

MEMORIA ANUAL INTEGRADA 2020



Juntos creamos desarrollo

*Versión aprobada por el Directorio en
en sesión del 24 de febrero de 2021*

Contenido

- 1. Carta del Presidente**
- 2. Acerca de Ferreycorp**
- 3. Gestión de Negocio**
- 4. Gestión Financiera | Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados**
- 5. Gestión Sostenible**
- 6. Anexos**
 - Anexo 1: Información general del negocio
 - Anexo 2: Capital social y estructura accionaria
 - Anexo 3: Información del mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores
 - Anexo 4: Sostenibilidad

 - Anexo A: Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas
 - Anexo B: Reporte de Sostenibilidad Corporativa

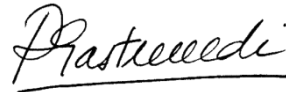
Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreycorp S.A.A. durante el año 2020.

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, 24 de febrero de 2021

1. Carta del Presidente

(GRI 102-14)

Escribo esta primera carta a los señores accionistas, luego de mi designación como presidente del Directorio de la compañía en el mes de agosto. En primer lugar, quiero agradecer la confianza del Directorio por mi elección, así como al Ing. Oscar Espinosa Bedoya por sus 40 años de gestión en la organización. Su visión como director gerente general por 25 años y posteriormente como su presidente ejecutivo fue decisiva para la corporación, líder en bienes de capital y servicios vinculados. También reiterar el agradecimiento a los directores que se retiraron en julio del año pasado: al señor Juan Manuel Peña Roca, quien sirvió en el Directorio por 36 años; al señor Jorge Ganoza Durant, que se desempeñó como director independiente en los últimos tres años; y al señor Carlos Ferreyros Aspíllaga, anterior vicepresidente del Directorio y quien tiene 50 años sirviendo a la corporación en diferentes roles, y que se mantiene en el Directorio de Ferreyros.

El 2020 fue un año particularmente complejo pues enfrentó a las personas, sociedades y organizaciones de todo el mundo a un acontecimiento extremo: la pandemia por la COVID-19. Ferreycorp y sus empresas sintieron los embates de la misma y los enfrentaron con seriedad y profesionalismo, entendiendo su rol y responsabilidad, en primer lugar, con sus colaboradores y sus familias en todos los países en que opera, siguiendo con sus clientes, accionistas y sociedad en general. Queremos con esta memoria rendir homenaje y reconocer a los 6,500 colaboradores de la corporación que se esforzaron en el año para sacar la empresa adelante y continuar atendiendo con esmero a nuestros clientes. Nuestro país ha sido impactado severamente por el COVID-19 y la familia Ferreyrorp no ha sido ajena a esta situación. Lamentamos profundamente las pérdidas sufridas de colaboradores y familiares.

Desde el 16 de marzo de 2020, Ferreycorp y sus subsidiarias acataron estrictamente el aislamiento social obligatorio dispuesto por los gobiernos de los países en que opera, para contener la propagación del nuevo coronavirus. En Perú, casi todas las actividades de la corporación estuvieron restringidas, incluyendo las reparaciones en talleres, los despachos en almacenes y la atención a clientes en sucursales y sedes de la organización, lo que se materializó en una muy baja actividad comercial. Solo se desarrolló una mínima fracción de operaciones para atender a clientes con actividades exoneradas por su sector, en aquellas empresas y actividades que fueron permitidas. Se laboró de manera remota todas aquellas funciones susceptibles de hacerlo, lo cual excluye a las actividades en almacenes, talleres y operaciones remotas. En los otros países en que opera, como Chile, Guatemala y El Salvador, la restricción para el trabajo presencial, fue menor.

Las primeras acciones de la corporación estuvieron orientadas a preservar la salud de sus trabajadores, asegurando el cumplimiento de la cuarentena, y haciendo un llamado a sus colaboradores a acatar el llamado de #quedateencasa y así contribuir al control de la pandemia, y a cuidar la observancia de protocolos para los colaboradores que sí fueron a sus puestos de trabajo. De esta forma, la corporación fue fiel a su valor y prioridad de proteger la salud y la integridad de sus colaboradores y cualquier participante de su cadena de valor.

Siguieron a ello acciones vinculadas a mantener una estrecha relación con los clientes, la consecución de recursos financieros para garantizar el cumplimiento de obligaciones de la empresa, la preparación de protocolos para un retorno de un gran número de colaboradores a sus posiciones en el mes de mayo, así como el aseguramiento de los inventarios para seguir atendiendo necesidades del mercado al reiniciar sus actividades. Agradecemos la confianza de nuestros clientes, que a lo largo de todo el año mantuvieron una cercanía con nuestras empresas, y nos permitieron seguir siendo parte de sus proyectos compartiendo sus retos y necesidades a futuro. La resiliencia de nuestros clientes y su optimismo con visión de futuro, nos permitió seguir contribuyendo con ellos en el logro de sus objetivos en un entorno de tanta incertidumbre y retos.

A partir del mes de mayo, todos los colaboradores en actividades no susceptibles de operar bajo la modalidad de trabajo remoto en Perú regresaron a sus puestos de trabajo, con el compromiso que los caracteriza. Ferreycorp y sus subsidiarias diseñaron para ello detalladas medidas preventivas y de control frente al COVID-19, incorporadas dentro de su Programa de Seguridad en el Trabajo, los cuales ya se habían venido utilizando en las empresas que mantuvieron una mayor operación presencial. Se mantuvo cercana comunicación y se desplegó campañas de difusión a los colaboradores para la adopción de estas medidas, y así cumplir con su acostumbrado estándar de seguridad. Los protocolos de seguridad incluyen medidas preventivas como la evaluación permanente del riesgo de contagio del virus; el control diario de condiciones de salud; procedimientos específicos en espacios como talleres, en la atención al público y en el servicio de campo; el uso de equipos de protección personal; procedimientos de higiene y distanciamiento en espacios comunes; nuevas rutinas para el traslado del personal y viajes de trabajo; entre otros.

Así, con la debida autorización de las autoridades para reiniciar sus actividades, las empresas de Ferreycorp en Perú iniciaron en mayo el restablecimiento gradual de sus procesos de atención física en sus locaciones; la realización del soporte posventa en campo; y la entrega de máquinas y repuestos, manteniendo el énfasis en promover sus canales digitales entre sus clientes. El regreso se ejecutó de manera paulatina, no solo por los desafíos de reubicar a todos los trabajadores en sus puestos, especialmente los asignados a las operaciones mineras, sino también porque los clientes debían igualmente reorganizar sus operaciones de manera gradual. Luego de un trimestre aproximadamente, el 60% de los colaboradores de Ferreycorp ya trabajaba de manera presencial y el resto, principalmente en funciones *back office*, laborando de manera remota o, en menor medida, en un esquema híbrido. Esta proporción se mantiene al cierre del año.

Cabe destacar que a pesar de las restricciones impuestas por una cuarentena muy estricta, muchos procesos clave de la gestión empresarial se mantuvieron y fluyeron con normalidad gracias a tecnologías y plataformas implementadas en años anteriores. La comunicación con clientes, el envío de cotizaciones, la recepción de órdenes de compra, la promoción de los productos, entre otros, se realizaron por canales diversos como las páginas web, el correo electrónico, los *webinars*, las redes sociales y mensajería instantánea, entre otros. De la misma manera, la relación con las fábricas, la colocación de órdenes de compra a las representadas, los despachos aduaneros, el transporte de mercaderías, entre otros, también fluyeron con normalidad gracias al uso de canales digitales. Sirvió también la coyuntura para desplegar importantes esfuerzos en digitalizar la capacitación a nuestros técnicos e incluso la asistencia remota al personal en campo desde talleres centralizados. Para las operaciones presenciales se desplegó un importante esfuerzo para adecuarnos a los distintos protocolos implementados por cada uno de los clientes, que incluyeron tamizajes, cuarentenas previas, cambio en la periodicidad de las guardias, etc., así como una revisión de los horarios en nuestros propios locales para adecuarlos a reglas cambiantes en función del desarrollo de la

pandemia. Podemos decir que, una vez más, la corporación y sus empresas mostraron su resiliencia, su capacidad de adaptación, la dedicación de sus líderes y el compromiso de todos sus colaboradores.

La recuperación del nivel de actividades fue gradual, llegando en el cuarto trimestre a alcanzar los volúmenes pre-COVID. El efecto de la pandemia y las medidas adoptadas por el Gobierno tuvieron un impacto significativo en la actividad económica peruana, como ocurrió en otros países. En el Perú, el PBI tuvo una retracción de 11.5% comparado con el crecimiento de 3% en promedio en los dos años previos. El PBI de los sectores minería y construcción, los más relevantes en los ingresos de la corporación, tuvieron un descenso de 14% y 15.6%, respectivamente. La inversión privada cayó en 20%, mientras que la pública lo hizo en 18%, teniendo también un impacto en los sectores que sirve la corporación. En Chile, Guatemala y El Salvador, la caída del PBI fue menor a la del Perú, del orden del 6%, 2% y 9%, respectivamente.

Es así que los ingresos de la corporación para el año fueron de S/ 4,857 millones, 17% por debajo del año 2019 (S/ 5,858 millones), a pesar de que se realizó operaciones mínimas por dos meses y se enfrentó una menor demanda por cuatro meses más. Las ventas del último trimestre fueron de S/ 1,653 millones, mayores en 13% al promedio de la venta trimestral del año 2019 (S/ 1,464 millones) y bastante por encima de los S/ 805 millones del segundo trimestre de 2020, el de mayor afectación por la pandemia y la cuarentena.

Los sectores que han contribuido en mayor grado a alcanzar este resultado fueron la minería y la construcción, con una participación del 51% y 21% de las ventas totales, respectivamente, los cuales son atendidos en gran medida por Ferreyros.

En relación a la atención al sector minero de tajo abierto que realiza Ferreyros, hacia fin de año la flota de acarreo había recuperado su nivel de utilización, la cual totaliza un aproximado de 600 camiones, 45 palas, más de 30 perforadoras y más de 300 equipos auxiliares de gran envergadura. Para fin de año se había ya restablecido la atención de mantenimientos, reparaciones y servicios a dicha flota, que despliega con gran acierto y nivel de servicio nuestra principal subsidiaria. En el año se puso en operación con éxito la primera flota de camiones CAT de 400 toneladas y tracción eléctrica en el Perú: los 798 AC. Con este nuevo modelo, Ferreyros reafirma su liderazgo en la gama de equipos gigantes para la minería. Igualmente, Ferreyros y su representada Caterpillar, comprometidos con la innovación, vienen implementando con éxito el primer proyecto de acarreo 100% autónomo en el Perú y el de mayor escala en las Américas, con una extensa flota de camiones mineros, de gran envergadura, que operará de forma autónoma e interactuará con equipos tripulados. La minería subterránea también reflejó una recuperación importante.

En relación al sector construcción, se incrementó el dinamismo de obras públicas de mediana envergadura en muchas regiones del Perú y de los otros países en que operamos. La recomposición de los jugadores de la industria de la construcción de infraestructura en Perú y el efecto de la pandemia han generado que aún al menos un tercio de la flota nacional se mantenga parqueada. En el resto de la flota sí se evidenció el regreso a labores, así como el incremento de las horas promedio de uso en el mes, hacia niveles similares a los del año 2019. Ferreyros desplegó grandes esfuerzos para seguir contando con los inventarios que esta recuperación de la demanda requirió.

Cabe señalar que se mantuvo una alta participación de mercado con la marca Caterpillar en todos los segmentos en que se ofrece a la clientela, superando el 50%. También fue destacado por nuestra representada el cumplimiento de los programas de excelencia en el desempeño, en los que Ferreyros obtuvo dos menciones de Oro y tres de Plata. Unimaq, Orvisa, Gentrac y Cogesa obtuvieron en conjunto una mención de Oro, dos de Plata y once de Bronce.

Los negocios de algunas empresas se recuperaron de manera más acelerada que otras, sobre todo por la demanda en las diferentes sucursales en el Perú. Si bien Ferreyros no alcanzó los mismos niveles de ingresos del 2019, logró ventas por S/ 3,000 millones y representó el 61% de los ingresos de la corporación. La venta de maquinaria y equipos estuvo cercana a la del año anterior en 92% al haber entregado unidades según órdenes de compras multianuales, como la recuperación de la demanda en diferentes zonas del país. Los ingresos por servicios de postventa tuvieron un retroceso de 25% comparado con el año anterior, pero mostraron una tendencia ascendente en el segundo semestre llegando en noviembre y diciembre a más de S/ 200 millones mensuales en línea con niveles normales.

Unimaq y Orvisa tuvieron un retroceso de 6% y 3%, respectivamente, respecto del 2019. Unimaq seguirá consolidándose como el especialista en equipos ligeros y líneas aliadas, ya que desde enero de 2021 integrará a Cresko con sus marcas SEM, Shacman y Shaouri, ofreciéndoles el soporte posventa y los repuestos que requieren y poniendo toda su infraestructura a nivel nacional para atender a los clientes de estas líneas. Por su parte, Orvisa celebró 47 años de vida institucional reforzando su posición como empresa referente en la zona oriental del país.

Por su parte, las empresas en Centroamérica de manera conjunta tuvieron un nivel de ingresos de S/ 436 millones, muy similar a los S/ 437 millones del año anterior. En los primeros meses de la pandemia, estas empresas no tuvieron que cerrar sus operaciones pues los sectores económicos a los que atienden fueron declarados esenciales. Los sectores que mostraron mayor dinamismo en el año fueron construcción, comercio, agrícola y forestal, mientras que los más afectados fueron minería, industria y gobierno.

Trex mantuvo un nivel de operaciones muy similar al del año anterior (con un retroceso de solo 2%), gracias a que la actividad económica se vio menos afectada por la pandemia en Chile debido a las medidas que se tomó en ese país, que controlaron el impacto en los sectores más dinámicos de su economía. Cabe señalar que Trex amplió su portafolio de grúas con la representación de la marca japonesa Tadano, duplicando así el número de modelos de su portafolio de grúas móviles todo terreno, segmento en el que ya lidera el mercado con la marca Demag. La gama de grúas todo terreno de Trex abarca unidades hasta 1,200 toneladas de capacidad. Asimismo, suma nuevas familias para aplicaciones especializadas, como grúas sobre oruga con pluma telescópica y grúas sobre camiones.

Soltrak logró un crecimiento de 10% en la línea de lubricantes, a pesar de una retracción en la demanda del orden del 20%. Asimismo, se apreció un mayor dinamismo en la línea de seguridad industrial, gracias a la obtención de nuevos clientes y a la atención de las crecientes necesidades de programas y protocolos de seguridad y salud en el trabajo, de acuerdo al nuevo énfasis en la protección personal.

Las empresas del rubro logístico siguieron ampliando su oferta de soluciones, destacando el desarrollo de servicios de última milla en Fargoline. Forbis Logistics concretó su primera década en el transporte internacional de carga y servicios relacionados, constituyendo hoy el principal agente de carga aérea desde Estados Unidos a nuestro país y entre los primeros con carga del resto del mundo al Perú. Este año, las industrias farmacéutica y médica –incluyendo el oxígeno– y el rubro de insumos alimentarios cobraron fuerza en su gestión.

Cabe destacar que desde el inicio de la pandemia, la corporación se enfocó en el control de gastos y en la gestión del capital de trabajo. En respuesta a la reducción de ventas esperada al anunciarse las medidas de aislamiento, se puso en marcha un control de los gastos de venta, generales y administrativos, así como un plan de control de costos. Como parte de ello, se redujo los gastos discrecionales, que incluyen consultorías, publicidad, viajes y eventos, entre otros aspectos. Como en otras crisis en la historia de la corporación, Ferreycorp realizó los máximos esfuerzos para mantener a la gran mayoría de su capital humano, logrando acuerdos con sus trabajadores para contrarrestar las menores ventas y fondos. Al cierre del año, la reducción en gastos alcanzó S/ 104 millones respecto del 2019, es decir una reducción de 11%. En consecuencia, se registró una utilidad neta de S/ 144 millones, resultado de los factores ya mencionados y del efecto de la pérdida en cambio en la porción que aún no fue recuperada a través del margen bruto, la que se estima en S/ 26 millones del total de S/ 106 millones registrada en el año ⁽¹⁾. El margen bruto fue de 24.8%, incluyendo un efecto de 1.6% por la recuperación de la pérdida en cambio. Por lo tanto, el margen bruto ajustado fue de 23.2%, similar al del año anterior.

Ante la incertidumbre del momento en que restablecerían las operaciones, así como del impacto en los sectores económicos y su demanda futura, se tomó medidas para mantener la empresa en marcha y preservar su solidez financiera, aumentando los niveles de caja y liquidez. Desde el 15 de marzo, a pesar de las restricciones bancarias por el entorno de mayor riesgo percibido, se logró cerrar préstamos por cerca de US\$ 300 millones, tanto de bancos locales como de Caterpillar y Caterpillar Financial Services –financiera de la principal representada–. La estrategia estuvo orientada a asegurar la disposición de caja para cubrir pagos de salarios, pagos a proveedores locales e importaciones de la reposición de inventarios que estaba en proceso, y para cubrir cualquier contingencia de corto plazo. Es así que la deuda de la corporación se elevó de US\$ 625 millones en marzo del 2020 a US\$ 863 millones al cierre de mayo del 2020, manteniendo por algunas semanas aproximadamente US\$ 200 millones en caja y bancos, para enfrentar cualquier agudización de la reducción de ingresos y flujo de caja.

En la medida en que se fue obteniendo flujos operativos positivos, se regresó a niveles anteriores de deuda. En ese sentido, cabe destacar que uno de los efectos de la crisis económica derivada de la restricción de operaciones en el marco del Estado de Emergencia, fue algunos retrasos en los pagos de clientes. No obstante, los cobros también se fueron regularizando gradualmente y cualquier deterioro de la cartera viene siendo cubierto de acuerdo a la política de provisiones de cobranzas de la corporación. Adicionalmente el pago adelantado de un cliente por US\$ 200 millones a inicios del segundo semestre, cuyos usos se darían en el resto del año e incluso en el próximo, contribuyó a la generación de caja y consecuente reducción de deuda.

(1) Es importante resaltar que la pérdida en cambio es contable, pues el inventario está registrado en soles, pero se cotiza en dólares y permitirá recuperar gran parte de la pérdida en los próximos meses.

De otro lado, la corporación y sus subsidiarias concretaron una exitosa colocación privada de bonos internacionales con la aseguradora estadounidense Prudential, por US\$ 90 millones a siete años amortizables, con tres años de gracia. Con estos fondos, la empresa logró una mejor estructura financiera de menos de 50% de corto plazo, lo que le permitió alcanzar niveles adecuados de liquidez, liberar líneas bancarias para sus importaciones y su flujo de caja corriente, así como mantener el financiamiento de sus operaciones.

Es importante señalar además que en el 2020 finalizó la implementación del nuevo ERP SAP S4Hana en Ferreyros y Ferreycorp, para su salida en vivo en la primera semana de enero de 2021, dando paso a un modelo operativo que simplifica e integra todos los procesos *core* y de soporte de las compañías que ya lo han adoptado. Desde su inicio en 2016, el proyecto de adopción de esta plataforma tecnológica ha representado una inversión total de S/ 245 millones cuyo retorno se verá a lo largo de los próximos años con eficiencias derivadas de la integración y mayor control de los procesos, así como el manejo de datos más robusto, todo lo cual nos permitirá ofrecer mejores servicios a nuestros clientes.

La corporación mantuvo una estrecha comunicación y vinculación con sus accionistas e inversionistas en general en esta difícil coyuntura, para mantenerlos informados sobre la manera que la corporación iba gestionándose. La Gerencia sostuvo una serie de conferencias –adicionales a las que habitualmente realiza para difundir sus resultados trimestrales–, para describir las estrategias adoptadas en el contexto, absolver las consultas de los participantes e incorporar sus recomendaciones. Asimismo, se mantuvo comunicación fluida a través de reuniones individuales y de contacto por medios electrónicos, a través del área de Relaciones con Inversionistas.

Es importante mencionar que, de conformidad con lo dispuesto en Decreto de Urgencia N° 056-2020 y la Resolución de Superintendente N° 050-2020-SMV/02, la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas se realizó de manera no presencial, el 30 de julio de 2020. Pese al reto de realizarla de forma virtual, se obtuvo un alto quórum y se elevó el número de accionistas minoritarios que participaron, lo cual esperamos suceda otra vez este año.

La Junta General Obligatoria Anual de Accionistas No Presencial realizada el 30 de julio acordó un pago de dividendos en efectivo por un total de S/ 146,912,816.15, equivalente a S/ 0.15328 por acción. El Directorio electo, en ejercicio de las facultades delegadas, determinó que dicho pago fuera realizado en dos partes, de S/ 73,456,408.08, cada una. Los pagos se realizaron el 15 de octubre y el 4 de diciembre de 2020, reflejando el total un *dividend yield* de 8.8%. No obstante, este rendimiento no pudo contrarrestar la reducción en el precio de la acción, que pasó de S/ 2.19 en enero a S/ 1.74 al cierre de año. A la fecha de presentación de esta carta, la recuperación ha sido notable, alcanzando niveles de S/ 2.10.

Una vez más, la acción de Ferreycorp fue incorporada en el Índice de Buen Gobierno Corporativo (S&P/BVL IBGC), del cual forma parte desde su lanzamiento hace trece años. Asimismo, el ranking "La Voz del Mercado", organizado por la Bolsa de Valores de Lima y por EY, destacó a Ferreycorp como la firma emisora con mejores prácticas de gobierno corporativo, convocando la opinión de cerca de 400 agentes del mercado local y extranjero, tales como inversionistas, bancos, clasificadoras de riesgo, sociedades agentes de bolsa, reguladores y directores de empresas.

Para concluir, debemos resaltar las actividades de impacto con la sociedad que desplegó la corporación en el marco de la difícil coyuntura sanitaria por COVID-19. La ayuda se vinculó a las capacidades de las empresas de la corporación, y así se entregó más de 38,500 artículos de bioseguridad a hospitales, unidades de bomberos y servicios de emergencia en el Perú, para proteger a las personas que prestan servicios de salud o atendiendo emergencias.

Ferreycorp, junto a sus empresas Ferreyros y Soltrak, entregaron artículos de bioseguridad a seis hospitales del Ministerio de Salud (Dos de Mayo, Arzobispo Loayza, Cayetano Heredia, Emergencia de Ate, Hipólito Unanue y el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas); al Hospital Regional Honorio Delgado de Arequipa; a hospitales de la red EsSalud; al Sistema de Atención Móvil de Urgencias (SAMU) del Minsa; el INEN; los Bomberos en Lima, Iquitos y Puerto Maldonado; el Hospital Regional de Iquitos y el Vicariato Apostólico de Pucallpa. Esta entrega incluyó las primeras donaciones a hospitales en el Perú de respiradores purificadores de aire con motor (PAPR, por sus siglas en inglés), a los que se sumó trajes de seguridad, mascarillas N95, respiradores, guantes, botas y lentes de seguridad, entre otros. La empresa bandera Ferreyros también realizó la cesión en uso gratuito de maquinaria para labores de desinfección en las ciudades de Piura, Chiclayo, Chincha e Ica, para contribuir a reducir la propagación del COVID-19. Igualmente, desde el inicio de la coyuntura sanitaria, la corporación viene sumándose a iniciativas solidarias que emprenden diversas instituciones como Hombro a Hombro, Cáritas del Perú y la Beneficencia de Lima.

Como es costumbre, se mantuvo la actividad de la Asociación Ferreycorp, que en esta oportunidad brindó talleres virtuales gratuitos, así como webinars y otros contenidos digitales, a más de 3 mil jóvenes estudiantes, con el objetivo de fortalecer la formación ética, el compromiso ciudadano y las habilidades blandas de los futuros profesionales. Por otra parte, la corporación continuó promoviendo actividades en beneficio de técnicos y operadores de maquinaria en el país a través de los Clubes de Técnicos y de Operadores de Equipo Pesado, que multiplicaron su alcance a través de los canales digitales. Cabe destacar que Ferreycorp, a través de su subsidiaria Ferreyros, entregó una obra de agua y saneamiento en Colquepata, Cusco, bajo la modalidad de Obras por Impuestos, con una inversión superior a los S/ 20 millones. Actualmente se tiene en cartera proyectos por más de S/ 40 millones adicionales.

Estas acciones y en general su modelo de gestión con foco en impactos sociales, económicos y ambientales, le valieron algunos reconocimientos. Por cuarto año consecutivo, Ferreycorp fue incluida en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones para la región MILA- Alianza del Pacífico. La corporación es la única firma peruana que forma parte de este índice, desde su lanzamiento en 2017. La matriz Ferreycorp y sus empresas Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored, Fargoline y Soltrak recibieron el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable (DESR), otorgado por Perú 2021, que evalúa el desempeño desde tres ámbitos: valores y cultura organizacional; desarrollo del entorno; y gestión de riesgos e impactos. Ferreycorp fue también reconocida en el Ranking PAR 2020 de Aequales, que evalúa aspectos estratégicos para la equidad de género. De igual manera, se recibió de Perú 2021 el Reconocimiento Buenas Prácticas, en la categoría Inclusión y Diversidad, y se destacó la labor que realiza la corporación a través de su programa Pares, con alcance a sus más de 6,000 colaboradores.

Ferreycorp destaca por sus prácticas de recursos humanos: la matriz Ferreycorp, su empresa bandera Ferreyros y otras cuatro subsidiarias forman parte de la Asociación de Buenos Empleadores. Ferreyros, líder en maquinaria pesada, fue reconocida por séptimo año consecutivo entre las diez mejores empresas del Perú para atraer y retener talento, según el ranking Merco Talento 2020.

Ferreycorp volvió a ser elegida como una de las diez Empresas Más Admiradas del Perú (EMA), una iniciativa de PwC y la revista G de Gestión, que recoge la percepción de 6,000 ejecutivos de las principales compañías del país, reconocido en base a diez atributos clave de desempeño: reputación, equidad de género, visión estratégica, liderazgo gerencial, manejo financiero, capacidad de innovación, gestión de talento, estrategia comercial y de marketing, gobierno corporativo y responsabilidad social empresarial. De igual manera, por noveno año consecutivo –desde su lanzamiento nacional–, el ranking Merco Empresas distinguió a Ferreyros entre las diez compañías con mejor reputación corporativa en el Perú. Cabe señalar que fuimos también distinguidos con el quinto lugar del ranking Merco Responsabilidad Social y Gobierno Corporativo, y líderes del sector industrial, como parte de un proceso que recogió la percepción de más de 4,000 encuestados.

Al presentar esta carta, nos encontramos iniciando el año 2021, el cual nos trae perspectivas alentadoras derivadas de la recuperación económica que se seguirá experimentando luego de la reapertura de la economía. Asimismo, se espera continúen las inversiones descentralizadas en infraestructura. Confiamos en que el proceso electoral en Perú no generará un retroceso en el dinamismo que se comenzó a percibir desde el cuarto trimestre del año anterior.

Para concluir, 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 apoyo financiero.

A continuación, me complace presentar a los señores accionistas el informe de la gestión del 2020, elaborado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión del 24 de febrero de 2021, 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.

Lima, 24 de febrero de 2021

Andreas von Wedemeyer
Presidente

2. Acerca de Ferreycorp

2.1 Presentación



Con cerca de un siglo de existencia, Ferreycorp es una corporación de origen peruano, fundada en 1922, y especializada en la provisión de bienes de capital y servicios relacionados. Está presente principalmente en Perú, su país de origen, donde concentra casi el 90% de sus ingresos; así como en algunos países de Centroamérica y en otros de Sudamérica, a través de sus subsidiarias enfocadas en sus respectivos negocios y con alto grado de especialización, con más de 6,500 colaboradores.

Desde 1942, mantiene una sólida relación con su representada Caterpillar, líder mundial en maquinaria, y es distribuidora de otras prestigiosas marcas. Destaca por la calidad de la maquinaria que ofrece y especialmente por los servicios vinculados al ámbito de bienes de capital que aporta, tales como mantenimientos, reparaciones, monitoreo de condiciones, consultoría en el uso de equipos, capacitación y financiamiento, entre otros. Las empresas subsidiarias de la corporación articulan así un portafolio integral de soluciones para sus clientes y potencian su cobertura de mercado.

Ferreycorp tiene más de medio siglo en el mercado de valores, al haber inscrito su acción en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) en 1962. Hoy, esta sociedad de accionariado difundido cuenta con inversionistas locales, como las AFP, fondos mutuos y compañías de seguros, así como diversos fondos del exterior. La corporación es reconocida por dicha trayectoria en el mercado de capitales y es un referente por sus buenas prácticas de gobierno corporativo y por su gestión responsable, en aras de la sostenibilidad.

Asimismo, es distinguida como una de las compañías referentes en el mercado peruano y está presente en una serie de agrupaciones e iniciativas empresariales, promoviendo el desarrollo del país a través de dicha participación.

2.1.1 Propósito, misión y visión

(GRI 102-16)

PROPÓSITO

Juntos creamos desarrollo

MISIÓN

Operar, a través de sus subsidiarias con foco y alto grado de especialización, negocios de distribución de bienes de capital e insumos y de servicios y soporte, para marcas prestigiosas globales con altos estándares, eficiencia y rentabilidad, logrando a su vez el desarrollo de sus colaboradores y siendo referentes de empresas modernas y responsables.

VISIÓN

Ser reconocidos como un grupo económico líder en el Perú, con presencia en Latinoamérica, y excelente proveedor de bienes de capital, insumos y servicios relacionados, que contribuye a incrementar la productividad y rentabilidad en los sectores económicos en los que participa, que fomenta el desarrollo de los países y de sus distintos grupos de interés y que a su vez es reconocida por las marcas globales como la corporación preferida para adoptar nuevos negocios y representaciones, en los campos de su actuación, por su capacidad operativa y financiera.

2.1.2 Valores y principios culturales

Los valores de Ferreycorp se mantienen sólidos a lo largo del tiempo: son los pilares que guían el accionar diario de los colaboradores de la corporación, mantienen la conducta ética de la organización y contribuyen a la sostenibilidad del negocio.

1. **Compromiso:** Con la sociedad y con la generación de impactos positivos.
2. **Integridad:** Actuación con transparencia, seriedad y honestidad; coherencia y responsabilidad con las acciones.
3. **Equidad:** Trato justo e igualitario para todos los colaboradores y grupos de interés.
4. **Trabajo en equipo:** Estímulo y puesta en valor de la colaboración.
5. **Respeto a la persona:** Enfoque en el bienestar de los colaboradores y en su desarrollo personal y profesional; tratamiento respetuoso a todos los grupos de interés.
6. **Excelencia e innovación:** Mejora continua y cumplimiento con altos estándares en todos los procesos.
7. **Vocación de servicio:** Determinación a ofrecer un servicio de calidad.



De la misma forma, Ferreycorp ha definido un conjunto de principios culturales. Se trata de actitudes y comportamientos orientados a reforzar la estrategia Ferreycorp, la cual se transforma en el tiempo de acuerdo a los requerimientos del mercado y la realidad de los países donde opera la organización. Para mayor información, consultar el apartado de Clima y Cultura, en la sección Gestión Sostenible.



2.1.3 Modelo operativo de la corporación

La corporación Ferreycorp, con cerca de 100 años de existencia, ha pasado por sucesivas transformaciones para adecuarse al entorno cambiante y atender las múltiples necesidades de sus clientes; seguir generando empleos en los países en donde opera; y asegurar un atractivo retorno sobre la inversión a sus accionistas. Antes de julio de 2012, el rol de matriz de la corporación y las funciones operativas de la principal subsidiaria estaban integrados en una única compañía; después de la transformación, nace Ferreycorp S.A.A. como matriz de la corporación y se constituye Ferreyros S.A. como la principal empresa operativa del grupo.

Este proceso estuvo acompañado de una definición del modelo operativo de la corporación, el cual se basa en la coherencia estratégica que brinda el ente corporativo y la autonomía operativa de las empresas subsidiarias, que además buscan sinergias entre todas ellas y promovidas desde un Centro de Servicios Compartidos. En ese sentido, se definió tres tipos de roles: el del *holding* del grupo económico; el de las empresas subsidiarias, responsables de operar su negocio; y el de servicios compartidos, como se aprecia a continuación.



En el marco de estos roles, el conocimiento acuñado por la matriz y sus factores críticos de éxito son puestos al servicio de las diversas subsidiarias y de su propuesta de valor. A la vez, las subsidiarias contribuyen a la productividad y eficiencia de sus clientes, a través de la provisión de bienes de capital de marcas líderes y de gran prestigio, así como de servicios relacionados de alto nivel, con una visión de excelencia e innovación.

En adición a las ventas y utilidades que generan para el grupo económico, las subsidiarias amplían la cobertura de mercado y enriquecen la oferta de soluciones de la organización. Asimismo, complementan capacidades críticas entre sí, como la cobertura nacional y el despliegue logístico, generando sinergias en favor de los clientes.

De esta forma, el vasto portafolio de productos y servicios de la corporación maximiza las posibilidades de atender las variadas necesidades de los clientes, operando como un *one stop shop* o punto único de atención. Así, muchos clientes de la empresa bandera Ferreyros reciben bienes y servicios de otras subsidiarias del grupo.

En simultáneo, el Centro de Servicios Compartidos contribuye a sumar eficiencias y alentar sinergias en procesos y actividades en diversas áreas de especialización, sirviendo a las diversas subsidiarias de la organización.

Con esta perspectiva estratégica, la corporación Ferreycorp busca impulsar el dinamismo y el crecimiento de la corporación, con impactos positivos transversales en sus diferentes grupos de interés, y sumar eficiencia para sus clientes, en los diversos sectores de la economía, a quienes debe su trayectoria de progreso.

2.1.4 Empresas de la corporación

(GRI 102-2) (GRI 102-4; 102-6; 102-7)

Ferreycorp está integrada por las siguientes subsidiarias y/o negocios:

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú



Maquinaria pesada
CAT y aliados



Maquinaria ligera
CAT y aliados



Maquinaria CAT y
aliados en región
selva



Montaje y operación de
plantas de generación
de energía

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica



Maquinaria CAT
(Guatemala y Belice)



Maquinaria CAT
(El Salvador)



Consumibles
(Nicaragua)



Repuestos para
transporte pesado
(El Salvador y Honduras)

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica



Vehículos de
transporte pesado



Consumibles



Maquinaria
asiática



Grúas, plataformas,
equipos portuarios
(Chile, Ecuador,
Colombia y Perú)



Maquinaria ligera
(Ecuador)



Depósito temporal,
aduanero y simple



Agente de carga







Soluciones
tecnológicas

Las subsidiarias contribuyen al desarrollo de los países donde operan, al dirigir sus productos y servicios a sectores como minería, construcción, industria, energía, petróleo, pesca, agricultura, comercio y transporte.




En el Capítulo 3- Gestión de Negocio 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 Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), consultar el Anexo 1, apartado 1.1.3.




A continuación, se aprecia mayor información de cada subsidiaria de Ferreycorp:






Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú				
Nombre	Año de incorporación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Ferreyros 	1922	Construcción, minería, hidrocarburos, energía, marino y pesca, gobierno, agricultura, comercio, industria y servicios.	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	Perú Norte: Piura, Tumbes, Lambayeque, Cajamarca, Trujillo, Chimbote Centro: Cerro de Pasco, Huancayo, Ica, Ayacucho, Huaraz, Lima. Sur: Arequipa, Cusco, Moquegua y Puno
Ferrenergy 	2006	Minería, hidrocarburos, gobierno, energía, construcción, pesca e industria.	Soluciones de energía desde 1MW hasta la cantidad ilimitada que se requiera, con equipos generadores a gas, diésel, solar y petróleo residual (HFO).	Perú Lima Guatemala Ciudad de Guatemala
Unimaq 	1999	Construcción, minería, hidrocarburos, agricultura, gobierno, comercio, industria y servicios.	Comercialización y alquiler de equipos ligeros.	Perú Norte: Cajamarca, Chiclayo, Piura, Trujillo Centro: Cerro de Pasco, Huancayo, Lima, Huaraz Sur: Arequipa, Ayacucho, Cusco, Ilo, Moquegua, Puno
Orvisa 	1973	Hidrocarburos, energía, transporte fluvial, construcción, gobierno, forestal, agrícola y agroindustria.	Comercialización de maquinaria pesada, equipos y consumibles. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	Perú Norte: Bagua, Iquitos, Tarapoto Centro: Pucallpa, Huánuco Sur: Puerto Maldonado

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica				
Nombre	Año de incorporación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Gentrac 	2010	Construcción, minería, agregados, agrícola, extracción de petróleo, gobierno, energía, industria y comercio.	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	Guatemala Ciudad de Guatemala, Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales y Retalhuleu Belice Ladyville

<p>General de Equipos</p> 	2010	Construcción, vivienda, generación de energía, industria, gobierno, agrícola y automotriz.	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	El Salvador San Salvador, Sonsonate, San Miguel
<p>Soltrak</p> 	2013	Construcción, industria y transporte.	Comercialización de lubricantes.	Nicaragua Managua
<p>Motored</p> 	2015	Construcción, transporte de mercancía y de pasajeros, gobierno, comercio y servicios.	Provisión de repuestos para camiones y buses; consumibles; camiones y buses.	El Salvador San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, San Miguel, Metapán, Lourdes, Santa Rosa de Lima, Soyapango, Zacatecoluca, Aguilares y Usulután Honduras Tegucigalpa, San Pedro Sula

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

Nombre	Año de incorporación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
<p>Motored</p> 	1995	Construcción, minería, transporte de mercancía, transporte de pasajeros, gobierno, comercio y servicios, y gobierno.	Comercialización de vehículos automotrices: camiones, tractocamiones y buses. Servicio posventa y repuestos.	Perú Norte: Chiclayo, Piura, Trujillo Centro: Huancayo, Lima Sur: Arequipa, Cusco
<p>Soltrak</p> 	2007	Minería, construcción, transporte, industria, energía e hidrocarburos, agricultura, pesca y forestal.	Solución integral de gestión de neumáticos, lubricantes, filtración, mantenimiento predictivo y equipos de protección personal y otros productos de seguridad industrial.	Perú Norte: Piura, La Libertad Centro: Lima Sur: Arequipa
<p>Cresko</p> 	2007	Construcción, minería, agrícola e industria en general.	Comercialización de productos de procedencia asiática: cargadores, camiones, tractores agrícolas, motores, montacargas, entre otros.	Perú Lima

<p>Trex</p>  <p>UNA EMPRESA FERREYCORP</p>	2014	Minería, industria portuaria, comercio, servicios y construcción, entre otros.	Grúas y otras soluciones de izamiento.	Perú Lima Chile Santiago, Antofagasta, Calama Colombia Barranquilla Ecuador Quito, Guayaquil
<p>Fargoline</p>  <p>UNA EMPRESA FERREYCORP</p>	1983	Bienes de capital, bienes de consumo, energía, minería, construcción, pesca, agricultura, comercio y servicios.	Depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante, depósito aduanero; almacenamiento simple; movimiento de carga para proyectos; transporte y distribución.	Perú Lima, Callao y Arequipa
<p>Forbis Logistics</p>  <p>UNA EMPRESA FERREYCORP</p>	2010	Automotriz, consumo masivo, minería, energía, retail, industria.	Transporte internacional de carga aérea y marítima de importación y exportación, y servicios de consolidación, inspección y procesamiento de carga.	Perú Lima EE.UU. Miami Chile Santiago
<p>Sitech</p> 	2013	Minería, construcción e hidrocarburos.	Integración de tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad de los clientes.	Perú Lima
<p>Maquicentro</p>  <p>UNA EMPRESA FERREYCORP</p>	2015	Construcción, minería, petróleo, industrial, transporte y agrícola.	Comercialización y alquiler de equipos ligeros.	Ecuador Guayaquil, Quito y Riobamba

2.1.5 Representaciones

La comercialización de productos de consumo fue el motor de los primeros años de existencia de Ferreycorp, fundada en 1922. Sin embargo, fue en 1942 cuando se marcó un hito clave en la historia de la corporación: inició su relación con Caterpillar en el Perú, fortalecida a lo largo de los años, alcanzando amplio reconocimiento de esta distinguida marca global. Posteriormente, en el año 2010, la corporación asumió la representación de Caterpillar en territorio centroamericano.

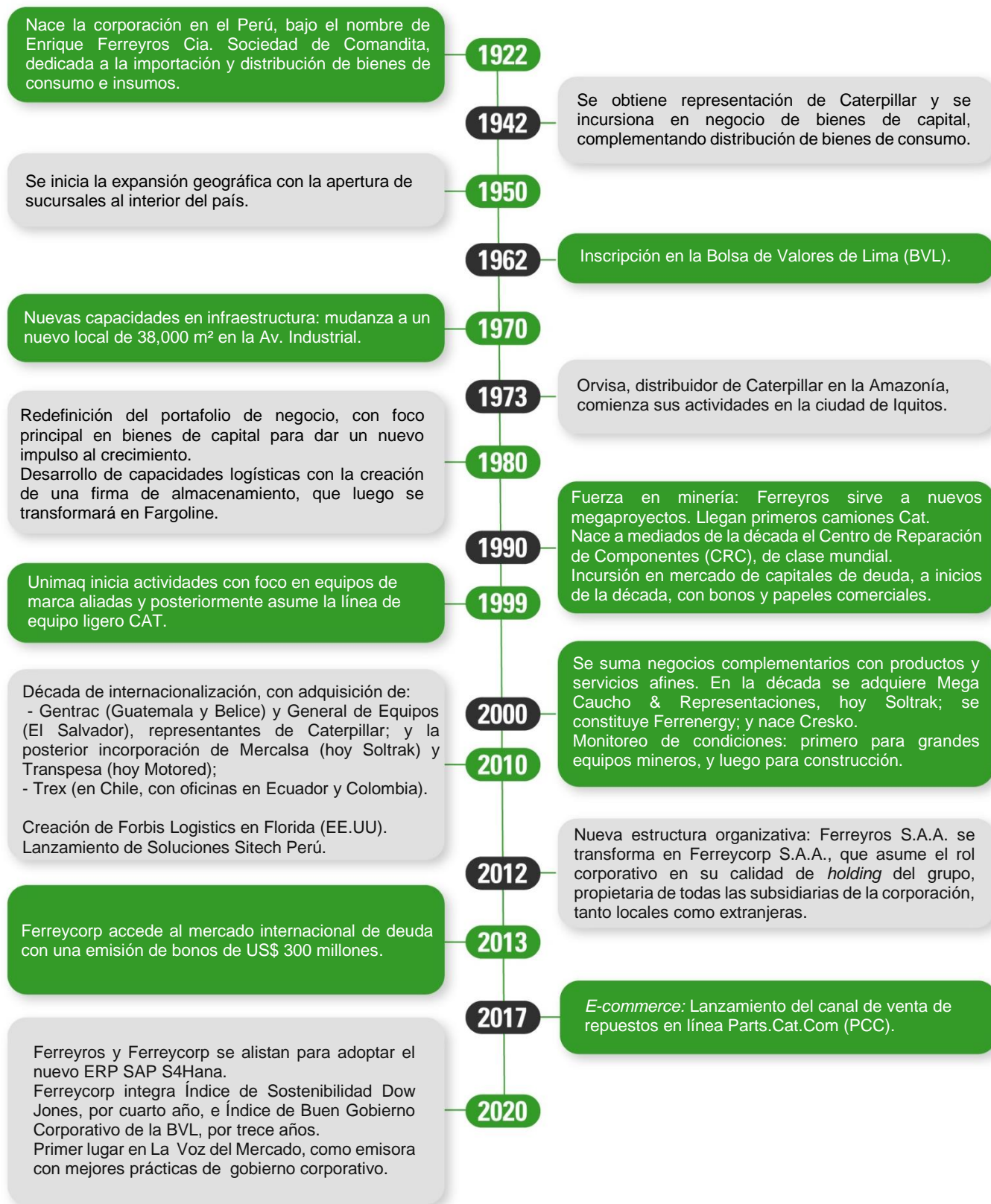
Asimismo, durante su trayectoria tomó la distribución de otras marcas, ya sea para ser representadas en el Perú o en otros países de Latinoamérica.



Gracias a la experiencia y al conocimiento adquirido con Caterpillar, la corporación y en particular sus subsidiarias han generado excelentes relaciones de largo plazo con otras marcas globales. De esta forma, Ferreycorp ha consolidado un prestigioso portafolio de marcas representadas, convirtiéndose en líder indiscutible en su campo. La corporación capitaliza el conocimiento acuñado durante años y las capacidades construidas para servir a las marcas que representa en diversos territorios con potencial de crecimiento.

2.1.6 Historia

A continuación, se presentan los principales hitos de la corporación en su trayectoria. Para mayor amplitud, consultar la Reseña Histórica en el Anexo 1, apartado 1.2.3.1.



2.2 Mirando al futuro

2.2.1 Estrategia 2021

Para asegurar el valor de la corporación en el tiempo, Ferreycorp definió una estrategia al 2021 que buscaba promover el crecimiento rentable a través de un desarrollo orgánico y adquisiciones, así como impulsar la transformación digital centrada en el cliente y aprovechar las sinergias. Esta estrategia no se concretó en toda su extensión producto del menor crecimiento de la economía y las inversiones en el país en el mencionado periodo, aunque sí se produjeron avances importantes en la transformación del negocio usando la tecnología, así como el fortalecimiento de una organización corporativa que promueve mayores sinergias. Con el inicio del año 2021 se ha iniciado una revisión de la estrategia para los próximos cinco años.

En este contexto, se cuenta con cinco pilares estratégicos:

- **Talento empoderado y en constante desarrollo**, que refleja la importancia del recurso humano en la ejecución de la estrategia y la necesidad de impulsar el aprendizaje constante y el desarrollo de habilidades, especialmente aquellas que corresponden a la era digital. La corporación reconoce que la base de su éxito está en sus colaboradores, tanto en sus capacidades técnicas como en su conducta ética y sus valores, y reafirma la importancia de la inclusión y la equidad en su equipo humano.
- **Crecimiento rentable y diversificado**, que visibiliza el interés por crecer en aquellos negocios y mercados que aseguren la rentabilidad y el valor de la corporación en el tiempo y generen valor para los accionistas, de la mano de un amplio y prestigioso portafolio de marcas, de soluciones de valor añadido y de capacidades que le permitan mantener el liderazgo en el mercado.
- **Transformación centrada en el cliente**, que remarca la necesidad de adaptar y transformar los negocios y propuesta de valor de cara al cliente, poniendo mayor énfasis en la gestión del conocimiento; en la adopción de nuevas tecnologías; en la generación de capacidades digitales y en el desarrollo de soluciones y servicios basados en la conectividad y el conocimiento de las necesidades de los clientes.
- **Mejores prácticas y sinergias**, que incorpora la búsqueda de procesos de clase mundial y, dada la complementariedad de los negocios de Ferreycorp, refuerza la necesidad de generar sinergias comerciales y operativas, y de centralizar procesos o generar servicios compartidos, para alcanzar la eficiencia y excelencia en nuestras operaciones.
- **Impactos positivos y sostenibilidad**, que contempla el compromiso de seguir operando como una corporación ética y responsable que contribuye al bienestar de la sociedad y al desarrollo de los países en los que opera, y que gestiona de forma integral sus dimensiones ambientales, sociales y de gobierno.



2.2.2 Innovación

La innovación es parte del ADN de Ferreycorp, como un elemento vital que ha hecho posible la resiliencia, transformación y expansión de la organización durante casi un siglo de trayectoria. Para sus más de 6,000 colaboradores, la adaptación al cambio y la innovación son uno de sus valores y principios centrales, con el objetivo común de anticiparse a las necesidades de los clientes para crear las mejores soluciones, con una visión de largo plazo.

Con el cliente en el centro de las decisiones, Ferreycorp viene desplegando prácticas innovadoras con objetivos ya sea de optimización o de transformación en múltiples frentes: nuevos productos y servicios, mejores procesos, reenfoque en el modelo de negocio e impacto en la experiencia del cliente. En esta dirección, el talento humano y la tecnología son los habilitadores clave.

Por ello para la corporación, existen dos importantes ámbitos de acción en la gestión de la innovación: el desarrollo de iniciativas de negocio en los cinco frentes mencionados y a la vez el fortalecimiento de capacidades internas de transformación digital que aceleren el desarrollo de las iniciativas.

2.2.2.1 Iniciativas prioritarias centradas en el cliente

Ferreycorp definió cuatro vectores prioritarios para el despliegue de procesos de transformación centrada en el cliente. Varias de estas iniciativas vienen adoptando metodologías ágiles de innovación que involucran al cliente desde el entendimiento del reto hasta el desarrollo y aprovechamiento de la solución. A continuación, se comparten algunos de los despliegues realizados en el ejercicio 2020.

a) Experiencia digital del cliente y comercio electrónico

Las interacciones digitales con los clientes y su experiencia de compra *online* con las empresas Ferreycorp mostraron un crecimiento relevante durante el año.

- La solución de *e-commerce* de repuestos Parts.Cat.Com (PCC), de Caterpillar, viene siendo utilizada activamente por Ferreyros, Unimaq y Orvisa, en el Perú; por Gentrac, en Guatemala y Belice; y por General de Equipos, en El Salvador, con ventas conjuntas de US\$ 34 millones. Resalta que, en Ferreyros, el canal en línea representó el 38% de las ventas de repuestos realizadas por las tiendas de la empresa.
- Soltrak, en el Perú, lanzó el primer canal de ventas de sus productos en una importante plataforma de comercio electrónico; Gentrac, en Guatemala, lanzó un canal de comercio electrónico de lubricantes para la categoría B2C; Motored, en El Salvador, abrió su comercio *online*, generando sus primeras ventas; y Motored Perú desplegó el segundo año de operaciones de tienda.Motored.com.pe, para la distribución de repuestos.
- Los distribuidores Cat en Perú, Guatemala y El Salvador realizaron el evento online Cat Live Festival, un evento vía *streaming* pionero en su campo, conceptualizado por Caterpillar Latinoamérica, con promociones y descuentos en el portafolio de maquinaria, repuestos y servicios. Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Gentrac y General de Equipos generaron en solo un día oportunidades de negocio por US\$ 103 millones y ventas por US\$ 14 millones.

- Unimaq desplegó el primer año de operaciones de su primera tienda *retail*, en la ciudad de Trujillo, con la cual busca agilizar la compra, en formato autoservicio, de equipos ligeros Caterpillar y de marcas aliadas para proyectos de construcción general o urbana, enriqueciendo la experiencia de los clientes.
- Fargoline digitalizó la atención de sus trámites documentarios, como generación de autorizaciones de retiro, vistos buenos electrónicos y trámites de ingreso de carga, reduciendo en sus instalaciones la presencia física de clientes en un 60%.
- Ferreyros desarrolló nuevas integraciones con los sistemas de compras de clientes con mayor volumen de facturación en los sectores minería, construcción y pesca. Asimismo, lanzó la funcionalidad de Asesoría en Línea, para resolver consultas o incidentes técnicos a través de un contacto virtual con los especialistas.
- A su vez, Fer, el *chatbot* de Ferreyros lanzado en 2019, absolvió más de 4,000 consultas variadas de clientes, ganando eficiencias en el proceso de atención.
- Las subsidiarias, a través de las plataformas virtuales de la corporación, desarrollaron en el año múltiples *webinars* de capacitación para sus clientes –en aspectos como seguridad, productividad, tecnología e innovación–, para generar valor en el nuevo contexto. Asimismo, las redes sociales contribuyeron al desarrollo de iniciativas formativas como el Aula Soltrak, sobre temas clave para la adaptación y reactivación de negocios, y Forbis Educa, para explorar el trabajo que realizan los agentes de carga internacional.

b) Productividad en los equipos de los clientes

Durante el año, se continuó aportando a la productividad de los clientes y de sus equipos, capitalizando recursos digitales y tecnológicos.

- La minería peruana utilizó en el año, de forma remota, el sistema de gestión de flota Cat MineStar Fleet, provisto por Ferreyros, para asignar dinámicamente los grandes equipos en mina. Asimismo, emplearon una integración diseñada por Ferreyros para procesos de voladura y alta precisión en carguío.
- En el 2020, Ferreyros continuó preparándose para la próxima implementación del primer proyecto de acarreo 100% autónomo en el Perú y el de mayor escala en América, con una amplia flota de camiones mineros de grandes dimensiones a través de la plataforma tecnológica MineStar de Caterpillar.
- En el año, Ferreyros duplicó el número de clientes de construcción y minería que utilizan sus soluciones de gestión de equipos para estos sectores (Vision Link, My.Cat.Com, App de Monitoreo, Reportes Mensuales de Gestión de Flota). Asimismo, se activó nuevos acuerdos de soporte basados totalmente en el uso de soluciones digitales.
- Cerca de 3,000 máquinas y motores CAT de diversos sectores reportaron información directamente a los clientes, la que a su vez fue analizada remotamente en los Centros de Monitoreo y Planificación de Ferreyros, para contribuir a la toma de decisiones. Asimismo, se incorporó la modalidad de monitoreo remoto las 24 horas del día, los siete días de la semana, con técnicas de analítica avanzada, para una parte relevante de los grandes equipos mineros Cat que operan en el Perú.
- Durante el año, Soluciones Sitech Perú incrementó la provisión de productos y servicios de monitoreo de fatiga a diversas operaciones mineras en el Perú. Asimismo, la minería subterránea adoptó los estándares de soluciones de seguridad de Sitech, tales como cámaras y sensores de retroceso, radares y alarmas diversas.

- Trex implementó en el 2020 el servicio de asistencia remota técnica especializada para el soporte de las grúas de los clientes que operan en la gran minería del Perú. Asimismo, introdujo los primeros portacontenedores y grúas móviles de su portafolio con telemetría en Perú y Ecuador, permitiendo el oportuno soporte técnico a través de la medición remota e información oportuna de su productividad y salud.
- Unimaq lanzó el *App* de Soporte, que permite al cliente activar sus requerimientos y conectar con las diversas plataformas electrónicas de gestión de la empresa. Asimismo, diseñó una integración para automatizar el flujo de información de las inspecciones realizadas a las máquinas de sus clientes, para ofrecerles oportunamente los servicios que requieren.

c) Cadena de suministro

Desde este vector, se promueve el cumplimiento de la entrega a los clientes de los productos y servicios en el momento ofrecido, superando sus expectativas.

- Ferreyros desarrolló una aplicación para la trazabilidad del avance de la entrega de máquinas a los clientes, visibilizando la coordinación entre las distintas áreas en todo el proceso de preparación y despacho para cumplir oportunamente con la promesa de entrega.
- En colaboración con una *start-up* de última milla, Ferreyros desarrolló un sistema de trazabilidad para apreciar en tiempo real el estado de la distribución de los repuestos a sus clientes, sumando capacidades de gestión y mejora continua en la cadena de valor.
- En el 2020, Fargoline implementó una plataforma de última milla que permite al cliente acceder a la trazabilidad de sus pedidos en línea en la cadena de distribución.
- Durante el año, Forbis Logistics realizó un trabajo de integración *online* con los sistemas de sus proveedores de transporte marítimo para la generación automática de reservas. Asimismo, concretó un importante proceso de interconexión tecnológica con Caterpillar para visibilizar la trazabilidad del transporte de sus repuestos y aportar información clave sobre estas operaciones. De igual forma, optimizó la interconexión con agentes de aduanas y clientes a través de protocolos de comunicación electrónica (EDI).

d) Nuevos productos y servicios

A través de soluciones innovadoras, se busca identificar y satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de nuevos productos y servicios.

- OperApp, iniciativa incubada en Ferreycorp, es el primer *marketplace* laboral para operadores de maquinaria en el Perú y Latinoamérica, que permite a las empresas publicar ofertas laborales y conectar con los mejores operadores de maquinaria. En el 2020, su segundo año de actividades, OperApp triplicó los indicadores claves del año previo: hoy cuenta con más de 15,000 operadores, 500 empresas registradas, 25,000 postulaciones y 1,200 ofertas de trabajo publicadas.
- Desde la corporación se desarrolla la incubación de nuevos productos y servicios basados en la digitalización. En el 2020, a raíz de diversos talleres de ideación, se decidió apostar por la validación de hipótesis e incubación de cinco ideas de negocio, en materia de educación técnica, servicios logísticos, consumibles, financiamiento y gestión en obra.

2.2.2.2 Capacidades internas de transformación digital

El crecimiento exponencial en el uso de la tecnología, los cambios en los comportamientos de la sociedad y la aparición de nuevas propuestas de valor y modelos de negocios exigen que Ferreycorp desarrolle capacidades internas sólidas para su desarrollo. Para sostener y reforzar actuales y futuras iniciativas estratégicas de negocio antes mencionadas, la corporación viene realizando un gran esfuerzo en la creación de capacidades tecnológicas.

El proyecto más relevante del 2020 es la implementación del nuevo ERP SAP S4Hana en Ferreyros y Ferreycorp, para su salida en vivo en enero de 2021. Esta nueva plataforma tecnológica de vanguardia, ya implementada en Orvisa, Unimaq y Motored, respalda un modelo operativo que simplifica e integra todos los procesos *core* y de soporte de las empresas.

El nuevo ERP se complementa con una plataforma extendida para el desarrollo ágil de soluciones digitales de cara al cliente, escalable y sinérgico entre las unidades de negocio de Ferreycorp. También ha reforzado las capacidades de almacenamiento y procesamiento de la data, de generación de reportes y las medidas en seguridad de información.

Todos estos esfuerzos permiten el despliegue de soluciones móviles, contribuyen al ordenamiento de datos y brindan a la corporación capacidad analítica en tiempo real y de analítica avanzada.

De igual forma, durante el año se multiplicó por cuatro la capacidad de los colaboradores de trabajar en remoto y se elevó la velocidad de conectividad en todas las sedes de Ferreycorp en el Perú. Las capacitaciones se realizaron totalmente de forma virtual a través de la herramienta Google Classroom.

Forbis Logistics integró, en una sola plataforma de gestión, la información y los procesos de los negocios de *freight forwarding* de Perú, Chile y Estados Unidos. De esta manera, cuenta con una estandarización única de los flujos de trabajo, así como indicadores operativos y de rentabilidad por país.

Durante el año se concretó una serie de iniciativas para sumar capacidades para la fuerza comercial. Soltrak, en el Perú, implementó una plataforma de gestión de oportunidades comerciales, que le permite medir el pulso al progreso de sus negocios –desde la etapa de *leads* hasta la de negociaciones en curso– y promover la interacción entre sus equipos de venta. Por su parte, General de Equipos, en El Salvador, desarrolló un aplicativo de gestión comercial para obtener en línea información clave de productos y servicios, reportar visitas a clientes y gestionar requerimientos.

Igualmente, para contribuir a la labor del personal de soporte, Ferreyros consolidó en el 2020 la utilización de su *app* para técnicos de campo, a través del cual se gestiona el 90% de órdenes de trabajo para dicha área. A su vez, General de Equipos, en El Salvador, empleó en el año similar aplicación. Por su parte, Trex, en Chile, empleó aplicaciones para optimizar la gestión del equipo de servicios tanto en talleres como en campo.

Tanto en minería como en construcción, durante el 2020 se inició la utilización de lentes de realidad aumentada en labores de alta complejidad de Ferreyros. Con esta tecnología, un técnico en servicio puede conectarse con otros expertos de la empresa y de Caterpillar, transmitiendo en vivo lo que observa en su campo visual para intercambiar conocimientos, mientras mantiene las manos libres para realizar sus labores.

El nuevo entorno exige el compromiso y alineamiento de todos los líderes de la organización, así como la creación de capacidades específicas para propiciar el diseño y despliegue de proyectos en este campo. Es por ello que Ferreycorp viene poniendo en marcha el programa "Por los próximos 100 años- *Mindset* de transformación digital", iniciado el 2019 para más de 180 líderes de la corporación, con el fin de sumar conocimientos y habilidades vinculados a la Transformación Digital de la corporación. Durante el 2020, el programa se realizó íntegramente de forma virtual, con 27 sesiones sobre nuevos retos de negocio y formas de trabajo, habilidades en tiempo de incertidumbre y liderazgo en la era digital.

Para acelerar la innovación es de vital importancia colaborar con el ecosistema local e internacional. En el 2020, Ferreycorp exploró oportunidades de colaboración con 20 *start-up* de Perú, México, Estados Unidos y España en los rubros de comercio electrónico, logística, educación, gestión de equipos y finanzas. Actualmente, la corporación trabaja con varias *start-up* en materia de logística y de servicios de *backoffice*.

Asimismo, Ferreycorp es miembro de Shift, una asociación de empresas e instituciones privadas en el Perú que trabajan de forma colaborativa para acelerar la innovación y el intraemprendimiento corporativo. A la vez, la corporación colabora con los ministerios de la Producción y de Energía y Minas en una hoja de ruta tecnológica para los proveedores mineros. Es miembro de Ironspring, una asociación global de distribuidores de Caterpillar, especializada en el campo de la innovación en sectores industriales.

2.3 Directorio y Gerencia

(GRI 102-18)

El régimen de gobierno de Ferreycorp está encomendado a la Junta General de Accionistas, al Directorio y a la Gerencia. Los aspectos relativos al Directorio son normados en primer lugar por el Estatuto de la sociedad y, en mayor detalle, por el Reglamento Interno del Directorio y sus comités.

En este capítulo se presenta información relevante sobre las dos instancias de dirección y decisión en la organización: el Directorio y la Gerencia.

2.3.1 El Directorio

Conformación del Directorio

El número de miembros que componen el Directorio debe asegurar la pluralidad de opiniones al interior del mismo, de modo que las decisiones que en él se adopten sean consecuencia de una apropiada deliberación, observando siempre los mejores intereses de la empresa y de los accionistas.

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. puede estar conformado por ocho a doce 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 los artículos 31° y 32° del Estatuto de la empresa.

En Junta General de Accionistas celebrada el 30 de julio de 2020, se acordó que el Directorio estuviera conformado por nueve directores, y se procedió a su elección, luego de que la relación de candidatos y sus hojas de vida hubieran sido difundidas con la debida anticipación.

Los directores de Ferreycorp por el periodo 2020-2023 son:

Directores no independientes

Manuel Bustamante Olivares
Thiago de Orlando e Albuquerque
Mariela García Figari de Fabbri
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand
Andreas Von Wedemeyer Knigge

Directores independientes

Humberto Nadal del Carpio
Gustavo Noriega Bentín
Javier Otero Nosiglia
Alba San Martin Piaggio

Los miembros de dicho Directorio eligieron como presidente ejecutivo a Andreas Von Wedemeyer Knigge y como vicepresidente a Humberto Nadal del Carpio para el periodo antes mencionado.

En el Reporte sobre el Cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo se informa sobre las prácticas del Directorio. Entre ellas, cabe destacar su conformación plural, la participación de directores independientes y la operación a través de comités especializados, así como la ejecución de sus funciones de dirección, supervisión y control de riesgos.

A continuación, se presenta la trayectoria profesional de los directores de Ferreycorp:

Andreas Von Wedemeyer Knigge (Presidente)

Presidente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde agosto de 2020. 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; Altos Andes; Euro Camiones; Euroinmuebles; EuroRenting; y de International Camiones del Perú. Igualmente, es presidente del Directorio de La Positiva, Seguros y Reaseguros; La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros; y La Positiva Entidad Prestadora de Salud- EPS, así como presidente de Alianza, Compañía de Seguros y Reaseguros y de Alianza Vida, Seguros y Reaseguros (Bolivia). Asimismo, es director de Corporación Aceros Arequipa; Corporación Financiera de Inversiones; y Transportes Barcino, entre otros. Es past-presidente de la Sociedad Nacional de Industrias; director de Cómex Perú, siendo en ambas instituciones integrante del Comité Ejecutivo; así como director de la Cámara de Comercio e Industria Peruano- Alemana. 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.

Humberto Nadal del Carpio (Vicepresidente)

Vicepresidente de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde agosto de 2020. Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde marzo de 2017. Es CEO y director de Cementos Pacasmayo, así como CEO y vicepresidente de Inversiones ASPI, empresa *holding* que controla Cementos Pacasmayo. Es CEO y director de Fosfatos del Pacífico y Fossal; director de la Asociación de Productores de Cemento (Asocem); y expresidente y actual miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico. Anteriormente, fue presidente del Directorio del Fondo Mi Vivienda. Miembro del grupo de los G-50. Economista por la Universidad del Pacífico, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Georgetown.

Manuel Bustamante Olivares

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 2011, así como integrante de su Comité de Directorio de Innovación y Sistemas (desde 2016) y presidente de su Comité de Inversiones (desde noviembre 2019); miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde 2012. Vicepresidente del Directorio e integrante del Comité de Riesgos de La Positiva EPS (desde 2017 hasta marzo 2019); vicepresidente del directorio de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde 2005 hasta marzo 2019) y director alterno (a partir de marzo 2019); presidente del Comité de Inversiones e integrante del Comité de Auditoría de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde 2016 hasta marzo 2019); vicepresidente de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 1975 hasta marzo 2019) y

director (a partir de marzo 2019); presidente del Comité de Inversiones e integrante del Comité de Auditoría de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 2016 hasta marzo 2019); director de La Positiva Sanitas (2012- 2015); director de Transacciones Financieras S.A. (desde 2000); presidente del Directorio de Fundición Chilca S.A. (desde el 2010); presidente del Directorio de Inmobiliaria Buslett S.A.C. (desde noviembre 2019); presidente del directorio de Buslett S.A. (desde 2013); director de Corporación Financiera de Inversiones S.A. (desde el 2005); director de Mastercol S.A. (desde 2008 hasta agosto 2019); director de Dispercol S.A. (desde 1998 hasta julio 2018); director de Sociedad Andina de Inversiones en Electricidad S.A. (desde 1996); socio fundador y miembro del Estudio Llona & Bustamante Abogados (desde 1963); y presidente de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente (desde 1960). Es miembro benefactor del Instituto Riva- Agüero (desde octubre 2017); director de Futuro Invest S.A. y de Futuro Inmobiliario Camacho S.A. (desde 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); y miembro *foreign trainer* de Shearman & Sterling en New York (1962- 1963). Abogado de profesión, graduado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Thiago de Orlando e Albuquerque

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2020. Es socio fundador de Onyx Equity Management y cuenta con más de 17 años de experiencia en mercados financieros. Se desarrolló como profesor asistente del curso de Valuation en el Graduate School of Finance en Insper. Es ingeniero graduado por la Universidade Federal do Rio de Janeiro y máster en Negocios y Finanzas por Fundação Getulio Vargas. Asimismo, posee el título de analista financiero certificado (CFA, por sus siglas en inglés). Participó de programas en Harvard Kennedy School y Columbia Business School.

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. desde el año 2008, y directora desde 2020. Cuenta con una trayectoria de más de 32 años en la corporación, al haber ingresado a Ferreyros en 1988 y desempeñado varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas, del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero y presidente ejecutivo de la gran mayoría de ellas. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores.

Es directora de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú) desde 2020, de Perú 2021 desde 2011; y de InRetail desde el 2019. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología UTEC, y miembro del Patronato de la UP y de la red de inversionistas ángeles de UTEC. Ha sido miembro del directorio de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018-2020, del directorio de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía desde 2019, y previamente entre el 2011 y 2013, de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que reúne a nueve empresas latinoamericanas destacadas por sus buenas prácticas de gobierno corporativo. Durante el 2019 se desarrolló como profesora en la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico. 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. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016.

Gustavo Noriega Bentín

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2017. Fue gerente central de Administración y Finanzas del Grupo El Comercio (2017- 2019), así como miembro del Directorio de algunas de sus empresas, tales como Coney Park, Amauta Impresiones Comerciales e Instituto Educativo Avansys. Anteriormente fue vicepresidente de Cadena de Suministro de Backus (2011- 2016) y vicepresidente de Finanzas de Cervecería Hondureña, subsidiaria de SABMiller en Honduras (2010- 2011). Lideró la función de Sistemas y Tecnologías de la Información (2006- 2010) así como la de Planificación Financiera (2004- 2006) en Backus. Su vínculo profesional con Backus lo llevó a ser miembro del Directorio del Club Sporting Cristal (2014- 2019). Adicionalmente fue vicepresidente de la Asociación Peruana de Profesionales en Logística- Approlog (2014- 2016). Es administrador de empresas por la Universidad del Pacífico y MBA por el IESE Business School de la Universidad de Navarra, España.

Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2020 y entre los años 2011 y 2017; miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012 hasta la fecha. Actualmente es socio de Ortiz de Zevallos Abogados SCRL; presidente del Directorio de Consorcio La Parcela S.A.; director de Medlog Perú S.A., de Almacenera Grau S.A. y de Agrícola Comercial & Industrial (Acisa); y asesor del Directorio del Sindicato Minero de Orcopampa S.A., empresa de la que ha sido director entre 1999 y el 2009. Es presidente del Comité Textil- Confecciones de la Sociedad Nacional de Industrias. 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.

Javier Otero Nosiglia

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde marzo de 2017. Fue miembro del Directorio de Nexa Perú y Nexa Atacocha hasta marzo de 2018. Ha sido miembro del Directorio de AFP Prima y de Visanet, así como presidente del Directorio de Expressnet. Desde el año 1978 desarrolló su carrera profesional en diversas entidades bancarias. Durante los años 1993 y 1994 fue gerente general de AFP Unión y por los siguientes 17 años se desempeñó en diversos cargos gerenciales en el Banco de Crédito del Perú. Es licenciado en Economía y Administración, graduado en la Universidad de Málaga, España.

Alba San Martín Piaggio

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2020. Desde el año 2017 se desempeña como directora de Canales para Latinoamérica en Cisco Systems; previamente se desarrolló como gerente general de Cisco Systems Perú y Bolivia, así como gerente comercial para Perú, Ecuador y Bolivia. Asimismo, se ha desempeñado en Microsoft Perú como directora comercial; en Oracle Perú, como directora gerente general y como gerente de Alianzas y Canales; en Hewlett Packard, como gerente de Canales para Perú, Ecuador y Bolivia; gerente de Servidores Intel para Perú, Ecuador y Bolivia; y gerente de Ventas & Marketing de Servicios, entre otras posiciones. Es bachiller en Ciencias Administrativas por la Universidad de Lima, magíster en Administración de Empresas (MBA) por la

Universidad del Pacífico, master en Responsabilidad Social Corporativa y Medio Ambiente por EUDE Business School (Madrid) y certificada en el Programa de Especialización para Directores del PAD/IESE School.

Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. cuenta con cuatro comités, tres de ellos presididos por directores independientes:

- **Comité de Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad:** Presidido por Humberto Nadal del Carpio.
- **Comité de Auditoría y Riesgos:** Presidido por Javier Otero Nosiglia.
- **Comité de Innovación y Sistemas:** Presidido por Gustavo Noriega Bentín.
- **Comité de Inversiones:** Presidido por Manuel Bustamante Olivares.

Para mayor información sobre las funciones y atribuciones de cada uno de los comités, consultar el Reporte sobre el Cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo.

Directorio de las empresas subsidiarias

El sistema de gobierno de la corporación incluye también a la Junta de Accionistas y directorios de las compañías subsidiarias.

El Directorio de la subsidiaria principal, Ferreyros, se encuentra compuesto por 10 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 los artículos 31° y 32° del Estatuto Social.

Los directores de Ferreyros elegidos para el periodo correspondiente al ejercicio 2020-2023, elegidos en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas de fecha 27 de agosto de 2020, son los siguientes:

Directores de Ferreyros

Manuel Bustamante Olivares
Thiago de Orlando e Albuquerque
Carlos Ferreyros Aspíllaga
Mariela García Figari de Fabbri
Humberto Nadal del Carpio
Gustavo Noriega Bentín
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand
Javier Otero Nosiglia
Alba San Martín Piaggio
Andreas Von Wedemeyer Knigge

Los miembros del Directorio de Ferreyros eligieron como presidente a Andreas Von Wedemeyer Knigge y como vicepresidente a Humberto Nadal del Carpio para el periodo antes mencionado.

Los directorios de las subsidiarias distintas de Ferreyros en el Perú, así como del grupo Trex, son presididos por Mariela García Figari de Fabbri, directora gerente general de Ferreycorp, y tienen a los gerentes corporativos de negocios de Ferreycorp o a los gerentes generales de otras subsidiarias como sus vicepresidentes, según la actividad desarrollada por cada subsidiaria. En Centroamérica, los directorios de las subsidiarias eran presididos por Oscar Espinosa Bedoya, quien se desempeñó como presidente ejecutivo de Ferreycorp hasta fines de julio de 2020. Posteriormente, la presidencia está siendo asumida por la gerente general de la corporación.

En consecuencia, dichos directorios están integrados por los siguientes gerentes de Ferreycorp y/o de algunas de sus empresas subsidiarias:

Nombre	Cargo	Subsidiarias de las que es director
Oscar Guillermo Espinosa Bedoya	Presidente ejecutivo del Directorio de Ferreycorp S.A.A. hasta julio de 2020	Presidente de las empresas del grupo Gentrac ⁽¹⁾ .
Mariela García Figari de Fabbri	Directora gerente general de Ferreycorp S.A.A.	Presidenta de todas las subsidiarias de la corporación, excepto Ferreyros S.A..
Luis Alonso Bracamonte Loayza	Gerente corporativo de Negocios y Marketing de Ferreycorp S.A.A.	Soltrak S.A., Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Motored S.A. y Soluciones Sitech Perú S.A.
Emma Patricia Gastelumendi Lukis	Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp S.A.A.	De todas las subsidiarias de la corporación, excepto Ferreyros S.A.
Rodolfo Wenceslao Paredes León	Gerente general de Soltrak S.A.	Motored S.A., Fargoline S.A. y Forbis Logistics S.A.
Oscar Enrique Rubio Rodríguez	Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp S.A.A.	Unimaq S.A., Orvisa S.A., Motored S.A., Cresko S.A., Motriza S.A., Soltrak S.A., y empresas del grupo Trex ⁽³⁾ .
Gonzalo Díaz Pró	Gerente general de Ferreyros S.A.	Unimaq S.A., Orvisa S.A., Soluciones Sitech Perú S.A., Ferrenergy S.A.C., Motored en El Salvador y empresas del grupo Gentrac.
Enrique Luis Salas Rizo-Patrón	Gerente División Cuentas Nacionales de Ferreyros S.A.	Unimaq S.A., Cresko S.A., Motriza S.A., Motored S.A. y Soluciones Sitech Perú S.A.
Andrea Sandoval Saberbein	Gerente de Proyecto Excelencia Empresarial de Ferreyros S.A.	Fargoline S.A. y Forbis Logistics S.A.
Hugo Ernesto Sommerkamp Molinari	Gerente central de Finanzas de Ferreyros S.A. hasta junio de 2018	Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Soltrak S.A., Motored El Salvador, Mercalsa, empresas del grupo Gentrac, y empresas del grupo Trex.

Juan Alberto Fernando García Orams	Gerente corporativo TI Procesos e Innovación de Ferreycorp S.A.A.	Soluciones Sitech Perú S.A.
Luis Fernando Armas Tamayo	Gerente División de Gran Minería de Ferreyros S.A.	Soltrak S.A.
Alberto Renato Parodi de la Cuadra	Gerente general de Unimaq S.A.	Orvisa S.A., Cresko S.A. y Motriza S.A.
Ricardo Ruiz Munguía	Gerente general de Gentrac S.A. y General de Equipos S.A.A.	Empresas del grupo Gentrac.
Víctor Otero Pizarro	Gerente general de Trex Latinoamérica S.p.A. y gerente general en Equipos y Servicios Trex S.p.A.	Empresas del grupo Trex.

- (1) Grupo Gentrac incluye corporación General de Tractores (Gentrac), Compañía General de Equipos (Cogesa), General Equipment Company (Belize), INTI (Panamá), Mercalsa (Nicaragua), Transpesa (Honduras), entre otras subsidiarias centroamericanas.
- (2) Ferreyros S.A. es propietaria del 50% del accionariado de Ferrenergy S.A.C.
- (3) Grupo Trex incluye Equipos y Servicios Trex S.p.A., Trex Latinoamérica S.p.A. Trex Ecuador y Trex Colombia.

2.3.2 La Gerencia

Las funciones de la corporación son decidir en qué negocios incursionar y a través de qué empresas subsidiarias; obtener recursos financieros para los proyectos de crecimiento de la corporación; supervisar y controlar la gestión de las empresas subsidiarias; establecer algunos procesos estandarizados para las mismas; y brindar algunos servicios compartidos. Para desempeñar dichas funciones, Ferreycorp cuenta con una gerencia general y gerencias corporativas.

A su vez, las empresas subsidiarias tienen una estructura dimensionada de acuerdo a la complejidad y tamaño de sus operaciones, contando en todos los casos con una gerencia general.

A continuación, se presenta a los principales funcionarios de Ferreycorp y de sus compañías subsidiarias en el 2020. La trayectoria profesional de cada uno de estos funcionarios se encuentra disponible en el Anexo 1, apartado 1.4.2.

Funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Directora gerente general

Oscar Rubio Rodríguez
Gerente corporativo de Negocios

Luis Bracamonte Loayza
Gerente corporativo de Negocios y Marketing

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

Alberto García Orams
Gerente corporativo TI, Procesos e Innovación

María Teresa Merino Caballero
Gerente de Recursos Humanos

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

Tito Otero Linares
Gerente corporativo de Auditoría Interna

Principales funcionarios de Ferreyros S.A.

Gonzalo Díaz Pró
Gerente general

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente de División Gran Minería

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente de División Cuentas Nacionales

Ronald Orrego Carrillo
Gerente de División Cuentas Regionales

Paul Ruiz Lecaros
Gerente de División de Energía

Angélica María Paiva Zegarra
Gerente de División Administración y Finanzas

Jorge Durán Cheneaux
Gerente de División Recursos Humanos

Alan Sablich Nairn
Gerente de División Marketing y Negocios Digitales

José Gutiérrez Jave
Gerente de División Soporte al Producto

Principales funcionarios de otras subsidiarias y negocios de la corporación Ferreycorp

Alberto Parodi de la Cuadra
Gerente general de Unimaq

César Vásquez Velásquez
Gerente general de Orvisa

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

Gonzalo Romero Pastor
Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala

Rodolfo Paredes León
Gerente general de Soltrak

Víctor Otero Pizarro
Gerente general de Trex Latinoamérica

Carlos Ojeda Iglesias
Gerente de Trex en Perú

Javier Barrón Ramos Plata
Gerente de Cresko

Jorge Devoto Núñez del Arco
Gerente general de Forbis Logistics

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline

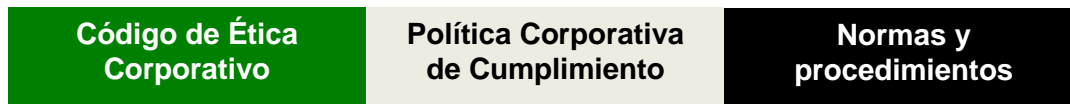
Marcos Wieland Conroy
Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Ernesto Velit Suarez
Gerente general de Ferrenergy

2.4 Cumplimiento

Ferreycorp opera dentro de una cultura de integridad, sustentada en valores y principios éticos, lo que es un fundamento central de todas sus actividades. Para fortalecer dicha cultura y para asegurar el actuar de todos sus colaboradores dentro de los valores y principios éticos, se ha implementado un Sistema de Cumplimiento para la Prevención de la Corrupción, que articula códigos, políticas y normas que guían y orientan. Este sistema cuenta con tres pilares:

Pilares del Sistema de Cumplimiento



El **Código de Ética Corporativo** describe cómo los siete valores de la corporación –integridad, compromiso, equidad, respeto a la persona, vocación de servicio, trabajo en equipo y excelencia e innovación– deben guiar el comportamiento, desempeño y toma de decisiones de todos los colaboradores, incluyendo los funcionarios, así como los directores de Ferreycorp, sin excepción alguna. Determina, de manera clara y explícita, las líneas de acción fundamentales que han de regir las relaciones con los diferentes grupos de interés, basadas en principios éticos.

Por su parte, la **Política Corporativa de Cumplimiento** recoge el compromiso de la corporación en su lucha contra el soborno en cualquiera de sus formas: en forma directa o indirecta; a través de un agente o un tercero; en relación con un trabajador público o una persona natural o jurídica; en cualquier situación que pueda devenir; así como contra los delitos de colusión, tráfico de influencias, lavado de activos y financiamiento del terrorismo. El desarrollo de esta política, así como las medidas y el diseño del Sistema de Cumplimiento que se despliega a partir de la misma, toma en consideración los requerimientos establecidos por la norma ISO 37001:2016, así como las leyes y regulaciones actuales en materia de cumplimiento y prevención de delitos.

Las **normas corporativas** guían el proceder de los colaboradores, funcionarios y directores en circunstancias que pudieran presentar situaciones de riesgo, como la participación de las empresas en licitaciones con el Estado; la entrega y/o recepción de regalos o invitaciones de clientes y proveedores; la actuación debida para evitar conflictos entre los intereses personales y aquellos de la empresa; el proceso de debida diligencia antes de iniciar relaciones comerciales y laborales, entre otras.

Junto con estas normas de alcance corporativo, los **procedimientos** contribuyen a la gestión eficiente del Sistema de Cumplimiento. Destacan, por ejemplo, los procedimientos para la identificación y evaluación de los riesgos; para la realización de auditorías del sistema; para la administración de las comunicaciones; y para el correcto seguimiento y control del sistema, entre otros que se aprecian a continuación.

El **Manual de Cumplimiento Corporativo** tiene por objeto explicar el funcionamiento del Sistema de Cumplimiento de la corporación en su conjunto y fomentar el cumplimiento de las distintas regulaciones que forman parte del sistema, sean estas políticas, normas y procedimientos, además de contener y dar cumplimiento a cada requisito de la norma ISO 37001:2016 y a la legislación vigente aplicable.

Normas corporativas	Procedimientos corporativos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sistema de Cumplimiento (SC) ▪ Conflicto de intereses ▪ Entrega y recepción de regalos, favores y otros ▪ Negocios con organismos del estado y regulación con funcionarios públicos ▪ Control de riesgos reputacionales y de corrupción en los negocios con terceros ▪ Debida diligencia en clientes, proveedores y colaboradores 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión de riesgos del SC ▪ Gestión de comunicaciones del SC ▪ Gestión de la información documentada del SC ▪ Control de transacciones, actividades, operaciones y control no financiero ▪ Gestión de denuncias ▪ Seguimiento y medición del SC ▪ Gestión de auditorías del SC ▪ Gestión de no conformidades del SC
Manual de Cumplimiento Corporativo	

Progresos en el año 2020

Durante el 2020, Ferreycorp obtuvo progresos importantes en la implementación de su Sistema de Cumplimiento. Se publicó 15 documentos que forman parte del árbol documental del sistema, incorporándolos a los procesos de Ferreycorp y de sus subsidiarias, lo que ha permitido reforzar las mejores prácticas de cumplimiento.

Cabe resaltar que, tras la integración de estos lineamientos a los procesos de negocio de las empresas de la corporación, se ha logrado identificar y evaluar los riesgos propios de cada operación y capacitar a los colaboradores para que reconozcan estas situaciones y sepan cómo actuar, de acuerdo a los lineamientos éticos de Ferreycorp.

Una parte importante de este esfuerzo es la promoción del Canal de Denuncias, alentándose a los colaboradores a reportar cualquier inquietud o sospecha de falta a las normas. La información llega de forma directa y confidencial al oficial de Ética y Cumplimiento, quien está a cargo de su correcta gestión. Se cuenta con medios como la intranet corporativa, correo electrónico, anexo telefónico dedicado, buzón físico colocado en la sede institucional de Ferreycorp y reuniones personales. Es muy importante resaltar que se garantiza la confidencialidad en la utilización de este canal, la política de no represalias y la posibilidad de realizar denuncias anónimas.

Asimismo, durante el ejercicio se cumplió con el objetivo de incorporar el Sistema para la Prevención de los Delitos de Corrupción en cinco empresas de la corporación: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak y Fargoline. En el año 2021 se implementará el sistema en las demás subsidiarias peruanas: Orvisa, Motored, Sitech, Ferrenergy y Forbis, culminando este esfuerzo en el año 2022 con las subsidiarias ubicadas fuera del Perú.

Cabe recordar que en el 2019 Ferreyros fue la primera empresa de la corporación en obtener la certificación “Empresa Certificada Antisoborno”, otorgada por Empresarios por la Integridad, asociación sin fines de lucro conformada por empresarios comprometidos con propiciar la implementación de prácticas empresariales éticas, y auspiciada por IPAE. El proceso de certificación está a cargo de una auditora internacional que valida las condiciones requeridas para recibir este sello. En el 2021, Ferreycorp, Unimaq, Soltrak y Fargoline buscarán obtener dicha certificación.

Al mismo tiempo, la corporación está preparándose para que las cinco empresas antes mencionadas –incluida la matriz Ferreycorp– opten por la certificación de la norma ISO 37001 sobre gestión antisoborno, el más alto estándar internacional en esta materia.

Es necesario remarcar que el Oficial de Ética y Cumplimiento presenta de manera semestral un Reporte de Cumplimiento al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio de Ferreycorp. En este documento, se describe el estado de la implementación del Sistema de Cumplimiento de la corporación y sus subsidiarias; los reportes enviados a través del Canal de Denuncias y su resultado; el desarrollo del programa de capacitación anual; y otros temas de interés. Los reportes son posteriormente puestos en conocimiento del Directorio, mediante un informe realizado por el presidente del Comité de Auditoría y Riesgos.

Como parte de los Reportes de Cumplimiento del año 2020, se informó que durante el ejercicio se recibió ocho denuncias que fueron gestionadas de manera oportuna. Todos los casos fueron investigados y tratados con la sanción o resolución correspondiente.

Igualmente, los reportes dieron cuenta del desarrollo del curso de capacitación anual del Sistema de Cumplimiento, realizado de forma virtual, que el 94% de colaboradores de la corporación aprobó con éxito. Los colaboradores que aún no han completado el curso concretarán su participación en los siguientes meses del año 2021.

En el curso virtual del año 2020, el oficial de Ética y Cumplimiento expuso a los colaboradores la importancia de la cultura de integridad, la política de tolerancia cero frente a los actos de corrupción y los nuevos documentos del sistema, a la vez que promovió el Canal de Denuncias. Asimismo, se presentó una serie de videos animados que mostraron, de manera lúdica, situaciones de faltas a las políticas y normas del sistema de cumplimiento, para crear conciencia sobre ellas. Los colaboradores rindieron seguidamente una evaluación, con una nota mínima aprobatoria de 80/100.

De esta forma, durante el 2020 Ferreycorp ha seguido liderando con el ejemplo, buscando a través de ello impactar en sus grupos de interés con la adopción de buenas prácticas que impulsen un desempeño empresarial ético, una dimensión muy importante de la transformación que el país necesita.

2.5 Principales reconocimientos

Ferreycorp busca constantemente la mejora en su desempeño operacional y en la gestión corporativa. Ello ha llevado a la corporación a ser distinguida con una serie de reconocimientos en diferentes aspectos de su gestión, ya sea de las empresas globales que representa, o de asociaciones y entidades empresariales.



Programas de Excelencia Caterpillar 2020

Oro: Ferreyros (Digital y Alquiler), Unimaq (Alquiler).

Plata: Ferreyros (Servicios, Repuestos, Marketing y Ventas); Unimaq (Servicio, Marketing y Ventas).

Bronce: Unimaq (Digital); Orvisa (Servicio); Gentrac Guatemala (Servicio, Repuestos, Digital, Alquiler y Marketing y Ventas); General de Equipos (Servicio, Repuestos, Digital, Marketing y Ventas).



Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar

Once talleres de Ferreyros (Arequipa, Cajamarca, CRC en Lima y en La Joya, Chimbote, Cusco, Lambayeque, Trujillo, talleres de Máquinas y de Cilindros Hidráulicos en Lima, Centro de Entrenamiento) y uno de Orvisa (Tarapoto) cuentan con esta distinción al cierre del 2020.



Certificación Caterpillar: Talleres World Class

Ferreyros mantiene la certificación otorgada por Caterpillar a los Centros de Reparación de Componentes (CRC) en Lima y en La Joya (Arequipa) como talleres de clase mundial.



Ranking La Voz del Mercado (EY y BVL)

Los principales agentes del mercado de capitales distinguen a Ferreycorp en el primer puesto del ranking de firmas con mejor gobierno corporativo.



Índice de Sostenibilidad Dow Jones | MILA- Alianza del Pacífico

Ferreycorp, única firma peruana en ser incluida por cuarto año consecutivo en este índice, que reconoce a las empresas líderes en sostenibilidad en la región de la Alianza del Pacífico.



Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) de la BVL

Ferreycorp integra este índice de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), desde su lanzamiento hace trece años.



Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR)

Otorgado por Perú 2021 a Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak y Motored.



Ranking PAR, de Aequales

La matriz Ferreycorp es destacada como la segunda compañía líder en materia de equidad de género en el Perú, en la categoría de hasta 200 colaboradores.



Ranking Merco Responsabilidad y Gobierno Corporativo

Ferreycorp distinguida entre las cinco empresas con mejor responsabilidad social y gobierno corporativo.



Ranking Merco Empresas y Líderes

Por noveno año consecutivo, Ferreyros es reconocida entre las diez empresas con mejor reputación corporativa en el Perú y como líder del sector



Premio Empresas Más Admiradas del Perú (EMA)

La comunidad corporativa elige a Ferreycorp entre las 10 empresas más admiradas del Perú a través de los Premios EMA 2020, organizados por PwC y G de Gestión.



Ranking Merco Talento

Ferreyros es destacada entre las diez mejores empresas, y la principal de su rubro, para atraer y retener talento en el Perú, por séptimo año consecutivo.

3. Gestión de Negocio

(GRI 102-6, GRI 102-7)

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.

3.1 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.

3.1.1 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 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.

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 65%. 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.

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 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 que bordeó el 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.

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.

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 mostró 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.

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.

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.

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.

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.

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.

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 cierrpuertas 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.

3.1.2 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, 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 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, tanto en Servicio como en Marketing y Ventas; y con una de Bronce, 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.

3.1.3 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.

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.

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.

3.2 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.

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

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 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 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.

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.

Acerca de Gentrac (Guatemala y Belice) y Soltrak (Nicaragua)

- 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.
- 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.

3.2.2 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.

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, e incrementar su participación hasta el 54%.

De igual forma, es importante mencionar que el importante 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 Parts, Service, Digital y Sales & Marketing de Caterpillar.

Acerca de General de Equipos - Cogesa (El Salvador)

- 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.

3.2.3 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 y Honduras)

- 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.

3.3 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.

3.3.1 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.

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.

Acerca 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.

3.3.2 Soltrak (Perú)

Soltrak, especialista en negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados, obtuvo en el 2020 ventas por S/ 218 millones (US\$ 62 millones), cercanas a las registradas el año previo. Si bien la pandemia impactó puntualmente en el trimestre comprendido entre marzo y mayo, Soltrak generó niveles incrementales de ingresos a partir del mes de junio, frente a similar periodo del 2019, y retomó la tendencia de crecimiento mostrada a inicios del ejercicio.

Entre los sectores más relevantes para las operaciones del año destacaron la minería y sus empresas contratistas, la construcción y la industria, así como los rubros de transporte y logística.

En la división de seguridad industrial, Soltrak continuó liderando el mercado peruano, con ventas superiores a las del 2019, a través de la provisión de marcas destacadas como 3M, MSA, Alphatec (antes Ansell), Bullard, Kleenguard (antes Kimberly-Clark), Showa y Tecseg, entre otras.

Las categorías de protección respiratoria, visual y de piel fueron las principales del rubro, registrando una alta demanda del mercado en el contexto de la pandemia. Sin embargo, cabe precisar que presentaron restricciones fundamentales de abastecimiento como resultado de un incremento en el consumo mundial. En el año, resaltó la introducción de productos de alta gama y tecnología, entre ellos los PAPR o respiradores purificadores de aire con motor, que cubren íntegramente la cabeza del usuario para darle aire filtrado de forma continua, de alto valor en jornadas extensas y en entornos de alta contaminación. De igual forma, Soltrak sumó un nuevo canal de distribución al incorporar una tienda oficial de sus productos en una importante plataforma de comercio electrónico en el mercado local.

A su vez, el mercado de lubricantes en el Perú mostró una contracción en la demanda durante el 2020 por efecto de la coyuntura. Sin embargo, la división de negocios de lubricantes de Soltrak, con el portafolio de la representada Chevron, mostró niveles de ventas mayores respecto del ejercicio previo; cabe remarcar que fue una de las pocas marcas de la industria que registró esta tendencia durante el año.

En ese sentido, resaltaron las operaciones realizadas por Soltrak con clientes que operan en la minería de tajo abierto; en el transporte de carga y de insumos especializados con alcance nacional; en la industria de residuos sólidos; y en la generación termoeléctrica, entre otros aspectos, involucrando tanto la provisión del portafolio de productos Chevron como el desarrollo de servicios expertos en mantenimiento predictivo y otras soluciones a medida.

Por su parte, las ventas de la línea de neumáticos, con Goodyear como principal representada, se mantuvieron muy por debajo de las del año previo, debido principalmente a la reducción de la demanda en el mercado minero.

En la coyuntura sanitaria presentada en el 2020, Soltrak elevó la adopción de trabajo remoto para sus actividades y desplegó completas medidas de bioseguridad en sus operaciones presenciales para atender a sus clientes en el ámbito nacional.

Es necesario mencionar que, durante la excepcional coyuntura de la pandemia en el Perú, Soltrak tuvo un rol fundamental, como experto en soluciones de bioseguridad, en la provisión de cerca de 40,000 artículos de protección personal entregados al personal de primera línea, en diversas ciudades del país, por encargo de Ferreycorp.

Acerca de Soltrak (Perú)

- Es la subsidiaria de la corporación Ferreycorp especializada en la provisión de consumibles industriales, con foco en los negocios relacionados a seguridad industrial, lubricantes y neumáticos, así como en el desarrollo de servicios especializados.
- Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como lubricantes Chevron, productos de seguridad industrial en marcas 3M, MSA, Bullard, Alphatec (antes Ansell Microgard), Kleenguard (Kimberly Clark), Showa y la marca propia Tecseg, al igual que neumáticos Goodyear.
- El portafolio de servicios incluye un amplio rango de actividades incluyendo servicios de reparación, calibración, mantenimiento a los productos que se distribuye, así como servicios de diseño, capacitación entrenamiento, entre otros.
- Se realiza atenciones a nivel nacional, contando con presencia local en las ciudades de Piura, Trujillo, Arequipa y Chiclayo, además de su sede principal en Lima.
- Soltrak cuenta con la certificación ISO 9001:2015 y es reconocida como Empresa Socialmente Responsable (ESR).
- Se integró a Ferreycorp en el año 2007 con la adquisición de Mega Caucho & Representaciones S.A.C., empresa especializada en el rubro de neumáticos. En el 2009, se fusionó la adquisición de Inlusa S.A., incorporando el negocio de lubricantes. En el 2013, se complementó con la adquisición de Tecseg S.A., la cual aportó un completo portafolio de negocios relacionados con la seguridad industrial.

3.3.3 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.

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 ehabilitación 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.

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 Shaouri en el Perú, y ofreciéndoles el soporte posventa y los repuestos que requieren.

Acerca de Cresko

- 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.

3.3.4 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.

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.

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 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.

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.

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.

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.

3.3.5 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 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 salud en el trabajo). Implementó las matrices para ISO 37001 (sistema de gestión antisoborno) para certificación en 2021.

3.3.6 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 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.

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.

3.3.7 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 ReadíBand –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.

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 Provox 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.

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

4.1 Análisis y discusión de la Gerencia sobre los estados financieros auditados

Ferreycorp S.A.A., en su calidad de *holding*, realiza inversiones en sus subsidiarias, tanto nacionales como del extranjero, y establece los lineamientos estratégicos y de políticas que deben seguir todas las empresas de la corporación. Los ingresos de la corporación, a nivel individual, son generados principalmente por la participación en resultados de sus inversiones en subsidiarias tanto en el Perú como el exterior, así como en negocios conjuntos.

Adicionalmente, al mantener la propiedad de algunos inmuebles que utiliza su principal subsidiaria, Ferreyros S.A., la corporación recibe los alquileres como ingresos operacionales y reporta los gastos operativos de administrar dichos inmuebles. Estos alquileres cuentan con contratos firmados a plazos fijos y tarifas a precio de mercado.

De otro lado, la corporación tiene un rol de financiar a sus subsidiarias para concentrar los créditos en operaciones de mayor volumen y, por ende, conseguir mejores condiciones. En ese caso, tiene también como ingresos los intereses correspondientes a los préstamos otorgados.

De allí que los principales activos de la corporación sean las inversiones en sus empresas subsidiarias, las cuentas por cobrar por los préstamos otorgados a ellas, y los inmuebles ya mencionados.

Para un cabal entendimiento del volumen de negocios y resultados de todo el conjunto de negocios de la corporación, se recomienda leer este capítulo tomando en consideración los estados financieros consolidados. Las principales explicaciones se encuentran disponibles en el Capítulo 4.2-Gestión Financiera.

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

Durante el 2020 y 2019 no se ha producido cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa.

ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS DE FERREYCORP S.A.A.

Análisis del estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

	31-12-20	31-12-19	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	15.3	7.8	7.5	96.2
Cuentas por cobrar comerciales, neto	2.9	4.8	-1.9	-39.6
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	143.6	179.3	-35.7	-19.9
Otros activos	11.8	7.7	4.1	53.2
Inversiones en fondos	0.0	5.0	-5.0	-100.0
Gastos contratados por anticipado	0.3	0.7	-0.4	-57.1
Activo no corriente mantenido para la venta	13.9	13.9	0.0	0.0
Total activo corriente	187.8	219.2	-31.4	-14.3
Cuentas por cobrar a partes relacionadas a largo plazo	6.9	43.9	-37.0	-84.3
Otros activos a largo plazo, neto	29.2	31.5	-2.3	-7.3
Inversiones en subsidiarias	1,690.6	1,655.3	35.3	2.1
Propiedades de inversión, neto	332.1	336.0	-3.9	-1.2
Muebles, enseres y equipo	0.9	1.1	-0.2	-18.2
Activos intangibles	0.2	0.3	-0.1	-33.3
Total activo	2,247.7	2,287.3	-39.6	-1.7

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

continuación

	31-12-20	31-12-19	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	38.6	41.5	-2.9	-7.0
Cuentas por pagar comerciales	1.3	3.7	-2.4	-64.9
Otras cuentas por pagar y provisiones	31.5	27.2	4.3	15.8
Total pasivo corriente	71.4	72.4	-1.0	-1.4
Obligaciones financieras	68.1	116.2	-48.1	-41.4
Impuestos a las ganancias diferidos, neto	48.0	47.4	0.6	1.3
Total pasivo no corriente	116.1	163.6	-47.5	-29.0
Total Pasivo	187.5	236.0	-48.5	-20.6
Patrimonio				
Capital emitido	975.7	975.7	0.0	0.0
Acciones en tesorería	-17.8	-5.7	-12.1	212.3
Capital adicional	55.5	67.0	-11.5	-17.2
Reserva legal	211.6	211.6	0.0	0.0
Otras reservas de patrimonio	259.6	223.5	36.1	16.2
Resultados acumulados	575.6	579.2	-3.6	-0.6
Total Patrimonio	2,060.2	2,051.3	8.9	0.4
Total	2,247.7	2,287.3	-39.6	-1.7

Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2020	2019	Variación
	Importe	Importe	%
Ingresos			
Participación en los resultados de las subsidiarias	152.7	272.2	-43.9
Venta de inversiones	0.0	16.4	-100.0
Ingresos financieros	5.7	11.9	-52.1
Ingresos por arrendamientos	31.9	31.0	2.9
Servicio de apoyo gerencial	8.1	10.4	-22.1
Ingresos diversos	1.5	1.5	0.0
	199.9	343.4	-41.8
Costos y gastos de operación			
Costo de ventas de inversiones	0.0	-10.4	-100.0
Gastos financieros	-7.1	-12.8	-44.5
Gastos administrativos	-34.5	-44.4	-22.3
Costo de servicios de alquiler	-5.7	-5.6	1.8
Otros gastos	-8.1	-16.0	-49.4
Diferencia en cambio, neta	1.3	2.8	
	-54.1	-86.4	-37.4
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	145.8	257.0	-43.3
Gasto por impuesto a las ganancias	-1.9	-12.1	-84.3
Utilidad del año	143.9	244.9	-41.2

La disminución de ingresos en el 2020 se debe básicamente a los menores ingresos por la participación en resultados de subsidiarias y asociadas, explicados por el menor resultado neto de dichas compañías.

Los menores egresos del 2020 corresponden básicamente a los menores gastos de operación y a los menores gastos financieros.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE FERREYCORP S.A.A.

A continuación, se presentan los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2020 y al 31 de diciembre de 2019, 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.

Análisis del estado consolidado de situación financiera de Ferreycorp y subsidiarias

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

	31-12-20	31-12-19	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	256.2	84.4	171.8	203.6
Cuentas por cobrar comerciales	975.3	1,114.9	-139.6	-12.5
Otros activos	257.1	231.2	25.9	11.2
Existencias	1,684.1	1,944.4	-260.3	-13.4
Inversiones en fondos	0.0	9.3	-9.3	-100.0
Gastos pagados por anticipado	32.8	29.4	3.4	11.6
Activo no corriente mantenido para la venta	13.9	13.9	0.0	0.0
Total activo corriente	3,219.4	3,427.5	-208.1	-6.1
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo	61.5	31.8	29.7	93.4
Otros activos a largo plazo	33.3	32.1	1.2	3.7
Inversiones en negocios en conjunto	18.0	16.7	1.3	7.8
Inmuebles, maquinaria y equipo	1,630.1	1,631.3	-1.2	-0.1
Intangibles	279.4	223.0	56.4	25.3
Crédito mercantil	174.8	170.4	4.4	2.6
Activo por impuesto a las ganancias diferido	221.9	198.4	23.5	11.8
Total activo no corriente	2,419.0	2,303.7	115.3	5.0
Total activo	5,638.4	5,731.2	-92.8	-1.6

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

	31-12-20	31-12-19	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	798.1	1,243.1	-445.0	-35.8
Pasivo por arrendamiento	41.5	47.1	-5.6	-11.9
Cuentas por pagar comerciales	500.6	617.8	-117.2	-19.0
Otras cuentas por pagar y provisiones	884.7	484.0	400.7	82.8
Pasivo por impuestos a las ganancias	44.9	7.6	37.3	490.8
Total pasivo corriente	2,269.8	2,399.6	-129.8	-5.4
Obligaciones financieras	913.7	909.6	4.1	0.5
Pasivo por arrendamiento	98.2	79.6	18.6	23.4
Otras cuentas por pagar y provisiones	0.2	1.4	-1.2	-85.7
Pasivo por impuestos a las ganancias diferidos	195.2	187.0	8.2	4.4
Ingresos diferidos	0.4	0.1	0.3	300.0
Total pasivo corriente	1,207.7	1,177.7	30.0	2.5
Total Pasivo	3,477.5	3,577.3	-99.8	-2.8
Patrimonio				
Capital emitido	975.7	975.7	0.0	0.0
Acciones en tesorería	-17.8	-5.7	-12.1	212.3
Capital adicional	55.6	67.0	-11.4	-17.0
Reserva legal	211.6	211.6	0.0	0.0
Otras reservas del patrimonio	351.9	316.2	35.7	11.3
Resultados acumulados	575.6	580.8	-5.2	-0.9
Total Patrimonio atribuible a los accionistas	2,152.6	2,145.6	7.0	0.3
Participación no controlante	8.3	8.3	0.0	0.0
Total patrimonio	2,160.9	2,153.9	7.0	0.3
Total	5,638.4	5,731.2	-92.8	-1.6

Al 31 de diciembre de 2020, el total de activos alcanzó S/ 5,638.4 millones, respecto de S/ 5,731.2 millones al 31 de diciembre de 2019, lo que significa una disminución de S/ 92.8 millones (-1.6%).

Al 31 de diciembre de 2020, el total de pasivos ascendió a S/ 3,477.5 millones, frente a S/ 3,577.3 millones al 31 de diciembre de 2019, equivalente a una disminución de S/ 99.8 millones (-2.8%), explicado por la reducción de los activos mencionados.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2020 es 1.42, ligeramente inferior al ratio corriente de 1.43 al 31 de diciembre de 2019.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2020 es 0.74, menor al ratio de 1.02 al 31 de diciembre de 2019. 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 2020 es 1.62, menor al 1.67 obtenido al 31 de diciembre de 2019.

El ratio de deuda financiera neta (de caja) / EBITDA al 31 de diciembre de 2020 fue 2.66, menor al 3.21 alcanzado al 31 de diciembre de 2019, y superior al ratio ajustado al que se le deducen los financiamientos de inventario de 2.37.

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

Estado consolidado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2020		2019		Variación	
	Importe	%	Importe	%		%
Ventas Netas	4,857.2	100.0	5,858.4	100.0	-17.1	
Costo de Ventas	-3,651.8	-75.2	-4,482.8	-76.5	-18.5	
Utilidad bruta	1,205.4	24.8	1,375.6	23.5	-12.4	
Gastos de venta y administración	-810.6	-16.7	-914.9	-15.6	-11.4	
Otros ingresos (egresos), neto	11.9	0.2	0.0	0.0		
Utilidad operativa	406.7	8.4	460.7	7.9	-11.7	
Ingresos financieros	20.6	0.4	21.8	0.4	-5.5	
Participación en los resultados en negocios en conjunto	1.6	0.0	3.3	0.1	-51.5	
Gastos financieros	-95.8	-2.0	-96.0	-1.6	-0.2	
Diferencia en cambio, neta	-105.8	-2.2	-1.8	0.0		
	-179.4	-3.7	-72.7	-1.2	146.8	
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	227.3	4.7	388.0	6.6	-41.4	
Gastos por Impuesto a las ganancias	-83.4	-1.7	-141.6	-2.4	-41.1	
Utilidad del año	143.9	3.0	246.4	4.2	-41.6	

Ventas netas

(en millones de nuevos soles)

	2020		2019		Variación	
	Importe	%	Importe		%	
Ventas nacionales	4,129.1	85.0%	5,109.4	87.2	-19.2%	
Ventas exterior	728.1	15.0%	749.0	12.8	-2.8%	
Total	4,857.2	100.0%	5,858.4	100.0%	-17.1%	

En millones de nuevos soles

	2020		2019		Variación	
						%
Mauquinaria y equipo:						
Camiones mineros y máquinas Cat (GM)	505.3		508.2		-0.6	
Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM)	753.5		814.5		-7.5	
Alquileres y Usados	348.3		542.5		-35.8	
Equipos aliados	589.4		683.3		-13.7	
	2,196.5		2,548.5		-13.8	
Repuestos y servicios	2,241.6		2,905.5		-22.8	
Otras líneas	419.1		404.4		3.6	
Total	4,857.2		5,858.4		-17.1	

Las ventas netas en el 2019 ascendieron a S/ 4,857.2 millones, en comparación con S/ 5,858.4 millones del año anterior, lo cual representa una disminución de 17.1%.

La venta de equipos de Caterpillar y marcas aliadas alcanzó los S/ 2,196.5 millones, equivalente a una disminución de 13.8%, mientras que la venta de repuestos y servicios se redujo en 22.8%, como consecuencia de la paralización de las operaciones tras la declaración del Estado de Emergencia Sanitaria, que se han visto afectadas a partir del 16 de marzo. Sin embargo, se ha venido originando una recuperación paulatina de las ventas, reflejando las medidas de reactivación económica adoptadas por el Gobierno.

Otras líneas de negocio muestran un aumento de 3.6%.

Al analizar los resultados por cada grupo de empresas, al 31 de diciembre de 2020, las ventas de los distribuidores Caterpillar en el Perú son menores en 20.9%. Los distribuidores Caterpillar y otros negocios en el exterior presentan niveles similares de venta. El tercer grupo de empresas, que complementa la oferta de bienes y servicios a través de la comercialización de equipos y vehículos, consumibles y soluciones logísticas, entre otras líneas, mostró una disminución de 6.8% en sus ventas.

Utilidad en ventas

La utilidad bruta del 2020 fue 12.4% inferior a la del 2019. En términos porcentuales, el margen bruto fue 24.8%, superior al obtenido en el 2019, de 23.5%.

Gastos de venta y administración

Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2020 a S/ 810.6 millones, en comparación con S/ 914.9 millones del año anterior, lo cual representa una disminución de 11.4%.

Ingresos (egresos) diversos, neto

En el 2020 se registró en este rubro un ingreso neto S/ 11.9 millones, mientras que en el 2019 el saldo neto fue de cero.

Ingresos financieros

Los ingresos financieros del 2020 ascendieron a S/ 20.6 millones, mientras que en el 2019 los ingresos se ubicaron en S/ 21.8 millones.

Gastos financieros

Los gastos financieros sumaron S/ 95.8 millones en el 2020, cifra similar a los S/ 96.0 millones del año previo, que se explica por un mayor nivel de deuda compensado por menores tasas de interés promedio.

Utilidad (pérdida) en cambio

En el 2020, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron una pérdida de S/ 105.8 millones: en el Perú se generó una pérdida en cambio de S/ 91.9 millones, por una apreciación del dólar de 9.26%, y en Chile se generó también una pérdida en cambio de S/ 12.6 millones. A su vez, en el 2019 se generó una pérdida en cambio neta de S/ 1.8 millones: en el Perú se generó una utilidad en cambio de S/ 19.1 millones, por una depreciación del dólar de 1.83%, y en Chile se generó una pérdida en cambio de S/ 21.1 millones.

Impuesto a la renta

El impuesto a la renta del 2020 y del 2019 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

Utilidad neta

La utilidad neta del año ascendió a S/ 143.9 millones, mostrando una disminución de 41.6% en comparación con S/ 246.4 millones del año anterior, debido básicamente al menor volumen de ventas.

Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIDA)

La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2020 ascendió a S/ 599.7 millones, que representa una disminución de 12.4% frente a los S/ 684.2 millones del año anterior, que guarda una directa relación con la menor utilidad bruta.

4.2. Gestión financiera

(GRI 102-45)

En la excepcional coyuntura del confinamiento y la limitación de las actividades por la pandemia surgida en el 2020, el enfoque de la gestión financiera de Ferreycorp fue preservar la continuidad del negocio a través de un control de los gastos, del acceso a efectivo, de mantener el ciclo de pago de obligaciones a través de fuentes de financiamiento suficientes, así como asegurar una adecuada gestión del capital de trabajo. Así, la corporación tomó diversas medidas con el propósito de garantizar que las operaciones con clientes siguieran fluyendo y los pagos –sobre todo aquellos referidos a gastos del personal– se honraran de manera regular, así como de lograr los mejores resultados operativos y financieros en el entorno descrito.

Las medidas incluyeron activar líneas bancarias para reperfilar los pasivos; diversificar fuentes de financiamiento; negociar tarifas y plazos de pago con proveedores; reducir activos; y disminuir el nivel de compras, entre otras adoptadas para cubrir cualquier contingencia de corto plazo.

Tras el anuncio de las medidas de aislamiento y la previsión de una reducción de ventas, se inició un control de los gastos de venta, generales y administrativos, así como un plan de control de costos. De esta forma, al cierre del año, la reducción en gastos alcanzó S/ 104.4 millones, a través de la disminución de gastos discrecionales, que incluyeron consultoría, viajes, mantenimiento, capacitación y eventos; de menores gastos de personal; y de reducciones salariales de empleados y provisión para vacaciones.

Tal como se ha mencionado en el capítulo anterior, y de acuerdo a los registros en base a los estados financieros auditados a diciembre de 2020, en este capítulo se lleva a cabo una explicación de la gestión de la Gerencia, tanto de los resultados como de los movimientos de las principales cuentas contables.

Las ventas de Ferreycorp y sus subsidiarias al cierre del año ascendieron a S/ 4,857.2 millones, que representaron una reducción de 17% frente a lo obtenido en 2019 (S/ 5,858.4 millones). Culminada la paralización de operaciones durante la cuarentena, la corporación mostró mes a mes una paulatina recuperación: como muestra de ello, en el último trimestre del 2020 se alcanzó ventas de S/ 1,653 millones, en comparación con S/ 1,545 millones del mismo periodo del 2019.

Al cierre del 2020, el margen bruto se ubicó en 24.8%, 1.3% mayor al generado en 2019 (23.5%). Si se ajusta el margen por la recuperación de la utilidad bruta, este sería igual al del año anterior. El efecto de la recuperación del tipo de cambio a través de la utilidad bruta fue de S/ 76.8 millones, debido a la reserva con la que se contaba en el inventario al haberse registrado su adquisición a un tipo de cambio promedio menor. La utilidad bruta acumulada (S/ 1,205.4 millones) mostró una disminución de 12% frente al ejercicio previo (S/ 1,375.6 millones), debido principalmente a las menores ventas.

A la vez, el margen operativo se ubicó en 8.4%, mayor al presentado en 2019 (7.9%), explicado fundamentalmente por los mejores márgenes brutos debido al efecto antes mencionado, y por una disminución de 11%, equivalente a S/ 104.4 millones, en los gastos frente al año anterior. Se logró controlar y reducir gastos a través de ajustes salariales temporales, de la disminución de jornadas y de la provisión de vacaciones, entre otras medidas, así como de menores gastos discrecionales, que incluyen consultorías, publicidad, viajes y eventos, entre los más importantes. Los gastos como porcentaje de ventas representaron 16.7%, por encima del 15.6% del año 2019.

A pesar de la disminución de gastos operativos, el impacto por los tres meses de mínima actividad comercial debido a la pandemia generó una utilidad operativa mensual de S/ 28 millones, por debajo de la utilidad operativa mensual del año 2019, de S/ 38 millones, sin considerar el efecto cambiario.

Al cierre del ejercicio 2020, se registró una utilidad neta de S/ 143.9 millones, mientras que en el 2019 se obtuvo una utilidad neta de S/ 246.4 millones. La menor utilidad neta es el resultado de la menor utilidad operativa, debido al menor dinamismo económico y restricciones de operación, y de la pérdida en cambio registrada en el año, por S/ 105.8 millones. Es importante resaltar que la pérdida en cambio es contable, pues el inventario se registra en soles al momento de su adquisición –el tipo de cambio promedio del inventario 2020 fue de S/ 3.50–, pero su venta se registrará al tipo de cambio vigente al momento de la venta, recuperándose así la pérdida en cambio. La reserva del inventario al término del año se ubicó en S/ 25.9 millones.

Por su parte, el gasto financiero (S/ 95.7 millones) del año 2020 fue similar al del ejercicio anterior (S/ 96.0 millones). Si bien las tasas de interés subieron en los meses de la cuarentena, derivado de la incertidumbre general tanto del mercado de capitales, como de los bancos y otras entidades financiadoras en el Perú y el extranjero, en el marco de una mayor aversión al riesgo, las tasas de la corporación mantuvieron niveles por debajo del ejercicio previo, pasando de 3.68% en el 2019 a 3.53% en el 2020.

Para preservar la solidez financiera de la organización, la caja y su liquidez, entre el 15 de marzo –fecha de inicio de la cuarentena– y los siguientes 60 días Ferreycorp logró cerrar préstamos por US\$ 298 millones, tanto de bancos locales como de Caterpillar y Caterpillar Financial Services, financiera de la principal representada.

De esta forma, durante los meses más críticos del estado de emergencia y aislamiento, la deuda de Ferreycorp se incrementó de US\$ 625 millones, en marzo del 2020, a US\$ 863 millones, al término de mayo de 2020, y se mantuvo por algunas semanas alrededor de US\$ 200 millones en caja y bancos, en previsión de una eventual agudización de la disminución de ingresos y flujo de caja.

A fines del ejercicio, la corporación logró reducir sus niveles de deuda a US\$ 481 millones, incluso por debajo del promedio del año 2019. Durante el 2020, el promedio de deuda de la corporación alcanzó US\$ 607 millones, en comparación con US\$ 596 millones del ejercicio previo. En soles, el promedio de deuda del 2020 se ubicó en S/ 2,100 millones, superior al promedio del 2019 (S/ 1,900 millones). Sin embargo, la deuda a diciembre de 2020 (S/ 1,700 millones) fue menor a la deuda promedio del ejercicio previo.

La regularidad con la que los clientes de diversos sectores, en especial la minería, honraron sus compromisos de pago, a pesar de la coyuntura, y el abono extraordinario de un cliente de la gran minería de tajo abierto por US\$ 200 millones, como adelanto del pago de máquinas a entregarse en los meses siguientes, permitieron generar flujos operativos positivos. De esta forma, Ferreycorp concretó un prepago de deudas por US\$ 223 millones, que contribuyó directamente a la reducción de la deuda antes mencionada.

Asimismo, durante el 2020, la corporación Ferreycorp vio la necesidad de reperfilar su deuda, que estaba concentrada en el corto plazo. De esta forma, la compañía logró establecer el 55% de su deuda con vencimientos de largo plazo. La tasa promedio de la deuda, de 3.53%, fue inferior a la registrada en 2019 (3.67%).

Para concretar el reperfilamiento antes mencionado, y pese a la retardadora coyuntura internacional, Ferreycorp y sus subsidiarias concretaron en el mes de julio una exitosa colocación privada de bonos internacionales por US\$ 90 millones con la aseguradora estadounidense Prudential, que refleja la confianza en el modelo de negocios y los fundamentos de la corporación. Esta colocación privada representa el regreso de Ferreycorp al mercado de capitales internacional, desde el 2013, que permitirá a sus empresas contar con recursos a largo plazo y en condiciones muy ventajosas, para apoyar su gestión y contribuir a su adecuada estructura financiera.

Con estos fondos –a una tasa de interés de 4.45% y a siete años amortizables, con tres años de gracia–, la empresa optimiza la estructura de su deuda, con vencimientos acordes a los flujos que el negocio requiere para sus operaciones, en base a una estrategia de calzar obligaciones con la vida de los activos a los que respalda y en línea con la buena práctica de diversificar las fuentes de financiamiento. Cabe indicar que Prudential, como parte de su análisis de riesgos, otorgó a Ferreycorp la calificación de grado de inversión.

Por otro lado, el EBITDA acumulado, de S/ 599.7 millones, mostró una disminución de -12.4% frente al 2019 (S/ 684.2 millones). El margen EBITDA del 2020 fue de 12.3%, originado por las explicaciones del aumento del margen operativo.

Cabe mencionar que la deuda financiera incluye US\$ 39.6 millones correspondiente a la aplicación de la NIIF16 de Arrendamientos, norma que indica que los contratos de arrendamiento se deben convertir en un pasivo y un activo equivalente al derecho de uso del bien objeto del contrato, y un gasto financiero que resulta de traer a valor presente la obligación correspondiente.

El endeudamiento total de la empresa pasó de un ratio de deuda/ patrimonio de 1.66 a 1.62, manteniéndose dentro del rango aceptable de deuda. Por otro lado, el ratio de apalancamiento (deuda financiera neta/ EBITDA), de 2.64, mostró una disminución con respecto al 2019.

El ratio deuda financiera neta / EBITDA al cierre del 2020 se ubicó en 2.66, menor en comparación al registrado al término del 2019, de 3.19. Ello se debió a la disminución de activos y al pago de deuda.

El dólar se mantuvo al alza durante todo el año 2020, iniciando el tipo de cambio en S/ 3.317 y cerrando el año a S/ 3.624 por dólar, lo que significó una devaluación de la moneda de 9.26%. Ello generó pérdidas en cambio en casi todos los meses del año y una pérdida acumulada de S/ 105.8 millones, en comparación con la pérdida de S/ 1.8 millones en el 2019. Por el contrario, en el caso de la empresa Trex, que opera en Chile, se logró reducir el impacto negativo por diferencia en cambio debido a la contratación de derivados *forwards*, lo que mitigó la pérdida, registrada en S/ 21.1 millones.

Es importante resaltar que Ferreycorp y sus empresas en el Perú tienen un calce natural de monedas. La gran mayoría de empresas de la corporación efectúa sus operaciones en dólares; compra a sus representadas en el extranjero en dicha moneda; financia sus importaciones, capital de trabajo e inversiones en dólares; y concreta en la misma moneda la facturación y cobranza en la mayoría de los países donde opera. En otros países se mantiene un comportamiento similar, con excepción de Chile, que tiene normas que llevan a una menor dolarización al no poder financiar en dólares, y al hecho de que se deba mantener la cuenta por cobrar en pesos chilenos. Por ello, en el caso de Trex Chile se está revisando la estructura de financiamiento y procurando nuevas fuentes de financiamiento para lograr el calce de monedas a través de mecanismos como derivados o el financiamiento en moneda local.

Respecto de la variación de activos de la corporación, es importante mencionar que estos mostraron una importante reducción en comparación con diciembre del 2019, debido a la disminución del inventario en S/ 260 millones (de S/ 1,994.4 millones en el 2019 a S/ 1,684 millones en el 2020), como resultado de entregas realizadas a clientes de la gran minería y a la disminución de las cuentas por cobrar comerciales en S/ 110 millones, por cobranzas de los últimos meses del año.

Cabe mencionar, sin embargo, que ante el menor dinamismo en ventas acentuado durante la cuarentena, se generó algunas rupturas en la cadena de pagos de los clientes y una ampliación del plazo promedio de sus pagos, que pasó de 62 días en el 2019 a 69 días en el 2020. Por tanto, ante este contexto, la corporación Ferreycorp y sus subsidiarias pusieron en marcha, de forma proactiva, iniciativas para apoyar a sus clientes a través de programas de refinanciamiento.

Asimismo, durante el año 2020, la corporación realizó inversiones en activo fijo e intangibles por S/ 106.1 millones.

Adicionó a sus activos fijos S/ 42.4 millones, que comprendió S/ 27.6 millones en la mejora de locales y talleres, incluyendo la remodelación del Centro de Distribución de Repuestos en Lima, que permitirá mayor eficiencia y mejores procesos en el despacho de repuestos y componentes a los clientes de Ferreyros a nivel nacional.

Como distribuidores de bienes de capital y servicios conexos, y por sus necesidades de almacenamiento, talleres, reposición de flota de alquiler, exhibición y capacidades de soporte al negocio, las subsidiarias de Ferreycorp requieren efectuar inversiones en activos fijos e intangibles para cumplir con la propuesta de valor a sus clientes y mantener la ventaja competitiva que les ha permitido mantener el liderazgo en los mercados donde actúa.

Asimismo, la corporación realizó en el año una importante inversión en activos intangibles, de S/ 63.7 millones, que correspondió principalmente a la implementación del ERP SAP S/4 HANA. Durante el 2019 se terminó con la implementación de dicho sistema en Motored, Orvisa y Unimaq, mientras que Ferreyros tiene previsto salir en enero de 2021. Desde el inicio del proyecto en el 2016, se ha invertido S/ 245.2 millones (US\$ 73.2 millones).

En otro ámbito, se debe destacar que Ferreycorp es un activo partícipe del mercado de capitales desde el ingreso de su acción a la Bolsa de Valores de Lima en 1962, con posterior incursión en el mercado de deuda, tanto local como internacional. En el 2020, la corporación desarrolló una intensa actividad por diferentes canales, enfocada a mantener informados a sus accionistas e inversionistas, con análisis de la situación COVID-19 y de las medidas tomadas durante la pandemia.

Debido a la difícil situación de la economía peruana y la incertidumbre que presentó el mercado a lo largo del año, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento negativo, pues la cotización pasó de S/ 2.19 de apertura a S/1.74 al cierre. Sin embargo, la empresa logró entregar a los accionistas S/ 146 millones por concepto de dividendos correspondientes al ejercicio 2019, lo que representó, en soles, S/ 0.1533 por acción, o un *dividend yield* de 8.8%.

Cabe mencionar que el Directorio, en su sesión del 30 de octubre de 2019, aprobó un nuevo 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.

Este programa ha permitido a la corporación cumplir con varios objetivos, entre ellos 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. El programa de recompra de acciones se ha venido ejecutando durante el año y continuará monitoreándose y reportándose al mercado. El plazo máximo de retención de esta inversión en acciones de tesorería es de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades.

Al 31 de diciembre de 2020, Ferreycorp mantiene en cartera 17,839,132 acciones, por un valor de S/ 35,848,736, a un precio promedio de S/ 2.01.

El primer programa se ejecutó entre octubre de 2015 y octubre del 2017. En noviembre de 2017, la Junta aprobó por unanimidad amortizar 38,643,295 acciones de tesorería, de un valor nominal de S/ 1.00 cada una, lo cual trajo como consecuencia la reducción del capital social de S/ 1,014,326,324.00 a la suma de S/ 975'683,029.00.

Para mayor información, consultar el Anexo 2, apartado 2.1: Capital social y comportamiento del precio de la acción, y el capítulo Buen Gobierno Corporativo, apartado Junta de Accionistas.

Finalmente, es necesario destacar que Ferreycorp opera a través de empresas subsidiarias que gozan de autonomía operativa, dentro de una coherencia estratégica y unos lineamientos corporativos para la estandarización de ciertos procesos que le aporta la matriz. A su vez, esta última despliega procesos de control y supervisión como parte de sus funciones.

Para promover el mejor retorno posible al capital invertido en cada negocio, la matriz contribuye, vía el planeamiento financiero y control de gestión, a lograr que las subsidiarias alcancen sus objetivos de crecimiento de ingresos, disminuir los gastos de operación, mejorar la rotación de activos, reducir inversiones en capital de trabajo y realizar una adecuada gestión de fuentes de financiamiento que genere el menor gasto en este ámbito.

Ferreycorp provee servicios compartidos a sus subsidiarias, como pago de planillas al personal de toda la corporación y tesorería para las transacciones bancarias (centralizados en el 2018), auditoría interna, asesoría legal, gestión de riesgos, comunicaciones, fusiones y adquisiciones, programas de seguridad y medio ambiente, desarrollo de programas comunes de gestión de talento, informática y procesos, así como gestión de sostenibilidad, que son debidamente costeados y contratados, con el fin de ganar eficiencias y construir sinergias, reducir costos y optimizar labores, además de permitir que las empresas se enfoquen en sus actividades de negocio.

Adicionalmente, las empresas operativas realizan de forma eventual transacciones comerciales entre ellas para complementar su portafolio y atender debidamente a sus clientes.

Es preciso indicar que Ferreycorp 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. Se realiza un riguroso análisis de las ventas entre compañías, de las funciones de soporte que brinda la corporación a sus subsidiarias, de los activos o recursos empleados para el desarrollo de esas funciones, así como de los riesgos y costos que asume. Asimismo, una empresa auditora valida anualmente el establecimiento de tales precios y emite un informe de precios de transferencia que se presenta a la administración tributaria.

Cabe mencionar que la política de la empresa contempla que en el caso de operaciones con empresas vinculadas, fuera del grupo económico, estas deben darse en condiciones de mercado, sin ningún beneficio especial a la vinculada.

5. Gestión Sostenible

(GRI 102-16, 102-40, 102-42)

La corporación Ferreycorp tiene la firme convicción de que la sostenibilidad de la organización no solo se sustenta en un crecimiento rentable, sino también en una visión inclusiva y responsable con la sociedad y el medio ambiente.

Desde mucho antes de la divulgación de los conceptos actuales de sostenibilidad y responsabilidad social, Ferreycorp ha asumido su compromiso con la generación de valor para todos los grupos de interés con los que se relaciona, lo que incluye actuar como un agente de cambio en la sociedad, mantener un comportamiento transparente y ético, y desarrollar relaciones ganar-ganar.

En esa línea, la corporación está comprometida con la agenda que el sector privado abraza de forma cada vez más visible, conforme a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS), que busca contribuir con la erradicación de la pobreza, la protección del planeta y el aseguramiento de la prosperidad para todos, con una visión ética y de responsabilidad social.

El modelo de gestión sostenible adoptado por Ferreycorp contempla el desarrollo de las mejores prácticas ESG (ambiental, social y de gobernanza, por sus siglas en inglés), generando valor para sus siete grupos de interés: Accionistas e inversionistas, colaboradores, clientes, comunidad, proveedores, medio ambiente, gobierno y sociedad en general. La corporación establece estrategias y acciones para cada uno de estos grupos e incorpora sus opiniones y expectativas en el desarrollo de proyectos y programas.

La gestión responsable de sus impactos económicos, sociales y ambientales contribuye a obtener resultados destacables en ámbitos de gran importancia, como la atracción, motivación y retención de talento; las relaciones con inversionistas; el acceso al capital; la gestión integral de riesgos y el posicionamiento y reputación en el mercado y la sociedad en los que opera.



En el presente capítulo, se podrá explorar el modelo de gestión sostenible de Ferreycorp con sus diversos grupos de interés, así como los principales resultados obtenidos durante el retador año 2020. Asimismo, se precisará cuál el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) considerado en los impactos generados.

5.1 Valor económico generado y distribuido a los grupos de interés

(GRI 201-1)

El análisis de valor económico generado y distribuido permite a Ferreycorp y sus subsidiarias medir el impacto económico directo e indirecto de sus operaciones en los grupos de interés que forman parte de su cadena de valor. A través de este indicador, la corporación refleja, más allá del reporte de información financiera, cómo sus operaciones generan y distribuyen riqueza, participando así del desarrollo del sector y de los países en los que opera.

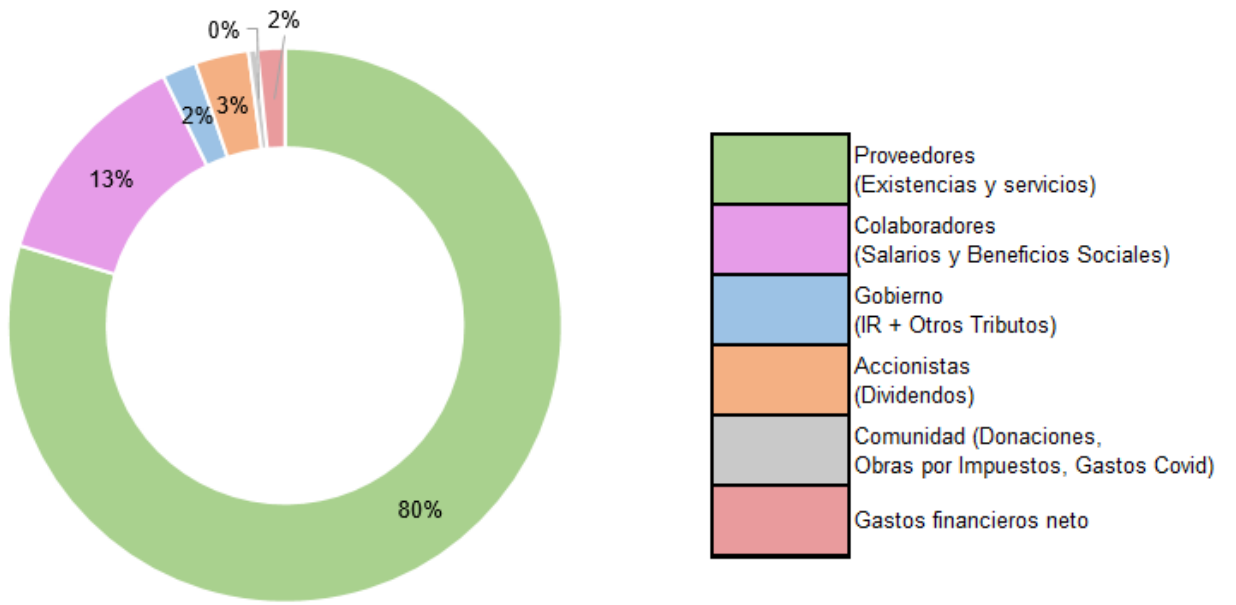
A continuación, se aprecia el amplio alcance del valor económico generado y distribuido por Ferreycorp y sus subsidiarias a sus *stakeholders*.

Valor generado y distribuido a los grupos de interés: Corporación Ferreycorp

Corporación Ferreycorp (S/ miles)	Ferreycorp Consolidado	
	Año 2019	Año 2020
Valor Económico Directo Creado (VEC)		
Ventas (Ventas netas + participación de subsidiarias)	5,861,760	4,858,826
Otros Ingresos (Venta de activo fijo + otras inversiones)	924	1,338
Valor Económico Distribuido (VED)		
Proveedores (Existencias y servicios)	-4,465,875	-3,747,480
Colaboradores (Salarios y beneficios sociales)	-718,802	-616,775
Gobierno (Impuesto a la renta + otros tributos)	-152,323	-93,542
Accionistas (Dividendos)	-221,515	-146,913
Comunidad (Donaciones, Obras por Impuestos, Gastos Covid)	-24,881	-24,410
Gastos financieros neto	-74,211	-75,085
Valor Económico Retenido (VER)	205,077	155,959

En el año 2020, el 96.8% del valor económico de la corporación Ferreycorp fue distribuido (96.5% en el 2019). Del total de valor económico distribuido, un 79.66% correspondió en el 2020 a pagos a proveedores, principalmente existencias y servicios (78.94% en 2019). El resto, 20.34%, fue distribuido entre los grupos de interés gobierno, comunidad, colaboradores y accionistas (21.06% en 2019).

Distribución porcentual de valor en el 2020



Dimensión: Gobierno Corporativo

5.2 Accionistas

(GRI 205-2)

- Ganador de **La Voz del Mercado 2020**
- Integrante del **Índice de Buen Gobierno Corporativo 2020**, por 13 años consecutivos
- **3,300 accionistas** en el 2020, con **más de 800 nuevos accionistas retail** durante el ejercicio
- **36%** de Ferreycorp está en manos de administradoras de fondos de pensiones de **7,8 millones de afiliados**
- **Junta virtual** de accionistas, con un **quórum de 72.0097%**
- **Free float** de **81.22%**
- **44%** de la base de accionistas de Ferreycorp sigue prácticas de inversión responsable
- **S/ 146 millones** en dividendos pagados en 2020
- **483** inversionistas atendidos en el año
- Única empresa peruana en formar parte del **Índice de Sostenibilidad Dow Jones** desde su lanzamiento, por cuatro años consecutivos

El sistema de gobierno corporativo de Ferreycorp se inspira en el compromiso con los principios éticos, la transparencia y las mejores prácticas internacional en esta materia. La corporación, con 58 años en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), despliega una estrategia de gestión para generar rentabilidad y un impacto positivo en la sociedad a largo plazo, a través de sus empresas operativas, buscando la satisfacción de sus grupos de interés y la maximización del valor de la inversión de sus 3,300 accionistas.



La corporación y sus empresas realizan importantes esfuerzos por mantener su liderazgo en el mercado, generar la rentabilidad esperada y conservar una sana estructura financiera. Estos atributos de Ferreycorp son valorados por sus accionistas e inversionistas, quienes exigen cada vez más el compromiso de la empresa con la sociedad y el medio ambiente, más allá de la rentabilidad.

Asimismo, Ferreycorp se caracteriza por sus altos estándares de cumplimiento y liderazgo. Por ello, es reconocida, tanto en el Perú como en el extranjero, por sus buenas prácticas de ESG (ambiental, social y gobierno corporativo, por sus siglas en inglés). En ese sentido, el número de accionistas que siguen prácticas y lineamientos de inversión responsable han ido en aumento, representando al cierre del 2020 el 44% de la base accionaria.

5.2.1 Rentabilidad para sus accionistas

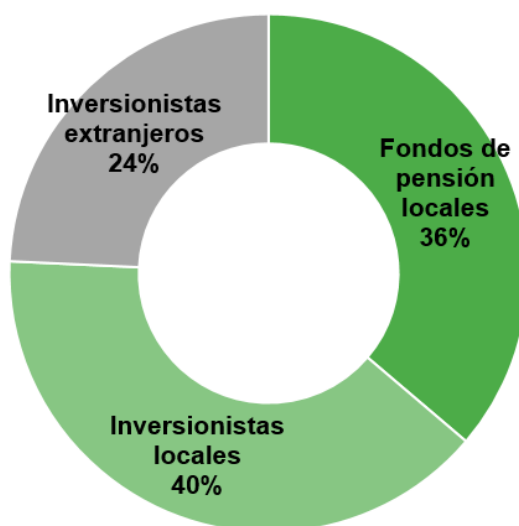
La corporación Ferreycorp es una empresa de 100% accionariado difundido, con un *free float* de 81.22%. Promueve la mejora permanente del valor de su acción a través de buenos resultados financieros y de prácticas transparentes. Además, cuenta con un formador de mercado (*market maker*) para mejorar la liquidez de su acción en la BVL.

Desde hace más de 20 años, Ferreycorp cumple con una política de dividendos a sus accionistas. En el 2020, se entregó a los accionistas S/ 146,912,816.15 por concepto de dividendos correspondientes al ejercicio 2019, equivalente a S/ 0.1533 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 8.8%. El pago de dividendos se realizó en dos oportunidades y en partes iguales, el 15 de octubre y el 4 de diciembre de 2020, de acuerdo con las facultades que delegó la Junta, en el Directorio, de determinar el monto o los montos a distribuir en una o varias oportunidades, según la situación financiera de la empresa y dentro de los ocho meses de realizada la Junta.

En lo que respecta al valor de la acción, esta sufrió una caída importante en el año, principalmente en los meses de abril y mayo, en línea con la Bolsa de Valores de Lima, debido al COVID-19 y la cuarentena estricta que atravesó el país durante esos meses, seguida por una recuperación en el valor de esta. La cotización de apertura del año fue S/ 2.19 y la de cierre S/ 1.74, que sumado al dividendo por acción de S/ 0.1533, antes mencionado, se traduce en un rendimiento para el accionista del -14%.

Accionistas de Ferreycorp

Ferreycorp cuenta con un accionariado difundido, en el que aproximadamente el 16% corresponde a accionistas *retail*. Asimismo, el 36% se encuentra en manos de fondos de pensiones cuyos beneficiarios son 7.8 millones de peruanos. A continuación, se aprecia la composición accionaria:



Composición de accionistas de Ferreycorp al 31 de diciembre de 2020

Los accionistas con participación de 4% o más en el capital de la empresa son:

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
Prima - Fondo 2	66,781,595	6.84%	Perú
Onyx Latin America Equity Fund LP	55,501,335	5.69%	Estados Unidos de América
Integra - Fondo 2	53,991,679	5.53%	Perú
Profuturo – Fondo 2	49,531,893	5.08%	Perú
Integra - Fondo 3	44,975,185	4.61%	Perú
Corporación Cervesur S.A.A.	43,137,164	4.42%	Perú
Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A.	42,405,262	4.35%	Perú

Accionistas mayoritarios de Ferreycorp al 31 de diciembre de 2020

Para información de la composición accionaria, consultar el Anexo 2, apartado 2.3. Asimismo, la información de la estructura accionaria por tipo de inversionista se encuentra disponible en el Anexo 2, apartado 2.4.

5.2.2 Buen gobierno corporativo

El gobierno corporativo de Ferreycorp se apoya en un enfoque de mejora continua, que le conduce a realizar permanentes progresos en su campo de acción. Desde hace muchos años, la sociedad ha adoptado prácticas que buscan respetar los derechos de los accionistas, a través de su trato equitativo, de la clara estipulación de las funciones del Directorio, y de la presentación transparente y oportuna de información relevante al mercado.

Estas acciones son desplegadas dentro de un ámbito de control de su gestión y de los riesgos que pueden afectar sus resultados. De tal forma, sus reconocidas buenas prácticas de gobierno corporativo le han permitido alinear los intereses de sus accionistas con aquellos de las diferentes instancias de gestión.

Durante el 2020, la corporación Ferreycorp tuvo el honor de recibir de EY y de la Bolsa de Valores de Lima la máxima distinción en este ámbito, además de ocupar el primer puesto del ranking La Voz del Mercado y de integrar el Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) por trece años consecutivos. Se trata de una muestra de su compromiso permanente de adoptar las mejores prácticas de gobierno corporativo.

La compañía, con 3,300 accionistas, se sumó al objetivo de compartir y nutrirse de las mejores prácticas en este campo, a través de su participación en el Círculo de Empresas de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que integran siete compañías líderes y agentes de cambio en la región.

Por cuarto año consecutivo, Ferreycorp fue incluida en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones para la región MILA- Alianza del Pacífico (Dow Jones Sustainability MILA Pacific Alliance Index- DJSI). La corporación es la única firma peruana que se mantiene en las cuatro ediciones de este índice, que integra desde su lanzamiento en 2017. El índice mide el desempeño de las empresas seleccionadas en aspectos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), a través del análisis de elementos como el buen gobierno corporativo y otras importantes dimensiones.

Trato equitativo y respeto a los derechos de los accionistas

Ferreycorp vela por el respeto a los derechos de sus accionistas y como tal contempla el trato equitativo de sus accionistas mayoritarios y minoritarios, así como locales y extranjeros. Asimismo, asegura que se produzca una difusión adecuada y oportuna de todos los asuntos de la corporación considerados relevantes, siguiendo las estrictas pautas de información privilegiada.

En línea con las mejores prácticas de gobierno corporativo, Ferreycorp promueve la participación activa en la Junta de Accionistas e impulsa que las mociones de la agenda sean aprobadas por el mayor número de accionistas presentes en la reunión o de sus representantes.

Amparados en lo dispuesto en el Decreto de Urgencia N°056-2020 y Resolución de Superintendente N°050-2020-SMV/02, el 30 de julio del 2020 se llevó a cabo la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas No Presencial, a través de la plataforma Cisco Webex-Events.

Además del *Proxy Statement*, documento a través del cual la corporación revela y desarrolla cada una de las propuestas que serán sometidas para aprobación en la Junta y que contribuye a que los accionistas emitan su voto con conocimiento; se emitió un documento informativo sobre el procedimiento para la celebración de la Junta de Accionistas No Presencial, una guía para el uso de la plataforma donde se llevaría a cabo la Junta y un modelo de carta poder.

Estos documentos a su vez fueron traducidos al inglés, publicados como Hecho de Importancia en el portal de la SMV y en la página web corporativa.

La Junta no presencial contó con la participación de 89 asistentes, quienes sumados a aquellos accionistas que otorgaron poderes, permitieron que sesionara con un *quorum* que llegó a 72.0097%, luego de iniciada la sesión.

Asimismo, los dos principales consultores internacionales (*proxy advisors*) que proveen recomendaciones para la gestión de votaciones –Institutional Shareholder Services Inc. (ISS) y Glass, Lewis & Co.– recomendaron a los inversionistas en general votar a favor de todos los puntos de la agenda.

Representación eficaz a través del Directorio

El Directorio cumple un papel fundamental en la creación de valor para los accionistas y el futuro de la organización, ya que junto con la Gerencia formula el plan estratégico de la corporación y sus empresas subsidiarias. La pluralidad de su opinión tiene alta relevancia: el Directorio congrega diferentes puntos de vista derivados de la diversidad de las experiencias, educación y trayectoria de sus integrantes, mediante su activa participación en las sesiones y en los comités.

El Directorio es elegido por la Junta de Accionistas de manera específica y, a través del *Proxy Statement*, se da a conocer a los accionistas la trayectoria profesional de los candidatos. La hoja de vida, así como la condición de independencia del director, se publican en la página web de Ferreycorp.

La Junta de Accionistas celebrada el 30 de julio del 2020 eligió al directorio de Ferreycorp S.A.A. por el periodo 2020 – 2023. Está conformado por nueve miembros, cuatro de ellos son independientes y dos son mujeres, asegurando la pluralidad de opiniones al interior del mismo, de modo que las decisiones que se adopten sean consecuencia de una apropiada deliberación y velando siempre por los intereses de la empresa y de los accionistas.

Asimismo, el presidente y vicepresidente son elegidos por los miembros del Directorio. Cabe precisar que el Directorio de Ferreycorp cuenta con cuatro comités: Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad; de Auditoría y Riesgos; de Innovación y Sistemas; y de Inversiones, tres de ellos presididos por directores independientes.

Presentación transparente y oportuna de la información

Ferreycorp vela por la divulgación apropiada de la información y su transparencia a través de una interacción permanente con los accionistas, desplegando estrictos procedimientos para el manejo de la información reservada y privilegiada.

De esta manera, se asegura que se presente información de manera precisa y regular acerca de todas las materias relevantes, incluyendo la situación financiera, el desempeño de los negocios, la situación del mercado, la información del grupo económico y la entrega de derechos a accionistas, entre otros temas los cuales son comunicados a través de diferentes canales como la página web para inversionistas y comunicaciones al regulador del mercado.

5.2.3 Relacionamiento y frecuencia

(GRI 102-43)

La comunicación con los accionistas es constante y se realiza a través de los directores, correo electrónico, vía telefónica, página web y comunicaciones al regulador del mercado. Durante el ejercicio 2020, se tuvo comunicación con 483 inversionistas a través de conferencias virtuales y llamadas telefónicas.

Además de las tradicionales *conference calls* para reportar los resultados trimestrales, se organizaron tres conferencias telefónicas especiales con la finalidad de brindar al mercado la mayor transparencia e información posible con respecto al impacto de la cuarentena en los resultados financieros y la estrategia desarrollada por la compañía. Participaron inversionistas institucionales, clasificadoras de riesgo, bancos de inversión y analistas nacionales y del extranjero.

5.2.4 Otras secciones relevantes

Para mayor información sobre las buenas prácticas de gobierno corporativo de Ferreycorp, consultar el **Anexo A: Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas.**

Asimismo, se sugiere consultar los siguientes apartados:

- Anexo 1, apartado 1.1.3: Grupo Económico
- Anexo 2: Capital Social y Estructura Accionaria
- Anexo 3: Información relativa al Mercado de los Valores Inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores
- Capítulo 2, apartado 2.3: Directorio y Gerencia
- Capítulo 4: Gestión Financiera

Dimensión: Social

Dentro de la dimensión social, se incluye el análisis de la gestión con *stakeholders* clave como los colaboradores, clientes, proveedores y comunidad en torno a la corporación Ferreycorp, como se apreciará en las siguientes páginas.

5.3 Colaboradores

(GRI 102-8)

- **Para mitigar el impacto de la pandemia**, se realizó en 2020 acciones como:
 - 113 publicaciones con alcance a toda la corporación
 - 25 *webinars* de soporte emocional corporativos
 - 29 *webinars* preventivos y/o consultorios en vivo
- **814 líderes** accedieron a un *dashboard* con información relevante sobre la situación COVID-19 en Ferreycorp, promoviendo la prevención y el cuidado
- En el marco del **Programa de Liderazgo “Por los próximos 100 años”**, en colaboración con expositores y organizaciones, se brindó a 190 líderes sesiones sobre nuevas formas de trabajo, habilidades de liderazgo y entorno de negocios. Se obtuvo un **97% de satisfacción**.

5.3.1 Nuestra gestión en la coyuntura COVID-19

En el mes de marzo, ante el inicio de restricciones dictadas por el Gobierno debido a la detección de casos de contagio de COVID e inicio de la cuarentena, se suspendió las labores presenciales en la corporación, con excepción de aquellas actividades que, por su naturaleza, debían seguir desarrollándose, con una proporción mínima de colaboradores.



Desde que se inició esta coyuntura extraordinaria hasta que se concretó el posterior retorno a las operaciones, se viene realizando una labor humana y técnica sin precedentes para proteger a los colaboradores de la corporación y sus familiares, así como para compartir mejores prácticas que generen un círculo virtuoso en las comunidades en las que se desenvuelven.

A continuación, se describe algunas de las estrategias adoptadas por Ferreycorp en el nuevo contexto sanitario.

Crear la Central COVID-19 para monitoreo y soporte

La Central COVID es una herramienta fundamental para el monitoreo y el soporte de toda la población laboral y los familiares directos de Ferreycorp, tanto en el Perú como en el extranjero, respaldada por un equipo de expertos de recursos humanos, bienestar social y personal médico de la organización.

Nació con la finalidad de apoyar a los colaboradores con un rol guía sobre la sintomatología del COVID, así como de apoyarlos en la consecución de citas y atención en los organismos dispuestos por el Gobierno para la atención de salud.

De acuerdo con las necesidades de la coyuntura, y ante las limitaciones de atención en la red médica privada y pública en el país, la Central COVID asumió además la función de ofrecer atención primaria a los colaboradores a través de la provisión de un *kit* de medicinas, asistencia remota y seguimiento dedicado a casos vinculados a la enfermedad.

Desarrollar planes específicos para afrontar la pandemia

En la fase inicial de la pandemia, Ferreycorp tomó la iniciativa de desarrollar un plan matriz, denominado Plan COVID, con los lineamientos generales de las medidas biosanitarias a ser adoptadas por todos los colaboradores y empresas de la organización para garantizar un retorno progresivo y seguro a las labores. Dichos lineamientos fueron adecuados por cada una de las subsidiarias, alineados a las necesidades y los riesgos asociados a sus actividades.

Posteriormente, la corporación y sus empresas filiales adecuaron su modelo a los nuevos lineamientos impartidos por el Gobierno, a través del Plan de Vigilancia COVID requerido para el inicio de labores. Asimismo, se desarrolló un *checklist* a fin de verificar el estricto cumplimiento de este nuevo alcance del plan, tanto para los colaboradores de las subsidiarias como para los proveedores que brindan servicio en las instalaciones.

Ampliar las modalidades de trabajo

La coyuntura COVID-19 vivida en el 2020 transformó durante el año la modalidad habitual de trabajo –tradicionalmente presencial– de los colaboradores de Ferreycorp y sus empresas. Dado el contexto, la corporación adopta hoy las modalidades de trabajo presencial y remoto, así como un esquema mixto, de acuerdo al perfil de las labores de cada colaborador.

Al cierre del 2020, la mayoría de colaboradores (60%) se desempeña de manera presencial en procesos que corresponden a la naturaleza de los negocios de Ferreycorp, en el ámbito de bienes de capital y servicios relacionados, tales como la atención física en las locaciones (talleres y almacenes); la realización del soporte posventa en campo; y la entrega de máquinas y repuestos. Incluso durante la primera cuarentena, una fracción mínima de los colaboradores desempeñó labores para brindar soporte a aquellos clientes con actividades autorizadas por su sector.

Asimismo, desde el inicio de la primera cuarentena y a lo largo de la Emergencia Sanitaria se viene promoviendo el trabajo remoto para aquellos colaboradores cuya función lo permite: por ejemplo, áreas administrativas y de *back office*, comerciales, de recursos humanos, entre otras, cuyo trabajo no se detuvo durante la coyuntura. Se utiliza para ello herramientas tales como aplicaciones en nube y sistemas remotos, con las que contaba la corporación desde hace algunos años. El 21% de los colaboradores de Ferreycorp labora en dicha modalidad, y el 11%, en un esquema mixto, combinando el trabajo presencial y remoto.

Adicionalmente, el 2% del equipo humano de Ferreycorp cuenta con licencia con goce de haber al cierre del 2020, y el 6% restante, en otras modalidades (descanso médico o vacaciones).

Crear el Círculo de Salud Ocupacional

Ante el avance de la enfermedad y las limitaciones del sistema sanitario a nivel nacional, para ampliar las capacidades de soporte a los colaboradores y familiares de la corporación, Ferreycorp decide crear el Círculo de Salud Ocupacional, integrado por todos los médicos ocupacionales y áreas de Recursos Humanos de la corporación.

Como parte de las actividades del Círculo, se determinó un protocolo vigente de atención y medicación para todos los colaboradores y familiares en la etapa inicial de la enfermedad, y en los casos considerados como leves. Asimismo, este protocolo incluye el seguimiento a la evolución de cada paciente en sospecha o confirmado.

En los casos donde la evolución no es favorable, se orienta y apoya a los colaboradores, a través del área de Bienestar Social, para obtener una atención especializada o internamiento en centros de salud. Asimismo, se coordina con el *broker* de seguros para la pronta atención de los asegurados en la EPS.

Desde que se inició el retorno escalonado de los colaboradores a las diferentes subsidiarias, el Círculo sumó al protocolo de vigilancia un tamizaje periódico de pruebas de descarte de COVID, más allá de lo determinado en el Plan de Vigilancia del Ministerio de Salud, para todos los colaboradores que se encuentran laborando en la modalidad presencial o mixta. A la fecha, se está ampliando dicho tamizaje a cualquier colaborador que lo requiera, previa coordinación con los médicos ocupacionales de la corporación.

Cabe resaltar que, al producirse la crisis en las ciudades de Iquitos y Lambayeque, el Círculo determinó el envío extraordinario de medicinas, de acuerdo al protocolo establecido por los médicos. Asimismo, a nivel nacional, la corporación apoyó diversos casos COVID a través de la provisión de balones de oxígeno en calidad de préstamo.

Tomar medidas de apoyo y soporte

En la coyuntura de COVID-19, la intervención de Bienestar Social tiene como premisa promover el bienestar y cuidado de los colaboradores en sus diferentes escenarios. En función a este objetivo, se viene desarrollando una amplia labor en cuatro ámbitos: prevención en salud, salud mental o emocional, nutrición y familia. Cada uno cuenta con el soporte informativo del *site* Buena Vida, en la intranet de Ferreycorp, que ofrece a los colaboradores herramientas para mejorar su estilo de vida.

En el campo de la prevención en salud, se viene desarrollando *webinars* sobre protocolos de atención de los seguros de salud y sobre ergonomía para el trabajo para los colaboradores, así como atenciones virtuales en salud para sus hijos con el programa Festisalud Kids. De igual forma, se realiza un acompañamiento virtual, con un médico especialista, para casos confirmados o sospechosos de COVID-19, además de seguimiento y acompañamiento a colaboradores y familiares con síntomas; y sesiones de EPS y de Oncosalud de orientación ante la coyuntura.

En materia de atención en salud mental o emocional, y considerando que la pandemia puede conllevar a un incremento de los niveles de estrés, preocupaciones y ansiedad, se ofrece soporte a los colaboradores para contribuir a la reducción de este impacto. Se ha realizado sesiones de consultoría psicológica; talleres de manejo de la ansiedad y el estrés, de convivencia y de resiliencia; sesiones de acompañamiento por duelo; sesiones emocionales para líderes; consejería individual en línea; y sesiones de escucha, meditación, *mindfulness*, autorregulación emocional y movimiento consciente. Asimismo, se ha difundido la oferta en atenciones de psicología gratuita y en la EPS.

Por su parte, en el ámbito de la atención nutricional, la corporación realiza acciones dirigidas al personal con factores de riesgo en salud, coordinadas por el área de Salud Ocupacional. El consultorio Marsh Care *Coach* Nutricional brinda herramientas para mejorar el estilo de vida y alimentación de los colaboradores, ofrece asesoría nutricional con un *coach* especialista y organiza *webinars* de hábitos saludables y nutrición.

Ferreycorp ofrece un amplio soporte familiar. Contribuye a identificar y gestionar situaciones de ansiedad, estrés, depresión, alcoholismo, pérdida de familiares, conflictos familiares y violencia de género. Asimismo, apoya a sus colaboradores con diagnóstico COVID-19, asegurando que se les brinde condiciones adecuadas en las coberturas de salud e identificando sus necesidades, tales como problemas derivados de su atención. A la vez, gestiona y articula redes de apoyo para el soporte de los casos positivos y realiza seguimiento y acompañamiento a colaboradores y familiares. A la vez, realiza diversas actividades educativas y recreativas virtuales para compartir en familia.

Desarrollar el *Dashboard* de Salud Ocupacional

Dada la necesidad de tener una visión completa de la evolución de la enfermedad en el país y en la organización, se desarrolló un programa que permite contar con información al detalle sobre el comportamiento de la enfermedad en cada una de las empresas; el número de contagios o casos sospechosos; la evolución de los mismos; la ubicación geográfica de las viviendas, entre otros aspectos. Con esta información es posible analizar el panorama actual y tomar decisiones en apoyo a los colaboradores.

El sistema permite que cada colaborador informe de inmediato la posibilidad de estar contagiado, ya sea por los síntomas o por el contacto con personas infectadas. Asimismo, cada 14 días reporta su estado de salud.

Esta herramienta incluye indicadores como los casos vigentes y los históricos por empresa; la evolución de casos confirmados, ya sea por empresa o por el total de la corporación, y vista de forma mensual o acumulada; el detalle de casos confirmados por género y por grupo etario; y el tipo de prueba aplicada.

Asimismo, el *dashboard* presenta el detalle de casos confirmados por situación (hospitalizados, reintegrados a labores, entre otros); el “mapa de calor” por país y provincia; y el detalle de utilización de pruebas. Permite monitorear efectivamente y tomar las acciones necesarias.

Desplegar una campaña informativa sobre la prevención del COVID-19

Durante el 2020, la corporación desplegó una campaña intensiva para contener y prevenir el COVID-19 en el entorno de convivencia de los colaboradores, así como en sus lugares de trabajo una vez hubieran regresado.

La primera fase de esta campaña estuvo orientada a definir las medidas de prevención que todos deben adoptar; se creó una Central COVID-19 para alertar sobre el estado de salud de los colaboradores y sus familias; se elaboró un Plan de Vigilancia contra el COVID-19, de acuerdo a lo establecido por el Minsa y adaptado para subsidiarias extranjeras; y se diseñó un *site* en la intranet de Ferreycorp con infografías, videos y notas informativas. Además, se brindó soporte emocional a través de sesiones personalizadas a grupos específicos y de *webinars*, así como consultorios en vivo masivos para despejar dudas.

Tipo	Número	Impacto
Preventivo	57 publicaciones	>1000 personas ven cada correo
Soporte emocional	21 publicaciones	>1000 personas ven cada correo
Consultorio en vivo	5 publicaciones	>1000 personas ven cada correo
Enfocado en líderes	5 (2 kits, 1 presentación y 2 fichas informativas) 9 mailings Sesiones informativas COVID-19	>1000 personas ven cada correo Entre 200 y 500 vistas en las publicaciones en Mundo Ferreycorp
Medidas corporativas	16 publicaciones	>1000 personas ven cada correo

Tipo	Número	Impacto
Preventivo	7 eventos	Webinars Marsh
Soporte emocional	25 eventos	Más de 100 inscritos en promedio por cada evento, uno dirigido a líderes
Consultorios en vivo	21 atención médica (Ej. webinar con staff de médicos ocupacionales). La sesión más reciente se realizó con el Dr. Jonathan Novoa.	Más de 100 inscritos en promedio por cada evento 947 inscritos en un evento (JN)

De octubre a diciembre del 2020, la campaña de Ferreycorp tuvo como slogan Tú tienes el poder, con el hashtag #ParemosElEfectoDominó. En esta fase, los protagonistas fueron los líderes de la organización, quienes tuvieron sesiones informativas con sus equipos, de manera periódica, para comentarles las medidas de prevención en sus lugares de trabajo. Durante este periodo, se contó con este público:

Iniciativa	Objetivo	Número	Impacto
Sesión informativa con jefes	Brindar acceso al <i>dashboard</i> de cifras de contagio de sus subsidiarias para sensibilizar a sus equipos.	1 sesión	263 conectados 841 jefes con acceso a <i>dashboards</i>
Ficha de <i>feedback</i>	Para recoger las dudas o comentarios de sus equipos sobre el COVID-19.	1 ficha de feedback para todos los jefes de la corporación	183 líderes involucrados
Sesión de soporte emocional a jefes		1 sesión	34 conectados 100% de satisfacción (muy buena, buena)
<i>Focus group</i>	Para recoger la opinión de los trabajadores y mejorar las medidas implementadas.	7 <i>focus group</i> (Información actualizada al 23-11)	70 colaboradores participantes

Desarrollar el Pulso COVID-19

La corporación es consciente de que para mantener altos niveles de productividad y para atraer y fidelizar al mejor talento es necesario contar con buenas prácticas de gestión de personas, manteniendo un clima laboral óptimo que permita el desarrollo organizacional.

En una coyuntura especial como la pandemia, se decidió aplicar una encuesta Pulso para medir cómo se sentían los trabajadores, qué esperaban de la empresa, qué tipo de información les era relevante y qué expectativas y sugerencias tenían respecto al regreso a las sedes. La encuesta estuvo enfocada en tres segmentos de público: quienes están en trabajo remoto, quienes estaban en las sedes de la corporación u operaciones de los clientes y quienes estaban por volver a las instalaciones de las subsidiarias una vez levantada la cuarentena.

Así, la satisfacción de los colaboradores que se encuentran en la modalidad de trabajo remoto alcanzó el 90%; la de quienes están en retorno al trabajo, de 84%; y la de quienes realizaron trabajo presencial durante aislamiento, de 82%. Asimismo, los niveles de compromiso alcanzaron un 94% entre los colaboradores en trabajo remoto; 92%, entre el personal en retorno al trabajo; y 91%, en aquellos que realizaron trabajo presencial durante aislamiento. Asimismo, más del 91% (en las tres encuestas) afirmó que la empresa difunde información relevante acerca de los nuevos hábitos y las conductas de cuidado para prevenir el COVID-19. La encuesta contó con una adhesión del 63% de los colaboradores.

Adicionalmente a esta encuesta, se activó sesiones de escucha al inicio de la cuarentena y en el último trimestre del año a fin de ajustar los planes de seguridad, bienestar y comunicaciones referidos al COVID-19.

5.3.2 Impacto en colaboradores

La corporación Ferreycorp otorga máxima importancia a la gestión del capital humano en todas sus empresas. Los **6,059 colaboradores** de Ferreycorp son el recurso más importante y valioso de la corporación, a quienes se debe el éxito y trascendencia de Ferreycorp, durante sus 98 años de trayectoria.

Alineada con los valores y principios culturales, así como con la estrategia del negocio, la gestión de Recursos Humanos se fundamenta en los siguientes focos estratégicos:

1. Construir la **cultura Ferreycorp** sólida y trascendente, que pueda conducir el desempeño de la corporación.
2. **Gestionar el talento:** Atraer, retener y desarrollar al talento para alcanzar los mejores resultados y contribuir a la sostenibilidad del negocio.
3. **Regular costos** y optimizar los procesos para **mitigar riesgos**.
4. **Generar eficiencia** organizacional, creando sinergias entre las empresas de la corporación y fomentando una cultura de alto desempeño para el logro de los mejores resultados.

La Gerencia Corporativa de Recursos Humanos vela por mantener una óptima gestión del capital humano al interior de Ferreycorp, brindando un marco de gestión a todas las subsidiarias quienes, a su vez, cuentan con sus propias áreas especializadas de gestión humana, y con el respaldo de la labor de los líderes como los principales impulsores del cambio.

A continuación, se describe aspectos clave de la gestión humana en la corporación.

5.3.2.1 Empleo

(GRI 401-1)

a) Generación de empleo



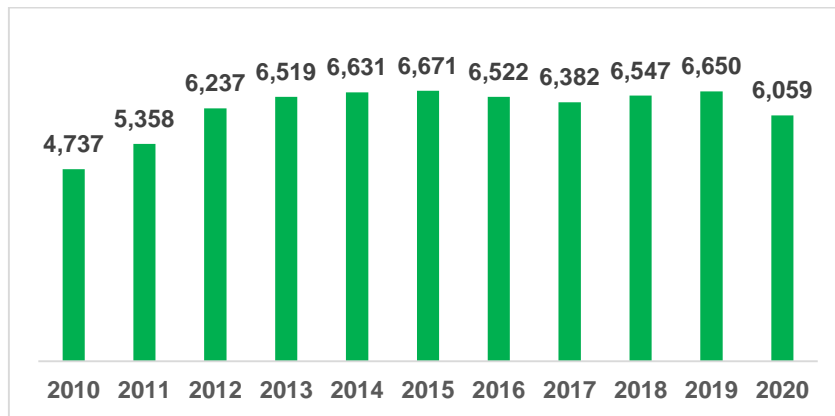
Al cierre del 2020, la corporación contaba con un equipo de 6,059 colaboradores, frente a los 6,650 colaboradores del 2019. Esta contracción del 9% se ve explicada por la paralización de labores en varias semanas y la reducción de actividades de los clientes, derivados de la pandemia del COVID.

Ferreycorp ha desarrollado una propuesta de valor para sus colaboradores y empresas subsidiarias, sustentada en generar orgullo y propósito, brindar calidad de vida y excelente ambiente de trabajo, desarrollo personal y profesional, incluyendo un sistema de compensaciones y beneficios competitivos.

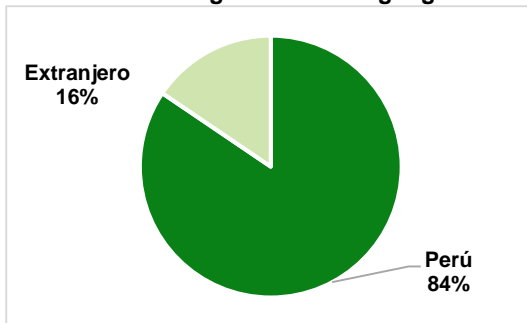
La corporación apuesta por seguir sumando a su fuerza laboral a aquellos talentos que, unidos a una buena actitud y compromiso, puedan desempeñarse y crecer dentro de cualquiera de sus empresas.

A continuación, se aprecia la evolución de la fuerza laboral de toda la corporación –en niveles similares en los últimos años–, así como la distribución de acuerdo a ubicación geográfica, tipo de colaborador y género.

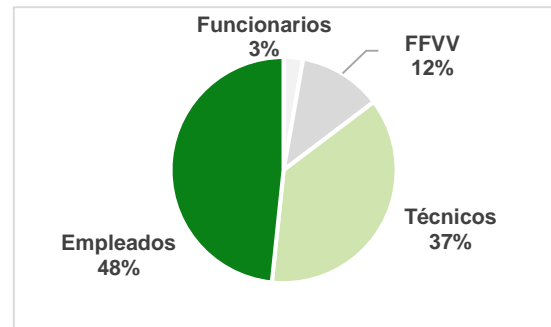
Evolución de la fuerza laboral



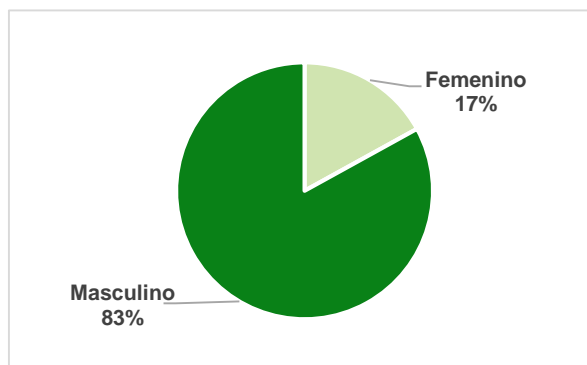
Distribución según ubicación geográfica



Distribución según tipo de colaborador



Distribución según género



Si se hace un análisis en las compañías de mayores volúmenes de operación en el Perú (Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak y Motored), así como en el *holding* Ferreycorp S.A.A., se puede apreciar que se ha generado un total de 586 nuevas contrataciones durante el 2020.

Nuevas contrataciones durante el 2020*:

		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp	Total
Contrataciones por región	Lima	154	16		39	35	15	12	271
	Provincias	225	54	6	2	22	6		315
Contrataciones por edad	Hasta 30 años	275	41	3	17	37	5	8	386
	31 - 50 años	103	29	3	21	19	14	4	193
	51 años en adelante	1			3	1	2		7
Contrataciones por género	Mujeres	80	14	3	2	11	6	7	123
	Hombres	299	56	3	39	46	15	5	463
Tipo de trabajador	Funcionarios	1							1
	Fuerza de ventas	12	17			7	6		42
	Técnicos	250	21	2			3		276
	Empleados	116	32	4	41	50	12	12	267
Total		379	70	6	41	57	21	12	586

*Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak, Motored y Holding Ferreycorp

b) Rotación de personal

Como parte de la gestión humana, se realiza un monitoreo constante de los indicadores de rotación para analizar cada caso y tomar acciones correctivas de ser necesario. Además, se vela por el cumplimiento de la ley en materia de modalidad de contratación. En el siguiente cuadro, que integra a las seis empresas de mayores volúmenes de operación en Perú y al *holding* Ferreycorp S.A.A, se muestra la rotación de personal total y voluntaria. Cabe resaltar que la rotación total de este conjunto de empresas se ubica en un 21%, y la voluntaria en un 5%.

Porcentaje de rotación de personal durante el 2020*:

		Ferreyros		Unimaq		Orvisa		Fargoline		Soltrak		Motored		Holding Ferreycorp	
		Total	Vol.	Total	Vol.	Total	Vol.	Total	Vol.	Total	Vol.	Total	Vol.	Total	Vol.
Región	Lima	18%	4%	19%	3%	33%		27%	12%	23%	7%	39%	8%	12%	5%
	Provincias	18%	5%	31%	3%	21%	2%	43%	14%	37%	10%	50%	11%		
Rango de edad	Hasta 30 años	24%	7%	30%	4%	36%	3%	36%	18%	26%	12%	45%	10%	18%	11%
	Entre 31 y 50 años	14%	4%	23%	3%	15%	2%	26%	11%	28%	7%	40%	9%	11%	5%
	51 años en adelante	28%	1%	9%		33%		12%		35%		50%		9%	0%
Género	Mujeres	22%	7%	26%	6%	55%		25%	11%	18%	6%	44%	14%	14%	7%
	Hombres	18%	4%	25%	2%	16%	2%	28%	13%	31%	9%	42%	7%	9%	2%
Tipo de trabajador	Funcionarios	5%		14%		33%		33%	33%	14%	14%	14%		4%	0%
	FFVV	9%	2%	30%	2%					26%	4%	45%	10%		
	Técnicos	20%	5%	24%	3%	24%	5%					48%	10%		
	Empleados	17%	5%	24%	4%	23%	1%	28%	12%	28%	9%	41%	8%	14%	6%
Total		18%	5%	25%	3%	21%	2%	28%	12%	28%	8%	42%	9%	12%	5%

*Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak, Motored y holding Ferreycorp

c) Relaciones laborales

(GRI 407-1)

La corporación respeta la libre agrupación de sus colaboradores, por lo que no cuenta con políticas que afecten las decisiones de los mismos respecto a ser miembros de sindicatos o de suscribir convenios colectivos.

Desde 1946 -y de manera ininterrumpida-, el personal de Ferreyros, la principal subsidiaria de la corporación, está representado por un Sindicato Unitario de Trabajadores, que al cierre del 2020 contaba con 474 miembros. Este grupo de colaboradores mantiene buenas relaciones con la empresa y contribuye a mejorar las políticas que favorecen las condiciones laborales. Actualmente, se encuentra en proceso de negociación colectiva.

Asimismo, la subsidiaria Trex, en Chile, cuenta con un Sindicato Unitario integrado por 45 colaboradores, que igualmente mantiene una buena relación con la empresa. En agosto de 2019 se cerró una negociación colectiva con el Sindicato Unitario por dos años, que se materializó en el incremento de algunos beneficios.

Durante el año 2020, el *holding* ha continuado reforzando la asesoría que brinda a sus subsidiarias en materia de relaciones laborales, para garantizar el cumplimiento de las normas legales laborales, estandarizar procesos y gestionar las relaciones laborales entre los colaboradores, respetando los principios de equidad de género e igualdad y no discriminación en el empleo. Se ha reforzado el proceso de denuncia de acoso laboral a través del Canal de Ética y de capacitaciones.

Cabe precisar que la corporación viene implementando una serie de acciones para seguir cumpliendo con las normas laborales promovidas por el Gobierno, entre ellas la Ley de Equidad Salarial, Ley de Prevención y Sanción del Hostigamiento Sexual, y el Plan de Vigilancia para prevenir el COVID-19.

d) Compensaciones y beneficios

(GRI 202-1)

El sistema de compensaciones de Ferreycorp y sus empresas subsidiarias busca mantener la equidad interna y competitividad externa. La valoración de los cargos es la base del sistema, acompañada por la evaluación de encuestas salariales en el mercado laboral.

Para lograr que todas sus empresas cumplan con estos lineamientos, se publicó una Norma Corporativa de Compensaciones y Beneficios, enfocada en mantener la equidad interna, gestionar la competitividad en base al mercado de referencia, y asegurar que la compensación esté vinculada al desempeño del colaborador y los resultados financieros de las diferentes subsidiarias.

Existe igualdad en el ingreso promedio anual entre mujeres y hombres, según un análisis realizado en las subsidiarias peruanas en el 2020.

Además, se cuenta con bonos variables a corto plazo como bono por desempeño para funcionarios e incentivos para fuerza de ventas y jefaturas comerciales. El bono por desempeño para funcionarios toma en cuenta la evaluación de desempeño y el logro de sus objetivos del año anterior. Por otro lado, el incentivo variable aplica para los puestos comerciales (fuerza de ventas y jefaturas comerciales) en función al cumplimiento de ciertos objetivos y metas establecidos por cada subsidiaria.

5.3.2.2 Diversidad y derechos humanos

a) Equidad de género

(GRI405-2)



La corporación Ferreycorp promueve la equidad de género en sus empresas. Se trata de un tema de largo aliento que no solo se encuentra plasmado en políticas específicas, sino que se vive en el día a día.

Si bien el número de mujeres es aún bajo debido al rubro en el que opera la corporación, al cierre del 2020, 773 mujeres se encontraban trabajando en las seis subsidiarias de la corporación con mayores volúmenes de operación en el Perú (Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak y Motored), así como en el *holding* Ferreycorp S.A.A., lo que representa el 16% del total de colaboradores de este conjunto de empresas. No existe desigualdad entre hombres y mujeres en temas salariales, oportunidades laborales, ni posiciones. Si se consideran solo las posiciones no técnicas, el porcentaje de mujeres se incrementa al 25%.

Ferreycorp viene promoviendo el desarrollo de mujeres en el ámbito laboral, incluso en carreras técnicas, en las que el mercado aún no cuenta con la oferta necesaria.

Distribución de colaboradores por tipo de empleo, sexo y edad*:

Tipo de empleo	Sexo	Edad	Año 2020
Funcionarios	Hombres	Hasta 30 años	-
		Entre 31 y 50 años	47
		51 años en adelante	44
		Total	91
		Porcentaje	1.9%
	Mujeres	Hasta 30 años	-
		Entre 31 y 50 años	13
		51 años en adelante	11
		Total	24
		Porcentaje	0.5%
Fuerza de ventas	Hombres	Hasta 30 años	64
		Entre 31 y 50 años	281
		51 años en adelante	39
		Total	384
		Porcentaje	7.9%
	Mujeres	Hasta 30 años	17
		Entre 31 y 50 años	42
		51 años en adelante	-
		Total	59
		Porcentaje	1.2%

Técnicos	Hombres	Hasta 30 años	629
		Entre 31 y 50 años	1,181
		51 años en adelante	90
		Total	1,900
		Porcentaje	39.0%
	Mujeres	Hasta 30 años	39
		Entre 31 y 50 años	5
		51 años en adelante	-
		Total	44
		Porcentaje	0.9%
Empleados	Hombres	Hasta 30 años	399
		Entre 31 y 50 años	1,176
		51 años en adelante	154
		Total	1,729
		Porcentaje	35.5%
	Mujeres	Hasta 30 años	247
		Entre 31 y 50 años	347
		51 años en adelante	52
		Total	646
		Porcentaje	13.2%

Total	Hombres	Hasta 30 años	1,092
		Entre 31 y 50 años	2,685
		51 años en adelante	327
		Total	4,104
		Porcentaje	84.2%
	Mujeres	Hasta 30 años	303
		Entre 31 y 50 años	407
		51 años en adelante	63
		Total	773
		Porcentaje	15.8%
Total colaboradores		4,877	
Total de porcentaje		100%	

* Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak, Motored y holding Ferreycorp

Desde el año 2020, la Política Corporativa de Diversidad e Inclusión amplió sus frentes de acción para no centrarse exclusivamente en materia en equidad de género, foco con el que nació en 2018. Hoy, el programa Pares abarca además habilidades diferentes, etnias y culturas, comunidad LGBTQI+ y generaciones. Este programa busca asegurar la igualdad de oportunidades para los colaboradores sin distinción.

En paralelo, Ferreycorp ha establecido el Comité Pares, integrado por la Gerencia General Corporativa y representantes de las principales subsidiarias, con el fin de poner en agenda diversos temas que contribuyan a lograr los objetivos por frente de acción y hacer el monitoreo de diferentes iniciativas, como sensibilizar y capacitar, tener aliados y definir el número de mujeres que la corporación desea incorporar en determinados puestos y/o áreas.

En el 2020, la corporación fue galardonada por su desempeño en materia de equidad de género. Ferreycorp fue reconocida entre las tres empresas líderes en equidad de género y diversidad en Perú, en su categoría, según el ranking PAR 2019 de la consultora Aequales, luego de una auditoría realizada por PwC. La evaluación estuvo enfocada en cuatro áreas fundamentales para la equidad de género: gestión de objetivos, cultura organizacional, estructura organizacional y gestión de talento.

En Ferreycorp, la participación del personal femenino es monitoreada dentro de los programas de capacitación y en las promociones en relación al total del personal. Se busca lograr el crecimiento en diversos indicadores, como horas de capacitación; número de ascensos / promociones; número de mujeres en puestos clave; y sueldo por categoría y género (sueldo promedio hombres versus mujeres).

Durante el año 2020, el programa Pares se convirtió en un programa de diversidad, teniendo distintos ejes como: Equidad de género, comunidad LGTBIQ+, generaciones, habilidades diferentes, así como etnias y culturas. Bajo el eje de equidad de género, se dictó 21 talleres de Romper Paradigmas, una versión de una hora de la capacitación He for She, a los cuales asistieron 906 colaboradores y colaboradoras a nivel internacional. Los talleres permiten identificar los sesgos inconscientes que las personas adquieren mientras se desarrollan en la sociedad, y buscan hacerlos conscientes para romper los paradigmas establecidos.

Además, bajo este mismo eje, se dictó seis talleres de hostigamiento sexual, donde asistieron 383 colaboradores y colaboradoras; y tres talleres de eliminación de la violencia contra la Mujer, con un total de 209 participantes. Dos de ellos estuvieron dirigidos exclusivamente a hombres, dictados por el Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables.

Cabe remarcar que diversos cargos directivos en la corporación, como la gerencia general, los directorios de subsidiarias, la gerencia corporativa de Recursos Humanos y la gerencia corporativa de Finanzas, entre otros, son ocupados por mujeres.

b) Igualdad de oportunidades e inclusión

Ferreycorp tiene como compromiso propiciar y mantener un ambiente laboral libre de discriminación, favoreciendo la igualdad de oportunidades sobre la base de los méritos de cada colaborador, sin distinción de sexo, etnia, origen, credo, orientación sexual o condición social. Cabe recalcar que los colaboradores de la corporación provienen de diferentes zonas geográficas y de diversos estratos socioeconómicos.

Ferreycorp y sus empresas subsidiarias respetan el procedimiento de publicación de oportunidades laborales, establecido por la ley, en referencia a la inclusión laboral. Durante el 2020 se ha mantenido un total de 11 colaboradores con alguna discapacidad, buscando fortalecer su seguridad y autoestima, e integrándolas al mundo del trabajo, y no se ha reportado ningún caso y/o denuncia por discriminación laboral.

c) Licencia parental

(GRI 401-3)

Durante el 2020, en las seis empresas antes mencionadas, así como en el *holding* Ferreycorp, el 100% de los colaboradores que fueron padres gozó de licencia parental. En total, 218 colaboradores, entre padres y madres, pudieron estar junto a sus hijos y disfrutar de esos primeros meses.

De los colaboradores cuyos índices de retención y reincorporación se pueden medir en el 2020, el 100% se mantuvo en la organización (211 y 161, respectivamente).

Asimismo, las colaboradoras, que hicieron uso de la licencia de maternidad contemplada por ley, tuvieron la opción de laborar menos horas a su retorno y completar la jornada de manera progresiva luego del periodo posnatal, percibiendo el íntegro de sueldo, gracias al programa de retorno escalonado.

Una vez que retornan al puesto de labores, las madres en periodo de lactancia tienen a su disposición espacios de lactario, implementados y acondicionados, según los requerimientos normativos.

Colaboradores e Índice de Reincorporación Parental (*)

Reincorporación	Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp	Total	%
Sí	156	18	6	7	16	3	5	211	100%
No	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Total	156	18	6	7	16	3	5	211	100%

Colaboradores e Índice de Retención Parental (*)

Retención	Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp	Total	%
Sí	120	14	6	5	11	2	3	161	100%
No	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Total	120	14	6	5	11	2	3	161	100%

*Consideran: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak, Motored y Holding Ferreycorp

d) Respeto hacia los derechos humanos

(GRI 406-1; 408-1; 409-1)

Ferreycorp está comprometido con el respeto de los derechos humanos, que constituyen una parte fundamental de su estrategia de sostenibilidad y que abarca toda su cadena de valor, de la cual forman parte más de 6,000 colaboradores de la corporación.

La corporación vigila que se respete la dignidad de las personas: el cumplimiento de sus derechos es materia de máxima importancia para las instancias de dirección de la organización, de acuerdo a lo que contempla su Política de Desarrollo Sostenible.

Como signatarias del Pacto Mundial desde el 2004, Ferreycorp y todas sus empresas están comprometidas con sus 10 principios rectores, lo que supone mantener e incorporar las mejores prácticas en relación al respeto de los derechos humanos, el trabajo responsable, la preservación del medio ambiente y la lucha contra la corrupción. Además, la corporación mantiene una visión de exigencia y cuidado de estos principios a lo largo de toda su cadena de valor y con todos sus grupos de interés.

Ferreycorp no avala ni contempla el trabajo de menores de edad, dentro o fuera del lugar de trabajo. Asimismo, no utiliza ni auspicia prácticas que inducen a trabajos forzados u obligatorios que atenten contra su voluntad o libertad de contratación.

Durante el periodo 2020, no se presentaron incidentes, quejas o denuncias en referencia al trabajo infantil, forzado, obligatorio o no consentido, o cualquier otra forma de discriminación en ninguna de las empresas subsidiarias de Ferreycorp.

5.3.2.3 Formación

a) Gestión del desempeño

El Programa de Gestión del Desempeño de Ferreycorp ha venido fortaleciéndose con el paso de los años, especialmente desde su reformulación en el año 2016. En primera instancia, se robusteció los procesos de sistematización y los parámetros de medición, a la vez que se definió y agrupó las 13 competencias corporativas alineadas al clima y cultura.

Entre los años 2017 y 2018, los esfuerzos se concentraron en fortalecer el gobierno para el cumplimiento de las etapas del proceso de definición de objetivos y evaluación de desempeño, así como en reforzar el proceso de retroalimentación, incluyéndolo como módulo del proceso de gestión de desempeño.

Como muestra de la activa participación de los colaboradores, en el 2019, el 95% de colaboradores del total de empresas de la corporación en el Perú cumplió con su evaluación de desempeño. En el 2020, se logró obtener un 100% de participación:

Nivel de cumplimiento – Evaluación del desempeño 2019, realizada de enero a febrero 2020 (*)

Empresa	% Evaluados
Ferreycorp	100%
Ferreyros	100%
Unimaq	100%
Orvisa	100%
Ferrenergy	100%
Soltrak	100%
Fargoline	100%
Forbis Perú	100%
Sitech	100%
Motored	100%
Motriza	100%
Total	100%

(*) Considera: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Ferrenergy, Soltrak, Fargoline, Forbis Logistics, Motored y Motriza

b) Sucesión y desarrollo de líderes

(GRI 404-2)

En el 2016, se creó el Comité de Gestión del Talento corporativo, presidido por la Gerencia General de Ferreycorp, y se definió el perfil del Líder Ferreycorp, que sirvió de guía para evaluar el nivel de liderazgo en la corporación.

Durante los años 2017 y 2018, se consolidó el mapa de sucesión para 223 posiciones de la corporación, identificando 96 posiciones altamente críticas, con un nivel de cobertura de sucesores definido al 94%. En el 2018, se completó la primera etapa del Programa de Desarrollo de Habilidades Directivas para 185 líderes. Dicho esfuerzo implicó un despliegue de 36 talleres, 124 sesiones de coaching grupal y 155 sesiones de coaching individual.

En el 2019, se adecuó el Programa de Desarrollo al entorno retador de transformación, bajo el nombre de “Por los próximos 100 años”, con el fin de acompañar a 150 líderes de la corporación en el desarrollo de una nueva mentalidad para innovar y crear valor a los clientes. En un proceso de creación conjunta de los alcances de este renovado programa con los líderes, se desplegó cursos de diseño de servicio, agilidad y cambio de mentalidad, así como talleres de habilidades gerenciales como empoderamiento, colaboración y gestión del cambio, incluyendo sesiones grupales de generación de ideas. Se registró 108 horas de entrenamiento, aprendizaje práctico y sesiones de compartir experiencias con otros líderes del mercado. Uno de los hitos del programa del 2019 fue la *hackathon* Ferreycorp, en el que se generó ideas de mejora para las distintas empresas de la corporación que luego se plasmaron en iniciativas estratégicas.

Durante el 2020 fue necesario repensar el programa con recursos internos y gracias a la colaboración de distintos *partners* y empresas reconocidas, en mayo se inició la etapa 1, cuyo objetivo fue brindar a los líderes herramientas y recursos para enfrentar este momento de incertidumbre y cambios. El alcance fue de 190 líderes de todos los países en los que opera Ferreycorp. Además, se llevó a cabo 24 sesiones, en los que se exploró cuatro temas principales: entorno de negocios, habilidades en tiempos de incertidumbre, nuevas formas de trabajo y negocio. Todas las sesiones se realizaron de manera virtual. En noviembre de 2020, se inició la etapa 2, con un negocio más estabilizado, viendo por conveniente retomar aprendizajes del 2019 e impulsar los conocimientos y *mindset* para la transformación. Debido a que los recursos virtuales permiten un mayor alcance de participantes, se incluyó a más líderes. Actualmente, hay alrededor de 500 líderes como participantes de esta etapa.

c) Capacitación y oportunidades laborales

Ferreycorp promueve el desarrollo de sus colaboradores a través de la capacitación, interna y externa, y de las oportunidades laborales, por medio de movimientos entre las subsidiarias para cubrir un puesto nuevo o vacante. Como muestra de ello, en las compañías en el Perú, 199 colaboradores tuvieron durante el 2020 un cambio de posición, ya sea promoción, ascenso o movimiento horizontal. Asimismo, siete colaboradores pudieron asumir nuevas responsabilidades al cambiar de subsidiaria.

La política de capacitación está enfocada en desarrollar las competencias de desempeño necesarias para alcanzar los objetivos del negocio. Se continúa ampliando la propuesta educativa con nuevos convenios que se ofrece a los colaboradores y sus familiares con becas y descuentos en cursos técnicos, pregrado, diplomas, especializaciones, maestrías, entre otros. En el 2020, se alcanzó 33 convenios.

También resalta la capacitación del personal técnico, que toma lugar en el moderno Centro de Desarrollo Técnico (CDT) de Ferreyros. Dicho recinto también es utilizado en cursos técnicos; de seguridad, salud y medio ambiente; y normativos de la corporación.

Para facilitar el acceso a capacitación a los colaboradores de los puntos más diversos del país, a partir del 2020 Ferreycorp inició el uso de la plataforma *Google Classroom*, a través de la cual se impartió los cursos de capacitación síncronos de SAP y los cursos corporativos asíncronos obligatorios, como Unidad de Inteligencia Financiera del Perú y Sistema de Cumplimiento Corporativo.

A continuación, se muestra la distribución por tipo de trabajador y género de los 4,874 colaboradores capacitados en las seis empresas de mayores volúmenes de operación en el Perú y el *holding* Ferreycorp S.A.A.

Colaboradores capacitados 2020

		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp	Total
Funcionarios	Femenino	8	1		1	1	1	13	25
	Masculino	54	13	3	2	6	6	13	97
FFVV	Femenino	25	17			19	7		68
	Masculino	205	93	18		52	66		434
Técnicos	Femenino	44							44
	Masculino	1,689	187	38			22		1,936
Empleados	Femenino	350	100	24	14	85	30	23	626
	Masculino	1,058	182	96	49	184	58	17	1,644
Total		3,433	593	179	66	347	190	66	4,874

* Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak, Motored y holding Ferreycorp

Por otro lado, se muestra también la distribución por tipo de trabajador y género de las 202,294 horas hombres realizadas en las seis empresas de mayores volúmenes de operación en el Perú y el *holding* Ferreycorp S.A.A.

Horas hombre de capacitación 2020

		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp	Total
Funcionarios	Femenino	243	26		22	24	37	250	602
	Masculino	1,683	411	166	35	147	209	255	2,905
FFVV	Femenino	1,247	1,183			205	25		2,660
	Masculino	14,605	5,119	1,547		603	703		22,577
Técnicos	Femenino	2,722							2,722
	Masculino	98,052	7,588	2,465			2,955		111,060
Empleados	Femenino	5,870	1,398	776	158	1,075	311	128	9,716
	Masculino	37,981	3,782	4,185	807	1,486	1,757	53	50,051
Total		162,403	19,507	9,140	1,022	3,540	5,997	686	202,294

* Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak, Motored y Holding Ferreycorp

5.3.2.4 Salud, seguridad y bienestar social

a) Cuidado de la salud ocupacional, seguridad y condiciones de trabajo

(GRI 403-1, 403-3)

Ferreycorp ha desarrollado un Sistema de Gestión de la Seguridad, Salud Ocupacional y de Medio Ambiente de altos estándares, que refleja el compromiso de proteger a los colaboradores, en línea con valores corporativos como equidad, integridad y respeto a la persona. Dicho sistema incluye aspectos normativos, mecanismos de difusión, control y seguimiento, así como el rol activo de los líderes.



Las empresas filiales en el Perú han adoptado este sistema y las empresas extranjeras lo están haciendo progresivamente. Las subsidiarias en Perú cuentan con un Comité de Seguridad y Salud en el trabajo, de composición paritaria (50% parte empleadora y 50% trabajadores). El objetivo es vigilar el cumplimiento, por parte de la organización y de los trabajadores, de las medidas de prevención dispuestas para asegurar la seguridad, integridad y salud del personal, así como para proteger el medio ambiente. Las compañías extranjeras de la corporación se encuentran en proceso de alineamiento de sus prácticas a estos estándares.

La identificación de peligros y evaluación de riesgos, plasmada en una matriz, es el elemento base para la elaboración de planes y programas preventivos, así como para definir los lineamientos para salvaguardar la integridad de todos los colaboradores.

De producirse un incidente o accidente laboral, se tiene establecido:

- De haber personal herido, disponer la inmediata asistencia médica.
- Iniciar de forma inmediata una investigación a fin de determinar las causas.
- Definir las medidas correctivas para evitar una posible repetición del evento.
- Emitir una alerta a las empresas sobre el evento y sus causas para tomar medidas preventivas y evitar la recurrencia.

Las empresas de la corporación Ferreycorp en el Perú y el extranjero ofrecen como parte cuentan con un Programa de Salud Ocupacional, dirigido a prevenir la aparición de enfermedades ocupacionales o a consecuencia del trabajo, así como efectuar una vigilancia médica a todos los colaboradores que se encuentran comprendidos en los grupos de riesgo.

Entre los principales problemas de salud identificados en el año 2020, en los diferentes puestos de trabajo, debe mencionarse los casos de enfermedades respiratorias, incluyendo infección por SARS-CoV-2 (COVID-19).

Durante el año 2020, se registró un total de 1,199 casos confirmados de COVID-19 en la corporación, llegando al pico máximo en julio, con 267 casos confirmados en el mes.

La mayor concentración estuvo en el grupo de trabajadores entre 31- 35 años, predominantemente del género masculino (89.8%).

Las provincias que registraron mayor número de casos fueron Lima y Arequipa. Por su parte, las subsidiarias con mayor número de casos confirmados fueron Ferreyros y Unimaq, seguidas por Soltrak, Motored y Orvisa.

Para el cierre del año, 1,186 trabajadores diagnosticados con COVID-19 ya se encontraban reintegrados a sus labores. Durante el 2020 se produjo el lamentable deceso de nueve colaboradores de Ferreycorp.

b) Indicadores de gestión de seguridad

(GRI 403-2)

A continuación, se muestra el detalle de los tres principales indicadores de la gestión de seguridad en la corporación: tasa de frecuencia de lesiones, tasa de días perdidos (severidad) y tasa de accidentabilidad, para las seis compañías de mayores volúmenes de operación en el Perú (Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline y Motored), así como en el *holding* Ferreycorp.

Tasa de frecuencia de lesiones

La tasa de frecuencia de lesiones es un indicador calculado en base al número de accidentes con tiempo perdido y las horas laboradas.

Fórmula:

$$\text{Tasa de frecuencia} = \frac{\text{Número de accidentes con tiempo perdido} * 1000000}{\text{Horas laboradas}}$$

Año 2020		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp
Región	Lima	6.44	1.29	0.00	3.70	4.80	6.34	0.00
	Provincias	0.94	0.00	5.50	0.00	0.00	0.00	0.00
Tipo de Personal	Propio	3.00	0.90	6.70	5.10	1.70	5.63	0.00
	Terceros	3.22	0.00	0.00	2.00	60.10	4.39	0.00
Género	Mujeres	1.53	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	Hombres	3.99	0.90	7.60	3.70	4.70	5.20	0.00

* Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak, Motored y holding Ferreycorp

Tasa de días perdidos (severidad)

La tasa de días perdidos (severidad) es un indicador calculado en base al número de días de descanso médico por accidentes de trabajo y las horas laboradas.

Fórmula:

$$\text{Tasa de días perdidos (severidad)} = \frac{\text{Número de días de descanso médico por accidentes de trabajo} * 1000000}{\text{Horas laboradas}}$$

Año 2020		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp
Región	Lima	151.44	2.58	0.00	13.60	45.54	38.08	0.00
	Provincias	10.79	0.00	193.30	0.00	0.00	0.00	0.00
Tipo de Personal	Propio	74.18	1.70	233.00	455.00	27.00	61.82	0.00
	Terceros	30.95	0.00	0.00	12.00	180.40	43.90	0.00
Género	Mujeres	3.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	Hombres	88.63	1.90	264.70	13.40	44.60	79.00	0.00

* Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak, Motored y holding Ferreycorp

Tasa de accidentabilidad

La tasa de accidentabilidad es un indicador calculado por el índice de frecuencia y el índice de severidad, mostrados anteriormente.

Cabe resaltar que, en las seis compañías de mayores volúmenes de operación en el Perú, así como en el *holding* Ferreycorp, se ha logrado una mejora progresiva en los últimos seis años en los índices de seguridad, obteniendo en el 2020 una tasa de accidentabilidad de 0.16.

Destaca igualmente la buena gestión realizada por las subsidiarias Unimaq, Soltrak, Fargoline y Ferreyros al minimizar la tasa de accidentabilidad a lo largo de los años, logrando alcanzar valores muy cercanos al cero accidentes durante el 2020.

Fórmula:

$$\text{Tasa de accidentabilidad} = \frac{\text{Índice de frecuencia} * \text{índice de severidad}}{1,000}$$

Año 2020		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp
Región	Lima	0.97	0.00	0.00	0.05	0.22	0.20	0.00
	Provincias	0.01	0.00	1.10	0.00	0.00	0.00	0.00
Tipo de Personal	Propio	0.22	0.00	1.60	0.06	0.05	0.60	0.00
	Terceros	0.07	0.00	0.00	0.02	10.90	0.20	0.00
Género	Mujeres	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	Hombres	0.35	0.00	2.00	0.05	0.20	0.40	0.00

*Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak, Motored y Holding Ferreycorp

c) Bienestar social

La corporación busca promover el bienestar de sus colaboradores en los diversos países donde opera, ofreciendo condiciones que favorezcan un adecuado balance trabajo – vida personal, que contribuyan al cuidado de su salud y que generen impactos positivos en el entorno familiar.

En el Perú, Ferreycorp continuó desarrollando en el 2020 diversas iniciativas para contribuir al bienestar de su equipo humano. Entre otros aspectos, implementó el programa Balance de Vida, que busca promover el equilibrio de vida personal y laboral a través de tres ejes: salud integral, flexibilidad horaria y manejo del tiempo, así como actividades con el colaborador y la familia. Igualmente, llevó a cabo el programa Buena Vida, para promover el cuidado de la salud física y mental.

Asimismo, Ferreycorp desarrolló campañas de salud en las diferentes subsidiarias, con alcance a los colaboradores y a sus hijos; despistaje de enfermedades como cáncer de mama; planes nutricionales; actividades para los futuros padres y madres, entre otras acciones. Estas iniciativas se realizan de manera complementaria a los beneficios para la salud ofrecidos a los colaboradores, como la oportunidad de contar con un seguro privado de salud (EPS) y de afiliar a sus hijos y cónyuges o convivientes al mismo. Cabe recordar que el área de Bienestar Social de cada subsidiaria brindó atención personalizada y permanente en ámbitos como salud, educación, vivienda, violencia de género y problemática familiar.

A la vez, se realizó múltiples iniciativas de integración familiar, tales como fiesta de Navidad y otras celebraciones familiares; actividades artísticas y vacaciones recreativas para los hijos de los colaboradores; provisión de vales de útiles escolares y aguinaldos navideños, entre otras acciones. También se contó con convenios corporativos con

diversas instituciones para ofrecer descuentos en bienes y servicios atractivos para los colaboradores y sus familias, entre ellos en el sector educativo y de entretenimiento. Durante el año, 5,800 colaboradores de la corporación participaron de iniciativas organizadas por el área de Bienestar Social.

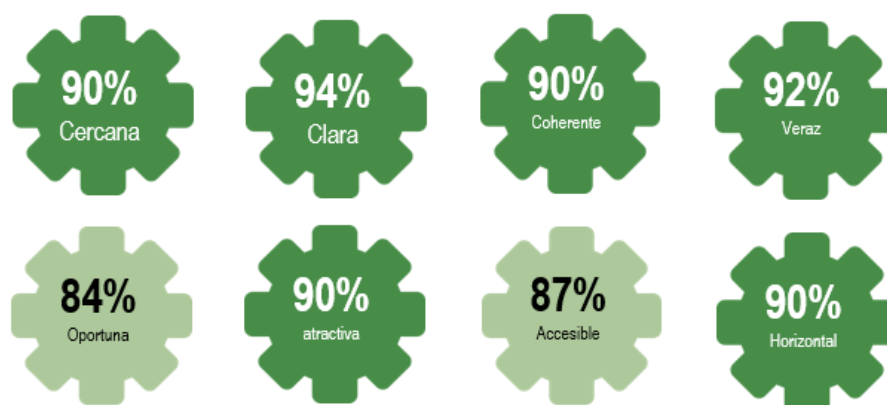
Para información sobre la gestión de Bienestar Social en torno a la gestión COVID-19, consulte la sección “Nuestra gestión de la coyuntura COVID-19”.

5.3.2.5 Clima y cultura

a) Cultura y comunicación interna

En el 2020 se realizó el estudio Huella Ferreycorp, a través del cual la corporación definió el perfil de los colaboradores de la corporación en tres ejes: bienestar, aprendizaje y comunicación.

En el estudio se apreció la buena evaluación de los atributos de comunicación interna:



Fuente: HUELLA Ferreycorp. Octubre 2020. Adhesión: 89%

Adicionalmente, se cerró el año con el trabajo del propósito. Para ello, se aplicó una encuesta y se hizo talleres con los *high potentials*, los gerentes generales de las subsidiarias y con el Comité de Planeamiento Estratégico. A inicios del 2021, se tendrá definidos el propósito y el manifiesto, con los cuales se revisará los elementos de la cultura Ferreycorp y las iniciativas que se desprendan de este ejercicio.

b) Principios culturales Ferreycorp

(GRI 102-16)

De manera adicional a sus siete valores corporativos –resaltados en el Capítulo 2, Somos Ferreycorp, de la presente Memoria–, Ferreycorp ha incorporado una serie de principios culturales. Se trata de actitudes y comportamientos orientados a reforzar la estrategia Ferreycorp, la cual se transforma en el tiempo de acuerdo a los requerimientos del mercado y la realidad de los países donde opera la organización.

Los principios culturales de Ferreycorp son:

1. **Pasión por el cliente:** Genuino interés en el éxito del cliente; esfuerzo por entender sus necesidades y superar sus expectativas.
2. **Iniciativa y toma de decisión:** Confianza y autonomía para decidir y actuar de manera oportuna, generando mayor valor a la organización.
3. **Enfoque en resultados:** Desafío constante para lograr resultados excepcionales con procesos de clase mundial.
4. **Comunicación directa:** Enfoque en mantener una conversación fluida, personalizada y transparente en todos los niveles de la organización.
5. **Innovamos siempre:** Anticipación a las nuevas tendencias, creando mejores soluciones con visión de largo plazo.
6. **Trabajamos en equipo:** Labor colaborativa para alcanzar los objetivos propuestos.

5.3.3 Relacionamiento y frecuencia

(GRI 102-43)

La comunicación con los colaboradores de las distintas subsidiarias es diaria y se da mediante comunicados, encuestas de opinión y satisfacción que miden el clima laboral, canales de denuncia, comités de seguridad, comité de género, comités de gerencia, evaluación de desempeño, sesiones grupales de trabajo, sesiones de innovación, reuniones de confraternidad, entre otros. Se cuenta con una serie de canales de comunicación incluidas revistas e intranets. Los sindicatos son también importantes espacios de comunicación con los colaboradores.

5.4 Comunidad

(GRI 413-1; GRI 413-2)

- **Más de 38,500 artículos de bioseguridad**, valorizados en más de medio millón de soles, **donados a la primera línea** de defensa contra el COVID-19 durante el 2020.
- Inversión acumulada de **más de S/ 98 millones en 11 Obras por Impuestos** de agua y saneamiento, así como de infraestructura educativa.
- **Más de 40 mil jóvenes** impactados a la fecha por los programas de la **Asociación Ferreycorp**.

5.4.1 Nuestra gestión en la coyuntura COVID-19

En el marco de su estrategia de sostenibilidad, al enfrentar la difícil coyuntura sanitaria por COVID-19, Ferreycorp se hizo presente apoyando a la primera línea de defensa contra la pandemia con la entrega de más de 38,500 artículos de bioseguridad, valorizados en más de medio millón de soles. Parte de esta donación se destinó al Sistema de Atención Móvil de Urgencias (SAMU) del Minsa, el INEN, los bomberos en Lima, Iquitos y Puerto Maldonado, el Hospital Regional de Iquitos y el Vicariato Apostólico de Pucallpa, que recibieron en total más de tres mil trajes de seguridad, dos mil mascarillas N95, más de un centenar de respiradores reusables, así como 22 mil pares de guantes, botas y lentes de seguridad.



De igual manera, junto a sus empresas subsidiarias Ferreyros y Soltrak, se entregó más de 10 mil artículos de bioseguridad a seis hospitales del Ministerio de Salud: los hospitales Dos de Mayo, Arzobispo Loayza, Cayetano Heredia, Emergencia de Ate, Hipólito Unanue y el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas. Esta entrega incluyó las primeras donaciones a hospitales en el Perú de respiradores purificadores de aire con motor (PAPR, por sus siglas en inglés), a los que se sumó trajes de seguridad, mascarillas N95 y guantes, entre otros. De modo similar, Ferreyros entregó equipos PAPR y otros artículos de protección personal al Hospital Regional Honorio Delgado de Arequipa y a hospitales de la red EsSalud.

Asimismo, la compañía bandera Ferreyros realizó la cesión en uso gratuito de maquinaria para labores de desinfección en las ciudades de Piura, Chiclayo, Chíncha e Ica, para así contribuir a reducir la propagación del COVID. Para estas campañas, la empresa facilitó tractores agrícolas de su marca representada Massey Ferguson, equipados con una fumigadora Kuhn Twister.

Igualmente, desde el inicio de la coyuntura sanitaria, la corporación contribuyó también con iniciativas solidarias que emprenden diversas instituciones; por ejemplo, los gastos de manutención del albergue Casa de Todos; la provisión de alimentos para familias vulnerables a través de la Asociación de las Bienaventuranzas, Cáritas del Perú y Hombro a Hombro, entre otros; así como la adquisición de ventiladores mecánicos por medio de Cómex y Confiep.

Al mismo tiempo, desde el inicio de la pandemia, Ferreycorp y sus empresas vienen promoviendo entre la comunidad el cumplimiento responsable de las medidas para contener la propagación del COVID-19. La corporación y sus subsidiarias son partícipes activos de campañas como "Quédate En Casa", en el contexto de la primera cuarentena, y "Paremos el Efecto Dominó", recordando la importancia de adoptar medidas sanitarias para reducir los riesgos de contagio. Para ello, se utilizó las redes masivas de la corporación, tanto de la matriz como de sus empresas; de los Clubes de Operadores y Técnicos; y de la Asociación Ferreycorp.

5.4.2 Proyectos de Obras por Impuestos

(GRI 203-1)

Ferreycorp busca contribuir directamente al desarrollo descentralizado del país mediante el financiamiento y la ejecución de proyectos de inversión pública, bajo la modalidad de Obras por Impuestos. A través de este mecanismo, es posible aportar las capacidades del sector privado para reducir la brecha de infraestructura en el país de manera más expeditiva.



La corporación se enfoca en obras de agua y saneamiento, así como en la mejora de infraestructura educativa. El resultado final es una mejora en la calidad de vida y un incremento de las posibilidades de desarrollo de poblaciones alejadas y de bajos recursos, sin acceso a los servicios más elementales.

En el 2020, Ferreyros culminó con la ejecución de una obra de agua y saneamiento en Cusco, en la provincia de Paucartambo, distrito de Colquepata; y continuó con la obra del mismo rubro en la microcuenca de Piuray, en la provincia de Urubamba, Cusco, esta última en consorcio con la empresa Backus. De igual manera, obtuvo la buena pro para la ejecución de una obra de mejoramiento de infraestructura educativa en Coronel Portillo, en la región Ucayali.

A la fecha, la corporación Ferreycorp y sus subsidiarias, de manera individual o en consorcio, ya han comprometido más de S/ 98 millones en 11 proyectos de Obras por Impuestos, en la provincia de Coronel Portillo (Ucayali); Acomayo, Anta, Urubamba y Paucartambo (Cusco); Chepén y Trujillo (La Libertad); Pueblo Nuevo (Ica); Huayllay (Cerro de Pasco); y Yauli (Junín).

La ejecución de Obras por Impuestos permite a las empresas privadas financiar e implementar proyectos públicos para luego recuperar la inversión realizada a través de un certificado para el pago de su impuesto a la renta. Cabe resaltar el importante esfuerzo de gestión que demanda para la corporación la apuesta por esta modalidad en las diferentes etapas de las obras, desde la identificación de los proyectos, pasando por la verificación de la calidad de la obra, hasta su entrega a los beneficiarios.

5.4.3 Programas en educación

Para Ferreycorp, invertir en educación es uno de los instrumentos más poderosos para reducir la pobreza y la desigualdad, y sienta las bases de un crecimiento económico sostenido.



A continuación, se presenta los resultados de los principales programas desplegados durante el 2020. Cabe resaltar que, a lo largo del año, la corporación adaptó sus principales programas educativos para prevenir el contagio por COVID-19, por lo que sus iniciativas habitualmente presenciales se trasladaron al ámbito virtual.

5.4.3.1 Asociación Ferreycorp

Desde hace más de 20 años, la Asociación Ferreycorp viene desarrollando programas para estimular en los futuros profesionales una toma de conciencia del rol relevante que tienen dentro de la sociedad y destacar la importancia de los valores éticos como base insustituible para el desarrollo del individuo y de la sociedad.

Gracias a la contribución de sus miembros: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Cresko, Fargoline, Motored y Soltrak, la Asociación Ferreycorp ha beneficiado a más de 40,000 alumnos de instituciones educativas superiores a nivel nacional, mediante iniciativas de capacitación en valores y responsabilidad ciudadana.

Ante el estado de emergencia por COVID-19, la Asociación Ferreycorp tuvo que suspender temporalmente la ejecución de programas presenciales y concentrar sus esfuerzos en nuevas iniciativas en formato virtual. Una de estas fue el taller virtual síncrono “Transformación para un mundo mejor”, un espacio de dos sesiones de dos horas y media cada una, en el que los participantes reflexionaron sobre valores y habilidades blandas para afrontar los nuevos retos. A lo largo del año se realizó diez talleres virtuales, con la participación de más de 1,200 estudiantes a nivel nacional e incluso de otros países en donde la corporación cuenta con operaciones.

Al finalizar las dos sesiones de taller, los participantes organizaron y ejecutaron actividades de voluntariado, denominadas Desafíos Solidarios, los que les permitieron poner en práctica las habilidades desarrolladas durante el programa y así convertirse en agentes de cambio. La mayoría de estas actividades virtuales se concentraron en contribuir con causas ambientales y sociales de interés para la zona en donde viven los estudiantes. Durante el año 2020, se ejecutó ocho Desafíos Solidarios.

Adicionalmente, la Asociación Ferreycorp desarrolló 18 *webinars* que se transmitió por redes sociales, a cargo de su equipo de facilitadores e invitados expertos, en el que se trató temas como elaboración de un plan de vida; desarrollo de competencias y habilidades comunicativas, tecnológicas y para la empleabilidad; liderazgo en tiempos de incertidumbre; empatía y solidaridad; entre otros. Estas transmisiones en vivo contaron con más de 2,000 conexiones y fueron reproducidas posteriormente más de 20,000 veces.

Asimismo, la Asociación Ferreycorp transmitió “Conversaciones desde casa”, entrevistas a líderes de la corporación, en las que se dialogó sobre temas de interés para jóvenes estudiantes en un formato cálido y cercano. Algunos de los temas tratados fueron la importancia de la responsabilidad social en el profesional de hoy, el liderazgo transformador, el comportamiento ético profesional y la importancia de la innovación para crecer, entre otros. Durante el año 2020 se realizó seis de estos videos, difundidos en las redes sociales de la Asociación Ferreycorp, alcanzando más de 93 mil reproducciones.

5.4.3.2 Programa Think Big

Desde el 2002, Ferreycorp prepara técnicos especializados en productos Caterpillar a lo largo de dos años. La capacitación se lleva a cabo en Tecsup y las prácticas de los estudiantes tienen lugar en los talleres de Ferreyros, Unimaq y Orvisa. Al finalizar, los egresados tienen como primera opción ingresar a una línea de carrera definida dentro de la fuerza laboral de las empresas de la corporación antes mencionadas.

5.4.3.3 Programa de Aprendizaje Dual Senati y Programa Sembrando tu Futuro

Durante el año 2020, se mantuvo el Programa de Aprendizaje Dual con Senati, gracias a los patrocinios brindados por Ferreyros, Unimaq y Soltrak. En el marco de este programa, los jóvenes estudiantes de mantenimiento de maquinaria pesada complementan su formación técnica con un aprendizaje práctico en las instalaciones de las empresas, aunque este se vio limitado durante el año debido a la coyuntura sanitaria.

5.4.3.4 Programa de Becas Ferreycorp para mujeres

En el 2020, Ferreycorp, en convenio con el Servicio Nacional de Adiestramiento Industrial (Senati), lanzó un programa de becas dirigido exclusivamente a mujeres, que les permite contar con la totalidad de sus estudios pagados, además de recibir un estipendio mensual para cubrir los gastos asociados a su formación académica. Cuatro estudiantes, que se encuentran cursando estudios en la carrera de Electricidad Industrial, en las ciudades de Lima, Arequipa y Trujillo, fueron seleccionadas como becarias de este programa.

A ello se suma la Beca Ferreycorp, lanzada en 2019 por la corporación en convenio con la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), gracias a la cual dos estudiantes destacadas egresadas del Colegio Mayor Presidente de la República vienen siendo becadas por los años de duración de las carreras de Ingeniería Electrónica y de Mecatrónica.

De esta forma, se busca promover la educación de mujeres en estas ramas profesionales, con el objetivo de aumentar su participación en el mercado laboral de los principales sectores productivos del país.

5.4.3.5 Club de Operadores de Equipo Pesado

Ferreyros, Unimaq y Orvisa, representantes de Caterpillar en Perú, vienen contribuyendo al desarrollo y el reconocimiento de los operadores de maquinaria a través del Club de Operadores de Equipo Pesado, lanzado en el 2012. A lo largo de los años, este programa ha venido elevando de forma importante su número de miembros, quienes hoy suman 17,381.

El Club de Operadores fomenta la adquisición de conocimientos y el intercambio de experiencias, además de la publicación de contenidos en la web www.clubdeoperadores.com.pe y su página de Facebook. A su vez, promueve el reconocimiento al Día del Operador de Maquinaria Pesada, y realiza el Concurso “El

Mejor Operador de Equipo Pesado del Perú”, que en sus cuatro ediciones ha convocado más de 6,800 operadores de todo el país.

Durante el año 2020, las capacitaciones del Club de Operadores se trasladaron al ámbito virtual. En total, se dictó 26 cursos, de dos horas cada uno, por transmisiones en vivo en redes sociales, alcanzando un total 7,235 conexiones y más de 122 mil reproducciones, posteriormente. De esta forma, multiplicó de forma relevante el alcance de sus cursos gratuitos gracias a la tecnología.

5.4.3.6 Club de Técnicos de Equipo Pesado

Con este programa, que nació en el año 2016, las empresas Ferreyros, Unimaq y Orvisa buscan generar impactos positivos en el desarrollo profesional de los técnicos de equipo pesado en el país. A la fecha, el Club de Técnicos de Equipo Pesado cuenta con más de 6,338 miembros.

A través de plataformas digitales como la web www.clubdetecnicos.com.pe y su página de Facebook, el Club difunde información valiosa y promueve la interacción entre sus miembros. Además, organiza el Concurso “El Mejor Técnico de Equipo Pesado del Perú”, que en sus dos ediciones contó con más de 3,000 inscritos.

5.4.4 Voluntariado corporativo

Ferreycorp desarrolla cada año, a nivel nacional, el Voluntariado Corporativo, con el propósito de generar impactos positivos en la sociedad, promover la participación de los colaboradores en actividades relacionadas con la comunidad y fortalecer su compromiso con poblaciones vulnerables.

Durante el año 2020, debido al estado de emergencia por COVID-19, se suspendió las actividades presenciales de voluntariado. En su lugar, se realizó un piloto de Voluntariado Corporativo Virtual, que contó con la participación de colaboradores de Ferreycorp y sus empresas Ferreyros, Orvisa y Soltrak.

Se trata de una iniciativa multiempresarial –organizada por Empresarios por la Educación, Enseña Perú y Asociación Civil Trabajo Voluntario– que se denominó Kallpachay Educación, gracias a la cual los voluntarios brindaron sesiones de reforzamiento escolar de manera virtual a estudiantes de primaria y secundaria de seis escuelas a nivel nacional. Dado los buenos resultados de este piloto, en el año 2021 se replicará la iniciativa con un mayor número de voluntarios de la corporación.

5.4.5 Ferreycorp 4K

Desde hace once años, la corporación viene realizando la carrera “Ferreycorp 4K”, destinada a recaudar fondos para el voluntariado corporativo. Esta actividad se desarrolla de manera simultánea en 14 ciudades del Perú donde opera la corporación, y a ella asisten más de 3,400 colaboradores de once empresas subsidiarias, además de familiares, amigos y mascotas.

Debido a la coyuntura sanitaria mundial, en el año 2020 se realizó la primera Ferreycorp 4K Virtual, que fue una oportunidad para incluir, por primera vez, a todas las subsidiarias a nivel internacional. La edición contó con más 3,149 inscritos de países como Belice, Chile, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Nicaragua y Perú, quienes siguieron desde casa la transmisión virtual y realizaron ejercicios, bailes y caminatas, entre otras actividades físicas, con la finalidad de contribuir con el voluntariado corporativo, así como reforzar los sentimientos de unión y solidaridad que son tan importantes en este contexto.

5.4.6 Relacionamiento y frecuencia

(GRI 102-43)

La interacción con la comunidad es periódica y se produce a través de diversas instituciones como universidades, organizaciones de apoyo social, autoridades regionales y locales, entre otros.

5.5 Clientes

- La encuesta **Voz del Cliente** permite a Ferreycorp estandarizar la gestión de reclamos, implementar estándares de experiencia del cliente y mejorar los protocolos de experiencia para canales de atención en las subsidiarias de la corporación.
- **Todas las empresas de Ferreycorp** cuentan con **canales permanentes de atención al público y recepción de sugerencias y reclamos** de productos y servicios, mediante diversos medios de comunicación.
- En la mayoría de las empresas con mayores volúmenes de operación en el Perú de Ferreycorp, se presenta una **mejora consistente en el nivel de lealtad de los clientes** con los productos y servicios ofrecidos.

La corporación, a través de sus empresas operativas en el Perú y el extranjero, se dedica principalmente a la importación y comercialización de productos de marcas de prestigio y reconocida calidad. La empresa desarrolla capacidades que le permiten tener la preferencia de los clientes, manteniendo una alta participación de mercado en las líneas que distribuye.

Ferreycorp, a través de sus empresas subsidiarias, se enfoca en la comercialización de bienes de capital y servicios relacionados en varios países de América Latina. En el marco de esta misión, cumple con los atributos de excelencia en la calidad de productos y servicios, así como en la seguridad de los clientes, con el propósito de satisfacer sus expectativas, entablar sólidas relaciones de largo aliento y generar recomendación de las empresas Ferreycorp, logrando cada vez mayores niveles de fidelización.

En ese sentido, ofrece cobertura a nivel nacional en los territorios donde opera; cuenta con una amplia infraestructura de talleres y un surtido inventario para poder atender las necesidades de los clientes de manera eficiente y oportuna; y entrega, a través de técnicos capacitados, una atención posventa con los mejores estándares de calidad.

Adicionalmente, la corporación aporta a sus clientes una eficiente cadena de abastecimiento. Se cuenta con un importante *stock* de repuestos en Lima y sucursales; con una red de transportistas homologados para garantizar el mejor servicio; y con la importante capacidad logística desplegada a través de las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics. Estas últimas contribuyen de forma relevante a la eficiencia de la cadena de suministro, ofreciendo a los clientes el menor tiempo posible para la llegada al país de los productos requeridos y para el despacho de los mismos.

Finalmente, la corporación ofrece crédito a mediano plazo para la compra de maquinaria, equipos y repuestos y, a través del brazo financiero de Caterpillar, financiamiento con excelentes condiciones financieras.

La corporación, en su rol de guía de la gestión de las empresas subsidiarias a focalizarse en los clientes, cuenta con indicadores de medición de satisfacción del cliente y con políticas internas como:

- Política Corporativa de Gestión de la Experiencia del Cliente, la cual contiene herramientas para cumplir la promesa de marca de productos y servicios al mercado, además de mecanismos de reclamación del cliente.

- Política Corporativa Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente, que abarca lineamientos para el programa de seguridad, uso de indicadores y herramientas de gestión, así como el control y auditoría de cumplimiento.
- Política Corporativa de Seguridad de la Información, en cumplimiento de la Ley de Protección de Datos Personales en Perú.

Para información sobre el desempeño comercial de Ferreycorp y sus compañías subsidiarias en el año 2020, consultar la sección Gestión de Negocio.

5.5.1 Calidad de productos y satisfacción del cliente

(GRI 417-1)

Con el objetivo de fidelizar a sus clientes, las empresas subsidiarias implementan un modelo gestión de experiencia del cliente, compuesto por las siguientes buenas prácticas:

- Diseño de experiencias coherentes con la promesa de marca de productos y servicios
- Mecanismos periódicos de levantamiento de información como la encuesta “Voz del Cliente”
- Especificación de indicadores de lealtad (satisfacción, recompra, recomendación)
- Realización de acciones de recuperación de confianza (*service recovery*)
- Análisis de *pain points* del cliente o *insights*
- Especificación de iniciativas de mejora de experiencia del cliente y/o mejora de la propuesta de valor de productos y servicios

Mediante la encuesta La Voz del Cliente, al área corporativa de Gestión de Experiencia del Cliente estandariza la gestión de reclamos, implementa estándares de experiencia del cliente y apoya el desarrollo de protocolos de experiencia para canales de atención en las subsidiarias de la corporación.

Cabe destacar que a través de esta encuesta se obtiene el índice de satisfacción del cliente, así como el índice NLS (*Net Loyalty Score*), el cual considera tres indicadores rigurosos: satisfacción, intención de recompra y recomendación; en base a estas tres calificaciones, bajo una escala del 1 al 10, se identifica la cantidad de leales o promotores –quienes puntúan 9 o 10 en las tres preguntas– menos los detractores –quienes registran 5 o menos en cualquiera de las preguntas–.

A continuación, se aprecia el nivel de satisfacción de los clientes con los productos o servicios ofrecidos por las seis empresas de mayores volúmenes de operación en el Perú: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored, Soltrak y Fargo. Destaca la mejora en los resultados de la mayoría de dichas empresas.

Resultados consolidados de nivel de satisfacción de clientes con los productos o servicios ofrecidos por empresa *

Tipo de Encuesta	Ferreyros		Unimaq	
	Satisfacción 2019 (%)	Satisfacción 2020 (%)	Satisfacción 2019 (%)	Satisfacción 2020 (%)
Nueva maquinaria	55	61	38	48
Servicios	58	64	51	50
Repuestos	59	64	41	46
Venta de equipos usados	48	53	48	50
Servicio posventa marcas aliadas	-	-	46	50
Alquiler	77	79	41	51
% Total	59	64	42	47

Tipo de Encuesta	Orvisa		Motored	
	Satisfacción 2019 (%)	Satisfacción 2020 (%)	Satisfacción 2019 (%)	Satisfacción 2020 (%)
Nueva maquinaria	53	69	63	73
Servicios	32	58	40	52
Repuestos	45	56	58	65
% Total	43	59	54	62

Tipo de Encuesta	Soltrak	
	Satisfacción 2019 (%)	Satisfacción 2020 (%)
Lubricantes	100	56
EPPs	27	43
Neumáticos	17	39
% Total	48	46

Tipo de Encuesta	Fargoline	
	Satisfacción 2019 (%)	Satisfacción 2020 (%)
Servicio	67	47
% Total	67	47

(*) Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored, Soltrak y Fargo

Asimismo, en la mayoría de las empresas con mayores volúmenes de operación en el Perú de Ferreycorp, se presenta una mejora consistente en el nivel de lealtad de los clientes con los productos y servicios ofrecidos.

Resultados consolidados de nivel de lealtad NLS de clientes con los productos o servicios ofrecidos por empresa

Tipo de Encuesta	Ferreyros		Unimaq	
	NLS 2019 (%)	NLS 2020 (%)	NLS 2019 (%)	NLS 2020 (%)
Nueva maquinaria	44	52	17	36
Servicios	53	59	41	38
Repuestos	53	59	26	33
Venta de equipos usados	31	47	30	29
Servicio posventa marcas aliadas	-	-	33	47
Alquiler	74	79	31	42
% Total	52	59	27	35

Tipo de Encuesta	Orvisa		Motored	
	NLS 2019 (%)	NLS 2020 (%)	NLS 2019 (%)	NLS 2020 (%)
Nueva maquinaria	68	65	61	64
Servicios	51	47	23	34
Repuestos	42	46	46	51
% Total	56	55	41	47

Tipo de Encuesta	Soltrak	
	NLS 2019 (%)	NLS 2020 (%)
Lubricantes	47	53
EPPs	19	36
Neumáticos	33	31
% Total	24	39

Tipo de Encuesta	Fargoline	
	NLS 2019 (%)	NLS 2020 (%)
Servicios	67	40
% Total	67	40

(*) Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored, Soltrak y Fargo

Todas las empresas de Ferreycorp cuentan con canales permanentes de atención al público y recepción de sugerencias y reclamos frente a productos y servicios, mediante diversos medios de comunicación como teléfono, correo, página web y redes sociales. Concretamente en el Perú, de acuerdo con la Ley N° 29571, se cuenta con un libro de reclamaciones a disposición de los clientes.

Adicionalmente, cada empresa subsidiaria, en base a su independencia operativa, ha generado procesos de recepción y gestión de quejas y reclamos. Por ejemplo, Ferreyros, Orvisa, Unimaq y Motored cuentan con un proceso de atención de reclamos e indicadores; el registro y seguimiento se realizan mediante el sistema SAP CRM.

5.5.2 Salud y seguridad de los clientes

(GRI 416-1)

En todos los países en los que opera, Ferreycorp tiene el compromiso de proporcionar un ambiente seguro, a fin de garantizar la integridad física de sus colaboradores, clientes, proveedores y terceros.

En el Perú, las subsidiarias cuentan con políticas integradas de gestión de calidad y seguridad en las que se menciona el compromiso de ser responsable de la integridad de sus colaboradores, clientes, proveedores y medio ambiente. Asimismo, en las oficinas, talleres u operaciones existe un reglamento interno de seguridad que busca garantizar la integridad de todo aquel que se encuentre dentro de dicho espacio. Del mismo modo, han establecido procedimientos para la manipulación, segregación, almacenaje de residuos sólidos y líquidos peligrosos. Actualmente, las subsidiarias en el extranjero se encuentran en un proceso de adecuación de sus sistemas de gestión en este ámbito.

A continuación, se ofrece información sobre las seis empresas de mayor envergadura de Ferreycorp en el Perú. Estas cuentan con cientos de productos y familias de productos, entre equipos, accesorios y repuestos de sus distintas marcas representadas. El 100% de los productos muestra los datos exigidos por la normativa vigente, como el origen, instrucciones de seguridad e instrucciones de eliminación del producto. En el caso de los equipos, estos cuentan con manuales de seguridad donde se incluye información específica para cada modelo.

Información de etiquetado de productos y servicios (*)

Etiquetado	Ferreyros				Unimaq				Orvisa				Soltrak				Motored				
	Equipos	Accesorios	Repuestos	Servicios	Equipos	Accesorios	Repuestos	Servicios	Equipos	Accesorios	Repuestos	Servicios	Equipos	Accesorios	Repuestos	Servicios	Equipos	Accesorios	Repuestos	Servicios	
Origen	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	-	Sí	Sí	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	Sí	Sí	Sí	-
Contenido: Presencia de sustancias que puedan afectar al medio ambiente	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	-	-	-	-
Instrucciones de seguridad	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	Sí	Sí	-	Sí	Sí
Eliminación del producto	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	Sí	-	-	-	-

(*) Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored y Soltrak

Políticas, estándares y buenas prácticas en seguridad y salud de clientes por empresa (*)

Empresa	Política	Estándares y buenas prácticas
Ferreyros	<ol style="list-style-type: none"> 1. Política Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente 2. Política de fatiga y somnolencia 3. Política de paralizar trabajos inseguros 4. Reglamento Interno de Seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ISO 9001-2015 Certificado en proceso como lo relacionado a laboratorio ▪ ISO 45001: 2018 ▪ ISO 14001: 2015 (En proceso de implementación y por certificar en el 2022) ▪ Certificación declaración de la Verificación de Gases de Efecto Invernadero ISO 14064-1.2007
Unimaq	<ol style="list-style-type: none"> 1. Política Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente. 2. Política de orden y limpieza 3. Política sobre el uso de alcohol y drogas 4. Política sobre tenencia y uso de armas 5. Política sobre el derecho de los trabajadores a no realizar un trabajo inseguro 6. Política de suspensión de trabajos inseguros 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ISO 9001-2015 ▪ Empresa Socialmente Responsable - Perú 2021 (Certificación Anual) ▪ Certificación declaración de la Verificación de Gases de Efecto Invernadero ISO 14064-1.2007
Orvisa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Política Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente 2. Política de fatiga y somnolencia 3. Política derecho a negarse a realizar trabajos inseguros. 4. Reglamento Interno de Seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Certificación declaración de la Verificación de Gases de Efecto Invernadero ISO 14064-1.2007
Fargoline	<ol style="list-style-type: none"> 1. Política Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente, Responsabilidad Social y Seguridad patrimonial 2. Reglamento Interno de Seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ISO 9001 2015 ▪ ISO 14001: 2015 ▪ ISO 45001: 2018 ▪ Certificación declaración de la Verificación de Gases de Efecto Invernadero ISO 14064-1.2007
Soltrak	<ol style="list-style-type: none"> 1. Política Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente 2. Política sobre uso de alcohol y drogas 3. Política de fatiga y somnolencia 4. Política de derecho a los colaboradores a negarse a realizar un trabajo inseguro 5. Reglamento Interno de Seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ISO 9001-2015 certificado ▪ ISO 45001 (En proceso de implementación) ▪ ISO 17025-2006 (En proceso de implementación) ▪ Certificación declaración de la Verificación de Gases de Efecto Invernadero ISO 14064-1.2007
Motored	<ol style="list-style-type: none"> 1. Política Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente 2. Política a negarse a realizar un trabajo inseguro 3. Política disciplinaria 4. Política de fatiga y somnolencia 5. Reglamento Interno de SSMA 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Certificación declaración de la Verificación de Gases de Efecto Invernadero ISO 14064-1.2007

(*) Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored, Soltrak y Fargo

5.5.3 Privacidad de los clientes

(GRI 418-1)

En cumplimiento con la Ley Peruana de Protección de Datos Personales, Ferreycorp y sus empresas subsidiarias en el país solicitan el consentimiento previo, informado, expreso e inequívoco para realizar el tratamiento de los datos o información de una persona natural. En caso de tratamiento de datos sensibles, además, se requiere el consentimiento por escrito.

Asimismo, en Ferreycorp se han establecido normas y procedimientos para garantizar el adecuado manejo y almacenamiento de los datos de los clientes. Estas son:

- GTPI-SEG-NC-003 Norma Corporativa de Protección de datos personales.
- INP-SEG-PRC-002 Procedimiento Corporativo de Gestión de Incidentes Relacionados a la Ley de Protección de Datos Personales.

Un aspecto relevante en las normas de manejo de datos es contar con el consentimiento del titular para el acceso a sus datos personales, salvo en los casos exceptuados por ley, y su uso destinado a los propósitos establecidos.

5.5.4 Relacionamiento y frecuencia

(GRI 102-43)

La comunicación con clientes es diaria y personalizada, con el objetivo de contribuir al éxito de su negocio a través de productos, servicios y soluciones. El contacto se realiza por medio de correo electrónico, vía telefónica, plataformas digitales en línea, entre otros.

5.6 Proveedores

(GRI 102-9)

- **11,881 horas hombre de formación** a los proveedores de Ferreycorp
- Implementación de **buenas prácticas de cumplimiento dirigidas a proveedores**, por lo que todos los contratos con terceros incluyen cláusulas anticorrupción, de cumplimiento de principios éticos y desarrollo sostenible
- **Homologación interna del 37%** de los proveedores de la matriz Ferreycorp durante el ejercicio
- Ferreycorp realizó un **análisis del rol de los proveedores en la cadena de valor**, que contribuye a la gestión de riesgos de la cadena de suministro

Ferreycorp tiene el compromiso de desarrollar relaciones de largo plazo, confiables y justas, con todos sus proveedores, a quienes considera sus socios estratégicos y un elemento fundamental de su cadena de suministro. Por ello, la corporación cuenta con una política de contratación bajo principios claramente establecidos, como transparencia y trato equitativo. Ferreycorp se vincula con sus proveedores desde una perspectiva de crecimiento mutuo.

5.6.1 Tipos de proveedores

Ferreycorp y sus subsidiarias cuentan con dos tipos de proveedores: comerciales y no comerciales, tanto locales como del extranjero.

La importación de bienes de capital es la actividad por excelencia de la mayoría de empresas de la corporación, a la cual se suma el soporte especializado. Los principales proveedores comerciales de la corporación, mayoritariamente extranjeros, son los fabricantes de las marcas representadas, cuyos bienes son importados desde diversas partes del mundo por las subsidiarias de Ferreycorp. Destaca la relación que se mantiene desde 1942 con Caterpillar, marca de bandera de la organización.

Cabe resaltar que, tanto Caterpillar como otras destacadas marcas representadas, tales como Chevron, Terex, Iveco, Kenworth y Massey Ferguson, son empresas líderes y de reconocida trayectoria en los mercados internacionales, con prácticas de sostenibilidad de clase mundial. Sus compromisos en dicho ámbito abarcan desde una alta responsabilidad medioambiental y social hasta el principio de promover relaciones duraderas con sus grupos de interés, como clientes, accionistas, distribuidores y colaboradores; ello incluye proporcionar productos que contemplen la normativa en materia de seguridad y medio ambiente; contar con ambientes de trabajo inclusivos; y el respeto a los derechos humanos, entre otros aspectos.

En relación a sus actividades no comerciales, Ferreycorp maneja igualmente una cartera de proveedores locales y extranjeros que brindan bienes y servicios, entre los que se encuentran compañías de seguros y de telefonía; transportistas y proveedores de flotas de camionetas; agencias de viaje, de aduanas y de logística; compañías de servicios generales y de limpieza; de servicios de infraestructura, de medio ambiente y de tecnología; de provisión de útiles de escritorio, uniformes y *merchandising*; entre muchos otros. A la vez, se cuenta con proveedores que suministran bienes para servicios informáticos como computadoras, suministros y también activos fijos.

El sistema de selección de proveedores comprende un proceso de concurso, que toma en cuenta variables como precio, calidad, buenas prácticas de gobierno corporativo y sostenibilidad, así como la revisión de aspectos financieros y de referencias comerciales de los candidatos. En el año 2021, la corporación elaborará un código de conducta de proveedores, que incluirá los temas de prácticas y normas laborales, política medioambiental y medidas anticorrupción, además de una matriz de riesgos identificada en la cadena de suministros, referida a las variables ESG.

Durante el 2020, las principales empresas de Ferreycorp en el Perú y la empresa matriz han contratado con proveedores por un monto superior a los S/ 3,620 millones. Para mayor detalle, consultar el apartado 5.6.6- Gasto en proveedores.

5.6.2 Prácticas de sostenibilidad de proveedores

(GRI 408-1; 409-1)

Ferreycorp y sus empresas subsidiarias están comprometidas con la gestión sostenible de su cadena de suministro. Con el objetivo de mitigar riesgos y potenciales impactos, así como conservar una buena reputación y relacionamiento con sus grupos de interés, durante el proceso de selección de proveedores, la matriz no solo se limita a verificar la situación económica, financiera y comercial de los candidatos, sino también la adopción de estándares básicos de sostenibilidad como:

- Derechos humanos y respeto a los estándares laborales (eliminación de toda forma de trabajo forzoso, de trabajo infantil y de prácticas de discriminación en el empleo).
- Libre asociación y pago puntual a sus trabajadores.
- Medio ambiente y un enfoque preventivo que fomente una responsabilidad ambiental.
- Compromiso anticorrupción.
- Normas de seguridad.

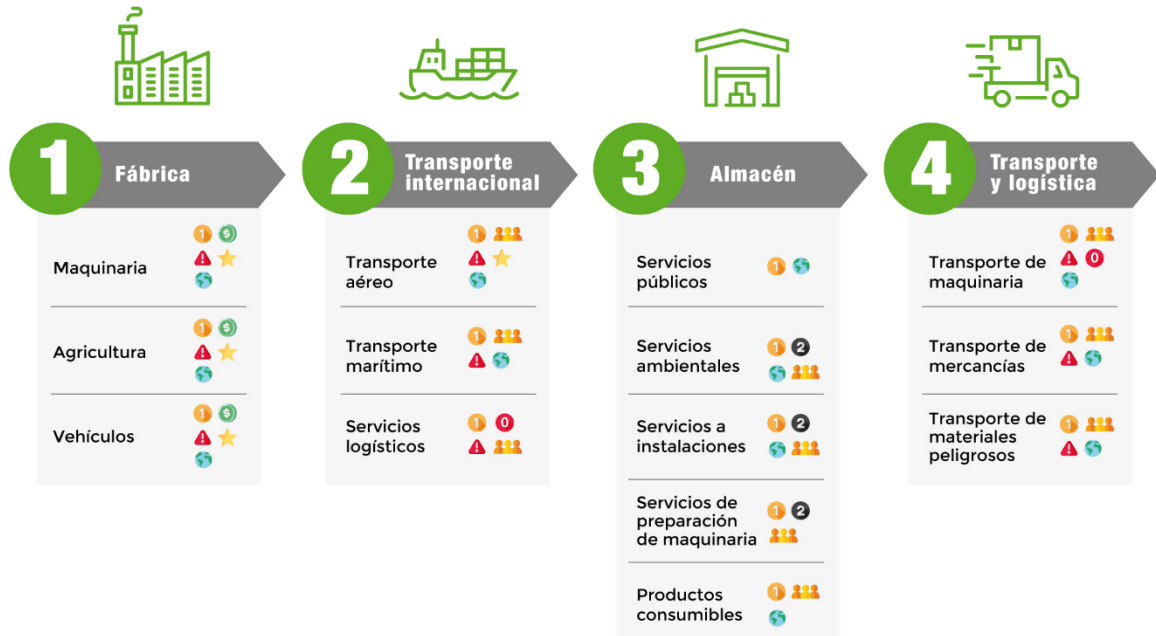
En ese sentido, en el año 2019, la matriz Ferreycorp comenzó con un proceso de homologación de sus proveedores a título propio, en el que estos declaran el cumplimiento de prácticas de responsabilidad social, gobierno, medio ambiente y seguridad, así como su situación legal y financiera. En dicho año se logró homologar a 85 proveedores, representando el 14% del total. En el 2020, se ha continuado con esta práctica y se ha alcanzado la homologación interna de 188 proveedores, representando el 37% del total.

Asimismo, como parte del Sistema de Cumplimiento, Ferreycorp implementó buenas prácticas dirigidas a proveedores, como por ejemplo que todos los contratos incluyan cláusulas anticorrupción, así como de principios éticos y de desarrollo sostenible. De igual manera, se integró al proceso de registro de proveedores una Declaración Jurada de Proveedores y un Cuestionario de Debida Diligencia, de como parte de los estándares éticos establecidos por la corporación.

Cabe resaltar que, con el fin de sumar eficiencias, Ferreycorp puso en marcha en el 2019 el nuevo portal de proveedores, que permitió gestionar el pago de facturas de manera electrónica. De esta forma, se reduce la huella de carbono, debido al menor uso de papel, así como menor utilización de combustible en el traslado de los proveedores a la sede principal para dejar físicamente sus facturas. Durante el año 2020, se continuó con la capacitación a los proveedores en el uso de esta herramienta.

A fin de identificar los riesgos de la cadena de suministro, se realizó un análisis de la cadena de valor, donde se tomó en cuenta los diferentes grupos de compras, criticidad del proveedor, calificación como proveedor directo o indirecto y los riesgos de sostenibilidad (medio ambiente, social y gobierno corporativo).

Análisis de la oferta de productos y servicios en la cadena de suministros



CRITERIOS DE CRITICIDAD:	RIESGO DE SOSTENIBILIDAD:	NIVEL DEL PROVEEDOR:
<ul style="list-style-type: none"> 5 Valor de compras 1 Producto o servicio crítico ★ Producto o servicio no sustituible u oferta limitada 	<ul style="list-style-type: none"> Riesgo al medio ambiente Riesgo social Riesgo al gobierno corporativo 	<ul style="list-style-type: none"> 0 Proveedor que se integró 1 Proveedor directo (nivel 1) 2 Proveedor indirecto (nivel 2) 3 Proveedor indirecto (nivel 3)



(*) Otros: Agencias de viajes, empresas de seguros, servicios jurídicos, servicios financieros y capacitaciones

5.6.3 Salud y seguridad de los proveedores

La corporación y sus subsidiarias buscan promover una cultura de trabajo seguro en todos los niveles de la organización, previniendo lesiones y enfermedades ocupacionales para minimizar riesgos a la salud y seguridad.

Dentro del Sistema de Gestión de Seguridad de cada empresa se establece normas y procedimientos corporativos, alineados a las normas OHSAS 180001, que fomentan su cumplimiento y, por lo tanto, aseguran que los grupos de interés trabajen en un ambiente seguro.

Para asegurar una adecuada gestión de la salud y seguridad de los proveedores, Ferreycorp cuenta con rigurosas políticas y normas. FSA/COVID-19

Por otro lado, gestiona la seguridad y salud de sus proveedores en diferentes líneas de trabajo:

- **Productos y servicios:** Se realiza una evaluación de riesgos a fin de eliminar o minimizar los peligros identificados, así como de determinar las medidas preventivas.
- **Equipos:** Las unidades cuentan con manuales de operación que incluyen temas de seguridad.
- **Visitas de planta:** Se cuenta con lineamientos de seguridad para asegurar la integridad del personal visitante, tales como: Inducción de contratista, Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR), Análisis de Trabajo Seguro (ATS), señalización de seguridad, cartilla de seguridad, uso de equipos de protección personal, mapa de riesgo, mapa de evacuación, etc.

Es importante resaltar que los proveedores, al igual que los colaboradores directos, son parte del alcance del Sistema de Gestión de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (SSMA) de Ferreycorp.

5.6.4 Capacitación

Desde las distintas empresas de Ferreycorp, se busca promover la formalización y el desarrollo de los proveedores locales, con el fin de mejorar la calidad de los bienes y servicios que ofrecen, contribuyendo así al crecimiento de las economías locales.

En este contexto, se capacita a los proveedores locales en diversos temas relevantes, como salud y seguridad. De otro lado, en el año 2020, se organizó la capacitación sobre el Sistema de Cumplimiento para la Prevención de la Corrupción, la misma que se realizó con proveedores de la matriz Ferreycorp. Para el 2021, se capacitará a un grupo de proveedores de todas las subsidiarias en la metodología GRI, para la emisión de memorias de sostenibilidad.

Se muestra a continuación las capacitaciones de proveedores en temas relevantes, desarrolladas por la matriz Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú.

Capacitación de proveedores en el 2020

Temas de capacitación	Ferreycorp y Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Motored	Soltrak
Total de proveedores capacitados	4,317	83	116	20	40
Horas hombre de formación a proveedores	10,098	336	259	623	275
% de proveedores capacitados en salud y seguridad	100%	100%	0%	100%	100%
% de proveedores capacitados en calidad del servicio	No aplica	100%	0%	0%	0
% de proveedores capacitados en calidad del producto	No aplica	100%	0%	0%	0
% de proveedores capacitados en privacidad de clientes	No aplica	0	0%	0%	0
% de proveedores capacitados en otros temas	No aplica	0	0%	0%	0

Temas de capacitación	Fargoline	Sitech	Motriza	Forbis	Ferrenergy
Total de proveedores capacitados	145	0	14	1	0
Horas hombre de formación a proveedores	290	0	14	1	0
% de proveedores capacitados en salud y seguridad	100%	0%	100%	0%	0%
% de proveedores capacitados en calidad del servicio	No aplica	0%	0%	0%	0%
% de proveedores capacitados en calidad del producto	No aplica	0%	0%	0%	0%
% de proveedores capacitados en privacidad de clientes	No aplica	0%	0%	0%	0%
% de proveedores capacitados en otros temas	No aplica	0%	0%	0%	0%

5.6.5 Gasto en proveedores

(GRI 102-9; 204-1)

Se aprecia a continuación los volúmenes de compras que la matriz Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú realizaron a proveedores en el 2020.

Gasto en proveedores en el 2020

Temas	Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Motored
Número de proveedores totales	5,543	1,270	2,458	2,267
Monto total de compras realizadas en bienes y servicios (S/)	2,706,092,361	315,098,307	61,713,196	134,896,273
Monto total de compras nacionales (bienes y servicios) (S/)	586,202,829	143,186,419	29,836,888	47,168,904
% de compras a proveedores nacionales	22%	58%	48%	35%
Monto total de compras extranjeras (bienes y servicios) (S/)	2,119,889,533	171,911,888	31,876,308	87,727,369
% de compras a proveedores extranjeros	78%	42%	52%	65%

Temas	Soltrak	Fargoline	Sitech	Motriza
Número de proveedores totales	628	194	75	365
Monto total de compras realizadas en bienes y servicios (S/)	203,899,299	11,027,400	5,691,107	66,016,935
Monto total de compras nacionales (bienes y servicios) (S/)	111,301,921	11,027,400	2,856,279	18,378,422
% de compras a proveedores nacionales	55%	100%	50%	73%
Monto total de compras extranjeras (bienes y servicios) (S/)	92,597,378	0%	2,834,829	47,638,513
% de compras a proveedores extranjeros	45%	0%	50%	27%

Temas	Forbis	Ferrenergy	Matriz Ferreycorp
Número de proveedores totales	442	816	500
Monto total de compras realizadas en bienes y servicios (S/)	49,681,752	26,511,065	39,447,482
Monto total de compras nacionales (bienes y servicios) (S/)	9,603,124	24,673,892	34,926,609
% de compras a proveedores nacionales	19%	93%	89%
Monto total de compras extranjeras (bienes y servicios) (S/)	40,078,628	1,837,173	4,520,873
% de compras a proveedores extranjeros	81%	7%	11%

5.6.6 Relacionamiento y frecuencia

(GRI 102-43)

La comunicación es a través de correo electrónico, reuniones presenciales y virtuales, página web, entre otros. Además, periódicamente se realizan procesos de homologación a los distintos proveedores y se brindan charlas de seguridad a aquellos que ejecutan trabajos dentro de las instalaciones de las empresas.

5.7 Medio ambiente

- **28%** de **reducción de emisiones** en los últimos tres años, según datos al 2019, de más reciente verificación
- **38%** de **reducción de consumo de agua** en el 2020 frente a 2018
- **Inclusión por cuarto año consecutivo en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones**, que considera aspectos de gestión ambiental y otras dimensiones
- Ferreycorp, **grupo empresarial con mayor número de reconocimientos** en la plataforma **Huella de Carbono Perú** del Ministerio del Ambiente
- La corporación ha establecido la **meta de reducir sus emisiones GEI en un 54.6% al 2030** respecto al 2017, en sus nueve locales de mayor envergadura, bajo la metodología de Objetivos Basados en Ciencia

La corporación Ferreycorp apuesta por una gestión sostenible del negocio, responsable de sus impactos ambientales. Por tanto, cuenta con normativas internas que aseguran la debida gestión ambiental, exigiendo a sus colaboradores el cumplimiento de estos lineamientos en su día a día; y promoviendo entre sus clientes y proveedores la incorporación de una cultura respetuosa con el medio ambiente.

Ferreycorp cuenta con una Norma Corporativa de Gestión Ambiental y una Política Corporativa de Desarrollo Sostenible, documentos que guían su desempeño y que sientan las bases sobre las que se implementan acciones que reducen y mitigan impactos en el entorno.

Siguiendo estos lineamientos, las subsidiarias de Ferreycorp en el Perú y el extranjero incorporan en su gestión políticas y procedimientos acordes a cada negocio, que son a su vez implementados a través de Sistemas de Gestión Ambiental, expresando el compromiso y la responsabilidad en todos los niveles de la corporación.

Actualmente, las empresas Ferreycorp están alineadas a la norma ISO 14001:2015, y trabajan para certificarse en este estándar. Destaca que las subsidiarias Fargoline, en Perú, y Trex, en Chile, han certificado su sistema de gestión ambiental bajo dicha norma para sus locales en Gambetta (Callao) y en Antofagasta y Santiago, respectivamente.

Las subsidiarias¹ de la corporación cuentan con un Programa de Gestión Ambiental (PGA) que comprende cuatro etapas:

- 1) Planificación e identificación de impactos;
- 2) Ejecución de acciones para la prevención, mitigación y control de impactos ambientales;
- 3) Seguimiento a las acciones tomadas y los resultados
- 4) Monitoreo y evaluación de principales indicadores y toma de decisiones.

En este sentido, cada empresa cuenta con áreas especializadas en la materia que operan bajo los lineamientos corporativos.

¹ En Perú, Ferreyros, Unimaq, Fargoline, Motored, Soltrak, Orvisa, Trex y Cresko, y fuera del Perú, Trex Chile, tienen un programa de Gestión Ambiental integrado al programa de Seguridad y Salud.

Ciclo de mejora de la gestión ambiental



Pilares del Programa de Gestión Ambiental



Como parte de las mejoras en la gestión ambiental, en el 2020 se amplió el alcance de la plataforma Horizon, que permite la recolección de datos de indicadores ambientales de 61 sedes a nivel nacional y 19 operaciones en instalaciones de clientes. Durante el año se sumó a esta plataforma los indicadores de consumo de combustible y manejo de residuos y se incluyó a Trex en Chile en el reporte ambiental, ampliando la cobertura de medición. Esta herramienta, lanzada en 2019, facilita el seguimiento a las acciones de ecoeficiencia operacional y reducción de la huella ambiental.

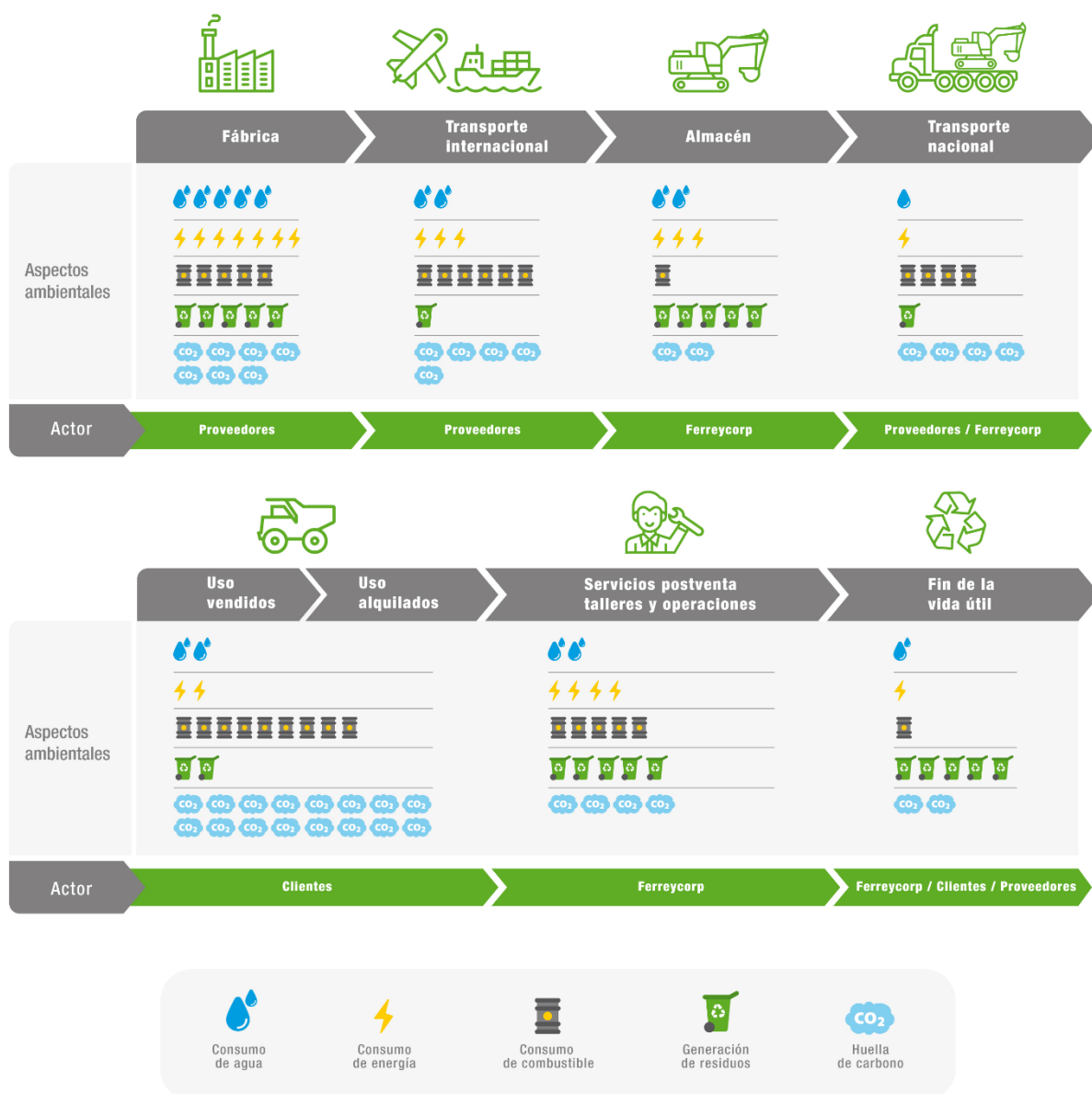
Ferreycorp considera fundamental disminuir los impactos ambientales asociados al cambio climático, por lo que enfoca sus esfuerzos en la disminución de sus emisiones de gases de efecto invernadero y la de sus clientes, contribuyendo a los Objetivos de Desarrollo Sostenible y los objetivos nacionales pactados en el Acuerdo de París. Asimismo, realiza un dedicado trabajo para reducir el consumo de energía y adoptar fuentes más limpias; para disminuir el uso de agua y para gestionar de forma responsable sus efluentes y residuos.

A continuación, se describe la gestión ambiental realizada durante 2020 en la matriz Ferreycorp y los locales principales de sus subsidiarias Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak, Motriza, Motored y Fargoline, en Perú, y Trex, en Chile, considerando un total de 61 sedes.

5.7.1 Análisis de materialidad de asuntos ambientales

A lo largo de la cadena de valor, Ferreycorp y sus empresas interactúan con el medio ambiente de forma directa, a través de sus sedes, e indirecta, por medio de sus proveedores y clientes. Por tal motivo, en el 2020 se elaboró el siguiente análisis:

Gráfica 1: Análisis ambiental de la cadena de valor



El estudio de la cadena de valor permitió realizar un análisis de materialidad de asuntos ambientales, para identificar los aspectos con mayor impacto ambiental, contribuyendo a enfocar esfuerzos en la gestión de proyectos en estas áreas, como oportunidad de generar impactos positivos y revertir los negativos. Se trata de los siguientes asuntos:

- Clima, energía y emisiones
- Agua y efluentes
- Residuos y materiales

5.7.2 Compromiso con el clima: Uso de energía y emisiones

Conscientes del impacto en el medio ambiente por la generación de emisiones GEI, la corporación Ferreycorp viene trabajando para reducir el consumo de energía en sus operaciones y elevar la utilización de energías más limpias.



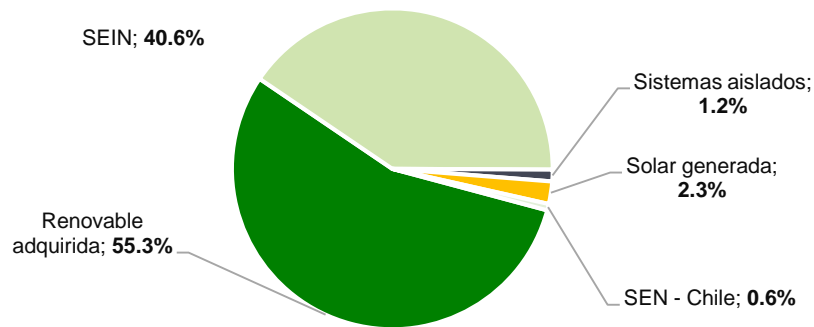
a) Consumo de energía eléctrica

(GRI 302-1)

En el 2020, el 55.3% del consumo de energía eléctrica de las 61 sedes analizadas de Ferreycorp y sus subsidiarias correspondió a energía renovable adquirida como usuario libre, íntegramente de origen hidroeléctrico. Dicha energía fue empleada en cinco locales principales de la corporación.

Asimismo, el 2.3% del total de energía eléctrica corresponde a energía solar autogenerada, mientras que el 40.6% corresponde a energía del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN) del Perú, entre otras fuentes detalladas como sigue:

Gráfica 2: Consumo de energía eléctrica por proveedor



Cabe destacar que la energía eléctrica del SEIN –que se emplea en la mayoría de locales de Ferreycorp en el Perú– proviene de diferentes fuentes de generación: 55.4% de fuentes hidroeléctricas renovables, 34,5% de fuentes combustibles fósiles y 10.1% de otras energías renovables, de acuerdo con las estadísticas del Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional (COES) 2020.

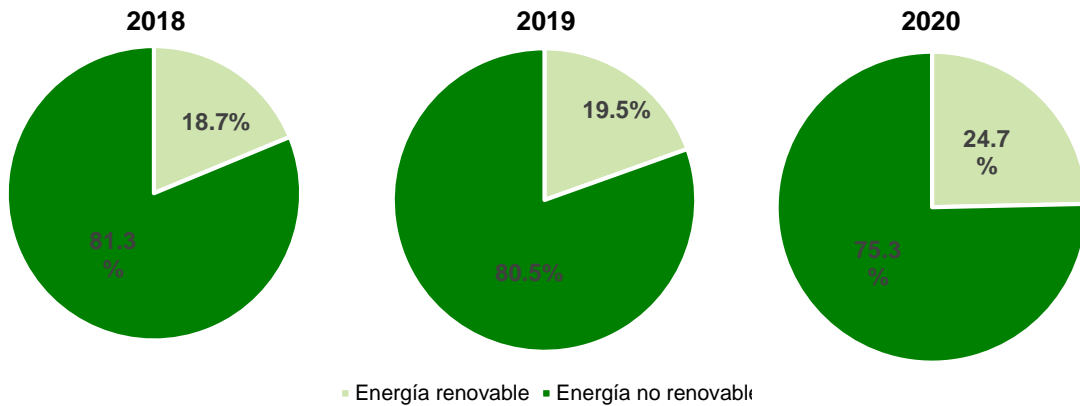
Por otro lado, en Chile, la energía eléctrica que utilizan la operación de Trex es de origen renovable en un 43.4%, en base a las estadísticas anuales del 2019.

b) Consumo de energía total por fuentes renovables y no renovables

(GRI 302-1)

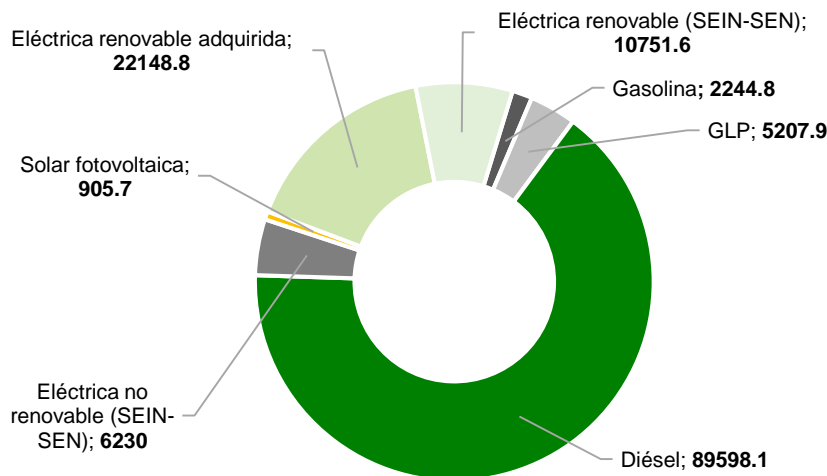
La energía utilizada en las 61 sedes analizadas de Ferreycorp y subsidiarias, así como en 19 operaciones mineras en las que tienen presencia tres empresas del grupo, proviene de diversas fuentes. Se han agrupado en fuentes renovables y no renovables.

Gráfica 3: Evolución del uso de energía total: renovable y no renovable



En la gráfica se observa la evolución del uso de energía renovable en los últimos tres años. En el 2019, la utilización de este tipo de energía se elevó 19.5% respecto del año previo; en el 2020, el incremento ascendió a 24.7% frente al ejercicio anterior. De esta forma, se aprecia un aumento progresivo.

Gráfica 4: Consumo total de energía detallado por tipo (GJ)



*Los datos utilizados para las gráficas se encuentran en el ítem 5.7.6.

En el 2020, el 24.7% de la energía utilizada en las 61 sedes y 19 operaciones mineras analizadas provino de una fuente renovable. Se distribuyó de la siguiente manera: 16.2% de energía eléctrica adquirida como usuario libre para cinco locales principales; 7.8% procedente de la energía adquirida del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN) del Perú y del Sistema Eléctrico Nacional (SEN) de Chile; y 0.7% de energía solar, gracias al uso de paneles fotovoltaicos en la sede de Ferreyros en La Joya, Arequipa.

A su vez, el 75.3% de la energía empleada en las locaciones antes mencionadas provino de fuentes no renovables. Se distribuyó de la siguiente manera: 65.5% de combustible diésel y 1.6% de gasolina (en ambos casos, utilizados principalmente para pruebas de maquinaria, flota de camionetas y traslado de componentes); 3.8% de GLP (para traslado interno de componentes, máquinas de lavado y uso en comedores); y 4.5% de

fuentes no renovables del SEIN (Perú), sistemas aislados (Selva peruana) y del SEN (Chile).

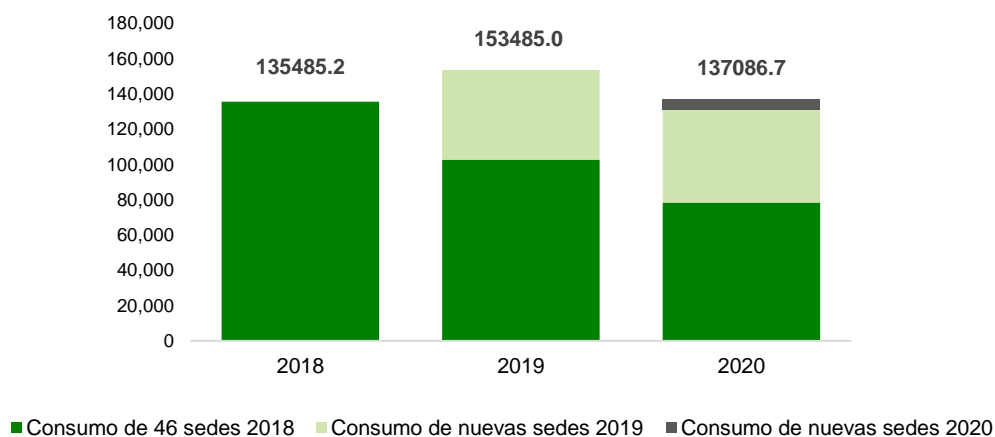
c) Reducción del consumo energético

(GRI 302-4)

La corporación viene desarrollando múltiples iniciativas para reducir su consumo de energía y lograr una mayor eficiencia de sus operaciones.

En el 2020, Ferreycorp ha continuado con la implementación de luminarias LED en las obras de infraestructura nuevas. Además, diariamente se realizan rondas de vigilancia, a cargo del personal, para verificar el apagado de todos los equipos que se encuentren encendidos o conectados. Durante la cuarentena y en cumplimiento de las medidas establecidas por el gobierno, Ferreycorp mantuvo algunos locales cerrados y otros en funcionamiento parcial, lo que también se tradujo en una reducción del consumo de energía.

Gráfica 5: Reducción del consumo de energía

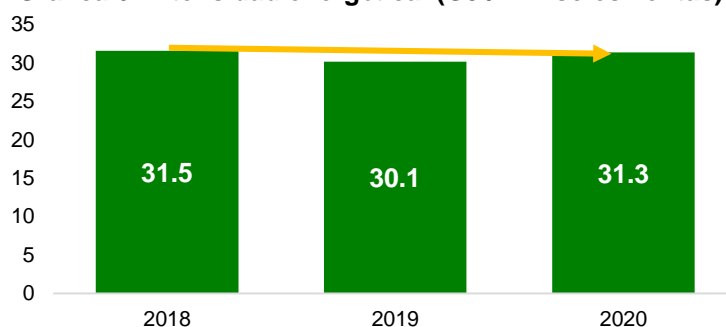


En la gráfica se muestra la evolución del consumo de energía total en los últimos tres años. Se puede apreciar la reducción en el consumo de energía tanto en las 46 sedes consideradas en el año 2018 (línea amarilla) como en las 12 sedes incorporadas a partir del 2019 (línea roja).

d) KPI Intensidad energética

(GRI 302-3)

Gráfica 6: Intensidad energética (GJ / MM soles ventas)



En el 2020 el KPI Intensidad energética (GJ por cada millón de soles en ventas) se elevó ligeramente en un 4% respecto al año anterior, considerando las 61 sedes de Ferreycorp y subsidiarias analizadas, a las que se suman 19 operaciones mineras.

Esta variación indica que ha habido un incremento mínimo en el KPI con respecto al año 2019. Si bien es cierto hubo una reducción en el consumo de energía producto de las restricciones para controlar el COVID-19, también hubo una reducción en las ventas.

Asimismo, se observa que la tendencia en los tres años mostrados en el reporte es descendente.

e) Emisiones de gases de efecto invernadero (GEI)

(GRI 305-1) (GRI 305-2)

Desde el 2016, Ferreycorp y sus subsidiarias implementan la buena práctica de realizar mediciones de Huella de Carbono en sus nueve locales de mayor envergadura, siguiendo el cumplimiento de los principios del Protocolo de GEI y la orientación de la norma internacional ISO 14064-1. Las mediciones realizadas en dichos locales, desde el 2017 hasta 2019, fueron expuestas a una verificación por una tercera parte independiente. Para apreciar los locales considerados, por favor considerar la tabla 16.

En la actualidad, Ferreycorp se encuentra en proceso de medición de la huella de carbono correspondiente al periodo 2020, la misma que sumará nuevos locales ampliando la cobertura, en línea con la política establecida por la corporación.

En 2020, Ferreycorp y sus empresas Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored y Soltrak fueron reconocidas por el Ministerio del Ambiente por haber obtenido la mayor cantidad de reconocimientos como grupo corporativo en la nueva plataforma virtual Huella de Carbono Perú. Asimismo, Ferreycorp es la segunda empresa con mayor número de reconocimientos de manera individual. Esta plataforma reconoce los logros tanto de medición, verificación, reducción y compensación de huella de carbono.

Tabla 1: Emisiones GEI

Alcance		Huella de carbono (t CO2 e)			
		2016	2017*	2018*	2019*
Emisiones directas	Alcance 1	756.7	3944.4	1193.0	864.1
Emisiones indirectas (por electricidad)	Alcance 2	1567.2	2087.8	1501.5	1408.1
TOTAL ANUAL		2323.9	6031.7	2694.5	2272.2
Cobertura en sedes		2	9	9	9
Cobertura en ventas		10.95%	24.17%	26.94%	28.65%

* Las emisiones del año 2017, 2018 y 2019 han sido verificadas por una tercera parte independiente.

Con fines comparativos y para el establecimiento de los objetivos de reducción de emisiones, se estandarizó los locales medidos desde el año 2017 (año base).

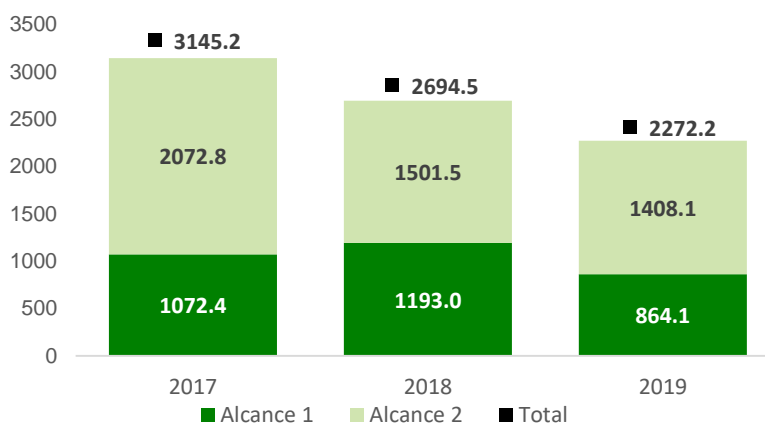
Tabla 2: Emisiones GEI estandarizadas para el cálculo de objetivos de reducción

Alcance		Emisiones GEI		
		2017*	2018	2019
Emisiones directas	Alcance 1	1072.4	1193.0	864.1
Emisiones indirectas (por electricidad)	Alcance 2	2072.8	1501.5	1408.1
TOTAL ANUAL		3145.2	2694.5	2272.2
Cobertura en sedes		9	9	9
Cobertura en ventas		27.97%	26.94%	28.65%

*Los datos del año 2017 difieren de los datos mostrados en la tabla anterior debido a que se han establecido objetivos basados en ciencia con año base 2017. Se midió la huella 2017 del local de Soltrak para homologar los locales.

f) Reducción de emisiones (GRI 305-5)

Gráfica 7: Reducción de emisiones GEI (t CO2e)



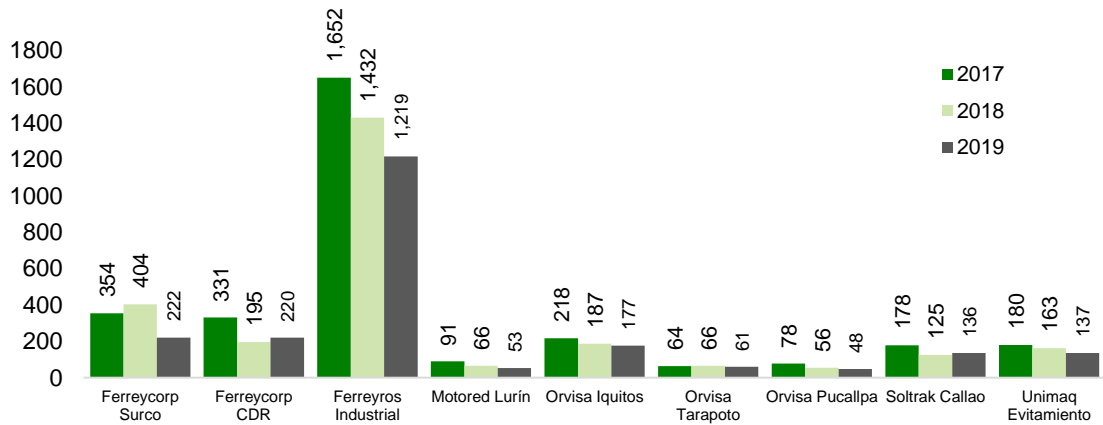
Se observa una reducción de emisiones gradual y constante en el período de tres años evaluados, habiendo logrado para el 2019 una reducción de 27.8% respecto a las emisiones del año base 2017, en los nueve locales de mayor envergadura.

Como parte del compromiso por reducir las emisiones provenientes de su actividad, las principales empresas de la corporación han implementado las siguientes acciones:

Tabla 3: Medidas para reducir emisiones de GEI

Medidas para reducir emisiones de GEI	Sedes
Mantenimiento programado a los equipos que consumen combustible y gases refrigerantes	Ferreyros, Orvisa, Fargoline, Unimaq
Implementación de un programa para el cambio progresivo del sistema de iluminación convencional a un sistema LED y sensores de movimiento, que contribuye a la reducción del consumo de energía eléctrica	Ferreycorp, Ferreyros, Fargoline
Monitoreo diario a cargo del personal de vigilancia de cada sede con el objetivo de apagar o desenchufar los equipos que puedan encontrarse encendidos o conectados fuera del horario laboral	Ferreyros, Orvisa, Fargoline, Unimaq, Motored
Se brinda charlas en cada sede sobre el uso eficiente de energía eléctrica	Ferreyros, Orvisa, Fargoline, Unimaq

Gráfica 8: Reducción de emisiones en los 9 locales (t CO2e)



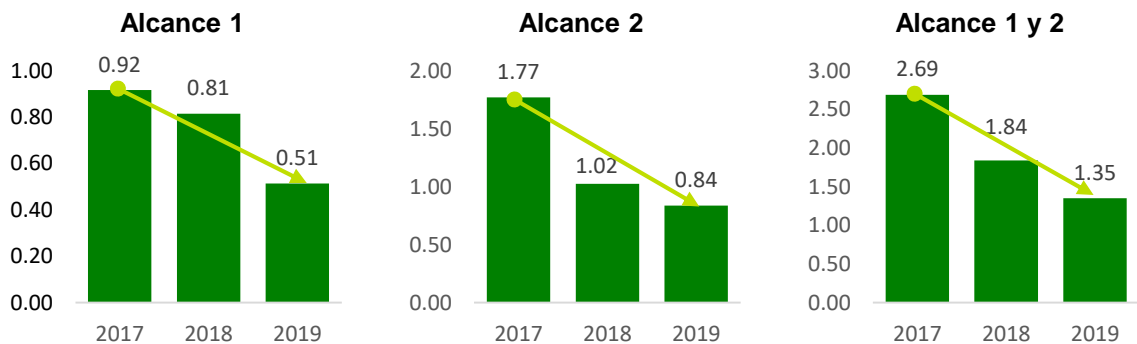
Se observa reducción de emisiones en todos los locales evaluados en el período 2017-2019.

g) Intensidad de emisiones

(GRI 305-4)

Para medir la intensidad de emisiones, se usa como denominador las ventas expresadas en millones de soles, considerando la cobertura de medición de cada año.

Gráfica 9: Intensidad de emisiones (t CO2e / MM soles en ventas)



Se observa una reducción de la intensidad de emisiones gradual y constante en el período de tres años evaluados, acumulando una disminución de 49.7% en el período 2017- 2019.

Esta reducción es el resultado de los esfuerzos que se han realizado para reducir el consumo de energía eléctrica y combustibles, así como el uso de energía eléctrica, mejorándose año a año el porcentaje de energías renovables.

h) Compensación de emisiones

(GRI 305-5)

En base a la medición 2016, la sede principal de Ferreycorp, en Surco, Lima, compensó su huella de carbono a través del proyecto REDD+ Parque Nacional Cordillera Azul del Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas (Sernanp), logrando ser Carbono Neutral en el alcance 1 y 2 por un año.

En base a la medición de huella de carbono 2017, seis sedes compensaron la huella generada en dicho ejercicio y son Carbono Neutral en el alcance 1 y 2 por un año. Esta compensación se realizó a través del proyecto “Nii Kaniti”: Manejo forestal para reducir la deforestación y degradación en las comunidades indígenas Shipibo Conibo y Cacataibo de la región de Ucayali (Proyecto REDD+).

Las compensaciones de los años 2018 y 2019 han sido realizadas a través del Proyecto REDD+ de la Reserva Nacional Tambopata y Parque Nacional Bahuaja Sonene-RNTAMB-PNBS, que además integra la conservación de la biodiversidad de estas dos áreas naturales protegidas.

En todos los casos (2016, 2017, 2018 y 2019), los créditos de carbono están registrados en Markit Environmental Registry, garantizando su validez internacional. La compensación de la huella de carbono en este tipo de proyectos, REDD+, permite la conservación de las reservas de carbono en el bosque y contribuye con la conservación de la biodiversidad asociada.

Tabla 4: Compensación de Emisiones GEI

Alcance	Huella de carbono (t CO2 e)			
	2016	2017	2018	2019
Locales compensados	Surco	Surco, Evitamiento, Lurín, Iquitos, Tarapoto, Pucallpa	Surco, CDR	Surco, CDR
Cantidad de locales	1	6	2	2
Toneladas de CO2e compensadas	462	985	601	443

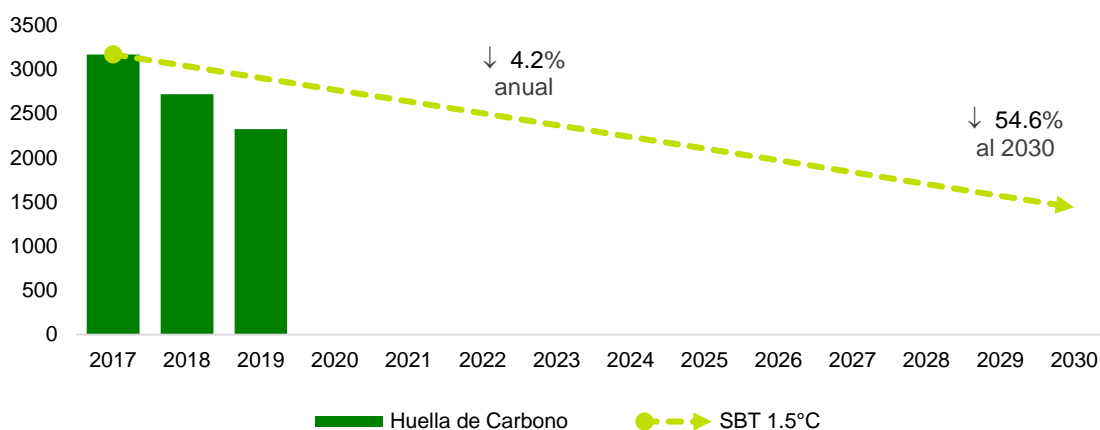
i) Objetivos de reducción de emisiones

(GRI 305-5)

En el 2020 Ferreycorp trabajó con una consultora especializada para poder definir sus objetivos de reducción de emisiones GEI al 2030, alineados a la ciencia climática y al Acuerdo de París.

En concordancia con la metodología de la iniciativa mundial de Objetivos Basados en Ciencia (Science Based Targets Initiative- SBTi, por su nombre en inglés), la corporación Ferreycorp ha establecido la meta de reducir sus emisiones GEI en un 54.6% al 2030 respecto al año base 2017, en sus nueve locales de mayor envergadura. De esta manera contribuye a que el incremento de la temperatura global no supere 1.5°C respecto a la época preindustrial.

Gráfica 10: Emisiones GEI reales y el objetivo de reducción SBT



Se puede observar que las emisiones reales se encuentran por debajo de la meta de reducción.

5.7.3 Conservando recursos: Uso del agua y gestión de efluentes

El agua es un recurso de primordial valor, tanto para el consumo humano como en los procesos de servicios de las empresas Ferreycorp; por ello es sumamente relevante su adecuada y eficiente gestión.



a) El agua como recurso compartido (GRI 303-1)

Ferreycorp, a través del mecanismo Obras por Impuestos, interactúa generando un impacto positivo sobre el agua y las comunidades, ya que entiende que el agua es un recurso compartido.

Durante el 2020, se continuó con el Plan de Valor Compartido “Ampliación y mejoramiento del sistema de agua potable, alcantarillado y planta de tratamiento de la capital del distrito de Colquepata, provincia de Paucartambo- Cusco”, que beneficia a más de 2,000 habitantes de la zona y brinda agua potable y posterior tratamiento del agua residual, minimizando los impactos ambientales.

También se inició el plan de “mejoramiento y ampliación de los servicios de agua potable y alcantarillado de la microcuenca Piuray-Ccorimarca, que se encuentra en el distrito de Chinchero, en la provincia de Urubamba”, proyecto que beneficiará a más de 5,300 habitantes de la microcuenca Piuray Ccorimarca.

Asimismo, como parte de su estrategia medioambiental, Ferreycorp viene midiendo de manera gradual la huella hídrica de sus principales locales, así como tomando medidas para reducirla. Ambas prácticas, sumadas a las obras de valor compartido, han permitido a Ferreycorp postular al Certificado Azul, programa promovido por la Autoridad Nacional del Agua (ANA), a través del cual las organizaciones buscan reducir el consumo de agua y ejecutar programas de valor compartido.

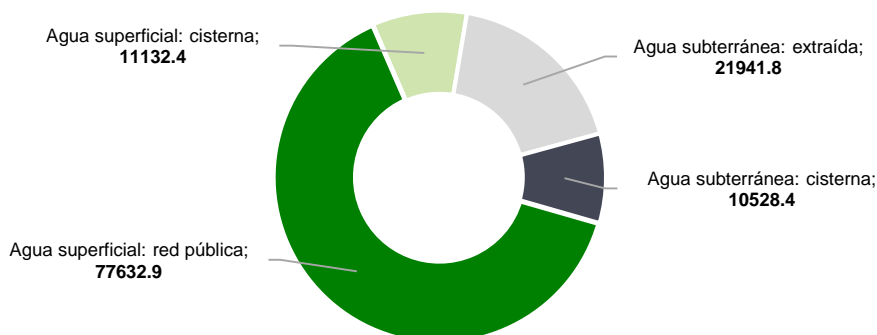
b) Consumo de agua en las sedes de Ferreycorp

(GRI 303-3, GRI 303-5)

En los procesos de servicios de las empresas de la corporación, el agua es utilizada principalmente para el lavado de maquinaria en los talleres, así como para enfriamiento.

El agua utilizada por 61 sedes de la corporación analizadas en este informe proviene principalmente de sistemas públicos de suministro de agua (73.2%). Un 26.8% procede de agua subterránea extraída o adquirida a través de camiones cisterna.

Gráfica 11: Consumo de agua por fuentes (m3)

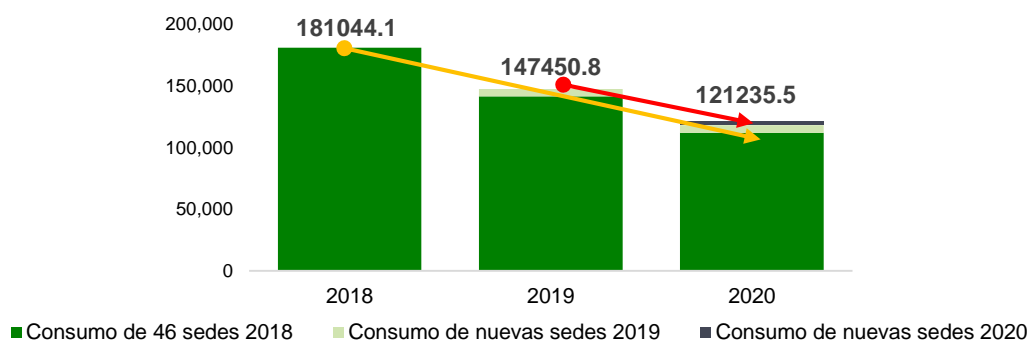


Los datos utilizados para las gráficas se encuentran en el ítem 5.7.5.

d) Reducción del consumo de agua

En la gráfica se muestra la evolución del consumo de agua en los últimos tres años. Se aprecia la reducción en el consumo de agua tanto en las 46 sedes consideradas en el año 2018 (línea amarilla) como en las 12 sedes incorporadas a partir del 2019 (línea roja).

Gráfica 12: Reducción del consumo del agua (m3)

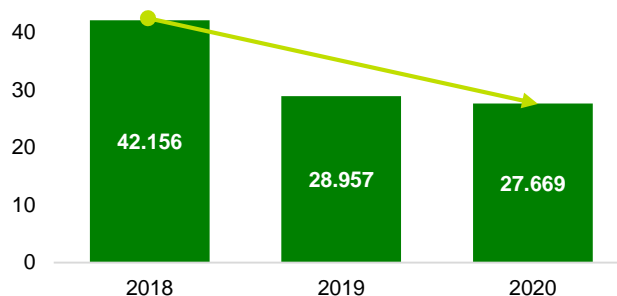


Este resultado podría atribuirse al impacto de la pandemia en operaciones que debieron cerrar temporalmente por las medidas establecidas por el Gobierno; sin embargo, se muestra en el gráfico 5 una reducción en la intensidad del consumo de agua.

Se observa que la reducción desde el año base (46 sedes año base) es de 38.2% y la reducción respecto al año anterior es de 19.8% (46 sedes del año base + nuevos locales 2019).

e) KPI Intensidad de consumo de agua

Gráfica 13: Intensidad de consumo de agua (m³/MM soles en ventas)



Se ha logrado reducir el consumo de agua por cada millón de soles en ventas en un 4.5% respecto al año anterior, considerando las 61 sedes antes referidas.

Este resultado se debe principalmente a que se ha continuado con prácticas de eficiencia hídrica ya implementadas, como el reúso de agua en la sede La Joya y la utilización de válvulas reguladoras de caudal en las sedes Centro de Distribución de Repuestos (CDR) y Surco.

f) Medición de huella hídrica

Con el compromiso de reducir el consumo de agua, en el 2019 se realizó la medición de la huella hídrica 2018 del Complejo de Operaciones de Ferreyros en La Joya, en Arequipa, la segunda sede operativa más grande a nivel nacional.

Dichos resultados constituyen una herramienta de monitoreo de la cantidad, calidad e impacto del consumo directo e indirecto del agua en todo el proceso productivo en un período de un año.

Tabla 5. Huella hídrica (m³)

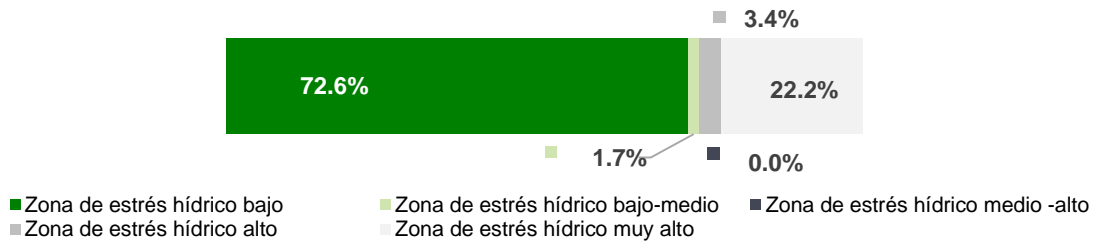
Sede	Uso directo de agua	Uso indirecto – Cadena de suministros	Uso indirecto – Energía y transporte	Total
CDR (2017)	3,487.50	1,912.54	19,413.58	24,813.62
La Joya (2018)	4,004.37	712.32	23,325.64	28,042.33

g) Riesgos asociados al consumo del agua

Para comprender mejor los riesgos asociados al consumo de agua, y su impacto tanto en el entorno como en los procesos y servicios, es necesario visualizar la disponibilidad del recurso en los lugares de operación. De esta manera es posible planificar y tomar acción para una mejor gestión de este recurso.

Con este fin, Ferreycorp ha realizado un análisis de sus locaciones en el Perú y Chile haciendo uso de la plataforma “Aqueduct” del World Resources Institute (WRI). Este análisis nos permite tomar mejores decisiones respecto al uso del agua y el entorno en el cual opera, así como prever cambios futuros en la disponibilidad de este recurso.

Gráfica 14: Porcentaje de consumo de agua por zonas de estrés hídrico



h) Manejo de aguas residuales industriales y domésticas

(GRI 303-2, GRI 303-4, GRI 306-1)

Ferreycorp, al utilizar agua tanto para uso doméstico como para sus procesos de servicios de reparación de maquinaria, genera aguas residuales de dos tipos:

- Agua residual doméstica: Procedente del consumo y uso humano
- Agua residual no doméstica o industrial: Procedente del lavado de maquinaria, de algunos procesos de enfriamiento y –en las sedes más grandes– de los comedores.

Con la finalidad de prevenir cualquier tipo de impacto ambiental negativo asociado a la gestión de estas aguas residuales, y buscando mejorar su calidad y permitir su reúso en procesos de lavado, se cuenta con plantas de tratamiento primarias para agua residual industrial (lavado de maquinaria).

De otro lado, en sedes donde se exige un mayor tratamiento, ya sea por la calidad del efluente como las características del cuerpo receptor, se cuenta con plantas de tratamiento secundario (físicoquímicas, aireación, etc.) tanto para aguas residuales domésticas como industriales. Este tipo de tratamientos también permite reusar el agua, como por ejemplo para el riego de áreas verdes.

Asimismo, se cuenta con un programa corporativo de monitoreo ambiental de los efluentes en diversos locales de la corporación, a través del servicio de laboratorios acreditados.

Tabla 6: Sistemas de tratamiento y estándares de calidad de agua utilizados para el vertimiento de aguas residuales

Tipo de vertido de agua residual	Aguas residuales domésticas		Aguas residuales industriales	
	Sistema de tratamiento	Estándar de calidad de agua	Sistema de tratamiento	Estándar de calidad de agua
Vertido a la red pública de alcantarillado	Sin tratamiento	Las aguas residuales domésticas para vertido en el alcantarillado no requieren tratamiento previo	La mayoría de sedes cuenta con sistemas de tratamiento primario (sedimentador y trampa de grasas). La sede Industrial de Ferreyros desde el 2020 cuenta con una PTAR físico química que permite reusar el agua de lavado. En la sede Industrial de Ferreyros, para el tratamiento de los efluentes del comedor, se cuenta con un sistema de tratamiento microbiológico con aireación.	VMA*
Percolación	Pozo séptico	-ECA Agua / Categoría 3 -Guía OMS -Calidad de agua de consumo humano de DIGESA	Sistemas de tratamiento primario (sedimentador y trampa de grasas) para posteriormente ingresar al pozo séptico. Succión periódica de los lodos.	-ECA Agua / Categoría 3 - Guía OMS - Calidad de agua de consumo humano de DIGESA
Cuerpo natural	Planta de tratamiento tipo UMV-30	LMP-PTAR doméstica (vertimiento)** ECA Agua / Riego de vegetales (cuerpo receptor)***	Sistemas de tratamiento primario (sedimentador y trampa de grasas) para posteriormente ingresar al pozo séptico. Succión periódica de lodos.	VMA* (vertimiento) ECA Agua / Riego de vegetales (cuerpo receptor)***
Reusada para riego de áreas verdes	PTAR con degradación aeróbica	ECA Agua / Riego de vegetales***	PTAR con tratamiento fisicoquímico. Succión periódica de lodos.	ECA Agua / Riego de vegetales***
Succionada y enviada a relleno sanitario	No aplica	No aplica	Sistema de tratamiento primario (sedimentador y trampa de grasas). Succión y disposición de lodos luego de evaporación.	No debe contener sustancias peligrosas de acuerdo a normativa de residuos sólidos

*VMA: D.S. N° 003-2010-MINAM - Valores Máximos Admisibles para la descarga de aguas residuales no domésticas al sistema de alcantarillado.

** LMP – PTAR doméstica: D.S. N° 003-2010-MINAM: Límites Máximos Permisibles para los efluentes de Plantas de Tratamiento de Aguas Residuales Domésticas o Municipales.

*** ECA Agua – Riego de vegetales: D.S. 004-2017-MINAM. Categoría 3 – D1.

*** Guía para la calidad de agua de consume humano de la OMS

Tabla 7: Aguas residuales

		Ferreycorp	Ferreyros	Fargoline	Motored	Motriz
a. Volumen (m ³) total aguas residuales	Aguas residuales domésticas	12253.2 m ³	29919.6 m ³	3905.0 m ³	2969.7 m ³	625.6 m ³
	Aguas residuales no domésticas	0,00	24738.9 m ³	0,00	440.0 m ³	625.6 m ³
b. Destino del vertido de agua		Red pública de alcantarillado	<ul style="list-style-type: none"> Red pública de alcantarillado Reúso para riego de áreas verdes Pozo séptico Cuerpo superficial Succión y disposición en relleno sanitario 	<ul style="list-style-type: none"> Red pública de alcantarillado Biodigestor y baños químicos 	<ul style="list-style-type: none"> Red pública de alcantarillado Succión y disposición en relleno sanitario 	Red pública de alcantarillado

		Orvisa	Soltrak	Unimaq	Trex Chile	TOTAL FERREYCORP
a. Volumen (m ³) total aguas residuales	Aguas residuales domésticas	1515.7 m3	3420.8 m3	6568.7 m3	1146.8 m3	62325.15 m3
	Aguas residuales no domésticas	1143.3 m3	0,00	6568.7 m3	1146.8 m3	34663.21 m3
b. Destino del vertido de agua		Red pública de alcantarillado	Red pública de alcantarillado	<ul style="list-style-type: none"> • Red pública de alcantarillado • Pozo séptico 	<ul style="list-style-type: none"> • Red pública de alcantarillado • Pozo séptico 	---

5.7.4 Producción y consumo responsables: Uso de materiales y residuos

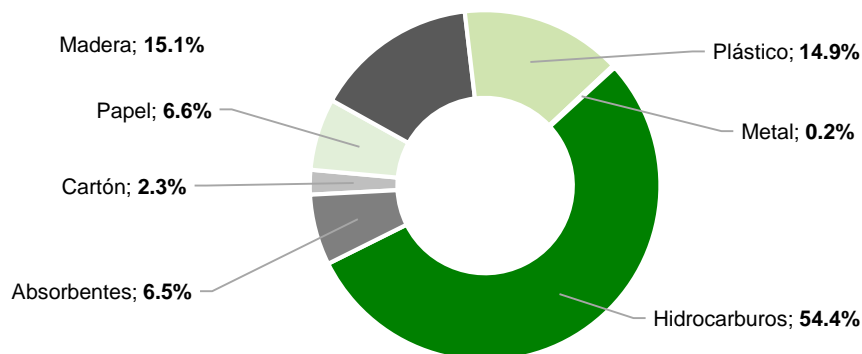
a) Consumo de materiales (GRI 301-1)

Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Motored, Motriza y Soltrak buscan alcanzar niveles de eficiencia productiva y energética que contribuyan a reducir la huella de carbono directa e indirecta de sus operaciones, lo cual también se ve reflejado en los materiales que utilizan.



Como parte de los procesos de servicios de la corporación, utilizan tanto recursos renovables (como papel, cartón y maderas) así como recursos no renovables (plásticos, metales, aceites y lubricantes y material absorbente).

Gráfica 15: Consumo de materiales por tipo



Los materiales correspondientes a recursos no renovables son manejados facilitando su inserción en un proceso de economía circular. Tal es el caso de los aceites y lubricantes, que son reciclados través de una empresa autorizada que extiende su vida útil en lugar de destinarlos para generación termoeléctrica.

Como parte del compromiso con la ecoeficiencia operacional, la empresa bandera Ferreyros tiene implementadas buenas prácticas de manejo de cartones, que son reutilizados internamente desde los talleres que reciben los repuestos y los devuelven al Centro de Distribución de Repuestos para su reúso.

Otra buena práctica de manejo en Ferreyros es el reúso de maderas, ya que se cuenta con una carpintería que utiliza las maderas que forman parte del embalaje de los repuestos recibidos, y fabrica parihuelas y cajas para los envíos nacionales. Replicar y adecuar este tipo de buenas prácticas de ecoeficiencia operacional es un desafío para la gestión ambiental 2021.

b) Residuos generados y su manejo

(GRI 306-2)

En el marco de las buenas prácticas de gestión y disposición final de los residuos, puede destacarse las estrategias adoptadas por Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Motored, Soltrak y Motriza para minimizar los impactos generados por sus procesos.

Como parte de las buenas prácticas corporativas en gestión ambiental, la corporación viene firmando convenios con empresas especializadas en el reciclaje y disposición final de residuos. Es así como se mantiene convenios en el manejo de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), residuos peligrosos, chatarra, aceites usados, entre otros.

La corporación busca que las empresas a las que se les adjudican estos contratos sean socialmente responsables; que cumplan con la normativa ambiental vigente; que trabajen con empresas operadoras (EO-RS); que cuenten con personal calificado para sus funciones; y que aseguren que los residuos sean destinados a procesos de reciclaje, tratamiento y/o rellenos autorizados.

Durante el año 2019, el porcentaje de residuos reciclados en la corporación alcanzó el 52.6%, y los no reciclados, el 47.4%.

El porcentaje de residuos reciclados bajó en el 2020 principalmente por la pandemia de COVID-19, al generarse más residuos de desinfección de espacios y equipos de protección personal, que por su naturaleza no son residuos reciclables.

c) Transporte de residuos peligrosos

(GRI 306-4)

Todos los residuos peligrosos generados son transportados por empresas EO-RS autorizadas y dispuestos en rellenos de seguridad y/o sistemas de reciclaje autorizados dentro del territorio nacional.

Muchas ciudades del país no cuentan con sistemas de tratamiento y/o disposición de residuos peligrosos industriales. Por este motivo, la corporación asumió el liderazgo y licitó este servicio de manera integral a nivel nacional (todas las sucursales y empresas del grupo) a través de un sistema de recolección por rutas, optimizando el uso de recursos y disminuyendo la huella de carbono asociada al transporte.

d) Destino de los residuos reciclables

En la siguiente tabla se describe el destino de los residuos reciclables de la corporación:

Tabla 8: Destino de los residuos reciclables

Residuo	Manejo
Aceite residual	Se destina a reciclaje que prolonga su vida útil, convirtiéndolos en materia prima.
Residuos metálicos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fundición de piezas o repuestos que no pueden ser recuperados y son categorizados como no reutilizables. ▪ Devolución de repuestos nuevos a Caterpillar. ▪ Devolución a clientes (algunos casos), al ser obtenidos durante el proceso de reparación de maquinaria.
Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos RAEE	Los equipos de informática y telecomunicaciones se gestionan dentro de un convenio corporativo. Estos residuos son enviados a un operador RAEE quien se encarga del transporte, desmantelamiento, descontaminación, clasificación, segregación, trituración, prensado, compactación y reaprovechamiento de partes que se pueden reciclar.
Baterías	Son comercializadas con EO-RS autorizadas quienes se encargan del reciclaje.
Papel, Cartón, Plástico, Vidrio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se cuenta con un convenio corporativo con la Asociación de Ayuda al Niño Quemado (Aniquem) que, a través del reciclaje, genera ingresos en beneficio de los niños. ▪ En las ciudades donde no se tiene cobertura de Aniquem, o las sedes que no logran el acopio mínimo, estos residuos son donados a asociaciones de recicladores formalizados o entregados a los programas de reciclaje municipales.
Maderas	Al igual que con el papel, cartón plástico y vidrio, las maderas que son reutilizables son donadas a asociaciones de recicladores formalizados o entregados a los programas de reciclaje municipales

En el 2020 se continuó con el convenio corporativo con Asociación de Ayuda al Niño Quemado (Aniquem). Gracias a este convenio, se ha podido donar 61,040 toneladas de residuos que permitieron beneficiar por un año de terapias físicas a 40 pacientes; terapias psicológicas a 7 pacientes; y terapias ocupacionales a 10 pacientes. Asimismo, fue posible adquirir mascarillas licradas para tres pacientes sobrevivientes de quemaduras de segundo y tercer grado, además de los beneficios ambientales que se explican en el siguiente cuadro.

Tabla 9: Impactos socioambientales de los residuos donados*

	Residuos donados (Kg)	Árboles salvados (un)	Agua ahorrada (m3)	Ahorro de espacio en relleno sanitario (m3)	Energía eléctrica ahorrada (KWh)	Becas brindadas/ pacientes beneficiados
2017	12,664**	215	1,013	NR***	60,152	38
2018	14,046**	239	1,124	NR***	66,719	35
2019	42,091	716	NR***	105,2	172,573	48
2020	61,040	1037	NR***	153	3650	60

* Empresas subsidiarias que actualmente participan de este convenio: Ferreycorp, Ferreyros y Soltrak.

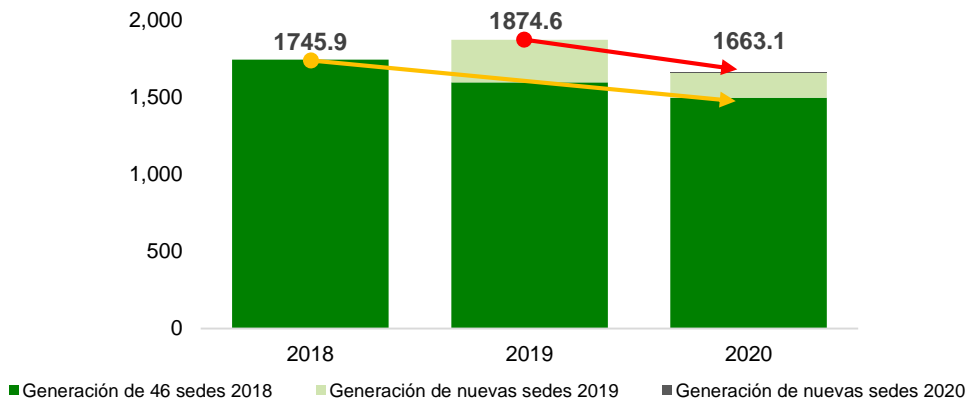
** En 2017 y 2018 solo se donó papel. En el 2019, además de papel, se donó plásticos, cartones y tapitas.

*** NR: Dato no reportado.

e) Reducción de la cantidad de residuos generados

En la gráfica se muestra la evolución de la generación de residuos en los últimos tres años. Se puede apreciar la reducción tanto en las 46 sedes consideradas en el año 2018 (línea amarilla) como en las 12 sedes incorporadas a partir del 2019 (línea roja).

Gráfica 16: Reducción de generación de residuos



En el 2020, se logró reducir la generación de residuos en dichos locales en un 11.4% respecto al año anterior.

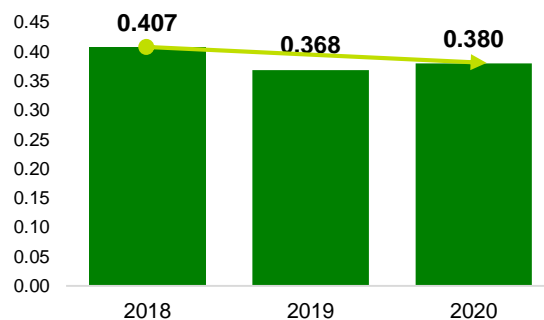
f) KPI Intensidad de generación de residuos

En el 2020 el KPI Intensidad de generación de residuos (tonelada por cada millón de soles en ventas) se elevó ligeramente en un 3.1% respecto al año anterior.

Esta variación indica que ha habido un incremento mínimo en el KPI con respecto al año 2019. Si bien es cierto hubo una reducción en la generación de residuos a causa de las restricciones para controlar el COVID-19, también hubo una disminución de las ventas. Debido a la pandemia y las medidas de desinfección, uso de equipos de protección personal y otras prácticas de bioseguridad, se incrementó la intensidad de los residuos generados.

Sin embargo, observamos que la tendencia en los tres años mostrados en el reporte es descendente y desde 2018 hasta 2020 se ha logrado una reducción del 6.6%.

Gráfica 17: Intensidad de generación de residuos



5.7.5 Compromiso ambiental en productos y servicios

a) Diseño de maquinaria

La maquinaria comercializada por las empresas de la corporación incorpora modificaciones y nuevas configuraciones realizadas por los fabricantes para contribuir con la reducción del impacto ambiental. Por ejemplo, los grupos electrógenos CAT, tanto a diésel como a gas natural, cuentan con generadores de alta eficiencia eléctrica y con motores con tecnologías de punta en inyección electrónica de combustible, que reducen las emisiones y el consumo de combustible. Además, como parte del portafolio de las subsidiarias, se viene promoviendo en el mercado nacional la adopción de grupos electrógenos CAT a gas natural.

Asimismo, desde hace varios años una amplia gama de equipos CAT en el país cuenta con motores Acert (Tecnología Avanzada de Reducción de Emisiones de Combustión, por sus siglas en inglés), que permiten reducir los niveles de emisiones de las unidades. Además, modelos de camiones CAT de 400 y 250 toneladas no consumen combustible en bajadas. Por su parte, los camiones de 250 toneladas con motores de la Serie 35 pueden incorporar un sistema dual para operar con un alto porcentaje de gas natural licuado (GNL). De igual modo, el sistema *Ventilation Reduction*, incorporado en los cargadores de bajo perfil CAT de 6,3 yd³ en adelante, reduce emisiones e incrementa la eficiencia del consumo de combustible.

b) Estándares de control de contaminación

La principal representada Caterpillar ha desarrollado un conjunto de estándares de control de contaminación para las diferentes etapas de reparación de sus productos, con el objetivo de asegurar la confiabilidad y durabilidad de sus unidades durante su vida útil. Dichos estándares de control de contaminación aplican a las operaciones de sus distribuidores a nivel mundial.

Caterpillar realiza auditorías periódicas del cumplimiento de altos estándares en todos sus procesos a lo largo de las reparaciones y la vida útil de los equipos. Considera parámetros claves como el orden y la limpieza, a todo nivel; la disposición adecuada de los residuos; y el uso apropiado de fluidos con niveles de limpieza en aceites, refrigerantes y combustibles. El uso responsable de los recursos refleja el compromiso de Caterpillar y sus distribuidores en el cuidado del medio ambiente.

En el Perú, once talleres de Ferreyros y un taller de Orvisa cuentan con las Cinco Estrellas en control de contaminación, la máxima calificación de Caterpillar, al haber demostrado cumplir íntegramente con los más altos estándares en la materia durante sus procesos de reparación.

Tabla 10: Talleres certificados por Caterpillar en Control de Contaminación

5 Estrellas	4 Estrellas	3 Estrellas
<p>Ferreyros: Arequipa; Cajamarca; CRC en Lima y en La Joya; Chimbote; Cusco; Lambayeque; Trujillo; talleres en Lima (Máquinas y Cilindros Hidráulicos); Centro de Entrenamiento (CDT).</p> <p>Orvisa: Tarapoto</p>	<p>Ferreyros: Piura, Rentafer, Huancayo</p>	<p>Ferreyros: Centro de Distribución de Repuestos (CDR)</p>

c) Responsabilidad extendida del producto

Ferreyros, buscando minimizar los impactos negativos de los residuos sólidos en el ambiente, promueve la economía circular en la industria a través de programas de reconstrucción de equipos y componentes con alto nivel de desgaste o que incluso ya han sido desechados. La reconstrucción permite ofrecer a los clientes equipos con una nueva vida útil, con la capacidad operacional de unidades nuevas, a un costo menor.

El programa de Reconstrucción Certificada CAT (CCR, por sus siglas en inglés), para equipos de minería subterránea y construcción pesada, exige el cumplimiento de una serie de reparaciones y cambio de piezas obligatorias, así como la incorporación de mejoras que fueron implementadas después de la fecha de fabricación del equipo. Los equipos que son elegibles para este programa, tras las reparaciones, obtienen un nuevo número de serie y un nuevo período de garantía de Caterpillar.

Por su parte, el programa general de reconstrucción de equipos de Ferreyros ofrece la posibilidad de rehabilitar una amplia gama de máquinas –palas eléctricas gigantes, camiones de acarreo, equipos auxiliares para minería y equipos de construcción pesada– a través de procesos de reparación de componentes, recuperación de piezas y cambio de piezas por repuestos, en diferentes niveles de profundidad de acuerdo a las necesidades de cada cliente. Este programa entrega los equipos reconstruidos con un nuevo período de garantía emitido por Ferreyros.

La empresa, en los últimos años, ha logrado reconstruir con éxito máquinas de gran envergadura como camiones mineros y palas eléctricas de cables, así como cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, otros equipos auxiliares para la gran minería y equipos de construcción pesada. Cabe destacar, por ejemplo, que en el 2020 se inició el *overhaul* o reconstrucción total de una tercera pala Cat 7495 –el modelo más grande del portafolio Caterpillar en el Perú– en una mina del sur del país.

Entre los principales beneficios ambientales de esta práctica se encuentran:

- Reducción de la afectación del suelo causada por la maquinaria enterrada en los vertederos industriales o “cementeros de máquinas”.
- Disminución de la contaminación del aire por los tradicionales procesos de fundición de maquinaria.
- Maximización de los procesos productivos y el uso de recursos: esta producción parte del aprovechamiento de los insumos y los materiales desechados.

Tabla 11: Programas de responsabilidad extendida del producto

Equipos	2019	2020
Cargadores de bajo perfil CAT	21	2
Maquinaria construcción pesada CAT	8	12
Camiones CAT	12	8
Otras máquinas de Gran Minería CAT	6	1
Total	47	23

5.7.6 Datos ambientales

Tabla 12: Consumo de agua

Tipo de fuente de agua		Consumo de agua en m ³										TOTAL	Cobertura*
		Ferreycorp	Ferreyros	Fargoline	Motored	Motriza	Orvisa	Soltrak	Unimaq	Trex			
2018	Agua superficial	Red pública	23785.7	71935.2	353.1	2639	1890.9	570.2	6843.7	20462	NR	128479.8	78.94% ventas 46 sedes
		Cisterna	0	13832	0	0	0	0	0	0	NR	13832	
	Agua subterránea	Extraída	0	23203.1	4175.6	0	0	4411.9	0	0	NR	31790.6	
		Cisterna	0	3020.7	1261	2660	0	0	0	0	NR	6941.7	
		Embotellada	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	0	
TOTAL 2018		23785.7	111991	5789.7	5299	1890.9	4982.1	6843.7	20462		181044.1		
2019	Agua superficial	Red pública	24789	50176.8	0	3913	1486.5	821	7093.8	14135.9	NR	102416	86.9% ventas 58 sedes
		Cisterna	0	11840	267.3	701.8	0	0	0	0	NR	12809.1	
	Agua subterránea	Extraída	0	9884.4	2909.1	0	0	5277.4	0	5017.5	NR	23088.4	
		Cisterna	0	6451	1213	1440	0	0	0	0	NR	9104	
		Embotellada	0	20.2	3.2	9.6	0	0	0	0.3	NR	33.3	
TOTAL 2019		24789	78372.4	4392.6	6064.4	1486.5	6098.4	7093.8	19153.7		147450.8		
2020	Agua superficial	Red pública	15316.50	43128.40	0.00	2960.00	1564.00	836.00	4276.00	7377.00	2175.00	77632.9	90.21% ventas** 61 sedes
		Cisterna		10801.50	128.69	202.18			0.00			11132.4	
	Agua subterránea	Extraída		8523.23	3325.79			2487.76	0.00	7327.04		21663.8	
		Cisterna		5870.00	1426.77	1100.00			0.00	1717.60	692.00	10806.4	
		Embotellada		0	0				0			0.0	
TOTAL 2020		15316.5	68323.1	4881.3	4262.2	1564.0	3323.8	4276.0	16421.6	2867.0	121235.5		

* Cobertura de datos: La tabla muestra en la última columna, la cobertura de datos expresados tanto como número de sedes, así como su representación en % de ventas para los tres años que se reportan.

** Cobertura respecto de las ventas 2020: Los datos presentados en la tabla representan el 90.21% de las ventas totales de la corporación.

Tabla 13: Consumo de energía eléctrica desagregada por tipo

		Consumo de energía eléctrica en GJ											TOTAL	Cobertura
Origen	Tipo	Ferreycorp	Ferreyros	Fargoline	Motored	Motriza	Orvisa	Soltrak	Unimaq	Trex	TOTAL			
2018	Sistema eléct. interconectado nacional SEIN-Perú**	TOTAL	7289.2	22343.3	2985.3	1738.2	254.1	1449.5	1718.1	3463.8	NR	41241.5	78.94% ventas	
		% renovable	4489.4	13761.3	1838.6	1070.5	156.5	892.7	1058.2	2133.3	NR	25400.6		
		% no renovable	2799.8	8582.1	1146.6	667.6	97.6	556.7	659.9	1330.4	NR	15840.8		
	Sistemas aislados- Perú	TOTAL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	932.4	0.0	0.0	NR	932.4	46 sedes	
		% no renovable	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	932.4	0.0	0.0	NR	932.4		
TOTAL 2018		7289.2	22343.3	2985.3	1738.2	254.1	2381.9	1718.1	3463.8	NR	42173.9			
2019	Sistema eléct. interconectado nacional SEIN-Perú**	TOTAL	7302.1	29102.7	2914.3	1731.0	307.3	753.8	1490.3	3536.1	NR	47137.7	86.9% ventas	
		% renovable	4540.3	18095.4	1812.0	1076.3	191.1	468.7	926.7	2198.7	NR	29309.2		
		% no renovable	2761.8	11007.3	1102.3	654.7	116.2	285.1	563.7	1337.4	NR	17828.5		
	Sistemas aislados- Perú	TOTAL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	838.5	0.0	0.0	NR	838.5	58 sedes	
		% no renovable	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	838.5	0.0	0.0	NR	838.5		
Autogenerada	solar fotovoltaica	0.0	679.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	NR	679.6			
TOTAL 2019		7302.1	29782.2	2914.3	1731.0	307.3	1592.2	1490.3	3536.1	NR	48655.7			
2020	Sistema eléct. interconectado nacional SEIN-Perú**	TOTAL	0.0	11056.8	47.4	1334.8	262.1	474.1	62.3	3012.9	0.0	16250.4	90.21% ventas*	
		% renovable	0.0	7239.0	31.0	873.9	171.6	310.4	40.8	1972.6	0.0	10639.3		
		% no renovable	0.0	3817.8	16.4	460.9	90.5	163.7	21.5	1040.3	0.0	5611.1		
	Renovable adquirida	Renovable adquirida	4734.5	13024.1	3392.4	0.0	0.0	0.0	997.8	0.0	0.0	22148.7		
	Sistemas aislados- Perú	TOTAL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	472.4	0.0	0.0	0.0	472.4	61 sedes	
		% no renovable	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	472.4	0.0	0.0	0.0	472.4		
	Sistema eléct. Nacional SEN Chile***	TOTAL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	258.8	258.8		
		% renovable	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	112.3	112.3		
% no renovable		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	146.5	146.5			
Autogenerada	Solar fotovoltaica	0.0	905.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	905.7			
TOTAL 2020		4734.5	24986.5	3439.8	1334.8	262.1	946.5	1060.1	3012.9	258.8	40036.0			

* Cobertura respecto de las ventas 2020: Los datos presentados en la tabla representan el 90.21% de las ventas de la corporación.

** SEIN: Sistema Eléctrico interconectado Nacional (del Perú): Administrado por el COES. El % de energía renovable fue descargado de las estadísticas del COES del acumulado anual a diciembre 2020. <https://www.coes.org.pe/Portal/Publicaciones/Boletines/>

*** SEN: Sistema Eléctrico Nacional (de Chile): Administrado por la CNE. El % de energía renovable considerado fue del año 2019 debido a que aún no publican las estadísticas consolidadas 2020. <https://www.cne.cl/nuestros-servicios/reportes/informacion-y-estadisticas/>

Tabla 14: Consumo de combustibles no renovables

		Consumo de combustibles no renovables en GJ										
	Combustible	Ferreycorp	Ferreyros	Fargoline	Motored	Motriza	Orvisa	Soltrak	Unimaq	Trex	TOTAL	cobertura
2018	Diésel	0.0	37301.9	41349.4	361.5	377.2	1887.2	377.9	4363.6	NR	86018.8	78.94% ventas 46 sedes
	GLP	0.0	5304.1	0.0	219.7	18.4	0.0	188.3	37.4	NR	5767.9	
	Gasolina	0.0	413.7	98.8	180.3	0.0	0.0	339.8	492.0	NR	1524.7	
	TOTAL 2018	0.0	43019.7	41448.2	761.5	395.6	1887.2	906.0	4893.1	0.0	93311.3	
2019	Diésel	0.0	59934.8	28835.3	599.2	400.2	2063.5	3815.1	4055.8	NR	99703.9	86.9% ventas 58 sedes 18 op. mineras*
	GLP	0.0	2943.5	0.0	19.0	5.3	0.0	177.7	0.0	NR	3145.6	
	Gasolina	0.0	682.5	0.0	190.1	0.0	0.0	305.2	801.9	NR	1979.8	
	TOTAL 2019	0.0	63560.9	28835.3	808.3	405.5	2063.5	4298.1	4857.7	0.0	104829.3	
2020	Diésel	46.5	51667.3	22643.3	615.3	660.0	1514.9	3394.6	4922.8	4133.4	89598.0	90.21% ventas 61 sedes 19 op. mineras
	GLP	0.0	4213.7	0.0	228.2	0.0	0.0	184.2	581.8	0.0	5207.9	
	Gasolina	197.3	534.4	0.0	65.5	0.0	0.0	223.0	1224.6	0.0	2244.8	
	TOTAL 2020	243.8	56415.4	22643.3	909.0	660.0	1514.9	3801.7	6729.2	4133.4	97050.8	

* Variación con el reporte 2019: en el 2019 se reportaron 21 operaciones mineras, pero varias de ellas son proyectos breves del departamento de ensamble. Por este motivo, en el 2020 se reportan todos los proyectos breves de ensamble como una sola operación y se corrige el número del año 2019 para tener concordancia con esta nueva estructura.

Tabla 15: Consumo total de energía

		Consumo total de energía en GJ											
	Tipo	Origen	Ferreycorp	Ferreyros	Fargoline	Motored	Motriza	Orvisa	Soltrak	Unimaq	Trex	TOTAL	Cobertura
2018	Energía renovable	% SEIN renovable*	4489.4	13761.3	1838.6	1070.5	156.5	892.7	1058.2	2133.3	NR	25400.6	78.94% ventas 46 sedes
		TOTAL	4489.4	13761.3	1838.6	1070.5	156.5	892.7	1058.2	2133.3	NR	25400.6	
	Energía no renovable	% SEIN no renovable*	2799.8	8582.1	1146.6	667.6	97.6	556.7	659.9	1330.4	NR	15840.8	
		Sistemas elect. aislados	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	932.4	0.0	0.0	NR	932.4	
		Diésel	0.0	37301.9	41349.4	361.5	377.2	1887.2	377.9	4363.6	NR	86018.8	
		GLP	0.0	5304.1	0.0	219.7	18.4	0.0	188.3	37.4	NR	5767.9	
		Gasolina	0.0	413.7	98.8	180.3	0.0	0.0	339.8	492.0	NR	1524.7	
TOTAL	2799.8	51601.8	42594.8	1429.1	493.2	3376.4	1565.9	6223.5	NR	110084.6			
	TOTAL 2018	7289.2	65363.1	44433.5	2499.7	649.8	4269.1	2624.1	8356.8	NR	135485.2		
2019	Energía renovable	% SEIN renovable*	4540.3	18095.4	1812.0	1076.3	191.1	468.7	926.7	2198.7	NR	29309.2	86.9% ventas 58 sedes 18 op. mineras***
		Solar fotovoltaica generada	0.0	679.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	NR	679.6	
		TOTAL	4540.3	18775.0	1812.0	1076.3	191.1	468.7	926.7	2198.7	NR	29988.8	
	Energía no renovable	% SEIN no renovable*	2761.8	11007.3	1102.3	654.7	116.2	285.1	563.7	1337.4	NR	17828.5	
		Sistemas eléc. aislados	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	838.5	0.0	0.0	NR	838.5	
		Diésel	0.0	59934.8	28835.3	599.2	400.2	2063.5	3815.1	4055.8	NR	99703.9	
		GLP	0.0	2943.5	0.0	19.0	5.3	0.0	177.7	0.0	NR	3145.6	
Gasolina	0.0	682.5	0.0	190.1	0.0	0.0	305.2	801.9	NR	1979.8			
TOTAL	2761.8	74568.2	29937.5	1463.0	521.8	3187.1	4861.8	6195.1	NR	123496.2			
	TOTAL 2019	7302.1	93343.1	31749.6	2539.3	712.9	3655.7	5788.4	8393.8	NR	153485.0		
2020	Energía renovable	% SEIN renovable Perú*	0.0	7239.0	31.0	873.9	171.6	310.4	40.8	1972.6	0.0	10639.3	90.21% ventas 61 sedes 19 op. mineras
		% SEN renovable Chile**	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	112.3	112.3	
		Solar fotovoltaica generada	0.0	905.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	905.7	
		Renovable adquirida	4734.5	13024.1	3392.4	0.0	0.0	0.0	997.8	0.0	0.0	22148.7	
		TOTAL	4734.5	21168.7	3423.4	873.9	171.6	310.4	1038.6	1972.6	112.3	33806.0	
	Energía no renovable	% SEIN no renovable Perú*	0.0	3817.8	16.4	460.9	90.5	163.7	21.5	1040.3	0.0	5611.1	
		Sistemas eléct. aislados	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	472.4	0.0	0.0	0.0	472.4	
Energía no renovable	% SEN no renovable Chile**	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	146.5	146.5		
	Diésel	46.5	51667.3	22643.3	615.3	660.0	1514.9	3394.6	4922.8	4133.4	89598.0		
	GLP	0.0	4213.7	0.0	228.2	0.0	0.0	184.2	581.8	0.0	5207.9		
	Gasolina	197.3	534.4	0.0	65.5	0.0	0.0	223.0	1224.6	0.0	2244.8		
TOTAL	243.8	60233.2	22659.6	1369.9	750.4	2151.0	3823.2	7769.5	4279.9	103280.7			
	TOTAL 2020	4978.3	81401.9	26083.0	2243.8	922.0	2461.4	4861.8	9742.1	4392.2	137086.7		

* SEIN: Sistema Eléctrico interconectado Nacional (del Perú): Administrado por el COES. El % de energía renovable fue descargado de las estadísticas del COES del acumulado anual a diciembre 2020. <https://www.coes.org.pe/Portal/Publicaciones/Boletines/>

** SEN: Sistema Eléctrico Nacional (de Chile): Administrado por la CNE. El % de energía renovable considerado fue del año 2019 debido a que aún no publican las estadísticas consolidadas 2020. <https://www.cne.cl/nuestros-servicios/reportes/informacion-y-estadisticas/>

*** (GRI 102-48) Variación con el reporte 2019: En el 2019 se reportaron 21 operaciones mineras, pero varias de ellas son proyectos breves del departamento de ensamble. Por este motivo, en el 2020 se reportan todos los proyectos breves de ensamble como una sola operación y se corrige el número del año 2019 para tener concordancia con esta nueva estructura.

Tabla 16: Emisiones GEI verificadas por una tercera parte independientes

		Emisiones GEI en tCO2 e											
		Ferreycorp		Ferreyros	Fargoline	Motored	Orvisa			Soltrak	Unimaq	verificado	
	Alcance	Surco	CDR	Industrial	Gambetta	Lurín	Iquitos	Tarapoto	Pucallpa	Callao	Evitamiento	TOTAL	cobertura
2017	Alcance 1	22.9	58.9	653.3	2941.3	36.1	41.6	44.2	54.1	0.0	91.9	3944.3	9 sedes
	Alcance 2	331.2	272.4	998.3	123.4	54.4	176.2	19.9	23.6	0.0	88.0	2087.3	24.17% ventas
	TOTAL 2017	354.1	331.2	1651.6	3064.7	90.5	217.8	64.1	77.7	0.0	179.9	6031.7	
2018	Alcance 1	171.2	68.0	649.9	0.0	27.3	45.1	54.3	39.1	40.0	98.1	1193.0	9 sedes
	Alcance 2	233.2	127.3	781.9	0.0	38.6	141.7	12.1	16.9	84.9	64.8	1501.5	26.94% ventas
	TOTAL 2018	404.5	195.3	1431.8	0.0	65.9	186.8	66.4	56.1	124.9	162.9	2694.5	
2019	Alcance 1	30.4	91.4	487.7	0.0	14.1	40.7	50.0	30.0	50.0	70.0	864.1	9 sedes
	Alcance 2	191.2	128.9	731.3	0.0	38.5	136.0	11.0	18.3	86.0	66.9	1408.1	28.65% ventas
	TOTAL 2019	221.6	220.3	1218.9	0.0	52.6	176.7	61.0	48.4	136.0	136.9	2272.2	

Tabla 17: Emisiones GEI estandarizadas a los mismos locales para definir el objetivo de reducción basado en ciencia climática

		Emisiones GEI en tCO2 e											
		Ferreycorp		Ferreyros	Motored	Orvisa			Soltrak	Unimaq	Estandarizado para SBT		
	Alcance	Surco	CDR	Industrial	Lurín	Iquitos	Tarapoto	Pucallpa	Callao	Evitamiento	TOTAL	cobertura	
2017	Alcance 1	22.9	58.9	653.3	36.1	36.1	41.6	44.2	54.1	69.4	1016.6	9 sedes	
	Alcance 2	331.2	272.4	998.3	54.4	54.4	176.2	19.9	23.6	108.9	2039.2	27.97% ventas	
	TOTAL 2017	354.1	331.2	1651.6	90.5	90.5	217.8	64.1	77.7	178.3	3055.8		
2018	Alcance 1	171.2	68.0	649.9	27.3	27.3	45.1	54.3	39.1	40.0	1122.3	9 sedes	
	Alcance 2	233.2	127.3	781.9	38.6	38.6	141.7	12.1	16.9	84.9	1475.3	26.94% ventas	
	TOTAL 2018	404.5	195.3	1431.8	65.9	65.9	186.8	66.4	56.1	124.9	2597.5		
2019	Alcance 1	30.4	91.4	487.7	14.1	40.7	50.0	30.0	50.0	70.0	864.1	9 sedes	
	Alcance 2	191.2	128.9	731.3	38.5	136.0	11.0	18.3	86.0	66.9	1408.1	28.65% ventas	
	TOTAL 2019	221.6	220.3	1218.9	52.6	176.7	61.0	48.4	136.0	136.9	2272.2		

Tabla 18: Uso de materiales

		Consumo de materiales en toneladas										cobertura	
Tipo	Material	Ferreycorp	Ferreyros	Fargoline	Motored	Motriz	Orvisa	Soltrak	Unimaq	Trex	TOTAL		
2018	Renovables	Cartón	50.1		0.1	0.1	NR	0.1	9.8	0.8	NR	61.0	78.94% ventas 46 sedes
		Papel	23.6		3.3	3.4	NR	2.9	NR	6.1	NR	39.3	
		Madera	29.2		18.7	NR	NR	0.1	40.1	2.5	NR	90.5	
	No renovables	Plástico	149.5		5.1	NR	NR	1.5	7.4	81.0	NR	244.5	
		Metal	NR		31.1	NR	NR	NR	NR	NR	NR	31.1	
		Hidrocarburos	151.7		NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	151.7	
	Absorbentes	64.0		NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	64.0	
TOTAL 2018		467.9		58.2	3.5	0.0	4.6	57.4	90.4		682.0		
2019	Renovables	Cartón	0.0	60.4	0.3	0.1	0.5	0.0	21.4	1.5	NR	84.1	86.9% ventas 58 sedes 18 op. mineras
		Papel	0.7	23.5	2.2	1.9	1.1	3.3	3.4	5.6	NR	41.6	
		Madera	0.0	27.4	3.1	4.8	0.0	0.8	0.4	0.0	NR	36.3	
	No renovables	Plástico	0.0	157.2	6.3	3.4	0.4	0.9	8.3	4.5	NR	180.9	
		Metal	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	NR	2.2	
		Hidrocarburos	0.0	132.2	1.1	1.0	0.0	4.9	0.0	15.4	NR	154.5	
	Absorbentes	0.0	71.3	0.0	0.1	0.4	0.2	0.0	1.0	NR	72.9		
TOTAL 2019		0.7	471.9	14.8	11.1	2.4	10.3	33.5	28.0	NR	572.6		
2020	Renovables	Cartón	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	10.0	4.3	0.0	14.7	90.21% ventas 61 sedes 19 op. mineras
		Papel	0.1	14.6	13.9	1.4	4.7	1.0	1.6	4.5	0.9	42.8	
		Madera	0.0	54.0	42.3	0.0	0.6	0.0	0.3	0.0	0.0	97.3	
	No renovables	Plástico	0.0	33.9	5.0	2.3	0.3	1.3	4.9	47.6	0.7	96.0	
		Metal	0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	
		Hidrocarburos	0.0	298.6	6.4	0.0	6.6	0.0	0.0	39.6	0.0	351.2	
	Absorbentes	0.0	41.3	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.0	0.2	0.0	42.1	
TOTAL 2020		0.1	442.5	69.4	3.8	12.9	2.5	16.8	96.0	1.6	645.6		

Tabla 19: Generación de residuos por tipo

		Generación de residuos en toneladas											cobertura
Manejo	Tipo	Ferreycorp	Ferreyros	Fargoline	Motored	Motriza	Orvisa	Soltrak	Unimaq	Trex	TOTAL		
2018	Reciclaje	No peligrosos	719.5	41.7	9.6	1.3	5.0	3.3	15.5	NR	795.9	46 sedes 78.94% ventas	
		Peligrosos	156.2	19.7	24.9	3.9	0.4	0.0	29.9	NR	235.0		
		Residuos electrónicos	2.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	NR	2.6		
		TOTAL RECICLADO	878.3	61.4	34.5	5.2	5.4	3.3	45.4	0.0	1033.5		
	Dispuesto en relleno (sanitario/seguridad)	No peligrosos	282.2	135.5	23.1	0.7	8.9	13.4	99.5	NR	563.3		
		Peligrosos	103.4	7.6	8.0	0.8	1.9	1.5	25.9	NR	149.1		
		TOTAL DISPUESTO	385.6	143.1	31.1	1.5	10.8	14.9	125.4	0.0	712.4		
TOTAL 2018		1263.9	204.5	65.6	6.7	16.2	18.2	170.8	NR	1745.9			
2019	Reciclaje	No peligrosos	2.4	776.3	20.5	21.2	1.0	5.7	3.2	5.9	NR	836.1	58 sedes 86.9% ventas
		Peligrosos	0.0	189.8	13.1	37.5	4.6	0.2	5.6	35.5	NR	286.1	
		Residuos electrónicos	0.0	2.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	NR	2.6	
		TOTAL RECICLADO	2.4	968.5	33.5	58.7	5.6	5.8	8.9	41.4	0.0	1124.9	
	Dispuesto en relleno (sanitario/seguridad)	No peligrosos	62.6	298.5	137.5	8.7	5.1	6.9	13.1	0.0	NR	532.3	
		Peligrosos	0.5	172.6	11.9	1.9	0.4	0.4	4.1	25.6	NR	217.4	
		TOTAL DISPUESTO	63.2	471.0	149.4	10.6	5.5	7.4	17.2	25.6	0.0	749.7	
TOTAL 2019		65.5	1439.6	182.9	69.3	11.1	13.2	26.1	67.0	NR	1874.6		
2020	Reciclaje	No peligrosos	106.7	503.4	34.3	9.3	4.0	3.3	3.3	12.3	0.0	676.6	61 sedes 90.21% ventas
		Peligrosos	0.0	119.1	10.0	30.7	0.1	0.0	1.4	36.0	0.0	197.3	
		Residuos electrónicos	0.0	0.0		0.0	0.0		0.2	0.0	0.0	0.2	
		TOTAL RECICLADO	106.7	622.5	44.4	40.0	4.1	3.3	4.9	48.3	0.0	874.1	
	Dispuesto en relleno (sanitario/seguridad)	No peligrosos	41.1	166.0	145.8	10.7	0.6	3.6	9.3	59.6	0.0	436.7	
		Peligrosos	2.9	300.3	4.7	3.5	0.6	0.1	3.2	35.2	1.9	352.2	
		TOTAL DISPUESTO	44.0	466.3	150.6	14.2	1.2	3.7	12.4	94.7	1.9	789.0	
TOTAL 2020		150.7	1088.7	194.9	54.2	5.2	7.0	17.3	143.1	1.9	1663.1		

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 S.A.A. (antes denominada Ferreyros S.A.A.) inició actividades bajo la denominación original de Enrique Ferreyros y Compañía Sociedad en Comandita, mediante escritura pública 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.

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.

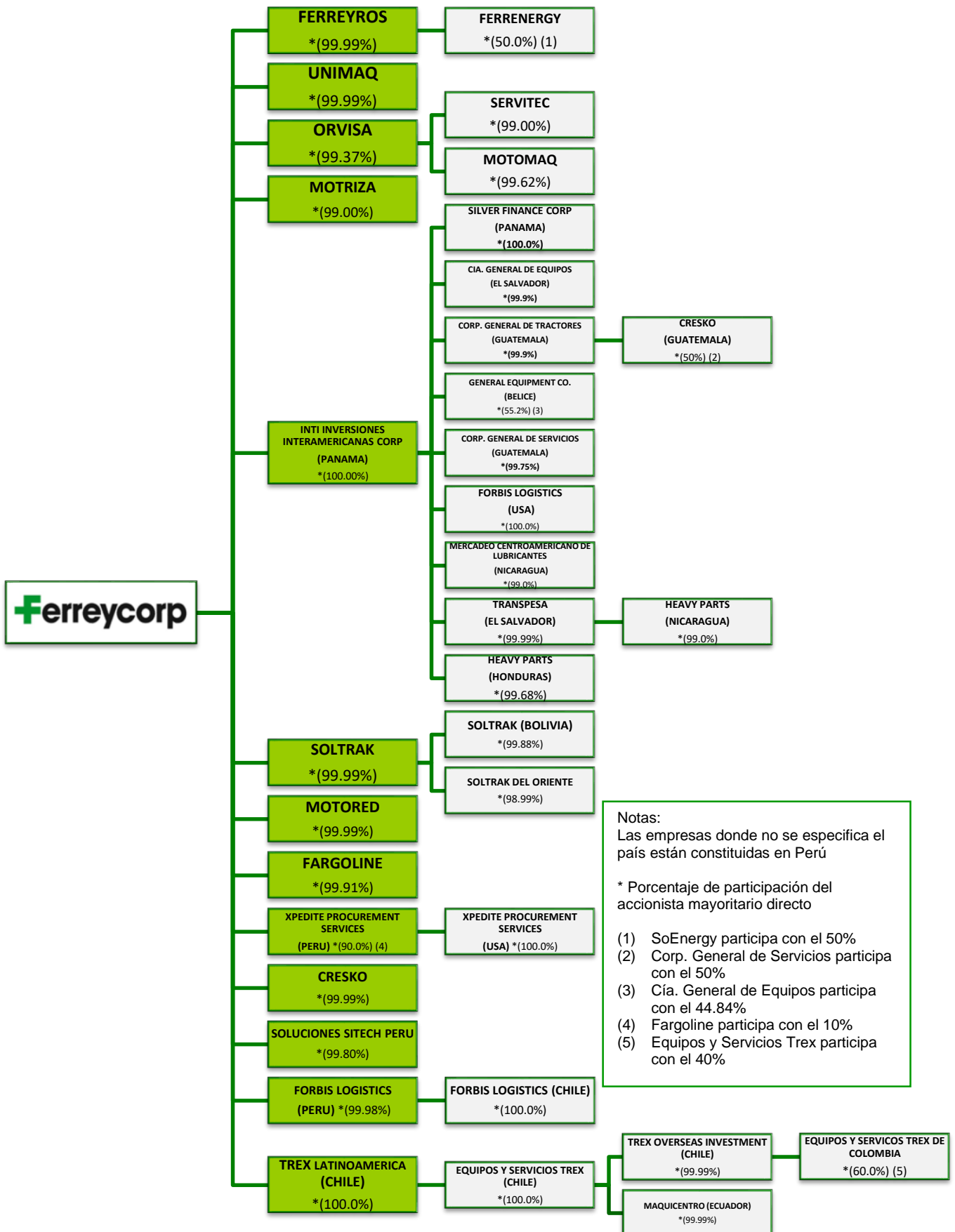
El cambio de denominación a Ferreyros S.A. se efectuó por escritura pública de fecha 6 de mayo de 1996 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico, inscrita en la Ficha 117502 del libro de Sociedades de Registro de Personas Jurídicas. Con fecha 24 de marzo de 1998, la Junta General de Accionistas acordó modificar la denominación social de la empresa a la de Ferreyros S.A.A., inscrita en la Partida Electrónica 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 segregó dos bloques patrimoniales a dos empresas subsidiarias. 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 posventa de la línea Caterpillar y sus aliadas, se transfirió a la nueva 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., habiéndose inscrito este proceso de reorganización en el asiento B00020 de la Partida Electrónica N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

La nueva estructura organizativa de matriz le ha permitido concentrarse en su rol de inversionista, de manera que cada una de sus subsidiarias operativas puedan enfocarse 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) SoEnergy participa con el 50%
 (2) Corp. General de Servicios participa con el 50%
 (3) Cía. General de Equipos participa con el 44.84%
 (4) Fargoline participa con el 10%
 (5) Equipos y Servicios Trex participa con el 40%

1.2 Descripción de operaciones y desarrollo

1.2.1 Objeto social

De acuerdo con el artículo segundo de su estatuto social, Ferreycorp S.A.A. tiene por objeto “realizar actividades de inversión, financiamiento y servicios empresariales, entre los que se incluyen: i) la constitución de empresas, la adquisición, tenencia y administración de acciones, la inversión en valores mobiliarios y la participación en sociedades y aumentos de capital, en el mercado nacional o internacional; ii) la realización de operaciones financieras bajo cualquier modalidad o naturaleza, la emisión de acciones, bonos, títulos o cualquier otro tipo representativo de deuda o crédito, en los mercados financieros y de capitales, en el Perú y/o en el exterior; y iii) la prestación de servicios empresariales en general, incluyendo los de gerenciamiento, la compraventa, arrendamiento, cesión de uso y disfrute de bienes inmuebles o muebles, incluyendo mercaderías y productos nacionales y extranjeros, la importación y exportación de los mismos y la transferencia de artículos en general. Sin perjuicio del objeto principal antes indicado, la sociedad podrá suscribir cualquier tipo de contrato nominado o innominado relacionado con la adquisición o transferencia de cualquier clase de bienes muebles o inmuebles que conduzcan a la realización de sus fines, o de algún modo sirvan para la mejor realización de los mismos o que convengan a los intereses sociales”.

La modificación del estatuto social de la empresa fue acordada en la sesión de la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 30 de marzo de 2016. Este acuerdo se formalizó mediante Escritura Pública del 27 de mayo de 2016, debidamente inscrita en el asiento B00025 y D0079 de la Partida Electrónica N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

1.2.2 Plazo de duración

La duración de la sociedad tiene un plazo indefinido.

1.2.3 Evolución de las operaciones

1.2.3.1 Reseña histórica

Ferreycorp S.A.A. comienza sus actividades en 1922 por iniciativa de Enrique Ferreyros Ayulo y de tres socios, para dedicarse a la comercialización de productos de consumo. Durante su trayectoria adopta diversas razones sociales, siendo la primera la de Enrique Ferreyros y Cía. Sociedad en Comandita. En 1942, incursiona en el 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 cerca de 2,400 accionistas, con los más altos estándares de gobierno corporativo en el Perú.

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 participante en el mercado de capitales, 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, creando así capacidades para 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, línea de negocio con la que la representada Caterpillar amplió su portafolio de productos.

Con la finalidad de ampliar las fuentes de capital para mantener el crecimiento sostenido experimentado en esos años, 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 del Perú, que repercute negativamente en sus ventas. En esta época de crisis para el país, debe adecuar su organización y a la vez acompañar a sus clientes, a través de la provisión de recursos y facilidades financieras, sobreponiéndose a los momentos difíciles para volver a la ruta del crecimiento en los siguientes años.

En años posteriores, la corporación adopta una estrategia de crecimiento orgánico, para incrementar sus ventas en el mercado peruano donde ya se desempeñaba, y otra de crecimiento inorgánico, a través de adquisiciones de empresas, entre ellas la de Mega Caucho y Representaciones (hoy Soltrak) en el 2005, en el rubro de consumibles. Es importante resaltar que en el 2010, como parte de esta estrategia y en respuesta a una invitación de su representada Caterpillar, la corporación inicia su internacionalización con la adquisición de Gentrac Corporation de Panamá, dueña de los distribuidores Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice.

Por otra parte, desde el 2006 Ferreycorp se convierte en una de las nueve empresas en América Latina y una de las dos en el Perú que forma parte del Círculo de Empresas de la Mesa Redonda Latinoamericana, que reconoce a las empresas por sus más altos estándares de gobierno corporativo, bajo el patrocinio de la International Finance Corporation (IFC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y el Foro Global de Gobierno Corporativo. Actualmente, nueve empresas forman parte del Círculo, procedentes de Brasil, Colombia, Costa Rica y Perú.

Con el fin de diferenciar claramente los roles de, por un lado, matriz e inversionista, y por otro, de empresa operativa a cargo de la distribución de bienes de capital (equipos Caterpillar, vehículos Kenworth e Iveco, entre otros), en el 2012 se da paso a una reorganización simple por la cual se crea la corporación Ferreycorp, para sustentar 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 constituía una línea de negocios de Ferreyros. Desde ese momento, la actual Ferreyros S.A., la subsidiaria de principales volúmenes de operación, incorpora nuevas líneas de productos y servicios; potencia la cobertura de clientes enfocándose en 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 otras subsidiarias de Ferreycorp experimentan un crecimiento paulatino, complementando la oferta que Ferreyros S.A. otorga a sus clientes –de hecho, al término del actual ejercicio, estas representan el 35% de los negocios de la corporación–. Asimismo, nuevos negocios ingresan en este periodo, ya sea mediante la adquisición de empresas o la creación de nuevas subsidiarias.

Para asegurar el sano crecimiento de la corporación y seguir realizando nuevas inversiones con una sólida estructura de capital, en el 2012 se realiza un aumento de capital de US\$ 62 millones. Las nuevas acciones emitidas fueron en su gran mayoría suscritas por los accionistas de Ferreycorp, evidenciando la confianza en el modelo de negocio y 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, así como de perforadoras. De esta forma, la empresa completa su portafolio de productos Caterpillar, tanto para la minería de tajo abierto como para la subterránea, convirtiéndola en la opción más completa de maquinaria y equipo para dicho sector económico, lo que fortalece la propuesta de valor a sus clientes.

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

La expansión de la organización y las oportunidades ofrecidas por el mercado internacional de capitales llevan a la corporación a reperfilarse su deuda y seguir contando con los recursos financieros para sus inversiones en las mejores condiciones posibles. Así, en el 2013 realiza 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 Chile a través de la adquisición de Trex, representante de la marca Terex en toda la gama de grúas y plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios en ese país, con negocios de menor magnitud en Ecuador y Colombia. Actualmente, el negocio Trex se desarrolla en el Perú y en los países antes mencionados.

En el 2015, la corporación adquiere Transportes Pesados S.A. (hoy Motored, al igual que la subsidiaria en Perú para soluciones de transporte), líder en la comercialización de repuestos para transporte pesado en El Salvador, con más de 35 años en el mercado y actualmente con 11 sucursales en el país. Ferreycorp complementa así su actividad en El Salvador, donde se ubica desde el 2010 con su subsidiaria representante de Caterpillar, Mobil y marcas aliadas.

En el 2016, un menor dinamismo de la actividad económica en los países en los que opera Ferreycorp reduce la necesidad de capital de trabajo. En este marco, se toma la decisión de realizar una recompra de bonos, a través de un *Tender Offer*, que permitió recomprar US\$ 120 millones. Los bonos recomprados fueron parte de la emisión de US\$ 300 millones realizada en el 2013, con vencimiento al 2020.

En el 2017, con el objetivo de seguir mejorando los resultados financieros de la corporación y dar mayor flexibilidad a la estructura de deuda, se lleva a cabo un rescate parcial del bono internacional por US\$ 62,333,000. Asimismo, en noviembre del mismo año se procede con la cancelación de 38,643,295 acciones de Tesorería, generando la reducción del capital social de S/ 1,014,326,324 a S/ 975,683,029.

Un hito importante en el 2018 es la venta de la participación de Ferreycorp en La Positiva Seguros y Reaseguros, acogándose a la Oferta Pública de Acciones (OPA) dirigida a los tenedores de acciones comunes representativas del capital social de La Positiva. De esa manera, se vende 56,962,727 acciones de las cuales era titular Ferreycorp. Como resultado de esta operación, la venta total de las acciones asciende a S/ 102,532,909, con un precio de S/ 1.80 por acción.

En el año 2019 se termina con la venta de dicha inversión luego que Ferreycorp se acogiera a la Oferta Pública de Acciones (OPA) de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros realizada en el mes de mayo. A través de esta operación, Ferreycorp vendió la totalidad de acciones de las cuales era titular y generó un ingreso de S/ 16.3 millones.

El año 2020 fue marcado por una pandemia y una cuarentena con cierre casi total de los negocios en el Perú, lo que ocasionó que las ventas de la compañía tuvieran un importante retroceso en el segundo trimestre del año. Ante la incertidumbre causada por la coyuntura global, la empresa optó por ampliar su fondeo de deuda de tal manera de acceder a todas las líneas posibles, tanto de bancos, como de Caterpillar y el mercado de capitales. Es así que en el 2020 la empresa logró una exitosa colocación privada de US\$ 90 millones para financiar a sus empresas subsidiarias con una tasa de 4.45% a siete años con amortizaciones a partir del año 2023.

1.2.3.2 Líneas de productos

La corporación Ferreycorp es el único representante de Caterpillar en el Perú, desde 1942, así como en Guatemala, El Salvador y Belice. El vasto portafolio de maquinaria y equipo distribuido por las subsidiarias de Ferreycorp incluye camiones mineros, cargadores frontales, tractores, motoniveladoras, excavadoras, palas eléctricas e hidráulicas, equipos de perforación, cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, motores marinos y grupos electrógenos, entre otras familias.

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 equipos para la producción de agregados Metso para la construcción, así como equipos utilitarios, camiones y cargadores de bajo perfil de la marca Paus. Asimismo, para la agricultura, tractores Massey Ferguson, implementos Kuhn, Tatu, Doble TT, entre otros; sistemas de riego tecnificado por pivotes Valley, proyectos de secado y almacenamiento Kepler Weber, equipos para pilado de arroz y procesamiento de granos Zaccaria, así como selectoras de granos por color IGSP, entre otros productos.

Por su parte, otras compañías subsidiarias de Ferreycorp en el Perú suministran en sus respectivos ámbitos otros equipos de primer nivel, tales como camiones Kenworth y DAF, vehículos Iveco, compresoras Sullair y Gardner Denver, montacargas Mitsubishi - CAT, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian- Cat, torres de iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac, autohormigoneras Carmix, bombas de concreto Cifa, plantas móviles de concreto Blends, compresoras estacionarias Compair, torres de iluminación Terex y Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, sistemas de lubricación Lincoln Industrial y tractores Valtra, así como –en el segmento de maquinaria asiática– líneas tales como cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos SEM, camiones Shacman, chancadoras y trituradoras Shaorui, tractores agrícolas Lovol (antes Foton), entre otras. De igual manera, distribuyen neumáticos Goodyear; lubricantes Chevron; artículos de seguridad industrial 3M, MSA, Bullard, Alphatec (antes Ansell Microgard), Kleenguard (Kimberly Clark), Showa, la marca propia Tecseg y Westland; entre otros. Por su parte, Soluciones Sitech Perú, especializada en la provisión de soluciones tecnológicas, es representante de marcas como Trimble, Loadrite, Torsa, Provix, Brigade y CAT DSS, entre otras.

En el exterior, en Centroamérica, las subsidiarias Gentrac (Guatemala y Belice) y General de Equipos (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 Soltrak. También en El Salvador y Honduras, la subsidiaria Motored suministra repuestos de diversas marcas, tanto para el motor como para la carrocería, de camiones y buses. En El Salvador, Motored distribuye además camiones Kenworth y microbuses Higer. En Chile, Ecuador, Colombia y Perú, Trex representa a las marcas Terex y Tadano, en grúas fuera de carretera; a Demag, en grúas todo terreno; a Genie, en plataformas de izamiento; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y soluciones logísticas; a Donati y Demag, en puentes grúa; y a PM, en otras soluciones de izamiento y carga. En Ecuador, el portafolio de equipos ligeros de Maquicentro incluye tractores agrícolas, equipos para construcción, autohormigoneras, camiones, montacargas y equipos para soldadura, entre otros, de marcas como Valtra, Wacker Neuson, Carmix, Hohan Sinotruk y Lincoln Electric.

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 equipos alzahombres tales como grúas pequeñas y articuladas, y montacargas de las marcas Genie, Terex, Hyva y CAT; asimismo, cuenta con equipos mayores de las marcas Terex y Demag que se han entregado en *trade in* y que se ofrecen en alquiler mientras esperan ser vendidos.

1.2.3.3 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 principal competencia a Komatsu. En cuanto a los cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, los competidores son Sandvik y Atlas Copco (Epiroc). En palas eléctricas e hidráulicas, tiene como competidor a P&H y Hitachi.

En maquinaria de movimiento de tierra, los equipos Caterpillar para el mercado construcción tienen como marcas competidoras a Volvo, Komatsu, John Deere, Hyundai, 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.

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

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

En la línea de motores y grupos electrógenos, Ferreyros distribuye Caterpillar, compitiendo en el segmento diésel con las marcas Cummins, Weichai, Modasa, AKSA, Baifa, entre otras; en el segmento de combustible pesado, con la marca Jenbacher, en el segmento de combustión a gas.

En perforadoras para minería de superficie, distribuye Caterpillar (línea antes conocida como Bucyrus) y compite con, Atlas Copco y P&H. En la línea agrícola, distribuye Massey Ferguson, compitiendo con marcas como John Deere, Kubota y New Holland, entre otras.

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, Mack International, Scania, Mercedes Benz, Freightliner, Hino, Isuzu y Volkswagen.

En Centroamérica, los principales competidores en el ámbito de maquinaria son Hyundai, Case, John Deere, New Holland y Komatsu; en motores, marcas tales como Cummins, FG Wilson y Perkins; y en lubricantes, Castrol, Valvoline y Shell, entre otros. Por su parte, en la región, las grúas Manitowoc (Grove) y Liebherr, los equipos portuarios Kalmar, los equipos de izaje JLG y los manipuladores Manitou se encuentran entre los principales 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 Soltrak, en el Perú, los neumáticos Goodyear que comercializa compiten con marcas como Michelin, Bridgestone, Continental y con marcas chinas. En lubricantes, en el que esta subsidiaria es representante máster de Chevron, se compite con Shell, Mobil, Total, Castrol y Vistony, entre otros. En el caso de equipos de protección personal, se compite con la marca Honeywell y con distribuidores de diversas marcas.

Fargoline desarrolla sus operaciones compitiendo con otras firmas de diversos grupos empresariales nacionales y extranjeros que se desarrollan como almacenes aduaneros y terminales extraportuarios, como son Tramarsa y Ransa (grupo Romero), Imupesa (grupo Agunsa de Chile), APM Terminals (grupo danés A.P. Moller Maersk), Neptunia 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. compite con 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, propiedad de Hexagon.

1.2.4 Planes y políticas de inversión

1.2.4.1 Inversiones en nuevos negocios

La corporación tiene como estrategia invertir en nuevos negocios que le permitan complementar otras estrategias de crecimiento para poder seguir aumentando su nivel de ventas y para completar la propuesta de valor a sus clientes.

Las inversiones en nuevos negocios, ya sean a través de adquisiciones, creación de nuevas empresas o incorporación de líneas de productos para completar su oferta de valor a los clientes, constituyen uno de los pilares básicos del crecimiento de la corporación.

Las decisiones de inversión se desarrollan de acuerdo a los principios establecidos en el ámbito corporativo, siendo Ferreycorp la encargada de evaluar, aprobar y asignar los recursos de forma eficiente, en función de los objetivos estratégicos y del equilibrio entre rentabilidad y riesgo de cada proyecto. Parte de su rol corporativo es dar los lineamientos y criterios para las decisiones de inversión o desinversión. Asimismo, la corporación debe garantizar que el nuevo proyecto cuente con los recursos de capital, humanos y gerenciales necesarios para su operación.

En el 2020 no se realizó inversiones en nuevos negocios.

1.2.4.2 Inversiones en activos

Al cierre del año 2020, el total de activos ascendió a S/ 5,634.9 millones, 1.7% menor a los S/ 5,731.2 millones en activos al cierre del 2019. Esta variación es consecuencia, principalmente, de la disminución de inventarios en S/ 260 millones, debido al manejo de los niveles de *stocks* necesarios y a las entregas realizadas a clientes de la gran minería, que se reflejan en el incremento en las ventas de dichas líneas. Asimismo, la variación refleja la disminución en las cuentas por cobrar comerciales en S/ 110 millones, originada por el incremento en las cobranzas en los últimos meses del año.

1.2.4.3. Inversión en activos fijos e intangibles

Al cierre del año 2020, las inversiones en activo fijo e intangibles ascendieron a S/ 106.1 millones, correspondientes a:

Maquinaria y Equipos para Talleres

La inversión neta ha sido de S/ 14.4 millones (Ferreyros: S/ 12.5 millones).

Trabajos en curso

Ferreyros ha venido realizando trabajos de construcción en obras complementarias del CRC de La Joya, además de mejoras en el Centro de Distribución de Repuestos (CDR), su almacén principal de repuestos, entre los trabajos más importantes (S/ 27.6 millones).

Intangibles

La inversión en activos intangibles, de S/ 63.7 millones, corresponde principalmente a la implementación del ERP SAP S/4 HANA en las principales empresas de la corporación, para mejorar sus procesos, informes y reportes, que está operando al 100% a partir del 1 de enero de 2021, fecha a partir de la cual se comenzará a registrar la amortización correspondiente de acuerdo a los plazos establecidos por las normas vigentes. Al 31 de diciembre de 2020, el monto de la inversión de esta implementación asciende a S/ 245.2 millones (2016, S/ 7.4 millones; 2017, S/ 38.2 millones; 2018, S/ 69.2 millones; 2019, S/ 68.6 millones; y 2020, S/ 61.8 millones).

En el rubro de activo fijo del estado de situación financiera de la corporación al cierre de diciembre 2020, se muestran algunas diferencias con respecto al Capex debido a que se han mostrado adiciones que corresponden al reconocimiento de activos en arrendamiento (locales, flota de alquiler, flota de camionetas, entre los más importantes) como activos fijos por derecho de uso, según lo indica la NIIF 16 de Arrendamientos, por un importe de S/ 51.0 millones.

1.2.5 Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

1.2.5.1 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2020, la corporación tiene los siguientes compromisos:

a) Ferreycorp S.A.A.

Al 31 de diciembre de 2020, la compañía mantiene compromisos por avales que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias y asociadas por US\$ 183,545,054 (US\$ 211,118,368 al 31 de diciembre de 2019) y avales que garantizan operaciones de compra con terceros por US\$ 26,254,466 (US\$ 34,543,626 al 31 de diciembre de 2019).

Ferreycorp avala las operaciones de financiamiento y fianzas a la mayoría de sus empresas subsidiarias, como parte del desenvolvimiento normal de sus operaciones y de su giro de negocio. Los montos avalados antes referidos fueron de US\$ 10 millones al 31 de diciembre de 2020.

Al 31 de diciembre de 2020 y de 2019, la compañía mantiene compromiso por un aval cruzado firmado el 28 de junio de 2018 por la compañía y algunas de sus subsidiarias como co-prestarios.

b) Subsidiarias

Ferreyros S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2020, la subsidiaria tiene avales por US\$ 32,523,888 (US\$ 26,066,743 en 2019) que garantizan operaciones de compra de terceros.
- Al 31 de diciembre de 2020, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$179,582,580 (US\$56,517,824 en 2019), 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.:

- Al 31 de diciembre de 2020, la subsidiaria tiene contratada una póliza de caución a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US \$200,000 (US\$ 1,722,000 en 2019).

Soltrak S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2020, la subsidiaria tiene avales por US\$ 15,560,980 y S/ 16,000,000 (US\$ 7,500,000 y S/ 18,057,119 en 2019), que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros, respectivamente, con diversos vencimientos.
- Al 31 de diciembre de 2020, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 6,569,723 y S/ 557,478 (US\$ 6,070,045 y S/ 545,828 en 2019), 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.:

- Al 31 de diciembre de 2020, la subsidiaria tiene avales por US\$ 7,373,900 (US\$ 15,854,859 en 2019) que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.
- Al 31 de diciembre de 2020, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US\$ 1,969,538 y S/ 19,737 (US\$ 3,232,027 y S/ 171,266 en 2019) 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.:

- Al 31 de diciembre de 2020, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US\$ 4,969,701 y S/ 4,012,377 (US\$ 6,373,793 y S/ 3,350,417 en 2019), que garantizan principalmente operaciones de crédito de subsidiarias y de operaciones de compra de terceros.

1.2.5.2 Situación tributaria

- (a) El Grupo está sujeto al régimen tributario de cada país en el que opera y tributa sobre la base de sus resultados no consolidados. Al 31 de diciembre de 2020 y de 2019, 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	
	<u>2020</u>	<u>2019</u>
	%	%
Perú	29.5	29.5
Ecuador	22	22
Colombia	24	24
Chile (*)	25	25
Guatemala	25	25
El Salvador	30	30
Belice	25	25
Nicaragua	30	30
Estados Unidos de América	15 y 28	15 y 28

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

Año:	<u>Régimen</u>	
	<u>Art. 14 Letra A</u>	<u>Art. 14 Letra B</u>
	<u>Tasa del impuesto</u>	<u>Art. 14 Letra B</u>
2018 y siguientes	25.0%	27.0%

Mientras las subsidiarias en Chile 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 2020 y de 2019, los dividendos en efectivo a favor de los accionistas no domiciliados están gravados con el impuesto a las ganancias según las siguientes tasas:

	<u>Tasas tributarias</u>	
	<u>2020</u> %	<u>2019</u> %
Perú	5	5
Colombia	10	10
Chile	35	35
El Salvador	5	5

(b) Marco regulatorio - Modificaciones a la Ley del impuesto a la renta

En Perú, con fecha 13 de setiembre de 2018, se emitió el Decreto Legislativo No.1422, el cual incluye entre otras modificaciones la que corresponde a incorporación de conceptos y/o definiciones de “país o territorio no cooperante” y “régimen fiscal preferencial”, “establecimiento permanente”, “enajenación indirecta” de acciones, así como de los siguientes más significativos:

- **Precios de transferencia:**
Se amplía el ámbito de aplicación de la normativa de Precios de Transferencia a las transacciones realizadas desde, hacia o a través de países o territorios no cooperantes o con sujetos cuyos ingresos o ganancias gocen de un régimen fiscal preferencial.
- **Devengo:**
Se establece una definición legal de devengo para el reconocimiento de ingresos y gastos para fines del Impuesto a la Renta, según la cual las rentas de tercera categoría se entienden devengadas cuando se hayan producido los hechos sustanciales generadores del ingreso y el derecho al mismo no se encuentra sujeto a una condición suspensiva.
- **Deducibilidad de gastos financieros:**
Se incorpora nuevas reglas para la deducibilidad de intereses, y para la aplicabilidad de límites tanto para préstamos otorgados por partes vinculadas, como a créditos otorgados por partes no vinculadas económicamente.
- **Cláusula Antielusiva General (Norma XVI):**
Se ha establecido un procedimiento especial para la aplicación de la Norma XVI del Código Tributario, según el cual la Sunat podrá aplicar lo dispuesto en los párrafos segundo al quinto de la Norma XVI en el marco de una fiscalización definitiva, siempre que se cuente previamente con la opinión favorable de un Comité Revisor integrado por tres (3) funcionarios de Sunat. Asimismo, se ha establecido la obligación del Directorio de aprobar, ratificar o modificar los actos, situaciones y relaciones económicas a realizarse (o realizadas) en el marco de la “planificación fiscal”.

- (c) Para propósito de la determinación del Impuesto a las ganancias y del Impuesto general a las ventas, las normas de precios y de transferencia deben ser aplicadas y 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 relacionadas locales o del exterior y con empresas residentes en territorios de baja o nula imposición, deben de ser realizadas a valores de mercado y sustentadas con documentación e información sobre los métodos de valoración utilizados y los criterios considerados para su determinación.

Las autoridades tributarias están facultadas a solicitar esta información al contribuyente. Con base del análisis de las operaciones del Grupo, la Gerencia y sus asesores legales consideran que, como consecuencia de la aplicación de estas normas, no surgirán contingencias de importancia para el Grupo al 31 de diciembre de 2020 y de 2019.

- (d) La Administración Tributaria en Perú tiene la facultad de revisar 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 del impuesto correspondiente (años abiertos a fiscalización). Las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas de los ejercicios 2016 al 2019 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Administración Tributaria en Perú. Las declaraciones juradas correspondientes a los años del 2000 al 2015 ya fueron fiscalizadas.

Asimismo, las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas de las principales subsidiarias de la compañía 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	2015 a 2020
El Salvador	2016 a 2020
Belice	2009 a 2020
Nicaragua	2010 a 2020
Estados Unidos de América, Chile, Colombia y Ecuador	2011 a 2020

Subsidiarias locales:

Ferreyros S.A.	2015 a 2020
Unimaq S.A.	2015 a 2020
Cresko S.A.	2007 a 2020
Motriza S.A.	2016 a 2020
Soltrak S.A.	2017 a 2020
Fargoline S.A.	2017 a 2020
Orvisa S.A. y subsidiarias	2016 a 2020
Motored S.A.	2015 a 2020
Forbis Logistics S.A.	2014 a 2020
Soluciones Sitech Perú S.A.	2014 a 2020

Debido a las posibles interpretaciones que la correspondiente autoridad tributaria puede 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 la diferencia de criterios con la Autoridad Tributaria se resuelva. En opinión de la Gerencia y de sus asesores legales, 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 2020 y de 2019.

- (e) En Perú, el Impuesto Temporal a los Activos Netos grava a los generadores de rentas de tercera categoría sujetos al régimen general del Impuesto a la Renta. La tasa del impuesto es de 0.4 por ciento aplicable al monto de los activos netos que excedan S/ 1 millón.

El monto efectivamente pagado podrá utilizarse como crédito contra los pagos a cuenta del Régimen General del Impuesto a la Renta o contra el pago de regularización del Impuesto a la Renta del ejercicio gravable al que corresponda.

1.2.5.3 Contingencias

Al 31 de diciembre de 2020, el Grupo mantiene procesos tributarios en apelación o en demanda contencioso- administrativa por un importe total de S/ 50,420,000 (S/ 49,314,000, al 31 de diciembre de 2019); que incluyen multas e intereses por S/10,169,000 y S/ 29,401,000 respectivamente (S/ 9,310,000 y S/ 23,541,000, respectivamente, al 31 de diciembre de 2019). 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/ 45,866,000; (ii) impuesto general a las ventas de los ejercicios gravables 2001 al 2006 por S/ 3,347,000; y (iii) impuesto a la renta de no domiciliados de los ejercicios gravables 2002, 2003, 2005, 2006 y 2015 por S/ 1,207,000 (S/ 1,196,000 al 31 de diciembre de 2019).

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2020 y de 2019, el Grupo ha solicitado la asesoría de especialistas en la materia; quienes han determinado, junto con la Gerencia, que existen algunas acotaciones aproximadamente por S/ 19,773,000 (S/ 11,926,000, al 31 de diciembre de 2019), cuyo grado de pérdida ha sido definida como probable. El Grupo ha registrado una provisión por dichos importes, la cual se presenta en el rubro "Otras cuentas por pagar" del estado consolidado de situación financiera (nota 15).

La Gerencia junto con sus asesores legales y tributarios, opinan que el Grupo cuenta con fundamentos técnicos y de ley que estiman que el Tribunal Fiscal resuelva en forma favorable al Grupo; en ese sentido estiman que las futuras resoluciones de dichos procesos no resultarán en pasivos de importancia y, en consecuencia, no es necesario registrar pasivos adicionales al 31 de diciembre de 2020 y de 2019.

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 materialmente importantes. Debe señalarse, sin embargo, que al cierre del ejercicio las empresas de la corporación mantienen en conjunto y en proceso de reclamación, cinco juicios por concepto de indemnización por daños y perjuicios y por otros conceptos que ascienden a US\$ 7,685,967.12, siendo uno de ellos por US\$ 7,259,528.57. La Gerencia General, basada en la opinión de sus asesores legales, considera que estos reclamos son infundados y que el resultado final de los mismos será favorable para las empresas del grupo.

1.4 Administración de la corporación

1.4.1 Plana gerencial

En el Capítulo 2, apartado 2.3.2, La Gerencia, se expuso la conformación de la plana gerencial de la corporación y sus empresas subsidiarias. En esta sección se presenta la trayectoria profesional de los principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri

Directora gerente general

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. desde el año 2008, y directora desde 2020. Cuenta con una trayectoria de más de 32 años en la corporación, al haber ingresado a Ferreyros en 1988 y desempeñado varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas, del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero y presidente ejecutivo de la gran mayoría de ellas. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores.

Es directora de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú) desde 2020, de Perú 2021 desde 2011; y de InRetail desde el 2019. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología UTEC, y miembro del Patronato de la UP y de la red de inversionistas ángeles de UTEC. Ha sido miembro del directorio de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018-2020, del directorio de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía desde 2019, y previamente entre el 2011 y 2013, de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que reúne a nueve empresas latinoamericanas destacadas por sus buenas prácticas de gobierno corporativo. Durante el 2019 se desarrolló como profesora en la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico. 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. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016.

Oscar Rubio Rodríguez

Gerente corporativo de Negocios

Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp desde el 2016, que incluye entre sus responsabilidades la Gerencia General interina de Motored. Se desempeñó como gerente general de Unimaq S.A. entre los años 1999 y 2015. Ingresó a la corporación en 1975 y ocupó puestos gerenciales desde 1983, incluyendo la Subgerencia General de Orvisa de 1989 a 1991. Es director responsable y vicepresidente del Directorio de Motored en el Perú, Motriza y Cresko; además, es director responsable de Trex SpA y Maquicentro, así como miembro del Directorio de Unimaq, Orvisa y Soltrak. 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.

Luis Bracamonte Loayza

Gerente corporativo de Negocios y Marketing

Gerente corporativo de Negocios, desde el 2016, y de Marketing Corporativo, desde enero de 2019. Entre el 2014 y el 2015 se desempeñó como gerente de Inversiones de Ferreycorp. Ingresó a la empresa en 1979 y asumió 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 desarrolló como gerente central de Subsidiarias. Es vicepresidente de las empresas subsidiarias que supervisa: Soltrak, Fargoline, Forbis y Sitech; además, es director de Motored. Fue director y vicepresidente de la Cámara de Comercio de Lima en diferentes periodos, así como de la Asociación Automotriz del 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; y participó en el Programa de Gobernanza Corporativa para Directores de Empresas (PDE) de EY. Cuenta con un Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la escuela de negocios EOI de España. Participó en el programa Kellogg On Marketing en el Kellogg School of Management de Northwestern University.

Patricia Gastelumendi Lukis

Gerente corporativo de Finanzas

Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp desde el 2012. Ingresó a la corporación en 1987. Durante su trayectoria ocupó diversas posiciones, entre ellas la de gerente de Administración y Finanzas de Ferreyros. Actualmente es miembro del Directorio de todas las empresas subsidiarias de Ferreycorp y de la Asociación Ferreycorp, con excepción de Ferreyros. Ha sido miembro del Directorio de IPAE, así como de su Comité de Integridad. Es miembro del Directorio de Procapitales. Forma parte del Consejo Consultivo de la Asociación de Secretarios Corporativos (Ascla) y de OWIT. Fue presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria en el 2010. Es representante de Ferreycorp desde el 2006 y miembro del *Steering Committee* del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (*Companies Circle*), integrado por empresas latinoamericanas líderes en la implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo. Es miembro del Consejo Consultivo de la Facultad de Administración de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL). Es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Lima y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez e Incae. 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. En el año 2017 participó del programa Merger Week: Creando valor a través de Adquisiciones y Alianzas Estratégicas, en Kellogg School of Management. En 2018 fue docente de la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico.

Alberto García Orams

Gerente corporativo Tecnología de Información, Procesos e Innovación

Gerente corporativo de Tecnología de Información, Procesos e Innovación de Ferreycorp desde octubre del 2014. Actualmente es director de Soluciones Sitech Perú, empresa de la corporación. Anteriormente se desempeñó en diversas posiciones vinculadas a los servicios en gestión empresarial y tecnologías de información. Ha sido socio de 360 Consulting, empresa de consultoría de negocios; *associate partner* en IBM; gerente corporativo de Sistemas del Grupo Gloria; director gerente en Métrica; gerente de información en Mauricio Hochschild & Cía. Inició su carrera en IBM desempeñando posiciones de Ingeniería de Sistemas, Ventas y Gerencia de Proyectos. 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 el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura.

Maria Teresa Merino Caballero

Gerente de Recursos Humanos

Gerente de Recursos Humanos de Ferreycorp desde el 2014. Cuenta con más de 30 años de experiencia profesional en gestión de talento, compensaciones, beneficios y relaciones laborales; en organización y desarrollo de empresas; y procesos de fusiones y adquisiciones. Su desarrollo profesional ha tomado lugar principalmente en los sectores de banca, finanzas, seguros y administradoras de fondo de pensiones (AFP). Se ha desempeñado en el grupo Credicorp, en el Banco de Crédito del Perú (BCP), en posiciones gerenciales de Recursos Humanos; como gerente de Recursos Humanos en AFP Unión; participó en la creación de AFP Prima y Financiera Solución; en el Banco Santander y Banco Boston (Perú) como parte del equipo responsable de los procesos de adquisiciones y fusión; y en Grupo Sura, empresa de Seguros e Inmobiliaria, como Gerente de Recursos Humanos. Licenciada de la carrera de Ciencias Administrativas y Gestión de Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, cuenta con una Maestría en Negocios (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Tiene especializaciones en gestión del talento y compensaciones, negociaciones, desarrollo organizacional, cultura y clima laboral en el Perú y el extranjero, por Universidad Adolfo Ibáñez, ESAN, Incae, Universidad de Piura, Universidad del Pacífico, así como en Boston Consulting y McKinsey. Fue docente de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, entre los años 2007 y 2012.

Eduardo Ramírez del Villar López de Romaña

Gerente corporativo de Asuntos Corporativos

Gerente corporativo de Asuntos Corporativos de Ferreycorp desde el 2014, encargado de los temas legales y de cumplimiento. Previamente, fue gerente de División de Asuntos Corporativos de Ferreyros desde el 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, del Comité de *Compliance* y del Tribunal de Ética 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).

Tito Otero Linares

Gerente corporativo de Auditoría

Gerente corporativo de Auditoría de Ferreycorp desde 2016. Fue gerente adjunto de Auditoría en 2015 y gerente de Informática y Procesos de Ferreyros, del 2000 al 2014, con responsabilidad corporativa para todas las empresas del Grupo, en sistemas, tecnología, telecomunicaciones y procesos del negocio. En forma paralela, del 2003 al 2010 dirigió el programa Six Sigma, que transformó los principales procesos clave del negocio. Fue miembro del Caterpillar/CIO Council en 2014. Antes de su ingreso a Ferreyros, ocupó la gerencia de operaciones y sistemas de AFP Unión de 1998 a 1999, la gerencia de operaciones en Orión Banco, de 1996 a 1997 y la gerencia de operaciones y sistemas de AFP El Roble de 1993 a 1996. Trabajó en IBM del Perú de 1981 a 1993, donde ocupó diversas posiciones relacionados con la gestión de control interno y de auditoría de sistemas, incluyendo auditorías a sistemas financieros y operativos, que luego se instalarían en las IBM alrededor del mundo. Fue auditor en Price Waterhouse de 1978 a 1981. Es contador público colegiado, graduado en la Universidad de Lima. Ha participado en diversos cursos de especialización y de posgrado en el Perú y en el extranjero y ha sido profesor contratado en ESAN.

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreyros

Gonzalo Díaz Pró

Gerente general

Gerente general de Ferreyros S.A. desde enero de 2016. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia General Adjunta; la Gerencia Central de Negocios; y 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 del *joint venture* con la Corporación Bechtel, a cargo de la ejecución del contrato EPCM del entonces *greenfield* Antamina 70ktpd. Es miembro, desde 2014, del Directorio de la Cámara de Comercio Canadá- Perú. Asimismo, es integrante de la Junta Directiva de la Asociación de Egresados y Graduados de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Forma parte del Directorio de varias de las empresas de la corporación y es vicepresidente de Unimaq. Ha sido miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía para el período 2017- 2019, y durante seis años presidente de su Comité de Proveedores. 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). Es ingeniero civil titulado por 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. 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 se encuentran el Programa de Formación de Directores de Empresas, de la Universidad del Pacífico, la Universidad de Piura y la consultora EY, así como el Programa de Alta Dirección Caterpillar, de la escuela de negocios Kenan- Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos).

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente de División de Gran Minería

Gerente de División de Gran Minería desde el 2012, con más de 34 años de experiencia en gestión, implementación, comercialización y desarrollo de mercado de equipo pesado para operaciones de minería de tajo abierto. Se desempeñó como gerente regional de Caterpillar para el norte de Latinoamérica, con sede en Miami (Estados Unidos), durante el 2011; como gerente general de Bucyrus Sudáfrica, con sede en Johannesburgo, del 2009 al 2011; y como gerente general de Bucyrus Perú, del 2000 al 2009, participando en la implementación y creación de la empresa en el mercado minero nacional. Previamente, ejerció la posición de senior de mantenimiento de mina en minera Alumbraera (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. Actualmente es director de la subsidiaria Soltrak. 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; graduado de los programas de Alta Dirección de Caterpillar en la escuela de negocios Kenan- Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos); del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos); y recientemente en el CEO Innovation Management Program en IESE Business School, de la Universidad de Navarra (Barcelona, España), a los que se suman numerosos cursos de especialización y congresos de equipos de minería en Perú, Chile, Sudáfrica, Canadá y Estados Unidos.

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente de División Cuentas Nacionales

Gerente de División Cuentas Nacionales a partir del 2016. Previamente, lideró la Gerencia de División Construcción y Minería, entre 2010 y 2015. Asimismo, se desempeñó como gerente general de la subsidiaria Mega Representaciones S.A. (actualmente Soltrak) desde el 2007 hasta el 2010. Es director de varias empresas de la corporación. Fue fundador y gerente general, desde 1999 hasta finales del 2006, de Mega Caucho S.A., 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 S.A., representante exclusivo de Goodyear International para el Perú, empresa en la que trabajó desde 1986. Cuenta con 34 años de experiencia en la venta y el servicio con valor agregado de productos industriales para los mercados de minería, construcción, transportes e industria. Estudió en la Universidad de Lima y siguió una especialización en Ventas, Marketing y Servicios en ESAN, así como otros estudios dedicados a la gestión comercial, administrativa y financiera para empresarios. Ha participado en cursos y foros de Caterpillar e instituciones relacionadas con los mercados antes mencionados. En 2018 participó del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos).

Ronald Orrego Carrillo

Gerente División Cuentas Regionales

Gerente de la División Cuentas Regionales, que incluye la red de sucursales y las áreas de Gobierno y Agrícola, desde el año 2016. Ingresó a Ferreyros en 1994 como asistente de la Gerencia de Servicio a nivel nacional. Posteriormente, lideró la puesta en operación de proyectos de motores de media velocidad para el sector marino y generación de energía, así como los planes de soporte al producto. En el año 2002 asumió la Jefatura del Departamento de Energía, en el área comercial, y desempeñó posteriormente otros cargos en el área de Energía; entre los años 2010 y 2015 se desarrolló como gerente de Energía, Hidrocarburos y Marino. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión comercial y gerencial, liderando en la actualidad el desarrollo de las sucursales a nivel nacional, así como el negocio agrícola y de gobierno. Se ha desempeñado como director de Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros dedicada a la venta de energía. Ingeniero mecánico graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA con mención sobresaliente otorgado por la Universidad del Pacífico, al igual que con un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fóruns de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como gerencia de riesgo.

Paul Ruiz Lecaros

Gerente de División de Energía

Gerente de División de Energía desde 2020, cuenta con una trayectoria de más de 20 años en Ferreyros. Previamente, se desarrolló como gerente de la unidad de negocio de Energía y Retail, desde el 2016. Como parte de su experiencia en la compañía, lideró las gerencias de Repuestos y Servicios y la gerencia Comercial de Minería. Asimismo, asumió las jefaturas de Control de Calidad en Almacenes, Inventario de Repuestos y Mercadeo de Repuestos. Igualmente, se desempeñó en el área de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM). Está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma. Ingeniero industrial de la Universidad de Lima, ha cursado un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica, así como un posgrado en Marketing en la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Angélica María Paiva Zegarra

Gerente de División Administración y Finanzas

Gerente de División de Administración y Finanzas desde el 2017. Desde enero de dicho año hasta junio de 2018, lideró la gestión de las áreas de Tesorería y Administración, Servicios Financieros al Cliente, Facturación Prime y Unidad de Control de Minería Ilegal de Ferreyros. En junio de 2018, asumió la supervisión de dichas áreas, así como la de las de Contabilidad, Impuestos, Control de Gestión y Presupuestos de Ferreyros, que estuvieron a cargo de la Gerencia Central de Finanzas. Con 30 años de experiencia en la corporación, lideró la Gerencia de Servicios Financieros, desde el 2005 hasta 2016, y la de Tesorería y Administración, responsabilidad incorporada en los dos últimos años de dicho periodo. Durante su trayectoria en Ferreyros se desempeñó como subgerente de Logística Prime, subgerente del negocio de Alquileres y como jefa del departamento de Marketing, entre otras. Ingresó a la corporación en 1990, iniciando su carrera en el área de Créditos y Cobranzas. Es bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Lima, con PADE de Marketing en ESAN, así como un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha seguido cursos de especialización en el Perú en áreas contables, tributarias y financieras en ESAN y en el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, de la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y el CFO Executive Program, de la Escuela de Negocios de la Universidad Chicago Booth. Fue

miembro del Comité de Inversiones del Fondo de Lease Operativo de Compass del 2013 al 2016. Es miembro del Comité de Asuntos Financieros de Amcham desde el 2015. Catedrática durante el año 2019 de la Maestría de Finanzas de la Escuela de Negocios de la Universidad del Pacífico.

Jorge Durán Cheneaux

Gerente de División Recursos Humanos

Gerente de División Recursos Humanos desde el año 2020. Previamente, tuvo a su cargo la Gerencia de División Soporte al Producto, desde el año 2016, así como la Gerencia de División de Sucursales y Agricultura desde el 2012 hasta el 2015. 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 de la Región Sur, en la sucursal de Arequipa. En 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 Talleres Lima; en el 2005, de la Gerencia de Operaciones de Gran Minería; y en el 2007, de la Gerencia de División de Gran Minería. Graduado de Bachiller en Ciencias con mención en Ingeniería Mecánica en la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), en el 2009 logró un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar, está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma y en el 2007 se graduó en el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, impartido por la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

Alan Sablich Nairn

Gerente de División de Marketing y Negocios Digitales

Asumió la División de Marketing y Negocios Digitales en el 2017. Lidera las áreas de Inteligencia Comercial, Experiencia de Clientes, Soporte Comercial, Campañas y Promociones, así como los negocios de Ferreyros que se gestionan a través de medios digitales, como *e-commerce*, conectividad de equipos y proyectos de transformación digital. Previamente, ocupó la posición de gerente de Marketing desde el 2015, luego de ocupar la posición de gerente de Soporte Comercial desde el 2013. Antes de su incorporación a Ferreyros, se desarrolló en diferentes cargos de liderazgo en marketing, digital y consultoría en empresas nacionales e internacionales, como Belcorp, Ripley, General Electric Australia, Portland Group Australia, y Soluziona Perú & España. Es ingeniero industrial de la Universidad de Lima, con un MBA en Melbourne Business School Australia, certificado en Marketing Management por Rutgers University. Cuenta con numerosos cursos de liderazgo, marketing y estrategia digital.

José Gutiérrez Jave

Gerente de División Soporte al Producto

Gerente de División Soporte al Producto desde febrero de 2020, con 22 años dentro de la corporación Ferreycorp. Se desempeñó como gerente de División Cadena de Abastecimiento, del 2018 a enero del 2020; como gerente comercial de Maquinaria, del 2014 al 2017; como gerente de Producto de Carguío y Perforación, del 2012 al 2013; como gerente de Máquinas de Construcción, del 2010 al 2012; y como subgerente de Máquinas de Construcción, del 2007 al 2010.

Ha desempeñado también diferentes roles dentro de Ferreyros, tales como jefe de Administración y Logística, jefe de cuenta, inspector de Mantenimiento, analista de Consignación y representante de ventas, entre otros, los que le otorgan experiencia de campo en servicio y mantenimiento de maquinaria Caterpillar, logística y administración de operaciones mineras, así como en marketing y ventas de repuestos y maquinaria Caterpillar. Es ingeniero mecánico titulado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con Maestría en Administración de Negocios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Trayectoria profesional de los principales funcionarios de las otras subsidiarias y negocios

Alberto Parodi de la Cuadra

Gerente general de Unimaq

Gerente general de Unimaq desde enero de 2016 y, anteriormente, gerente general adjunto de la empresa. Previamente ocupó la Gerencia Central de Negocios y Operaciones de Corporación General de Tractores, S.A. (Gentrac), en Guatemala, desde el año 2010 hasta julio de 2015. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde se desarrolló como gerente de División Construcción, Mediana Minería y Energía, entre el 2007 y el 2010; como gerente Comercial de Construcción y Mediana Minería, entre enero de 2006 y enero de 2007; y como gerente Comercial Posventa, entre julio de 2002 y diciembre de 2005, entre otras posiciones. Es director de Orvisa y Motriza, subsidiarias de Ferreycorp.

Es ingeniero industrial graduado de la Universidad Ricardo Palma y cuenta con una Maestría en Administración Estratégica de Negocios por Centrum Católica, escuela de negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, ha llevado el curso FSE (Finance for Senior Executives) en Harvard University en Boston y de Liderazgo en Incae en Costa Rica. Participó en el programa de Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y ha cursado diversos programas de especialización en el Perú y en el extranjero. Desde agosto del 2019 ejerce la docencia a tiempo parcial en la facultad de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

César Vásquez Velásquez
Gerente general de Orvisa

Gerente general de Orvisa S.A. desde febrero de 2006. Con 21 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, a la que ingresó en el año 2000. 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, así como miembro del Consejo Zonal del Senati Loreto, en los periodos 2009- 2011 y 2016- 2017. Cuenta con un Máster en Dirección y Gestión Financiera por la Escuela de Organización Industrial (EOI) de España, estudios concluidos de Maestría en Educación Superior por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, así como con una Certificación Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University. Es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía.

Ricardo Ruiz Munguía
Gerente general de Gentrac y General de Equipos

Gerente general de Gentrac Corporation y sus subsidiarias en Centroamérica. Ingresó a General de Equipos en 1978. Ha ocupado cargos en diferentes áreas de la empresa, llegando en 1991 a ser nombrado gerente general. En 1998, cuando General de Equipos adquirió el 100% de Gentrac en Guatemala y Gentrac en Belice, fue nombrado vicepresidente del Directorio y director ejecutivo de las tres compañías. En el 2001, fue nombrado presidente del Directorio y CEO de Gentrac Corporation, el *holding* de las empresas antes mencionadas. 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.

Gonzalo Romero Pastor
Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala

Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala a partir del 2019. Previamente lideró la Gerencia Central de Negocios y Operaciones entre 2015 y 2019. Se desempeñó como gerente de Maquinaria Caterpillar y Marcas Aliadas en Ferreyros, entre los años 2011 y 2015; como gerente Comercial de Minería, entre los años 2008 y 2011; asumió la jefatura de Mercadeo de Repuestos en 2003; y se desarrolló previamente en diversas funciones en Ferreyros, tras haber ingresado a la empresa en 1996 como analista de Repuestos de la Gerencia de Repuestos. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión comercial y gerencial. Técnico profesional en Mantenimiento de Maquinaria de Planta graduado de Tecsup (Perú) e ingeniero en Economía graduado de la Universidad Científica del Sur (Perú), cuenta con un Medex Executive MBA otorgado por la Escuela PAD de la Universidad de Piura del Perú. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como gerencia de riesgo.

Rodolfo Paredes León

Gerente general de Soltrak

Gerente general de Soltrak S.A. desde mayo del 2018. Previamente, en Ferreycorp fue gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Negocios, desde el 2012, y previo a ello, fue gerente de Desarrollo e Inversiones de Ferreyros desde el 2007. Lideró iniciativas clave como el planeamiento estratégico de la corporación y otros proyectos de desarrollo, que incluyen la internacionalización de la corporación, así como la incorporación de nuevos negocios durante su gestión. Cuenta con más de 20 años de experiencia profesional, en la que destaca la gestión de proyectos en múltiples industrias, incluyendo el sector aeroespacial, tecnología, logística, farmacéutico, industrial y de equipos para construcción y minería, entre otros. Previo a Ferreycorp, ha trabajado en diversas entidades como la Oficina de Normalización Previsional (ONP), Farmindustria e IBM, en el Perú, y Honeywell International Inc., en Estados Unidos. Actualmente, es director de Fábrica Nacional de Acumuladores Etna y de empresas subsidiarias de la corporación como Motored, Fargoline y Forbis Logistics. Graduado como ingeniero industrial de la Universidad de Lima, cuenta con una maestría en negocios (MBA) por University of Notre Dame (Estados Unidos), donde se graduó con honores (*cum laude*). Ha participado en múltiples cursos de especialización en el Perú y en el extranjero, tales como el programa para la creación de valor a través de alianzas y adquisiciones estratégicas de Kellogg School of Management de Northwestern University (Estados Unidos).

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 2000 junto a sus socios. Tiene 30 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.

Carlos Ojeda Iglesias

Gerente de Trex en Perú, Ecuador y Colombia

Es gerente de Trex en Perú, Ecuador y Colombia. Previamente, se desempeñó como gerente de la División Neumáticos en Soltrak (antes Mega Representaciones), entre el 2007 y el 2014. Fue gerente de Operaciones y Servicios en Mega Caucho (2004 - 2006), empresa dedicada a la provisión de productos consumibles para la minería, la construcción y el transporte, que fuera adquirida posteriormente por la corporación y se convirtiera en Soltrak. Asimismo, se desempeñó como oficial de Marina durante 15 años, con experiencia en operaciones y liderazgo (1991- 2004). Egresado de la Escuela Naval del Perú, cursó el MBA Gerencial de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, así como un programa de posgrado de Análisis Operativo en la Universidad de Bahía Blanca y la Escuela de Oficiales de la Armada Argentina. Es coach ontológico certificado de la escuela Newfield Network.

Javier Barrón Ramos Plata

Gerente de Cresko

Gerente de Cresko. 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 23 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 posgrado en Finanzas en ESAN y Programa de Alta Gerencia en Incae. 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.

Jorge Devoto Núñez del Arco

Gerente general de Forbis Logistics

Gerente general de Forbis Logistics Corp. y de Forbis Logistics S.A. desde el 2013. Cuenta con experiencia en el manejo de proyectos logísticos desde el 2001. Con más de catorce 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 la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Realizó el curso de CEO's Management Program del centro de alta dirección de Kellogg University, Chicago.

Raúl Neyra Ugarte

Gerente general de Fargoline

Gerente general de Fargoline S.A. desde el 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.

Marcos Wieland Conroy

Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Gerente general de Soluciones Sitech Perú S.A. desde el inicio de sus operaciones en el año 2013. 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 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.

Ernesto Velit Suarez

Gerente general de Ferrenergy

Gerente general de Ferrenergy desde octubre de 2016. Tiene más de 30 años de experiencia en el gerenciamiento de empresas relacionadas a fabricación, construcción y consultoría en minería, energía, industria, gas, petróleo e hidrocarburos. Fue gerente general de la empresa metalmecánica FIMA y de la empresa constructora Skanska; gerente de Proyectos de Cosapi y Parsons; y de empresas de consultoría como Cesel y S&Z. Fue vicepresidente de la Asociación de Empresas Metalmecánicas Privadas del Perú y del Comité de Proveedores de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía; miembro del Comité Metalmecánico de la Sociedad Nacional de Industria y de la Junta Directiva de la Cámara Peruana de la Construcción. Ingeniero mecánico-electricista con especialidad en Energética, graduado en el Instituto Politécnico Bucarest. Cuenta con un Master of Sciences otorgado por el Instituto Politécnico Bucarest y el Instituto Politécnico de París. Actualmente forma parte del Directorio del Gremio de Ingeniería y Construcción de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

1.5 Afiliación a asociaciones

(GRI 102-12, 102-13)

Tanto la corporación Ferreycorp como sus subsidiarias son participantes activos y/o trabajan junto a diversas asociaciones relacionadas a los sectores que atienden o a los lineamientos, valores y políticas de la corporación, buscando promover una cultura de mejora continua y buenas prácticas corporativas. A continuación, se describe las asociaciones del *holding* Ferreycorp y de las seis empresas con mayores volúmenes de operación en el Perú.

Ferreycorp	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (<i>Companies Circle</i>) ▪ Asociación de Empresas de Mercados de Capitales (Procapitales) ▪ Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) ▪ Perú 2021 ▪ Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) ▪ Cámara de Comercio Peruano- China (Capechi) ▪ Cámara Española de Comercio ▪ Organización Internacional de Mujeres en Negocios (Owit Perú) ▪ Asociación Secretarios Corporativos Latinoamérica (Ascla) ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Empresarios por la Integridad
Ferreyros	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Cámara de Comercio de Lima ▪ Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) ▪ Cámara de Comercio de Canadá ▪ Cámara de Comercio Alemana ▪ Cámara de Comercio Peruano Mexicana ▪ Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) ▪ Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) ▪ Sociedad Nacional de Industrias (SNI) ▪ Sociedad Nacional de Pesquería (SNP) ▪ Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex Perú) ▪ Perú 2021 ▪ Instituto Peruano de Economía (IPE)
Unimaq	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Perú 2021 ▪ Cámara de Comercio de Lima
Orvisa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Loreto ▪ Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ucayali ▪ Cámara de Comercio, Producción y Turismo de San Martín ▪ Cámara de Comercio, Agricultura e Industrias de Amazonas ▪ Cámara de Comercio e Industria de Huánuco
Fargoline	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación Peruana de Operadores Portuarios (Asppor) ▪ Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex) ▪ Perú 2021 ▪ Cámara de Comercio de Lima (CCL) ▪ Asociación de Exportadores (Ádex)

Anexo 2: Capital social y estructura accionaria

2.1 Capital social y comportamiento del precio de la acción

Al 31 de diciembre de 2020, el capital social de Ferreycorp está representado por 975,683,029 acciones comunes de un valor nominal de S/ 1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 76.19% pertenece a inversionistas peruanos y 23.81% a inversionistas extranjeros. Las acciones en circulación al 31 de diciembre de 2020 son 957,843,897.

En el transcurso del año se entregó a los accionistas dividendos por S/ 146,912,816.15, equivalente a S/ 0.15328898843 por acción, que representó un *dividend yield* de 8.8%. El pago de dividendos se realizó en dos oportunidades y en partes iguales el 15 de octubre y 4 de diciembre, de acuerdo a las facultades que delegó la Junta en el directorio de determinar el monto o los montos a distribuir en una o varias oportunidades, según la situación financiera de la empresa y dentro de los ocho meses de realizada la Junta.

En lo que respecta al valor de la acción de Ferreycorp, esta sufrió una caída importante en el año, sin reflejar el verdadero comportamiento del negocio ni sus reales fundamentos.

La cotización de apertura del año fue S/ 2.19 y la de cierre, S/ 1.74, que sumado al dividendo por acción de S/ 0.15328898843 se traduce en un rendimiento para el accionista del -12%. La cotización máxima de S/ 2.19 se alcanzó en enero y la mínima, de S/ 1.11, en abril de 2020.

El precio promedio de la acción en el 2020 fue S/ 1.66, si se considera los precios de cierre de la Bolsa de Valores de Lima.

2.2 Recompra de acciones

El Directorio, en su sesión del 30 de octubre de 2019, 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.

El programa de recompra de acciones ha venido ejecutándose desde la fecha antes mencionada y continuará monitoreándose y reportándose al mercado. El plazo máximo de retención de esta inversión en acciones de tesorería es de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades.

Al 31 de diciembre de 2020, Ferreycorp mantiene en cartera 17,839,132 acciones, por un valor de S/ 35,848,736, a un precio promedio de S/ 2.01.

2.3 Composición accionaria

Los accionistas con participación de 4% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2020 son:

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
Prima - Fondo 2	66,781,595	6.84%	Perú
Onyx Latin America Equity Fund LP	55,501,335	5.69%	Estados Unidos de América
Integra - Fondo 2	53,991,679	5.53%	Perú
Profuturo – Fondo 2	49,531,893	5.08%	Perú
Integra - Fondo 3	44,975,185	4.61%	Perú
Corporación Cervesur S.A.A.	43,137,164	4.42%	Perú
Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A.	42,405,262	4.35%	Perú

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

Tenencia	N° de accionistas	N° de acciones	% de participación
Más de 10% del capital	0	0	0.00%
Entre 5% y 10 % del capital	4	225,806,502	23.57%
Entre 1% y 5 % del capital	17	420,376,661	43.89%
Menos de 1 % del capital	3,278	311,660,734	32.54%
Total	3,299	957,843,897	100.00%

2.4 Estructura accionaria por tipo de inversionista

Acción: FERREYC1		
Tenencia por tipo de accionistas de la acción o valor representativo de participación que compone el S&P Perú Select Index (al cierre del ejercicio)	Número de tenedores	% de participación ⁽³⁾
1. Miembros del directorio y alta gerencia de la sociedad, incluyendo parientes ⁽¹⁾ .	23	1.03%
2. Trabajadores de la sociedad, no comprendidos en el numeral 1.	94	0.02%
3. Personas naturales, no comprendidas en el numeral 1 y 2.	2,952	13.97%
4. Fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	12	35.57%
5. Fondo de pensiones administrado por la Oficina de Normalización Previsional (ONP).	-	
6. Entidades del Estado Peruano, con excepción del supuesto comprendido en el numeral 5.	1	0.28%
7. Bancos, financieras, cajas municipales, edpymes, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	3	0.13%
8. Compañías de seguros bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	5	9.12%
9. Agentes de intermediación, bajo la supervisión de la SMV.	4	0.02%
10. Fondos de inversión, fondos mutuos y patrimonios fideicometidos bajo el ámbito de la Ley de Mercado de Valores y Ley de Fondos de Inversión y fideicomisos bancarios bajo el ámbito de la Ley General del Sistema Financiero.	29	2.99%
11. Patrimonios autónomos y fideicomisos bancarios del exterior, en la medida que pueda identificarlos.	111	19.23%
12. Depositarios extranjeros que figuren como titulares de la acción en el marco de programas de ADR o ADS.		
13. Depositarios y custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones no incluidos en el numeral 12.	4	0.32%
14. Custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones.		
15. Entidades no comprendidas en numerales anteriores ⁽²⁾ .	61	15.49%
16. Acciones pertenecientes al índice S&P/BVL Perú Select Index o valor representativo de estas acciones, en cartera de la sociedad.	1	1.83%
Total	3,300	100.00%

Tenencia por titulares de la acción o del valor representativo de participación que compone el S&P/BVL Perú Select Index, según su residencia (al cierre del ejercicio)	Número de tenedores	% de participación ⁽³⁾
Domiciliados	3,117	76.19%
No domiciliados	183	23.81%
Total	3,300	100.00%

- (1) Término "Parientes" según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.
(2) Término "Entidades" según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.
(3) Dos decimales.

Anexo 3: Información relativa al mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

3.1 Acciones comunes

FERREYCORP S.A.A.
Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2020				Precio Promedio S/
			Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Mínima S/	
PEP736001004	FERREYC1	2020-01	2.19	2.00	2.19	2.00	2.10
PEP736001004	FERREYC1	2020-02	2.00	1.99	2.13	1.95	2.05
PEP736001004	FERREYC1	2020-03	2.00	1.26	2.10	1.20	1.61
PEP736001004	FERREYC1	2020-04	1.23	1.15	1.25	1.11	1.16
PEP736001004	FERREYC1	2020-05	1.15	1.44	1.44	1.14	1.32
PEP736001004	FERREYC1	2020-06	1.44	1.60	1.60	1.38	1.45
PEP736001004	FERREYC1	2020-07	1.61	1.75	1.80	1.50	1.66
PEP736001004	FERREYC1	2020-08	1.72	1.80	1.80	1.65	1.74
PEP736001004	FERREYC1	2020-09	1.78	1.75	1.82	1.69	1.75
PEP736001004	FERREYC1	2020-10	1.77	1.75	1.77	1.62	1.68
PEP736001004	FERREYC1	2020-11	1.75	1.69	1.75	1.65	1.70
PEP736001004	FERREYC1	2020-12	1.69	1.74	1.81	1.69	1.74

3.2 Instrumentos representativos de deuda vigentes

3.2.1 Bonos locales

En el 2018, Ferreycorp registró ante la Superintendencia del Mercado de Valores su Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda por US\$ 100,000,000 o su equivalente en soles, con la finalidad de contar con una fuente adicional de financiamiento.

Las emisiones dependerán de las condiciones que presente el mercado local. Durante el 2020 no se realizó ninguna colocación.

Anexo 4: Sostenibilidad

4.1 Descripción detallada del proceso de materialidad

(GRI 102-44, 102-46, 102-47, 102-49)

La Memoria de Sostenibilidad presentada contiene información sobre la gestión sostenible basada en los aspectos económicos, sociales y ambientales de las operaciones de la **corporación Ferreycorp y sus seis subsidiarias de mayores volúmenes de operación en el Perú**, durante el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2020.

Para esta edición, se actualizó el análisis de materialidad en diciembre de 2020, utilizando como base el análisis de materialidad 2019, así como otras fuentes primarias y secundarias que sirvieron para validar los temas relevantes.

De este modo, de los 26 asuntos, organizados en seis ejes temáticos, se logró priorizar 13 temas en el umbral de alta relevancia (posición sobre los 2.5 puntos en cada eje).

Etapas del análisis de materialidad

1. Revisión	2. Identificación	3. Priorización	4. Validación	5. Agrupación
Se utilizó como insumo el análisis de materialidad 2019 de Ferreycorp y el Sustainability Yearbook 2020 de RobecoSAM, destacando los estándares temáticos GRI de los temas materiales reportados.	Se realizó entrevistas con las principales gerencias y jefaturas corporativas seleccionadas para el reporte, donde se definieron los principales impactos.	Se revisó los riesgos y expectativas recogidos en la etapa de identificación para luego ser priorizados. Líderes de la organización validaron los criterios de importancia para cada grupo de interés y asignaron la valoración a los asuntos identificados.	Los resultados de la materialidad fueron validados con la Gerencia Corporativa de Finanzas.	Finalmente, se seleccionó los 13 temas materiales, que pertenecen a seis ejes temáticos.

Matriz de materialidad de la corporación Ferreycorp y sus 6 principales subsidiarias



Gobierno corporativo y cumplimiento	
1	Gobierno corporativo
2	Compliance, ética e Integridad
3	Control interno y gestión de riesgos

Desarrollo y bienestar de los colaboradores	
4	Desarrollo de talento
5	Capacitación e impulso del desarrollo profesional
6	Cuidado de la salud, seguridad y condiciones de trabajo
7	Salario competitivo y equitativo
8	Diversidad e inclusión
9	Derechos Humanos

Compromiso con la gestión ambiental	
10	Eficiencia en el uso de materiales
11	Eficiencia energética
12	Reducción de emisiones
13	Gestión de residuos
14	Gestión del agua y gestión de efluentes

Compromiso con la sociedad	
15	Contribución al desarrollo de infraestructura de agua y saneamiento y educación
16	Contribución a la educación de jóvenes
17	Desarrollo de operadores y técnicos

Excelencia en los servicios	
18	Relación con proveedores
19	Relación con marcas representadas
20	Relación con clientes
21	Innovación, digitalización del negocio y adopción de nuevas tecnologías
22	Eficiencias operacionales
23	Responsabilidad extendida del producto

Gestión del negocio	
24	Resultados financieros
25	Condiciones económicas del mercado
26	Competencia

Ferreycorp reporta en este documento 22 contenidos específicos del Estándar GRI. Estos se encuentran relacionados a los 26 asuntos que son cubiertos por el análisis de materialidad, con el fin de mantener la comparabilidad de las cifras año a año, más allá de la posición que tome cada asunto en el periodo.

Contenidos específicos GRI relacionados a los ejes temáticos

Identificación de contenidos específicos GRI y cobertura				
N°	Eje temático	Contenidos específicos GRI relacionados	Cobertura	Grupos de interés vinculados
1	Gobierno corporativo y cumplimiento	Anticorrupción	Interna y Externa	Colaboradores, clientes, proveedores y gobierno
2	Desarrollo y bienestar de los colaboradores	Empleo	Interna	Colaboradores
		Formación y enseñanza	Interna	Colaboradores
		Presencia en el mercado	Interna	Colaboradores
		Seguridad y salud en el trabajo	Interna y Externa	Colaboradores y proveedores
		Diversidad e igualdad de oportunidades	Interna	Colaboradores
		No discriminación	Interna	Colaboradores
		Libertad de asociación y negociación colectiva	Interna y Externa	Colaboradores y proveedores
		Trabajo infantil	Interna y Externa	Colaboradores y proveedores
		Trabajo forzoso u obligatorio	Interna y Externa	Colaboradores y proveedores
3	Compromiso con la gestión ambiental	Materiales	Externa	Comunidad y medio ambiente
		Energía	Externa	Clientes
		Emisiones	Externa	Comunidad y medio ambiente
		Efluentes y residuos	Externa	Comunidad y medio ambiente
		Agua	Externa	Comunidad y medio ambiente
4	Compromiso con la Sociedad	Comunidades locales	Externa	Comunidad
		Impactos económicos indirectos	Externa	Comunidad
5	Excelencia en los servicios	Salud y seguridad del cliente	Externa	Clientes
		Prácticas de adquisición	Externa	Proveedores
		Marketing y etiquetado	Externa	Clientes
		Privacidad del cliente	Externa	Clientes
6	Gestión del negocio	Desempeño económico	Interna	Accionistas

4.2 Tabla de contenidos GRI, Pacto Global y ODS

(GRI 102-55)

Estándar GRI	Contenido	Pacto Global	ODS Asociado	Detalle
Contenidos generales				
GRI 102: Aspectos generales 2017	Perfil de la organización			
	102-1 Nombre de la organización			Ferreycorp S.A.A.
	102-2 Actividades, marcas, productos y servicios			Página: 17-20
	102-3 Ubicación de la sede			Jirón Cristóbal de Peralta Norte N° 820, Surco, Lima, Perú.
	102-4 Ubicación de las operaciones			Página: 17-20
	102-5 Propiedad y forma jurídica			Sociedad Anónima Abierta
	102-6 Mercados servidos			Páginas: 17-20; 43-67
	102-7 Tamaño de la organización			Páginas: 17-20; 43-67
	102-8 Información sobre empleados y otros trabajadores			Páginas: 91-112
	102-9 Cadena de suministro			Páginas: 126-131
	102-10 Cambios significativos en la organización y su cadena de suministro			No se reporta cambios significativos
	102-11 Principio o enfoque de precaución			La estrategia ambiental de la corporación se orienta a la gestión de los riesgos de los impactos ambientales bajo el Sistema Estándar de Gestión Ambiental 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.
	102-12 Iniciativas externas			Páginas: 189
	102-13 Afiliación a asociaciones			Pág. 189
	102-14 Declaración de altos ejecutivos responsables de la toma de decisiones			Páginas: 4-11

Estándar GRI	Contenido	Pacto Global	ODS Asociado	Detalle
	102-16 Valores, principios, Estándares y normas de conducta			Páginas: 13, 83, 111-112
Gobernanza				
	102-18 Estructura de gobernanza			Páginas: 29-37
Participación de los grupos de interés				
	102-40 Lista de grupos de interés			Páginas: 83
	102-41 Acuerdos de negociación colectiva			Los acuerdos de negociación colectiva cubren al 100% de los trabajadores, pertenecientes o no al sindicato.
	102-42 Identificación y selección de grupos de interés			Páginas: 83
	102-43 Enfoque para la participación de los grupos de interés			Página: 90, 112, 118, 125,131
	102-44 Temas y preocupaciones clave mencionados			Páginas: 195-197
Prácticas para la elaboración de informes				
	102-45 Entidades incluidas en los estados financieros consolidados			Páginas: 77-82
	102-46 Definición de los contenidos de los informes y las coberturas del tema			<p>Anexo 4: Descripción del proceso de materialidad.</p> <p>Este documento hace referencia a la gestión de la corporación Ferreycorp. Sin embargo, en el texto podrá encontrarse alcances distintos dependiendo de la cobertura del tema.</p> <p>- Al corporativo, haciendo referencia a Ferreycorp y todas sus empresas.</p> <p>-A Ferreycorp y sus seis principales subsidiarias, haciendo referencia a nivel corporativo y las empresas: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak, Motored y Fargoline.</p> <p>-A Ferreyros u otras empresas, únicamente</p>

Estándar GRI	Contenido	Pacto Global	ODS Asociado	Detalle
				<p>haciendo referencia a las empresas mencionadas en Perú.</p> <p>Páginas: 195-197</p>
	102-47 Lista de temas materiales			<p>Anexo 4: Descripción del proceso de materialidad. Páginas: 195-197</p>
	102-48 Reexpresión de la información			Página 156
	102-49 Cambios en la elaboración de informes			<p>Se actualizó el análisis de materialidad. Páginas: 195-197</p>
	102-50 Periodo objeto del informe			1 de enero al 31 de diciembre del 2020
	102-51 Fecha del último informe			2019
	102-52 Ciclo de elaboración de informes			Anual
	102-53 Punto de contacto para preguntas sobre el informe			<p>Correo responsabilidadesocial@ferreycorp.com.pe Línea telefónica 0-800-13372 Página web: www.ferreycorp.com.pe</p>
	102-54 Declaración de elaboración del informe de conformidad con los estándares GRI			De conformidad- Esencial
	102-55 Índice de contenidos GRI			Páginas: 197-204
	102-56 Verificación externa			Actualmente, la empresa no cuenta con una política de verificación externa.

Temas materiales				
Gobierno Corporativo y Cumplimiento				
GRI 103: Enfoque de gestión	103-1 Explicación del tema material y su cobertura			Páginas: 86-90
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes			
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión			
GRI 205: Anticorrupción	205-2 Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	Principio 10	ODS 16	Páginas 86-90
Desarrollo y bienestar de los colaboradores				
GRI 103: Enfoque de gestión	103-1 Explicación del tema material y su cobertura			Páginas 91-112
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes			
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión			
GRI 401: Empleo	401-1 Nuevas contrataciones de empleados y rotación de personal		ODS 1 y 10	Páginas: 97-99
	401-3 Permiso parental		ODS 8	Páginas: 104
GRI 404: Formación y enseñanza	404-2 Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición		ODS 5	Páginas:106-107
GRI 202: Presencia en el mercado	202-1 Ratio del salario de categoría inicial estándar por sexo frente al salario mínimo local		ODS 1 y 10	Páginas: 100
GRI 403: Salud y seguridad en el trabajo	403-1 Representación de los trabajadores en comités formales trabajador empresa de salud y seguridad		ODS 3	Página: 108-109
	403-2 Tipos de accidentes y tasas de frecuencia de accidentes, enfermedades profesionales, días perdidos, absentismo y número de muertes por accidente laboral o enfermedad profesional		ODS 8	Páginas: 109-110

	403-3 Trabajadores con alta incidencia o alto riesgo de enfermedades relacionadas con su actividad			Página: 108-110
GRI 405: Diversidad e igualdad de oportunidades	405-2 Ratio del salario base y de la remuneración de mujeres frente a hombres		ODS 5	Páginas: 101-102
GRI 406: No discriminación	406-1 Casos de discriminación y acciones correctivas emprendidas	Principio 6	ODS 10	Páginas: 104-105
GRI 407: Libertad de asociación y negociación colectiva	407-1 Operaciones y proveedores cuyo derecho a la libertad de asociación y negociación colectiva podría estar en riesgo	Principio 3		Página: 100
GRI 408: Trabajo infantil	408-1 Operaciones y proveedores con riesgo significativo de casos de trabajo infantil	Principio 5	ODS 8	Páginas: 127-128
GRI 409: Trabajo forzoso u obligatorio	409-1 Operaciones y proveedores con riesgo significativo de casos de trabajo forzoso u obligatorio	Principio 4	ODS 8	Páginas: 127-128
Compromiso con la gestión ambiental				
GRI 103: Enfoque de gestión	103-1 Explicación del tema material y su cobertura	Principio 7		Páginas 132-159
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes	Principio 8		
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión	Principio 9		
GRI 301: Materiales	301-1 Materiales utilizados por peso o volumen		ODS 15	Páginas: 147
GRI 302: Energía	302-1 Consumo energético dentro de la organización		ODS 13	Páginas: 135-136
	302-3 Intensidad energética			Página: 137-138
	302-4 Reducción del consumo energético			Página: 137
GRI 305: Emisiones	305-1 Emisiones directas de GEI (alcance 1)		ODS 9 Y 13	Páginas: 138-139
	305-4 Intensidad de emisiones			Página: 140
	305-5 Reducción de las emisiones de GEI			Páginas: 139-142

GRI 306: Efluentes y residuos	306-1 Vertido de aguas en función de su calidad y destino		ODS 13	Página: 145-146
	306-2 Residuos por tipo y método de eliminación			Páginas: 148-150
	306-4 Transporte de residuos peligrosos			Páginas: 148
GRI 303: Agua	303-1 Interacción con el agua como recurso compartido		ODS 6	Página: 142
	303-2 Gestión de los impactos relacionados con los vertidos de agua			Página: 145-146
	303-3 Extracción de agua por fuente			Página: 143
	303-4 Vertidos de agua			Página: 145-146
	303-5 Consumo de agua			Página: 143
Compromiso con la sociedad				
Enfoque de gestión	103-1 Explicación del tema material y su cobertura			Páginas: 113-117
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes			
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión			
GRI 413: Comunidades locales	413-1 Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones del impacto y programas de desarrollo		ODS 4	Páginas: 113-117
	413-2 Operaciones con impactos negativos significativos –reales y potenciales– en las comunidades locales		ODS 4 y 6	Páginas: 113-117
GRI 203: Impactos económicos indirectos	203-1 Inversiones en infraestructuras y servicios apoyados			Páginas: 114
Excelencia en los servicios				
Enfoque de gestión	103-1 Explicación del tema material y su cobertura			Páginas 119-131
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes			
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión			
GRI 416: Salud y seguridad de los clientes	416-1 Evaluación de los impactos en la salud y seguridad de las categorías de		ODS 3	Páginas: 123-124

	productos o servicios			
GRI 204 Prácticas de adquisición	204-1 Proporción de gasto en proveedores locales			Página: 130-131
GRI 417: Marketing y etiquetado	417-1 Requerimientos para la información y el etiquetado de productos y servicios			Páginas: 120-122
GRI 418: Privacidad del cliente	418-1 Reclamaciones fundamentadas relativas a violaciones de la privacidad del cliente y pérdida de datos del cliente			Página: 125
Gestión del negocio				
Enfoque de gestión	103-1 Explicación del tema material y su cobertura			Página: 42-67
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes			
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión			
GRI 201: Desempeño económico	201-1 Valor económico generado a los grupos de interés			Páginas: 84-85
Indicadores propios				
Indicador propio	Responsabilidad extendida del producto		ODS 12	Páginas: 152
	Capacitación de proveedores			Páginas: 129-130