron la alternativa del alquiler de unidades ligeras y pesadas.

Durante el 2020, Trex mantuvo su destacada posición en los mercados chileno y peruano, con la provisión de marcas de primera calidad y soporte especializado.



del año 2019. La disponibilidad de inventario de equipos nuevos, principalmente en Chile, y de equipos usados, en Perú, fue un factor clave en este resultado. Pese a los retos de un mercado contraído, las grúas móviles representadas por Trex mantuvieron su liderazgo, con una participación del 100%.

En el segmento de portacontenedores, con su representada Konecranes Liftace, Trex superó el 50% de participación de mercado. La menor demanda de estos equipos durante el año, frente al ejercicio previo, fue compensada en parte con la provisión de repuestos y servicios a los sectores logístico y portuario, que limitaron la compra de activos y se enfocaron en el desarrollo de sus actividades.

La minería fue nuevamente el principal impulsor de las ventas de la empresa, a través del segmento de contratistas mineros. Asimismo, destacó el crecimiento de la actividad del montaje de generadores eólicos en Chile, con cada vez más clientes de Trex incursionando en este nuevo mercado.

En el Perú, las ventas de Trex alcanzaron los S/ 80 millones (US\$ 23 millones), menores a las del 2019 debido al impacto de la pandemia, y tras un inicio de año que, antes de la nueva coyuntura sanitaria, mostrara niveles incrementales de negocio.

Las grúas nuevas y usadas Demag para clientes mineros y contratistas, así como los servicios relacionados, fueron las líneas más relevantes en las ventas, superando los volúmenes

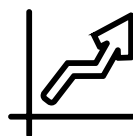
Durante el 2020, marcaron la pauta los equipos de gran envergadura: resaltó la entrega de una grúa Demag todo terreno con capacidad de 700 toneladas a un cliente alquilador en el sur, así como la adjudicación de la venta de una grúa de 500 toneladas a una compañía minera, que será puesta en operación en el 2021. Asimismo, Trex entregó un portacontenedor Konecranes Liftace TFC45 a una empresa del rubro de fabricación y comercialización de explosivos, extendiendo su oferta a clientes de sectores distintos al logístico y el portuario.

Al mismo tiempo, realizó la instalación y el montaje de puentes grúa en La Joya, Arequipa, tanto de 40 toneladas como de 120 toneladas de capacidad. En materia de servicios, suscribió dos contratos importantes con compañías mineras en el país.



Trex

(Chile, Colombia, Ecuador y Perú)



CABE RECORDAR QUE, EN EL 2019, EL GRUPO TADANO ADQUIRIÓ LAS GRÚAS MÓVILES ALEMANAS DEMAG, ANTES BAJO EL PARAGUAS DE LA MARCA TEREX, REPRESENTADAS POR TREX. HOY, LA EMPRESA NO SOLO COMERCIALIZA LA LÍNEA DEMAG- TADANO GROUP, SINO QUE REPRESENTA OFICIALMENTE EL

100%

DEL VASTO PORTAFOLIO DE GRÚAS DE TADANO.

En Colombia, continuó el posicionamiento de las marcas Genie, Demag, Loadking y Konecranes en el mercado; se amplió el portafolio de alquiler de equipos con portacontenedores y plataformas de elevación; y se abrió una nueva sucursal en Bogotá para optimizar la cobertura a los clientes de la región centro.

En Ecuador, se entregó equipos portuarios tanto a compañías mineras como a empresas del sector logístico. Cabe destacar que, en este país, el soporte al negocio de la línea de grúas es brindado por la subsidiaria Maquicentro, con locaciones en Guayaquil, Quito y Riobamba. La compañía distribuye además un portafolio de marcas de equipos ligeros, de marcas como Valtra, Wacker Neuson, Carmix y Lincoln Electric.

El negocio de alquiler de equipos ligeros y pesados, así como la venta de equipos usados, continuó aportando una parte importante de las ventas de Trex en los países donde opera. En el año, esta línea de negocio alcanzó más de US\$ 24 millones de manera consolidada.

Es importante mencionar que en el 2020 Trex anunció una relevante expansión de su portafolio en Chile, Perú y Ecuador al asumir la representación de todas las líneas de grúas móviles de la prestigiosa marca japonesa Tadano, con lo que amplió su gama

de capacidades y de alternativas para atender a la minería y la construcción, así como a las empresas que proveen servicios de alquiler.

Cabe recordar que, en el 2019, el grupo Tadano adquirió las grúas móviles alemanas Demag, antes bajo el paraguas de la marca Terex, representadas por Trex. Hoy, la empresa no solo comercializa la línea Demag- Tadano Group, sino que representa oficialmente el 100% del vasto portafolio de grúas de Tadano.

El negocio de alquiler de equipos ligeros y pesados, así como la venta de equipos usados, continuó aportando una parte importante de las ventas de Trex en los países donde opera. En el año, esta línea de negocio alcanzó más de US\$ 24 millones de manera consolidada.



Trex

(Chile, Colombia, Ecuador y Perú)



Acerca de Trex



Representa a las marcas Tadano y Terex, en grúas fuera de carretera (RT); a Demag, parte del grupo Tadano, en grúas todo terreno (AC); a Genie, en plataformas de izaje; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y de soluciones logísticas; a Donati y Demag, en puentes grúa; y a PM, en otras soluciones de izaje y carga.



El negocio de Trex opera en Chile, Perú, Ecuador y Colombia. Fue fundado en el año 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80. Se incorporó a Ferreycorp en 2014.



La operación peruana de Trex inició su actividad en el 2015. Anteriormente, la distribución y soporte de grúas Terex- Demag en Perú se encontraba a cargo de la subsidiaria Ferreyros.

Fargoline (Perú)



El operador logístico Fargoline obtuvo en el 2020 ventas de S/ 99 millones (US\$ 28 millones), muy cercanas a las registradas en el ejercicio 2019. A pesar de la crisis económica y sanitaria por el COVID-19, la empresa mantuvo sus volúmenes de negocio gracias a la fidelización de una amplia cartera de clientes en el Perú, cuya diversidad compensó la menor demanda de algunos sectores debido a la coyuntura.

Las modalidades de depósito temporal, aduanero y simple, así como las líneas de transporte y distribución, mostraron un desempeño favorable durante el año, impulsadas especialmente por los sectores comercio, servicios, industria y minería.



En el contexto, puede mencionarse el dinamismo de los negocios de depósito temporal, tanto de importación como de exportación, teniendo en cuenta que el comercio exterior y las actividades logísticas, que se consideraron servicios esenciales, continuaron con su desarrollo durante la pandemia.

Asimismo, durante el estado de emergencia por el nuevo coronavirus, el negocio de transporte de carga contribuyó a la movilización de alimentos y equipos de protección sanitaria en el territorio nacional. La personalización de su servicio y

alta velocidad de respuesta fueron factores clave en la retadora coyuntura.

A la vez, Fargo movilizó repuestos y carga diversa a minas en plena actividad y a proyectos de construcción minera, trasladando insumos industriales y mercancía variada, ya fuera suelta o en contenedores.

Los servicios ofrecidos a algunas empresas subsidiarias de Ferreycorp representaron el 19% de los ingresos totales



Fargoline (Perú)



de Fargo, mientras que el 81% restante provino de clientes externos a la corporación.

Es importante remarcar que, en el 2020, la empresa dio prioridad a la implementación de medidas biosanitarias para gestionar el riesgo de contagio de COVID-19 entre sus colaboradores y sus familiares; a la estrecha comunicación de las medidas de prevención en el contexto; y a la habilitación del trabajo remoto, para perfiles laborales que lo permitieran, para el desarrollo de actividades desde casa o mixtas.

En paralelo, la empresa continuó con sus avances en la digitalización de procesos centrales en sus operaciones diarias, para optimizar el servicio a sus clientes. De esta manera, los principales trámites y procesos presenciales se transformaron en virtuales, con gran impacto en la experiencia del cliente y la del personal.

Durante el ejercicio, Fargo inició la implementación de las matrices para optar por la certificación ISO 37001, Sistema de Gestión Antisoborno, en el año 2021. Asimismo, mantuvo su apoyo al trabajo que realiza Aldeas Infantiles Callao, como parte de su compromiso con la responsabilidad social.

Acerca de Fargoline



Con 37 años en el mercado nacional, Fargo ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante; depósito aduanero; almacenamiento simple; transporte y distribución; y movimiento de carga para proyectos.



Se ubica en el Callao, donde cuenta con dos sedes en la avenida Gambetta; en Punta Negra, al sur de la capital; y en la ciudad de Arequipa.



Su Sistema de Gestión de Seguridad y Control está certificado por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC). Asimismo, posee las certificaciones ISO 9001:2015 (calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental) e ISO 45001:2018 (seguridad y seguridad en el trabajo). Implementó las matrices para ISO 37001 (sistema de gestión antisoborno) para certificación en 2021.

Forbis Logistics (Perú y Chile)



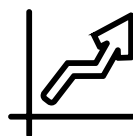
En el 2020, Forbis Logistics, agente de carga internacional, generó ventas de S/ 84 millones (US\$ 24 millones), menores a las alcanzadas el año previo. El crecimiento mostrado por la empresa en los primeros meses del año fue revertido por el impacto de la pandemia en sectores clave como la minería y la construcción, que mostraron un menor dinamismo en la primera etapa de la coyuntura sanitaria, a los que principalmente se dedica Forbis a través de la subsidiaria Ferreyros.



La empresa se adaptó al contexto excepcional vivido durante el año al enfocarse en mercados alternos, como las industrias de oxígeno, farmacéutica, de seguridad industrial, de consumo masivo y de energía fotovoltaica, que cobraron especial fuerza en sus ventas, sumándose a los sectores a los que atiende tradicionalmente.

De esta manera, Forbis formó parte importante de la cadena de suministro de oxígeno en territorio peruano, movilizándolo vía aérea desde Alemania generadores de este vital elemento; trajo al país equipos de protección personal, de la subsidiaria Soltrak; productos alimentarios para una importante empresa del sector de consumo masivo; vitaminas para la cadena de farmacias





LA CONSOLIDÓ SU OFERTA EN LA RUTA ALEMANIA- PERÚ, EN LA QUE SE UBICÓ ENTRE LOS CINCO PRINCIPALES AGENTES DE CARGA DURANTE EL AÑO, PASANDO DE 15 TONELADAS MOVIDAS EN EL 2019 A

+190 TONELADAS AÉREAS MOVIDAS EN EL 2020

más grande del país; y equipos de energía para la subsidiaria Ferrenergy, entre otros proyectos relevantes. Asimismo, participó en un proyecto de transporte terrestre de paneles solares dentro del Perú.

A la vez, la reactivación paulatina de las actividades mineras en el territorio permitió continuar con la movilización de maquinaria y repuestos Caterpillar destinados a este sector, lo que contribuyó a la recuperación de las ventas de Forbis.

La firma mantuvo su liderazgo en el ranking de agentes de carga en la ruta aérea Estados Unidos- Perú y la tercera posición en envíos desde todo el mundo al país, según la fuente Infoescomar. Consolidó su oferta en la ruta Alemania- Perú, en la que se ubicó entre los cinco principales agentes de carga durante el año, pasando de 15 toneladas movidas en el 2019 a más de 190 toneladas aéreas movidas en el 2020. En el ámbito marítimo, Forbis lidera el ranking de carga sobredimensionada que se envía al Perú.

Como parte de sus operaciones, la empresa continuó con la recepción y el despacho de carga de manera presencial, bajo completas medidas biosanitarias, al tiempo que desarrolló sus labores administrativas de forma virtual. En el almacén central en Miami, las actividades de recepción de carga se mantuvieron activas, con turnos rotativos sin cruce de trabajadores de las mismas áreas, para controlar el riesgo de contagio. En el Perú, la oficina ubicada en el aeropuerto operó con un aforo reducido.

La reactivación paulatina de las actividades mineras en el territorio permitió continuar con la movilización de maquinaria y repuestos Caterpillar destinados a este sector, lo que contribuyó a la recuperación de las ventas de Forbis.

Pese a las grandes restricciones en el tráfico aéreo, debido al menor número de vuelos disponibles, Forbis Logistics logró mantener un flujo importante de mercadería mediante la utilización eficiente de aviones de pasajeros utilizados exclusivamente para mover carga—dada la prohibición de viajes para pasajeros— así como de aviones cargueros. Una de las ventajas de Forbis, frente a otros participantes de la industria, es la sólida relación que mantiene con las principales líneas aéreas a nivel internacional.

Durante la nueva coyuntura sanitaria, Forbis continuó con el desarrollo de sistemas para optimizar su eficiencia operativa con clientes y proveedores, con marcada orientación hacia la tecnología y la innovación.

Acerca de Forbis Logistics



Forbis Logistics es un especialista en el transporte de carga aérea y marítima internacional a través de una red de agentes en el mundo y con oficinas propias en Perú, Estados Unidos y Chile.



Fue creada en el 2010 en Miami, Florida, donde cuenta con un almacén en una excelente ubicación, a 9 km del aeropuerto internacional de dicha ciudad y a 26 km del puerto. En el 2012, se constituyó Forbis Logistics en Lima.



Cuenta con las certificaciones Indirect Air Carrier (IAC) y NVOCC, otorgadas por el gobierno de Estados Unidos, así como la certificación BASC. Se encuentra en proceso de certificación de ISO y trabaja con el estándar de calidad Caterpillar.

Soluciones Sitech Perú



Soluciones Sitech Perú, especialista en integración de tecnologías, registró en el 2020 ventas de S/ 7 millones (US\$ 2 millones), superiores a las obtenidas en el ejercicio previo, a pesar del bajo dinamismo en la economía peruana por efecto de la coyuntura de la pandemia.



Durante el año, Sitech continuó brindando servicios de monitoreo de fatiga a diversas operaciones mineras. Por un lado, el sistema CAT DSS, solución de Caterpillar adoptada por los operadores de maquinaria, fue utilizada en más camiones mineros de acarreo en el Perú: la flota que cuenta con esta solución creció 10% en comparación con el 2019. A su vez, el sistema ReadiBand –de la marca canadiense Fatigue Science, especializada en monitoreo preventivo de fatiga– tuvo una

buena acogida durante el ejercicio. Importantes minas del país adquirieron esta herramienta utilizada por el personal de mina y contratistas que operan maquinaria.

Asimismo, prosiguió la instalación del sistema Trimble Loadrite en los cargadores de bajo perfil Cat que comercializa Ferreyros, en la minería subterránea, para controlar y analizar remotamente factores de productividad en el movimiento de material.



Soluciones Sitech Perú



La reactivación de actividades de los diferentes sectores productivos en el segundo semestre propició que se reanudara la demanda de soluciones de seguridad, tanto para la minería de tajo abierto y subterránea como para la construcción. La línea de cámaras de seguridad, de las representadas Provix y Brigade, fue requerida durante el 2020.

Asimismo, Sitech contribuyó con el diseño de los estándares de seguridad de una destacada empresa de minería subterránea en Perú, lo que le permitió convertirse en su principal proveedor en soluciones de seguridad. De esta manera, la flota de equipos que operan en esta mina, ubicada en la sierra central, cuenta con cámaras y sensores de retroceso, radares y alarmas diversas, entre otros productos de Sitech.

Por su parte, en el sector construcción, la compañía inició la provisión de soluciones de topografía de la marca Trimble a una empresa contratista que viene ejecutando las obras de ampliación en el aeropuerto internacional Jorge Chávez.

Pese a que todavía es lenta la adopción de soluciones tecnológicas en nuestro país, Sitech continuó con su posicionamiento en el mercado con una oferta integral. En ese sentido, durante el año se mantuvo siempre en contacto directo con sus clientes para conocer sus nuevas necesidades y continuó desarrollando capacidades tecnológicas para ofrecer servicios personalizados de gestión de información.

Acerca de Soluciones Sitech Perú



Desde el 2013 se dedica a integrar tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad de los clientes de los mercados de minería, construcción e hidrocarburos.



Cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Loadrite, Torsa, Provix, Brigade y CAT DSS, entre otras.



Gestión de Negocio 2020

»»» www.ferreycorp.com.pe

Jr. Cristóbal de Peralta Norte # 820,
Surco. Lima, Perú
626-4000

+ferreycorp