

MEMORIA ANUAL INTEGRADA 2018



Pasión por nuestros clientes,
visión de desarrollo

*Versión aprobada por el Directorio en
sesión del 27 de febrero de 2019*

Contenido

- 1. Carta del Presidente**
- 2. Somos Ferreycorp**
- 3. Gestión de Negocio**
- 4. Gestión Financiera y Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados**
- 5. Gobierno Corporativo**
- 6. Organización**
- 7. Gestión Sostenible**
- 8. 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 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 2018.

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, 27 de febrero de 2019

1. Carta del Presidente

ESTRATEGIA DE LA CORPORACIÓN

En el año 2018 la corporación continuó con su objetivo de mantener su sólido liderazgo en la distribución de maquinaria y motores Caterpillar y a la vez de garantizar su crecimiento a través de la diversificación de su portafolio de equipos y consumibles de alta calidad y prestigio, así como de servicios alrededor de los mismos. La expansión de la corporación la ha llevado a estar presente en diversos países de Sudamérica y Centroamérica, entre ellos Guatemala, El Salvador y Belice, donde también representa a la marca Caterpillar, así como Chile, Colombia y Ecuador donde está llevando la representación de bienes de capital y equipos, que en muchos casos son similares a los que comercializa en el Perú.

La distribución de productos del portafolio de Caterpillar y la provisión de servicios alrededor de los mismos, incluyendo el territorio centroamericano, siguieron siendo el negocio principal de la corporación con una participación de 76% aproximadamente del total de ingresos, complementados con diversas marcas de gran prestigio internacional. Entre ellas se puede mencionar los equipos de construcción Metso, los tractores agrícolas Massey Ferguson y Valtra y los equipos de minería subterránea Paus. En Centroamérica el portafolio incluye tractores agrícolas John Deere. Los otros negocios que complementan la distribución Caterpillar representaron el 24 % de los ingresos, dentro de los cuales destacan los vinculados a los camiones Kenworth y DAF, los volquetes Iveco, las grúas Terex, los neumáticos Good Year, los lubricantes Chevron y los equipos de protección personal de marcas 3M y MSA, entre otros. En Centroamérica el portafolio incluye lubricantes Mobil. Junto con estas representaciones, las subsidiarias de la corporación dedicadas al negocio logístico tuvieron un importante crecimiento de 37%.

Por el ámbito de su desempeño, las operaciones en Perú representaron el 87% del total, con un 13% fuera de Perú en los países antes mencionados.

ENTORNO ECONÓMICO Y RESULTADOS COMERCIALES

Los negocios de la corporación en el año se efectuaron en un entorno económico relativamente favorable pero sin la presencia de grandes inversiones nuevas que pudieran haber impulsado un mayor crecimiento. El PBI creció en 4%, por encima del 2.5% del año anterior, con cifras sectoriales modestas que contrastaron con las expectativas empresariales. La minería, sector muy relevante para los negocios de la corporación no mostró crecimiento (-1.9%), mientras que la construcción se caracterizó por su poco dinamismo, si bien creció en 6.8%, explicable en parte por la aída de casi 10% entre los años 2015 y 2016 y por el escaso crecimiento de 2% en el 2017. La inversión privada y pública tuvieron un incremento de 4.2% y 11.6% respectivamente, comparadas con la baja tasa de 0.2% en que creció la inversión privada en el 2017 y con el decrecimiento de la inversión pública del orden de 2.3% en ese mismo año. Esta leve mejora en los índices de crecimiento de la inversión, se encuentran lejanos de los niveles que permitieron potenciar el crecimiento de la corporación o en años como el 2013, cuando la inversión privada y pública crecieron en 7.1% y 11.1% respectivamente.

Sin embargo, en este escenario modesto, los esfuerzos comerciales de la corporación generaron ingresos de S/ 5,211 millones, lo que representa un crecimiento de 8% respecto al año anterior. Cabe señalar que los ingresos en dólares fueron de US\$ 1,585 millones.

En el sector minería, a pesar de que la inversión no mostró un crecimiento significativo, (tan solo de US\$ 800 millones), se anunció la ejecución del proyecto Quellaveco con una inversión de US\$5 mil millones, lo cual traerá mayor dinamismo al sector. Por otra parte, durante el año continuó la inversión del proyecto Marcobre que se había iniciado el año anterior.

En ambos proyectos, Ferreyros mostrando su liderazgo comercial, se ha convertido en un importante proveedor. En efecto, en el último trimestre del año se anunció que había logrado la buena pro para abastecer a Quellaveco de una importante flota de equipos de producción minera Caterpillar, acompañada de soporte especializado, a través de contratos por un valor superior a US\$ 500 millones, lo que representa la transacción comercial más importante de la compañía en su historia. La flota incluye camiones y palas eléctricas de cables CAT que son los de mayor envergadura en Perú y la primera pala hidráulica CAT en el país, entre otras unidades. Dichos equipos serán entregados entre los años 2019 y 2021, mientras que el suministro de repuestos y servicios se efectuará a lo largo de cinco años. En el otro proyecto nuevo, Marcobre, en el que también obtuvo la buena pro en el ejercicio 2017, Ferreyros entregó durante el año, una parte importante de la flota de más de 50 equipos CAT, adquirida por un valor superior a los US\$ 100 millones. Dentro de esta flota, destaca la provisión de 26 camiones con capacidad de carga de 250 toneladas, así como cargadores gigantes.

Frente a este desarrollo en la minería, en el caso de la construcción no se realizó durante el año, proyectos relevantes de nueva generación de infraestructura. La inversión privada en infraestructura concesionada fue de tan solo US\$2,400 millones, mostrando un decrecimiento del 25% respecto del año anterior. Sin embargo, la inversión pública mostró un crecimiento de US\$ 1,500 millones, básicamente por el impacto de las instalaciones para los Juegos Panamericanos y la terminación de la modernización de la refinería de Talara, ambos con un impacto limitado en los negocios de la corporación. La inversión esperada en las labores de reconstrucción en el norte del país y el inicio de grandes obras de infraestructura anunciadas, no alcanzaron los niveles esperados.

A pesar de esta realidad y tras cuatro años de estancamiento, se comenzó a apreciar cierta reactivación de la demanda por equipos de construcción en las actividades asociadas a proyectos de minería, así como en los trabajos de empresas contratistas medianas y pequeñas a nivel nacional. Ello se vio reflejado en un incremento del mercado de construcción pesada del orden de 20% frente al año anterior. Sin embargo, el mercado de construcción ligera se redujo en 10%.

Ferreyros y Unimaq lograron tomar un alto porcentaje de las oportunidades del mercado, alcanzando una participación de 52% con las diferentes líneas de maquinaria y equipos Caterpillar.

Cabe destacar que en este escenario de actividades de la minería y la construcción, principales sectores económicos atendidos por la corporación, se obtuvo una venta record de repuestos y servicios, superiores a los US\$ 826 millones (o S/ 2.8 mil millones), 15% mayor respecto del 2017 y 63% por encima de la venta anual del 2009. Esta línea de negocios es impulsada en gran medida por la atención a la flota de alrededor de 600 camiones mineros en el país y un parque de equipos de movimiento de tierra de más de 12,000 unidades. La venta de repuestos y servicios representó el 52% de los ingresos totales de la corporación.

Como parte de una estrategia global impulsada por Caterpillar, la corporación y en especial Ferreyros, han venido desarrollando activamente el comercio electrónico de repuestos en dos modalidades: la venta a través de una plataforma abierta en la cual se cuadruplicó la efectuada el año anterior y la que se realiza a través de una línea

dedicada entre la empresa y los clientes de mayor volumen de compras y frecuencia. Clientes de diversos sectores productivos como construcción, minería, pesca, industria y comercio, vienen empleando estos canales. Cabe destacar que Ferreyros es el único distribuidor de maquinaria pesada que ofrece esta modalidad comercial en el mercado peruano. En el año 2019 se sumarán otras empresas de la corporación como Unimaq y Orvisa.

Por todo lo señalado, debemos resaltar el desempeño en el año de la subsidiaria Ferreyros, empresa que representa un importante aporte a los ingresos y utilidades de la corporación. Sus altas participaciones de mercado y sus prácticas avanzadas, siguiendo los lineamientos de la corporación, han sido reconocidas interna y externamente.

En lo que respecta a las otras empresas subsidiarias, podemos señalar que tuvieron un comportamiento variado, afectadas, en algunos casos, por las limitaciones de sus respectivos mercados. La empresa Trex alcanzó una importante expansión en el negocio de grúas Terex, tanto en la venta de unidades nuevas, como en la de alquileres y usados en todos los países en que opera. Las ventas del 2018 alcanzaron la cifra de US\$100 millones y fueron 54% mayores a las del año anterior con importantes tasas de crecimiento en Chile, Perú, Colombia y Ecuador.

Motored mantuvo su volumen de operaciones del orden de US\$ 60 millones comercializando camiones de las marcas Kenworth, DAF e Iveco. Cabe señalar que la marca Kenworth alcanzó una participación de aproximadamente 10% en el segmento P5 en el cual compete. A la vez se mantuvo el foco en la estrategia de incrementar la venta de repuestos y servicios.

Los negocios de la empresa Soltrak que alcanzaron US\$70 millones se vieron afectados en el año por la introducción de una nueva marca de lubricantes en la corporación. Soltrak, con muchos años de experiencia en el negocio de distribución de lubricantes, asumió la representación de la prestigiosa marca global de lubricantes Chevron, con la categoría “distribuidor master” a cargo del negocio en exclusividad. Esta designación abrirá nuevas oportunidades comerciales para Soltrak al abarcar todo el territorio peruano lo que permitirá incrementar la participación de mercado de dicha marca. Cabe recordar que Soltrak comercializa también neumáticos de la marca Good Year y equipos de protección personal de prestigiosas marcas como 3M, MSA, Kimberly Clark.

Las empresas logísticas, Fargoline y Forbis tuvieron un buen comportamiento, incrementando sus operaciones en 17.5% y 45% respectivamente. En el año, Forbis inició sus operaciones en Chile, constituyéndose en el tercer país en que opera esta subsidiaria.

En el caso de las empresas que actúan en Centroamérica, alcanzaron ventas por US\$ 129 millones, 9% por debajo del año anterior, a raíz de la situación económica y política de algunos países de dicha región, en especial Guatemala, que es donde se concentra la mayor actividad comercial de estas empresas.

DESARROLLO DE CAPACIDADES

Durante el año las empresas de la corporación siguieron desarrollando nuevas capacidades de la mano de sus diferentes representadas, destacando el impulso que da Caterpillar a un conjunto de programas de certificación a nivel global. Las empresas de la corporación dedicadas a la comercialización de estos equipos, obtuvieron muy buenos resultados en dichos programas, entre los que se puede mencionar los que

evalúan diversas capacidades en operaciones de mantenimiento y reparación, aquellas vinculadas a la venta de repuestos y las orientadas al desarrollo del negocio digital

La corporación, consciente de los cambios en el mercado por el creciente uso de la tecnología, y la consecuente aparición de nuevas propuestas de valor y modelos de negocio, viene impulsando activamente la innovación como un acelerador en la ejecución de su estrategia al 2021. A estos efectos, organizó la primera Cumbre de Innovación de Ferreycorp, en la que participaron más de 100 líderes de la corporación poniéndose énfasis en los ámbitos en los que la corporación busca innovar: modelos y procesos de negocio y la experiencia del cliente interno y externo. Asimismo, en el año sesionaron regularmente los comités de innovación tanto a nivel de directorio como gerencial. Finalmente se desarrolló un concurso interno de iniciativas de innovación, al cual postularon más de 400 colaboradores con casos de mejoras e innovaciones realizadas en diferentes áreas de la corporación en los últimos tres años.

Cabe resaltar también la continuación del desarrollo del Proyecto Excelencia Empresarial SAP, que se inició a fines del año 2017 y con una inversión estimada de US\$ 44 millones. En el primer semestre del año 2019 se concluirá la implementación para Ferreycorp y un primer grupo de cuatro empresas de la corporación, debiéndose seguir posteriormente con las demás empresas.

Por otra parte, se continuó realizando las inversiones en la infraestructura requerida para realizar eficientemente las tareas de reparación y mantenimiento de las máquinas y equipos entregados al mercado. Durante el año el Capex en infraestructura y equipamiento fue de US\$33 millones.

En el 2018 inició actividades el Complejo de Operaciones La Joya – Arequipa que incluye el segundo Centro de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros y que fue construido en el 2017 con una inversión acumulada de US\$ 32 millones. Está orientado a dar servicio de reparación a las grandes máquinas y camiones de la minería del sur y logró en su primer año alcanzar los altos estándares de operación del complejo que opera en Lima hace varias décadas. El CRC La Joya, ha sido diseñado con una capacidad de producción anual de hasta 3,000 componentes.

Dentro de este objetivo de incrementar la propuesta de valor a sus clientes, Ferreyros inició a fines del 2018 la construcción de un moderno local de más de 3,000 m² en Ica, con una inversión de US\$ 1.5 millones, el que servirá para atender a los clientes de la región tanto del sector construcción como del sector agrícola.

Cabe destacar también las inversiones que viene realizando la corporación en el terreno de 170,000m² que fuera adquirido en el distrito de Punta Negra, en el km 45 de la Panamericana Sur para albergar diferentes unidades de negocio de las empresas de la corporación. Así en el 2018, se inauguró el nuevo Centro de Demostraciones Ferreyros, con un área de 8,000 m², siendo el único entre los distribuidores Caterpillar en Latinoamérica en contar con esta facilidad. Este nuevo centro permitirá a Ferreyros compartir con sus clientes las novedades y mejoras de su portafolio con demostraciones de equipos y entrenamiento a operadores. Dentro del mismo complejo de Punta Negra, Fargoline cumplió su segundo año de operaciones, usando esta sede alternativa para seguir creciendo en su oferta como cluster logístico. Unimaq se unirá a estas empresas, construyendo próximamente en esta área, un almacén de 18,000 m² para maquinaria.

RESULTADOS FINANCIEROS Y PARTICIPACIÓN EN MERCADO DE CAPITALES

Como resultado de las operaciones antes reseñadas y a pesar de algunos factores adversos, la corporación obtuvo un resultado muy positivo. La utilidad neta del año fue de S/ 225 millones, algo por debajo de la cifra alcanzada el año anterior debido principalmente al impacto negativo de la diferencia en cambio de S/ 59 millones de soles, producida por la depreciación del sol ocurrida en el año (de 4.13%) frente a una utilidad en cambio de S/. 25 millones en el año 2017.

Si bien el negocio de la corporación muestra un calce natural debido a que los inventarios se compran, financian y venden en dólares mayormente, el hecho de que los mismos se registren contablemente en moneda nacional genera una distorsión temporal de los resultados. Frente a la pérdida en cambio de S/. 59 millones registrada en el año, se estima que ya se dio una recuperación de una parte importante de la misma, a través de un mayor margen bruto en los meses posteriores a la ocurrencia de esta, quedando aún una reserva en los inventarios del orden de S/. 30 millones. Reserva que se realizaría de no producirse una tendencia revaloratoria del sol. Mayor detalle de esta cobertura es explicado en la sección de discusión de estados financieros en esta memoria.

En los resultados señalados, cabe destacar la fortaleza del margen bruto producto de la mayor participación de la línea de repuestos y servicios en los ingresos totales, la estabilidad de los gastos de operación y la reducción de los gastos financieros derivados de una clara estrategia financiera.

El incremento de los ingresos de la corporación vino acompañado de mayores activos, en especial de inventarios y cuentas por cobrar. Los inventarios crecieron en S/ 379 millones (27%) y las cuentas por cobrar en S/.107 millones (15%). El incremento de inventarios estuvo en parte, condicionado por las discrepancias entre plazos de entrega de la fábrica y plazos de entrega al cliente, diferencias que no siempre se puede eliminar. Está representado principalmente por unidades mineras de gran envergadura por un monto aproximado de S/ 170 millones, que serán entregadas en los primeros meses del presente año, así como por un mayor volumen de repuestos para atender la creciente demanda y por el incremento de los plazos de entrega de Caterpillar. A su vez, los inventarios de las demás empresas de la corporación crecieron en solo S/ 15 millones.

Los activos de la corporación se redujeron por la venta de la totalidad de acciones que Ferreycorp mantenía en la compañía La Positiva Seguros y Reaseguros, venta acordada por el directorio en el mes de enero del 2017 y ratificada en marzo del 2018. El acuerdo establecía la participación en la Oferta Pública de Adquisición - OPA cuando ésta fuera anunciada, la que se produjo y concluyó exitosamente al cierre del año 2018. La venta de esta inversión ha liberado recursos para la corporación del orden de S/ 93 millones luego del pago de impuestos por la ganancia que esta venta generó. Por su parte, la utilidad generada por esta transacción fue de S/ 31 millones. A la fecha la corporación aún mantiene su inversión en La Positiva Vida, que no fue materia de la oferta pública de adquisición y que se espera vender en el año 2019.

Para financiar los activos que requiere el negocio, la corporación mantuvo su estrategia de diversificar las fuentes de financiamiento. Al cierre del año, el 74% viene de bancos, el 16% del mercado de capitales, y el restante 10% del financiamiento de Caterpillar Financial Services. En el año se ejecutó el plan de re perfilamiento de la deuda trasladando al mediano plazo gran parte de los préstamos de corto plazo que se tenía con el sistema bancario. Es así que a fines del 2017, el 45% de la deuda vencía luego de 12 meses, mientras que a fines del 2018, los vencimientos a dicho plazo representan

el 59% de la deuda. La tasa de interés promedio pasó de 3.67% en diciembre 2017 a 3.43% en diciembre de 2018.

Cabe destacar la obtención de un préstamo “verde” gracias al buen desempeño de Ferreycorp en determinados indicadores de buen gobierno corporativo y de sostenibilidad ambiental y social que fueron certificados por la clasificadora independiente. El préstamo es por US\$ 70 millones otorgado en condiciones formales, constituyendo el primer préstamo corporativo de este tipo concedido en el Perú y en Sudamérica.

Asimismo, y para mantener su activa participación en el mercado de capitales, Ferreycorp inscribió en el mes de diciembre un programa de bonos de US\$ 100 millones en el mercado local, con una vigencia de seis años. Este programa responde a dicha estrategia de re perfilamiento de deuda a plazos más largos y representa una fuente alternativa de financiamiento que puede utilizarse cuando las condiciones del mercado sean las más convenientes.

RECURSOS HUMANOS

En el año 2018, la corporación siguió siendo fuente importante de trabajo para un gran número de colaboradores. Al cierre del ejercicio eran 6,500 las personas que trabajaban para la corporación y sus diferentes empresas subsidiarias, con un altísimo nivel de compromiso como se reflejó en los resultados de la encuesta bianual de clima organizacional ealizada en el 2017. Para mantener el compromiso y la generación de valor para sus colaboradores, la corporación cuenta con sólidas prácticas de recursos humanos que incluyen programas de capacitación, de comunicación, de establecimiento de objetivos en cascada, de evaluación de desempeño, de desarrollo de talento y de planes de sucesión, entre otros.

A efectos de mantenerse al día con las mejores prácticas laborales, la corporación, Ferreyros y otras siete de sus empresas subsidiarias participan en la Asociación de Buenos Empleadores – ABE y en otros foros.

En este rubro debemos destacar la publicación en 2018 de la Política de Equidad de Género así como la creación del Comité del mismo nombre para promover actividades que permitan la incorporación y desarrollo de más talento femenino. El objetivo de estas políticas es procurar la igualdad de oportunidades para los colaboradores, sin distinción de género, y el empoderamiento de la mujer en la corporación. Como parte de dicha política se creó el programa de equidad de género, Pares, el que ocupó el primer lugar en la subcategoría de “Promoción de la Igualdad entre hombres y mujeres”, en el Concurso Buenas Prácticas Laborales 2018, organizado por el Ministerio de Trabajo.

SOSTENIBILIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y BUEN GOBIERNO CORPORATIVO

Como saben los señores accionistas, Ferreycorp está comprometida con una gestión de negocios de manera responsable buscando relaciones positivas con todos sus grupos de interés y viviendo los valores de integridad y equidad que propugna. Orienta su accionar y el de sus empresas con ese sentido de responsabilidad, vigilando la preservación del medio ambiente y reafirmando su compromiso con los Diez Principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y con la sostenibilidad.

Ello le ha valido, ser considerada por segundo año consecutivo, parte del Índice de Sostenibilidad Dow Jones (DJSI) para la región MILA- Alianza del Pacífico conformado

por 42 empresas inscritas en las bolsas de los países de la Alianza del Pacífico que se distinguen en materia de sostenibilidad.

De la misma manera, Ferreycorp forma parte del Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) de la Bolsa de Valores de Lima, desde su lanzamiento y por 11 años consecutivos, entidad que distinguió por sexta vez a Ferreycorp con la “Llave de la BVL”, en mérito a sus altos estándares de gobierno corporativo.

La obtención de esta distinción se da gracias a un altísimo cumplimiento de los Principios de Gobierno Corporativo, debidamente validado por una entidad independiente, además de ser una de las cinco primeras empresas del ranking "La Voz del Mercado", que, organizado por EY y la Bolsa, recoge la percepción de los principales agentes del mercado de capitales y de mostrar una alta liquidez de la acción.

Cabe destacar asimismo algunas importantes iniciativas de Responsabilidad Social en el año 2018. Ferreycorp, a través de sus subsidiarias, entregó cuatro Obras por Impuestos en beneficio de más de 10,000 peruanos, con una inversión de S/ 39 millones. Se trata de dos modernos colegios en La Libertad y de dos proyectos de agua y alcantarillado en el departamento de Cusco, que se suman a otras seis obras ejecutadas en años anteriores en pequeños poblados del interior, de manera individual o en consorcio, por un total de S/ 87 millones. Actualmente se tiene en cartera, proyectos por S/. 50 millones adicionales.

Por otra parte, la corporación continuó promoviendo actividades en beneficio de técnicos y operadores de maquinaria en el país. Los Clubes de Técnicos y de Operadores de Equipo Pesado creados y auspiciados por Ferreycorp y que cuentan con más de 20,000 miembros inscritos y más de 66,000 seguidores en redes sociales, organizaron en el 2018 cursos y seminarios gratuitos de forma descentralizada, así como el quinto concurso nacional para destacar su talento.

A su vez, la Asociación Ferreycorp continuó con sus talleres gratuitos a nivel nacional, en 60 universidades y escuelas técnicas de 30 ciudades del país para fortalecer la formación ética, el compromiso ciudadano y las habilidades blandas de los futuros profesionales del país. Asistieron 2,700 en el año con lo cual se alcanza el número de 34,800 universitarios que ya han participado en los talleres en los once años de actividades de la asociación.

Estas acciones fueron reconocidas por instituciones especializadas como Perú 2021 que otorgó el Distintivo Empresa Socialmente Responsable a Ferreyros, y a otras cinco empresas de la Corporación.

CUMPLIMIENTO Y GESTIÓN CON VALORES

La corporación está firmemente comprometida con alcanzar altos estándares de cumplimiento (“compliance”) y contribuir a frenar la corrupción en el país. En ese sentido el Oficial de Ética y Cumplimiento presenta al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio el reporte anual de cumplimiento, mostrando las actividades de control alrededor de aspectos de la gestión más sensibles, dando especial atención a la capacitación sobre el código de ética, las actividades de control al lavado de activos, la vigilancia de la transparencia de la información, la oportuna declaración de impuestos y la observancia de los derechos laborales, entre otros. Actualmente la corporación viene trabajando en implementar un sistema anticorrupción corporativo y poder posteriormente certificar en la ISO 37001.

En esa línea cabe destacar la propuesta presentada en el último CADE, con nuestra activa participación, para efectuar una campaña Cero Soborno en el marco de la recientemente creada asociación Empresarios por la Integridad, conformada por empresarios individuales, convencidos y comprometidos con el fortalecimiento de la integridad como valor dentro de sus empresas. Se busca partir del compromiso de hacer lo correcto y, como resultado, lograr mejorar la reputación de la empresa privada. Los líderes de Ferreycorp, como asociados, promueven activamente la lucha contra la corrupción en nuestras empresas, y buscan movilizar y comprometer a otros empresarios. A la fecha, Ferreycorp está solicitando su acreditación en la iniciativa Cero Soborno promovida por Empresarios por la Integridad.

HACIA EL 2019

Al iniciar un nuevo año, reiteramos a los señores accionistas, el compromiso de todo el personal de la Corporación de incrementar el esfuerzo para consolidar la posición de liderazgo que hoy ostenta en el medio. Con el optimismo que es usual en nuestras proyecciones, vemos por delante un año de desafíos, pero a la vez de posibilidades, acrecentadas por la existencia de un mejor escenario económico y de negocios en el país.

Confiamos en que a lo largo del año se intensifique el despliegue de obras de infraestructura que son vitales para incrementar la competitividad del país en el mundo y que se acorte la brecha existente. Se espera que de ese modo el desempeño del sector construcción sea superior al del 2018.

Por otra parte el anuncio de la inversión proyectada de más de cinco mil millones de dólares en este año nos hace prever un sector minero más dinámico que en el 2018. Por todo ello, consideramos que 2019 será un mejor año para los negocios en el país. En los otros países donde opera la corporación, las proyecciones de crecimiento de las economías son bastante moderadas, lo que no debiera impedir un comportamiento positivo de nuestras empresas.

Ante tales perspectivas de negocio, las empresas de la corporación seguirán maximizando su cobertura de los mercados para aprovechar todas las oportunidades que se presenten, poniendo mucho énfasis en la innovación en operaciones y procesos y en el mayor uso de tecnología para incrementar la propuesta de valor a sus clientes. De ese modo Ferreycorp y sus empresas debieran consolidar su imagen, como empresas modernas, eficientes, altamente tecnologizadas, con altos niveles de rentabilidad y operando con los valores de integridad y equidad.

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 2018, elaborado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión del 27 de febrero de 2019, así como los estados financieros, de acuerdo con la Resolución Conasev N° 141.98 EF/94.10, que establece la presentación de las memorias anuales de empresas, incluyendo la declaración de responsabilidad a que obliga dicha norma.

Óscar Espinosa Bedoya
Presidente Ejecutivo

2. Somos Ferreycorp

2.1 Acerca de Ferreycorp



Con 96 años de existencia, Ferreycorp es una corporación de origen peruano, 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; en diversos países de Centroamérica; así como en Chile, Ecuador, Colombia y Bolivia, 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. Igualmente, ofrece servicios vinculados al ámbito de bienes de capital. Las subsidiarias articulan así un portafolio integral de soluciones para sus clientes y potencian la cobertura de mercado de la corporación.

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 organizaciones referentes en el empresariado 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 Misión y visión

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 Ferreycorp

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, y que contribuyen a mantener la buena reputación y la conducta ética de la organización.

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

Valores corporativos



Para Ferreycorp, la integridad y la transparencia son ejes centrales en la gobernanza y la sostenibilidad del negocio. El comportamiento ético de Ferreycorp se rige por un Código de Ética, por Principios de Buen Gobierno Corporativo y por sus valores y cultura, los cuales se viven transversalmente en toda la corporación.

Estos elementos constituyen una guía permanente para los líderes en la definición de políticas, normas y procedimientos, así como para todos los colaboradores en su comportamiento diario y su óptimo relacionamiento con todos los grupos de interés. Este estilo de gestionar la corporación trae consigo una buena reputación e imagen, intangibles que sustentan una sólida marca.

Impactos positivos: Integridad y transparencia

Siendo íntegra y transparente, Ferreycorp logra:

Dimensión Económica

Ser foco de interés para inversionistas, al igual que ser considerada como un socio sostenible y de buena reputación, que establece relaciones de confianza y de largo plazo.

Dimensión Social

Al ser socialmente responsable, incrementa sus relaciones de confianza y prestigio empresarial.

Dimensión Ambiental

Demuestra ser confiable, segura y amigable con su entorno al cumplir con la normativa y mejorar su desempeño ambiental.

Sistema de Prevención Anticorrupción y Código de Ética

Como parte del énfasis que viene otorgando la corporación a temas de cumplimiento (*Compliance*), se ha venido trabajando, desde el año 2016, en sistematizar, organizar y dar funcionalidad a diversas iniciativas a través de un Sistema de Prevención Anticorrupción. Con su próxima implementación, se optimizará el control de los riesgos potenciales que presenta la actividad comercial de la corporación.

Para diseñar y poner en marcha dicho sistema, se contrató a fines de 2017 una empresa consultora especializada. Durante el año 2018, se realizó la fase de diagnóstico, con el levantamiento y análisis de la documentación y de los procesos existentes, y la realización de entrevistas con áreas clave de la organización. En dicha etapa, se determinó el cumplimiento de Ferreycorp respecto de la normativa anticorrupción vigente. Asimismo, hacia fin de año, se mostró un importante avance en la fase de implementación del sistema.

En el primer semestre de 2019 culminará la implementación del Sistema de Prevención Anticorrupción; se pondrá en funcionamiento; y se realizará la auditoría y certificación para adoptar la ISO 37001.

En Ferreycorp, los procedimientos anticorrupción están comprendidos dentro del sistema interno de normas y, a la vez, alineados con el Código de Ética. Para fortalecer una cultura basada en valores, y en cumplimiento con la normativa actual en materia anticorrupción, Ferreycorp realiza capacitaciones periódicas a todo el personal en este ámbito.

Destaca la capacitación anual del Código de Ética corporativo y sus directivas complementarias, las cuales regulan ámbitos como la realización de negocios con el Estado; las relaciones con clientes en negocios conjuntos; y la actuación debida para evitar conflictos de interés, entre otros aspectos relevantes, reafirmando una política de tolerancia cero frente a sobornos.

Adicionalmente, el equipo humano de Ferreyros, Motored, Motriza, Orvisa y Unimaq recibió capacitación *on-line* en el sistema de prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo, de acuerdo a la normativa vigente.

El cumplimiento en la corporación del Código de Ética –tema considerado crítico para las operaciones de Ferreycorp– es uno de los aspectos analizados e informados al Comité del Directorio a través del Reporte de *Compliance*. En el 2018 se cumplió con presentar dicho reporte al Directorio, como se precisa en el capítulo 5 (“Gobierno Corporativo”).

Igualmente, la corporación cuenta con un Canal de Denuncias, accesible a través de la intranet corporativa, correo electrónico, anexo dedicado, el buzón físico y en forma personal con el Oficial de Ética. En el ejercicio se recibió ocho casos de denuncias, todas ellas investigadas y tratadas con la sanción o resolución correspondiente.

Porcentaje de colaboradores que completaron el Curso Online sobre Código de Ética (*)

Empresa	Porcentaje
Holding Ferreycorp	80
Ferreyros	74
Unimaq	90
Orvisa	100
Fargoline	83
Soltrak	100
Motored Perú	100
Otras(*)	90
TOTAL	94

(*)Asociación Ferreycorp, Cogesa El Salvador, Forbis Perú y Miami, Maquicentro, Motored El Salvador, Honduras y Nicaragua, Soltrak Nicaragua y Bolivia, TREX, Gentrac Guatemala, Sitech, Cresko, Motriza y TREX Perú, Ferrenergy Perú y Guatemala.

Empresarios por la Integridad y Cero Soborno

Es importante resaltar la iniciativa anticorrupción presentada en 2018 por IPAE en la Conferencia Anual de Ejecutivos (CADE), y divulgada en diversos medios de circulación, la cual tuvo al presidente ejecutivo de Ferreycorp, Oscar Espinosa, como promotor y gestor, para la creación de “Empresarios por la Integridad”.

Se trata de una asociación de empresarios comprometidos con el fortalecimiento de la integridad como valor dentro de sus compañías, interesados en movilizar a otros empresarios en la misma dirección ética.

A su vez se presentó “Cero Soborno” como la primera campaña de la asociación, por la que se invita a las empresas peruanas a adoptar un compromiso contra el soborno y la corrupción que vaya más allá de la declaración y que sea verificable –por ser sometido a certificación de terceros–, valorado y visible. Esta campaña, a la vez, busca crear un efecto multiplicador al movilizar a quienes aún no están activos de manera estructurada y planificada contra el soborno.

2.1.4. Estrategia 2021

Para hacer realidad la visión de la corporación y tomando en cuenta las oportunidades y tendencias en los mercados donde opera, así como los nuevos comportamientos y necesidades de los clientes, Ferreycorp ha definido una estrategia al 2021 que busca consolidar las unidades de negocio, promover el crecimiento y asegurar el valor de la corporación en el tiempo.

La estrategia incorpora ambiciosas metas de crecimiento y lineamientos de diversificación en servicios, y ratifica el accionar de la corporación en el campo de los equipos pesados, vehículos y repuestos, consumibles, logística y otros servicios relacionados. Asimismo, establece cinco pilares estratégicos:

- **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.
- **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 y en el desarrollo de soluciones y servicios que anticipen sus necesidades.
- **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 en la corporación para alcanzar la eficiencia y excelencia operacional.
- **Talento empoderado y en constante desarrollo**, que refleja la importancia del talento en la ejecución de la estrategia.
- **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.

ESTRATEGIA FERREYCORP 2021



2.2 Empresas de la corporación

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		
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 la sección Áreas 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 SMV, consultar el Anexo 1, apartado 1.1.3.

2.3 Presentación de las empresas

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú

Nombre	Año de creación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Ferreyros  <small>una empresa Ferreycorp</small>	1922	Construcción, minería, hidrocarburos, energía, marino y pesca, gobierno, agricultura e industria en general.	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	Perú <u>Norte:</u> Piura, Tumbes, Lambayeque, Cajamarca, Trujillo, Chimbote <u>Centro:</u> Cerro de Pasco, Huancayo, Ica, Ayacucho, Huaraz, Lima. <u>Sur:</u> Arequipa, Cusco y Puno.
Ferenergy  <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	2006	Minería, hidrocarburos, gobierno, energía e industria.	Soluciones de energía desde 1MW hasta la cantidad ilimitada que se requiera, con equipos generadores a gas, diésel y petróleo residual (HFO).	Perú Lima Guatemala Ciudad de Guatemala
Unimaq  <small>una empresa Ferreycorp</small>	1999	Construcción, minería, hidrocarburos, agricultura, gobierno, comercio, servicios e industria en general.	Comercialización y alquiler de equipos ligeros.	Perú <u>Norte:</u> Cajamarca, Chiclayo, Piura, Trujillo <u>Centro:</u> Cerro de Pasco, Huancayo, Lima, Huaraz <u>Sur:</u> Arequipa, Ayacucho, Cusco, Ilo, Puno
Orvisa  <small>una empresa Ferreycorp</small>	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 <u>Norte:</u> Bagua, Iquitos, Tarapoto <u>Centro:</u> Pucallpa, Huánuco <u>Sur:</u> Puerto Maldonado

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica

Nombre	Año de creación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Gentrac  <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	1964	Construcción, minería, agregados, agrícola, extracción de petróleo, gobierno, energía e industria.	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	Guatemala Ciudad de Guatemala, Izabal, Zacapa, Quetzaltenango, Escuintla Belice Ladyville
General de Equipos  <small>una empresa Ferreycorp</small>	1926	Construcción, vivienda, generación de energía e industrial, gobierno, agrícola y automotriz.	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	El Salvador San Salvador, Sonsonate, San Miguel
Soltrak  <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	2009	Construcción, industria y transporte.	Comercialización de lubricantes.	Nicaragua Managua
Motored  <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	1980	Construcción, minería, transporte de mercancía, transporte de pasajeros, comercio y servicios, y gobierno.	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, Zacatecoluca, Aguilares y Usulután Honduras Tegucigalpa, Cortés

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

Nombre	Año de creación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
 Motored <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	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 <u>Norte:</u> Cajamarca, Chiclayo, Piura, Trujillo <u>Centro:</u> Huancayo, Lima <u>Sur:</u> Arequipa, Cusco
 Soltrak <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	2009	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.	Perú <u>Norte:</u> Piura, Talara, La Libertad, Cajamarca <u>Centro:</u> Lima, Junín <u>Sur:</u> Arequipa Bolivia Santa Cruz
 Cresko <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	1995	Construcción, minería, agrícola e industria en general.	Comercialización de productos de procedencia asiática: cargadores, camiones, tractores agrícolas, motores, montacargas, entre otros.	Perú Lima
 Trex <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	2000	Minería, industria portuaria, servicios y construcción.	Grúas y plataformas de izamiento, así como una serie de equipos portuarios.	Perú Lima Chile Santiago, Antofagasta, Calama Colombia Barranquilla Ecuador Quito, Guayaquil
 Fargoline <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	1983	Bienes de capital, bienes de consumo, energía, minería, construcción, pesca, agricultura, comercio y servicios a nivel nacional.	Depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante, depósito aduanero; almacenamiento simple; transporte y distribución.	Perú Lima, Callao y Arequipa
 Forbis <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	2010	Automotriz, consumo masivo, minería, energía, retail, industria.	Transporte internacional de carga aérea y marítima de importación y exportación, y servicios de consolidación, inspección, almacenamiento y procesamiento de documentación.	Perú Lima EE.UU. Miami Chile Santiago
 Sitech	2013	Minería, construcción, hidrocarburos y agricultura.	Integración de tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad de los clientes.	Perú Lima
 Maquicentro <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small>	2014	Construcción, minería, petróleo, industrial y agrícola.	Comercialización y alquiler de equipos ligeros.	Ecuador Guayaquil y Quito

2.4 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.



2.5 Nuestros lugares de operación

La presencia de la corporación Ferreycorp se expande a diversos países de Latinoamérica:



Perú			
Ferreyros	Motored	Cresko	Sitech
Unimaq	Soltrak	Forbis	Ferrenergy
Orvisa	Trex	Fargo	

Guatemala
Gentrac

El Salvador
General de Equipos
Motored

Belice
Gentrac

Nicaragua
Soltrak

Honduras
Motored

EE.UU.
Forbis

Chile
Trex
Forbis

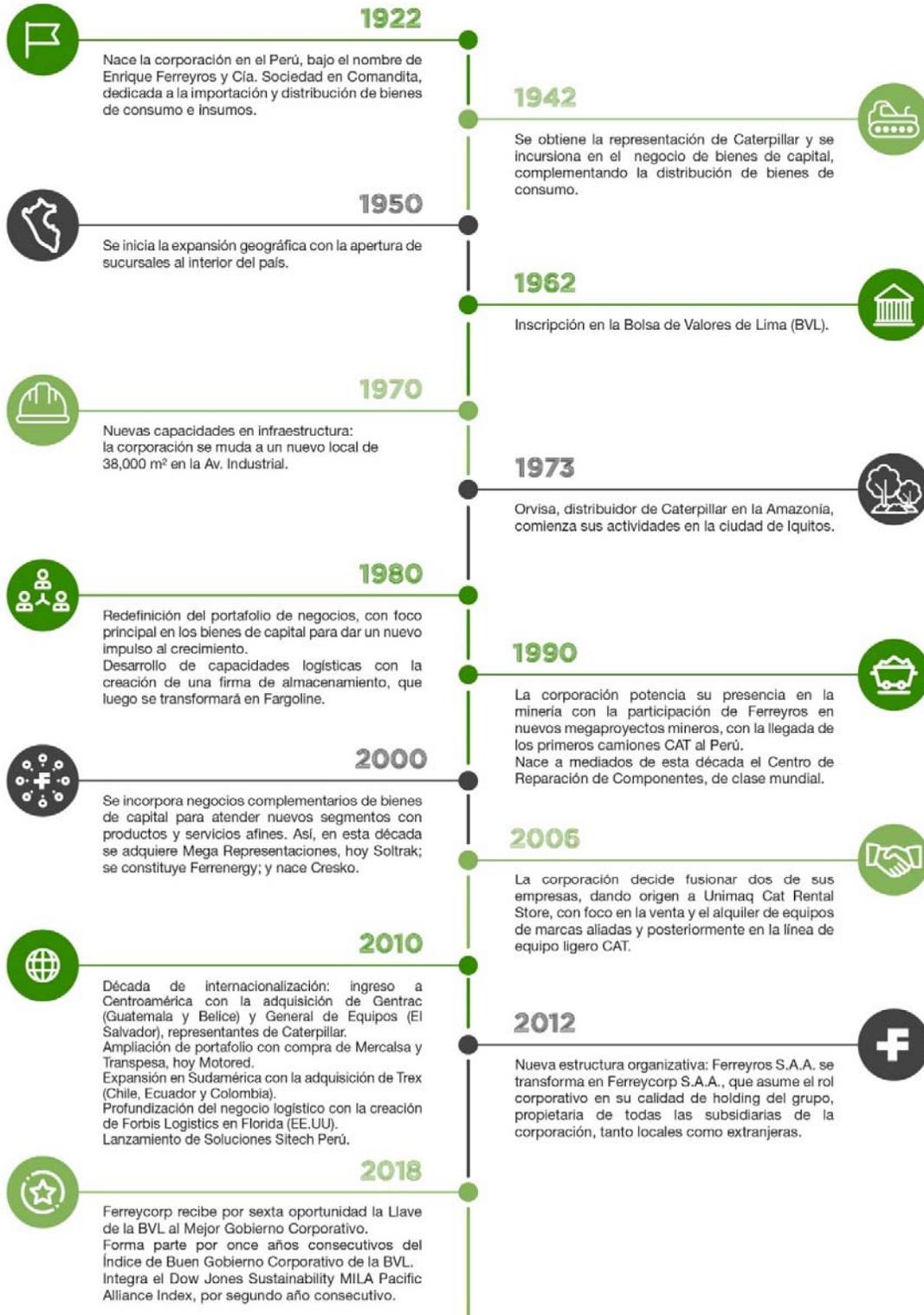
Ecuador
Trex
Maquicentro

Colombia
Trex

Bolivia
Soltrak

2.6 Historia

A continuación, se presenta un resumen gráfico de los principales hitos de la corporación en sus 96 años de operaciones. Para mayor amplitud, consultar la Reseña Histórica en el Anexo 1, apartado 1.2.3.1.



2.7 Principales reconocimientos

Ferreycorp busca constantemente la mejora continua en su desempeño operacional y en la gestión corporativa. Ello ha llevado a la corporación a ser distinguida con una serie de reconocimientos en las diferentes áreas en las que actúa.



Programas de Excelencia Caterpillar 2018

Oro: Ferreyros (Servicio, Alquiler, Usados).
Plata: Ferreyros (Repuestos, Digital), Unimaq, Orvisa, Gentrac y Cogesa (Servicio).
Bronce: Unimaq (Alquiler) y Gentrac (Repuestos, Alquiler).



Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar

Diez talleres de Ferreyros y uno de Orvisa, en el ámbito nacional, cuentan con esta distinción al cierre del 2018.



Certificación Caterpillar: Talleres World Class

Certificación otorgada a los Centros de Reparación de Componentes (CRC) en Lima y en La Joya (Arequipa).



Llave de la BVL

Concedida por la Bolsa de Valores de Lima a Ferreycorp, en seis oportunidades, por ser la empresa emisora con mejores prácticas de gobierno corporativo en el Perú.



Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) de la BVL

Ferreycorp integra este índice de la Bolsa de Valores de Lima desde su lanzamiento hace once años.



Índice de Sostenibilidad Dow Jones para MILA- Alianza del Pacífico

Ferreycorp incluida por segundo año consecutivo en este índice, que reconoce a las empresas líderes en sostenibilidad en la región de la Alianza del Pacífico.



Ranking La Voz del Mercado (EY y BVL)

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



Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR)

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



Concurso Buenas Prácticas Laborales 2018 (Ministerio de Trabajo)

Primer puesto a Ferreycorp por su Programa de Equidad de Género Pares.



Merco Empresas

Ferreyros entre las cinco empresas con mejor reputación corporativa en el Perú y como la más destacada del sector Industrial.



Merco Talento

Ferreyros entre las diez mejores empresas para atraer y retener talento en el Perú.



Merco Responsabilidad Social y Gobierno Corporativo

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

3. Gestión de negocio

En el 2018, Ferreycorp y sus subsidiarias alcanzaron ventas consolidadas de S/ 5,211 millones, que representan una expansión del 8% respecto del año previo (S/ 4,843 millones), el doble del crecimiento del PBI del Perú durante el ejercicio. En dólares, alcanzaron US\$ 1,585 millones, superiores en 7% frente a las del 2017 (US\$ 1,484 millones).

En este conjunto, resalta la contribución de las ventas de repuestos y servicios, en récords históricos, que representaron el 52% de los ingresos totales; de la provisión de equipos Caterpillar a diversos sectores económicos; de la entrega de marcas aliadas; de la línea de alquileres y equipos usados; y de los negocios que complementan el portafolio de bienes de capital.

Se ofrece a continuación un panorama de la gestión comercial y de operaciones de las subsidiarias de Ferreycorp en el 2018, 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 –principal subsidiaria de la corporación Ferreycorp–, Unimaq y Orvisa obtuvieron en el 2018 ventas de S/ 3,952 millones, 10% mayores a las del año previo. En soles, las subsidiarias representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú generaron ingresos de US\$ 1,213 millones, 10% mayores a las del 2017. Estos niveles representaron el 76% de los ingresos totales de la corporación durante el año.

La principal representada Caterpillar reafirmó su sólido liderazgo en el Perú, de la mano de estas subsidiarias, al obtener un 52% de participación de mercado durante el 2018, según información oficial de importaciones en valores FOB.

Ferreyros, líder en maquinaria pesada y servicios en el Perú, aporta la maquinaria y los equipos de mayor envergadura del portafolio. Unimaq es la subsidiaria especializada en la línea de equipos ligeros, mientras que Orvisa atiende la Amazonía con el portafolio de productos de Ferreyros y de Unimaq, así como de otras líneas enfocadas en las necesidades de dicha región. Se comparte a continuación la proporción de ventas por sectores de este conjunto de compañías.

Conjunto de empresas	Minería de tajo abierto		Construcción		Minería subterránea		Industria, comercio y servicios		Agricultura y forestal		Pesca y Marino		Otros		Total	
	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%
Ferreyros	1,996,298	58.9%	539,702	15.9%	585,069	17.3%	75,971	2.2%	61,471	1.8%	54,951	1.6%	74,726	2.2%	3,388,188	100%
Unimaq	71,016	15.7%	155,135	34.2%	30,532	6.7%	102,640	22.6%	11,825	2.6%	2,803	0.6%	79,598	17.6%	453,549	100%
Orvisa	0	0.0%	43,114	29.3%	0	0.0%	14,876	10.1%	21,418	14.6%	34,214	23.3%	33,294	22.7%	146,916	100%
Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú	2,067,314	52.3%	737,950	18.7%	615,601	15.6%	193,486	4.9%	94,715	2.4%	91,967	2.3%	150,939	3.8%	3,951,973	100%

3.1.1 Ferreyros

Ferreyros, principal empresa de la corporación y líder en la comercialización de maquinaria pesada y servicios en el Perú, logró generar en el 2018 ventas de más de S/ 3,388 millones (US\$ 1,030 millones), superiores a las del año previo.

Las capacidades de soporte de Ferreyros –que incluyen una red nacional de alrededor de 20 talleres y presencia en las locaciones donde operan los clientes– y la productividad del portafolio Caterpillar permitieron a la compañía mantener su liderazgo en el territorio nacional, y terminar el ejercicio 2018 con el anuncio de la concreción de importantes negocios futuros.

Como reflejo de la calidad de su oferta, Ferreyros mostró un alto desempeño en los programas de excelencia que promueve Caterpillar entre sus distribuidores. Así, consiguió el nivel Oro en Service Excellence (Excelencia en el Servicio), por atributos como la calidad del soporte, la satisfacción del cliente y la preparación de sus técnicos; en Rental Operation Certification (Excelencia en Alquiler) y en Used Operation Certification (Excelencia en la Provisión de Maquinaria Usada), tras evaluarse aspectos relevantes de gestión, de estrategia y de procesos, entre otros.

También obtuvo la distinción Plata en los programas Parts Excellence (Excelencia en Repuestos), por aspectos como órdenes atendidas, control de inventarios, seguridad y satisfacción del cliente, y Digital Excellence (Excelencia Digital), considerando atributos como la promoción de plataformas digitales, la digitalización de procesos de servicios y la transformación a la venta digital.

Del mismo modo, el nuevo Centro de Reparación de Componentes (CRC) en La Joya, Arequipa, fue certificado por Caterpillar como Taller de Clase Mundial, al igual que el CRC de Lima, el cual cuenta con esta distinción desde el año 2009. Asimismo, diversos talleres de Ferreyros a nivel nacional alcanzaron en el año las Cinco Estrellas en Control de Contaminación.

En otro ámbito, resalta el crecimiento y dinamismo del portafolio de soluciones digitales. En el 2018, las ventas de repuestos a través de la plataforma de comercio electrónico Parts.Cat.Com alcanzaron US\$ 17 millones, más de cuatro veces el resultado del 2017, año en que inició sus operaciones. Clientes de diversos sectores, como construcción, minería, pesca, industria y comercio, vienen empleando este canal; el 45% de sus ventas ya se genera al interior del país.

Además, con el fin de mejorar la experiencia de sus clientes, Ferreyros continúa desarrollando iniciativas digitales y explorando tecnologías como la realidad aumentada y el uso de inteligencia artificial para ofrecer soporte *online*. Puede mencionarse la activa presencia de Ferreyros en redes sociales: es el distribuidor de Caterpillar con más seguidores a nivel mundial (más de 260,000).

También es importante mencionar que, gracias a la buena gestión durante el año, los indicadores de lealtad neta de los clientes continuaron su crecimiento frente al 2017, mostrando mejoras en su satisfacción respecto de la provisión de maquinaria, repuestos y servicios.

Minería de tajo abierto

Tal como se detalla en la Carta del Presidente, en el 2018 se anunció que Ferreyros proveerá maquinaria y equipos a dos esperados proyectos *greenfield* que tendrán un impacto relevante en la economía nacional.

Así, se entregará a un proyecto cuprífero en la región Moquegua una amplia flota de equipos de producción minera CAT, así como servicio técnico de alta especialización – este último durante cinco años–, por un total superior a los US\$ 500 millones. La flota incluye camiones CAT con capacidad de carga de 320 toneladas, así como palas eléctricas de cables e hidráulicas CAT de máxima envergadura en el país, entre otras unidades para la actividad minera.

Al mismo tiempo, Ferreyros suministrará a un nuevo proyecto de minería de cobre en la región Ica una extensa flota de más de 50 equipos CAT, que incluye 26 camiones de acarreo con capacidad de carga de 250 toneladas, por un valor que excede los US\$ 100 millones en provisión de maquinaria. Hacia fines de año, se inició la entrega parcial de equipos a este proyecto.

Con el anuncio de la concreción de estos negocios, finalizó un año de respaldo a las operaciones de los clientes. Cabe resaltar el importante incremento de 24% en la venta de repuestos y servicios a la Gran Minería, en comparación con el año previo, evidenciando la expansión de la capacidad productiva de las minas existentes durante el 2018 y la valoración del soporte que ofrece Ferreyros.

De otro lado, la marca Caterpillar reafirmó su posición líder en el sector. Aproximadamente siete de cada diez camiones mineros que llegaron al país durante el año fueron de la marca CAT, y más de 60% de los grandes equipos mineros que ingresaron en el territorio, de acuerdo a información oficial de importación de unidades. Entre los lanzamientos del año, puede mencionarse la entrada en operación de los cargadores 994K, los más grandes del portafolio.

En el 2018 se continuó acompañando las necesidades de los clientes con el soporte de clase mundial que ofrece Ferreyros. Así, continuó la consolidación del nuevo Complejo de Operaciones La Joya– Arequipa, el cual permitió atender con éxito a los clientes mineros que operan en el sur del país. Este nuevo complejo incluye el segundo Centro de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros, con una capacidad de producción anual de hasta 3,000 componentes.

Cabe recordar que el respaldo de Ferreyros incluye el servicio permanente en mina, con dotaciones de técnicos e ingenieros, y una amplia infraestructura de talleres y almacenes, centros de monitoreo y planificación, provisión de soluciones tecnológicas y entrenamiento, entre otros aspectos apreciados.

Como parte de estas capacidades, en el año se inició la reparación general de más de 25 camiones mineros CAT para dos compañías contratistas que sirven a la minería, lo que permite extender con éxito la vida útil de estos equipos. Asimismo, se entregó a firmas contratistas que operan en la minería de superficie máquinas de diversa envergadura, tales como camiones, pala hidráulica y excavadoras de grandes dimensiones, entre otras.

Minería subterránea

Por su parte, las empresas de minería subterránea mostraron altos niveles de producción durante el año, a pesar de una ligera caída del precio de metales como el plomo, el zinc y la plata.

En este contexto, Ferreyros y su representada Caterpillar reafirmaron su sólido liderazgo, logrando una participación de 88% en el mercado de cargadores de bajo perfil mayores a 4yd³, de acuerdo a información de importaciones en valores FOB. El 2018

finalizó con un crecimiento en ventas de equipos para este sector superior al 45% respecto del año previo.

De la mano de estas cifras alentadoras, destacó la firma de un contrato de suministro de equipos por cinco años para un importante cliente minero, que cuenta con operaciones subterráneas en diversos puntos del país.

Además, se continuó con la introducción de nuevos equipos de bajo perfil Caterpillar, como el camión AD22 y el cargador R1700K, que iniciaron con éxito operaciones por primera vez en el país como parte de un proyecto piloto.

También se observó durante el año la demanda de *scalers* o desatadores de roca de la marca alemana Paus, en línea con el alineamiento de las empresas de minería subterránea con altos estándares de seguridad.

Como complemento a la provisión de equipos nuevos, la reconstrucción de equipos Caterpillar, bajo la certificación Cat Certified Rebuild (CCR), mantuvo su dinamismo durante el año, consolidándose como una valiosa opción del portafolio de productos y contribuyendo al posicionamiento de la marca en el mercado. La experiencia de Ferreyros fue puesta de relieve por Caterpillar, en su convención minera de distribuidores, como una práctica destacada.

En el ámbito del soporte, cabe señalar que Ferreyros, a través de acuerdos de mantenimiento de equipos, es responsable de la administración de un importante número de máquinas de minería subterránea de sus clientes, con foco en aportar una alta disponibilidad y menores costos operativos.

Construcción

Tras cuatro años de contracción, la industria de maquinaria de construcción pesada creció 36% durante 2018, superando las 700 unidades de diversas marcas en el mercado peruano, según los reportes de ventas realizados por las marcas distribuidoras. Esta recuperación estuvo promovida por las labores de construcción y movimiento de tierra vinculadas a la minería, así como la demanda de medianas y pequeñas firmas contratistas que elevaron su presencia en el ámbito nacional. No obstante, las obras de construcción de vías y las actividades de Reconstrucción con Cambios continuaron con un bajo dinamismo.

Los esfuerzos desplegados por Ferreyros, a través de estructuras de atención con alcance nacional y regional, permitieron elevar en más de 30% las ventas de máquinas al sector durante el año. Asimismo, se obtuvo un sólido liderazgo en el país: en un mercado en el que compiten más de 25 marcas, la principal representada Caterpillar registró una participación cercana al 50%, según datos de importación en valores FOB.

En el 2018 destacó el lanzamiento de la serie Next Gen de excavadoras Caterpillar, la transformación más importante de esta familia de máquinas en los últimos 25 años, presentada por Ferreyros, Unimaq y Orvisa a sus clientes de construcción. Dichas unidades elevan hasta en 45% la eficiencia del operador, generan hasta 20% de ahorro en combustible y reducen hasta en 15% los costos de mantenimiento, frente a modelos previos.

Como parte del portafolio de soluciones de Ferreyros, se extendió al sector construcción la alternativa de reconstrucción de maquinaria pesada a través del programa CAT Certified Rebuild (CCR), tras la exitosa experiencia obtenida en la minería subterránea.

Al mismo tiempo, se continuó con la provisión de equipos usados, de alto interés especialmente para clientes regionales.

Asimismo, Ferreyros ofreció el servicio de alquiler de maquinaria pesada, a cargo de su unidad de negocios Rentafer –líder nacional en este ámbito–, que permitió acompañar la realización de obras de diversa envergadura, si bien en niveles menores a los del año previo. Rentafer cuenta con la flota de alquiler de equipo pesado más completa del país, con alrededor de 200 máquinas CAT, incluyendo motores de más de 200 kw de potencia.

La cobertura nacional de Ferreyros, con el respaldo de capacidades únicas de soporte, permitió mantener el liderazgo en servicios. Durante el año se impulsó estrategias de servicio al cliente como el programa de Opciones de Reparación, con tarifas flexibles y esquemas personalizados de servicio, que tuvo buena recepción a nivel nacional e impulsó las reparaciones en talleres.

De modo similar, continuó el incremento en el número de contratos de mantenimiento de equipos (CSA, por sus siglas en inglés). En ese sentido, se logró superar la cifra de 1,600 contratos, tras el desarrollo de un proyecto para optimizar la atención y la ejecución de los servicios que estos comprenden, dirigidos tanto a clientes de construcción como a otros sectores.

Durante el año, siguió la consolidación del programa de lealtad, en la compra de repuestos y servicios, para clientes que usualmente adquieren equipos usados.

Gobierno

En el 2018, el sector Gobierno continuó su tendencia a la contracción en el nivel de gasto en bienes, que decreció en 9% respecto del año previo. En este contexto, la adquisición de maquinaria pesada disminuyó nuevamente en relación a los ejercicios anteriores: se licitó 20 máquinas a nivel nacional, frente a las 40 unidades del 2017. El 56% de las máquinas de construcción licitadas fue adjudicado a Ferreyros.

Durante el año continuaron las labores relacionadas al programa Reconstrucción con Cambios, con trabajos tales como descolmatación de ríos y reconstrucción de carreteras, que se iniciaron a fines del 2017 en zonas del país afectadas por el fenómeno de El Niño Costero. Dichas actividades, si bien no se desarrollaron en el ritmo esperado, se materializaron en la provisión de algunos equipos, nuevos y usados, y en el alquiler de máquinas a clientes regionales y nacionales a los que se adjudicó estos servicios.

Agrícola

La demanda de tractores agrícolas en el Perú mostró, en el 2018, una contracción de aproximadamente 20% respecto del año anterior, que reflejó el impacto en la agricultura tradicional de la sobreproducción de algunos cultivos, la disminución del crédito para pequeños agricultores y el ingreso de productos extranjeros a precios muy bajos. Sin embargo, el mercado agroexportador mantuvo su crecimiento, impulsado por la exportación de palta y arándanos.

En línea con este menor dinamismo, Ferreyros colocó al cierre del año más de 230 nuevos tractores agrícolas Massey Ferguson, lo que representó al cierre del año una participación de mercado de 20% en valores FOB. La agroexportación fue, precisamente, uno de los principales impulsores de las ventas, a través de la demanda de tractores compactos de 75 y 85 cv.

Durante el año se introdujo la serie Global de tractores Massey Ferguson, que presentan mejoras en las prestaciones y en la relación precio– potencia, en reemplazo de la serie

tradicional MF 4200. Por otro lado, con foco en los cultivos de agroexportación, se inició la promoción de la nueva serie de tractores compactos MF3700 GE, especializados en el cultivo de uva. Se prevé que ambas líneas de producto incrementarán la presencia en el mercado tradicional andino y en el segmento agroexportador, respectivamente.

Para responder a necesidades específicas de sus clientes, Ferreyros concretó la representación de algunas nuevas marcas, como Topcon (herramientas para la agricultura de precisión), Curtec (cosechadoras de palta) y Watanabe (equipos especializados para la papa). Además, continuó promoviendo la adopción de equipos Valley, Doble TT y Kuhn, que se sumaron al portafolio en el 2017.

Energía e hidrocarburos

En el 2018, las ventas de Ferreyros a clientes de los mercados de energía y de hidrocarburos mostraron un relevante crecimiento de 34% frente al año anterior.

En el sector energía, continuó la sobreoferta de electricidad en el país. Sin embargo, la actividad de proyectos mineros e industriales se materializó en la demanda de soluciones temporales de energía, que permitió a Ferreyros incrementar sus ventas en este rubro.

La empresa atendió requerimientos de venta y alquiler de grupos electrógenos para los trabajos de construcción de dos importantes proyectos mineros en el sur, a la vez que concretó la colocación de una planta de *stand-by* en el terminal portuario de Paracas. Además, continuó con la renovación de grupos electrógenos y la ampliación de plantas de emergencia en algunas minas.

Gracias a ello, la empresa se posicionó como líder en la provisión de grupos electrógenos con su representada Caterpillar, que alcanzó el 61% de participación del mercado en valores FOB. En el segmento de unidades de mayor potencia, de 600 KW a 2,600 KW, orientado a sectores como la minería, se alcanzó una participación de 70% de acuerdo a información de importaciones FOB. Por su parte, en el segmento de grupos de 220KW a 600KW, enfocado en el sector *retail*, se obtuvo una participación de 50% en valores FOB.

Durante el año, se continuó con la introducción de grupos electrógenos Cat a gas para reducir los costos derivados por el consumo de energía en horas punta, aún con una demanda conservadora en el mercado.

Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros dedicada a la implementación de plantas de generación de energía desde 1MW hasta la cantidad ilimitada que se requiera, concretó su internacionalización en el 2018. Por primera vez, estableció una sucursal en el extranjero, tras la adjudicación de un importante servicio de venta de energía para la principal empresa cementera de Guatemala, Cempro, con potencia de 25 MW.

A su vez, en el Perú, la empresa –constituida en el 2006 mediante una asociación con Energy International Corporation, SoEnergy– se mantuvo como líder en el mercado de energía temporal y permanente para el sector privado, elevando sus ventas en ambos segmentos durante el año.

Resaltó la renovación del contrato de venta de energía que mantiene con un destacado cliente minero en el sur del país; la mayor sinergia con la línea de Energía de Ferreyros, que permite complementar productos y servicios para proyectos en conjunto; y el desarrollo en energía solar en el que viene trabajando Ferrenergy, a fin de ampliar su portafolio de servicios.

A su vez, en el 2018, aspectos de diversa índole influyeron en el sector hidrocarburos. Por un lado, la rotura del Oleoducto Norperuano y la incertidumbre sobre el desarrollo de la nueva refinería de Talara restaron velocidad al sector. Por otro, se registró un ligero incremento de 2% en la inversión de capital en los lotes de hidrocarburos, y se elevó en 10% la producción petrolera frente al 2017.

En este contexto, la empresa incrementó de forma relevante las ventas de repuestos y servicios al sector hidrocarburos, en respuesta a las necesidades de soporte de los clientes.

Pesca y marino

Tras algunos años con vientos en contra, la pesca se recuperó en el 2018. La captura de anchoveta para la producción de ingredientes marinos se elevó en más de 40% frente al 2017, alcanzando aproximadamente seis millones de toneladas métricas. Los mayores precios de la harina y del aceite de pescado también contribuyeron al crecimiento de las ventas de los clientes pesqueros.

En este panorama, Ferreyros incrementó sus ventas de equipos, repuestos y servicios a clientes marinos (pesqueros, operadores marítimos y portuarios, así como la Marina de Guerra del Perú) en 11% frente al año anterior.

En el sector de pesca industrial, la empresa mantuvo su liderazgo con los motores Cat, con una participación superior al 70% en valores FOB. Los clientes de este segmento demandaron en el año reparaciones generales y repotenciamiento de equipos. Además, en la pesca semiindustrial y artesanal, la participación de mercado de motores marinos de baja potencia (C18 de 450 a 650 HP) pasó de 21% a 51%, de acuerdo a las importaciones en valores FOB.

De otro lado, se presentó oportunidades de negocio en el sector marino con la entrega de un motor marino de propulsión y de cajas marinas para dos patrulleras marítimas Clase Río Pativilca, de la Marina de Guerra del Perú. Cabe señalar que está prevista la entrega de motores adicionales para el año 2019.

El servicio posventa de clase mundial que ofrece Ferreyros a sus equipos Cat permitió renovar, por octavo año consecutivo, el contrato de soporte al cliente (CSA) con la Marina de Guerra del Perú, para el mantenimiento de los motores de sus embarcaciones.

Sobre 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; plantas de asfalto Astec; 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, obtuvo en el 2018 ventas de S/ 454 millones (US\$ 138 millones), menores a las alcanzadas el año previo. Este resultado refleja en gran medida el impacto, en el mercado peruano de maquinaria ligera, de la coyuntura mixta presentada en el sector construcción.

En este escenario, Unimaq captó la mayoría de oportunidades en su ámbito, manteniendo el liderazgo con su representada Caterpillar, con una participación de mercado cercana al 50%, según importaciones en valores FOB; con marcas aliadas como autohormigoneras Carmix, con más de 70% de participación; y con otras líneas destacadas, como equipos de compactación Wacker Neuson y montacargas Caterpillar.

Durante el año, se apreció una tendencia de compras individuales de equipos, a diferencia de la colocación de paquetes de máquinas, distintiva de años anteriores. La construcción continuó representando más del 50% de las ventas totales, mientras que la minería y la industria siguieron mostrando alta relevancia.

La presencia descentralizada de Unimaq fue clave durante el año: seis de cada diez ventas de equipos, servicios y repuestos fueron generadas por sus sucursales y oficinas al interior del país. En el año, la empresa mudó su sucursal de Huancayo a una nueva y más amplia locación; remodeló su sede de Trujillo; abrió una oficina en Huaraz; y anunció la expansión de su instalación en Arequipa, con la que potenciará su capacidad de atender la minería de la región.

En el ámbito del soporte, Unimaq mantuvo contratos con grandes empresas mineras, a las cuales brindó servicios de mantenimiento para flotas de equipos ligeros de diversas marcas, con personal destacado en las propias operaciones. De esta manera, Unimaq y Ferreyros –este último con los equipos de mayor envergadura– complementan mutuamente su cobertura del sector.

Igualmente, la empresa lanzó nuevos paquetes de servicio para seguir añadiendo valor a sus clientes. En el 2018, promovió favorablemente la modalidad de Contrato de Servicio Anticipado, para todos los productos del portafolio CAT y algunas marcas aliadas; el programa de Opciones de Reparación a la Medida, para la línea de motores CAT; y los nuevos Programas de Conectividad para Maquinaria Caterpillar, que comprenden el monitoreo de los equipos de sus clientes de manera remota.

La flota de alquiler de equipos ligeros constituyó una parte importante de la propuesta de Unimaq. Si bien, en línea con el menor dinamismo de los sectores a los que atiende la compañía, el tamaño de esta flota continuó su ajuste, representó al cierre del 2018 una importante flota de más de 500 unidades, tanto CAT como líneas aliadas, al servicio de los clientes. Mantuvo asimismo la modalidad de alquiler de montacargas por periodos largos, acompañado de mantenimiento y renovación de flota cada dos años.

Por quinto año consecutivo, Unimaq recibió en 2018 el Premio al Mejor Distribuidor de Equipos Compactos Caterpillar a nivel mundial, en mérito a su desempeño comercial del año previo. Al mismo tiempo, obtuvo el nivel Plata en el Programa de Excelencia en Servicio de Caterpillar y el nivel Bronce en el Programa de Excelencia en Alquiler. Asimismo, por segundo año, fue reconocida por Wacker Neuson como Distribuidor Número 1 en Ventas en Latinoamérica.

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, así como 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, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian Cat, plantas móviles de concreto Blend Plants, mixers y bombas de concreto Cifa, torres de Iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac, tuberías Rival y Benxi Beitai, compresoras estacionarias Compair, compresoras portátiles Sullair, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, tractores agrícolas Valtra y autohormigoneras Carmix, entre otras.
- Cuenta con sucursales en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco e Ilo. 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

En un marco de menor inversión pública para el mantenimiento y desarrollo de vías en la Amazonía, así como de una contracción en la actividad agrícola, la subsidiaria Orvisa, enfocada en esta región del país, registró en el 2018 ventas por S/ 147 millones (US\$ 45 millones), por debajo de los niveles generados en el ejercicio anterior.

Durante el año Orvisa atendió, a través de la provisión de maquinaria Caterpillar y equipos de marcas aliadas, a compañías locales dedicadas a dar continuidad a obras de infraestructura. En particular, el departamento de Huánuco generó especial demanda de equipos para desarrollos viales.

Sumado al sector construcción, el transporte fluvial contribuyó de forma relevante a las ventas. La línea de negocio de consumibles y materiales, que distribuyó Motomaq, subsidiaria de Orvisa, creció en el 2018 un 15% respecto del año anterior. Destacó el suministro de planchas navales, estructuras y otros materiales para construcción de infraestructura fluvial en Iquitos.

Por su parte, el sector hidrocarburos continuó presentando bajos niveles de actividad en los últimos años. Durante el ejercicio, requirió de Orvisa servicios y repuestos, también demandados en el transporte fluvial.

En tanto, en el sector agroindustria, Orvisa vendió componentes para secado de granos Kepler Weber a nuevos clientes e introdujo miniexcavadoras Caterpillar entre contratistas que prestan servicios a plantaciones de palma, que requieren equipos para diversas labores. Además, el sector forestal demandó equipos especializados Caterpillar.

El sector agrícola se vio impactado por la disminución de precios en sus cultivos, lo que se reflejó en la demanda de equipos y servicios. En respuesta a esta situación, la empresa introdujo tractores agrícolas Massey Ferguson de menores costos y dimensiones. Se trata de los modelos MF1552 de 52HP Y MF4275 de 72HP, que se

adaptan a las necesidades de este segmento, sin reducir la calidad de la maquinaria y el soporte.

Asimismo, Orvisa –al igual que Ferreyros y Unimaq– compartió con sus clientes el lanzamiento de la nueva generación de excavadoras Caterpillar, la serie Next Gen, con impacto positivo en la eficiencia del operador, el ahorro en combustible y la reducción de costos de soporte.

Con 45 años de operaciones, Orvisa recibió importantes reconocimientos como la distinción Silver (Plata) en el Programa de Excelencia en Servicio de Caterpillar y el reconocimiento de La Positiva Vida por sus buenas prácticas en seguridad y salud ocupacional.

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 a sectores como construcción, transporte fluvial, hidrocarburos, forestal y valor agregado a la madera, 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 representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica generaron en el año 2018 ventas de S/ 423 millones, menores en 8% frente al año previo, reflejando principalmente la complicada coyuntura político- económica por la que atraviesa Guatemala, donde opera la subsidiaria Gentrac. En dólares, los ingresos alcanzaron US\$ 129 millones, con una variación de -8% respecto del 2017. En su conjunto, estas compañías contribuyeron al 8% de las ventas anuales de la corporación.

La corporación ingresó a Centroamérica en 2010, 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.

Se comparte a continuación la proporción de ventas por sectores de este conjunto de compañías.

Conjunto de empresas	Construcción		Minería subterránea		Industria, comercio y servicios		Agricultura y forestal		Pesca y Marino		Otros		Total	
	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%
Gentrac (Guatemala, Belice)	40,918	17.8%	41,985	18.2%	55,121	23.9%	19,993	8.7%	883	0.4%	71,340	31.0%	230,239	100%
General de Equipos (El Salvador)	37,158	31.9%	4,571	3.9%	51,052	43.9%	7,931	6.8%	418	0.4%	15,267	13.1%	116,399	100%
Otros	2,657	3.2%	4,879	5.8%	19,372	23.0%	286	0.3%	109	0.1%	56,953	67.6%	84,256	100%
Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica	80,733	19.0%	51,435	12.1%	125,546	29.6%	28,210	6.7%	1,410	0.3%	136,553	32.2%	423,886	100%

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

En el 2018, Gentrac, representante de Caterpillar en Guatemala, alcanzó ventas de S/ 215 millones (US\$ 65 millones), en menores niveles que los alcanzados el año previo. Una compleja situación político- económica se tradujo en la desaceleración de sectores como la construcción y el comercio, así como en el cierre de operaciones mineras; al mismo tiempo, la agricultura afrontó el menor precio internacional de sus productos.

En este entorno retador, Gentrac captó la mayor parte de las oportunidades del mercado con el portafolio Caterpillar –que alcanzó una participación superior al 50%, según información de importaciones– y con la provisión de marcas aliadas. Es importante resaltar que la empresa conmemoró su aniversario número 20 como distribuidor de la marca Caterpillar en el país, hito que fue reconocido por la principal representada.

Los sectores agrícola, gobierno, construcción, industria, comercio y minería impulsaron las ventas durante el año. Destacó el alquiler de equipos, en mediano y largo plazos, a empresas azucareras; las ventas diversas de máquinas a compañías que sirven al sector construcción; y la provisión de equipos mineros al principal productor de níquel en Guatemala y a sus contratistas, que renovaron parte de su flota. Además, se entregó puentes estructurales de la marca Mabey al sector Gobierno.

Durante el año, Gentrac –al igual que sus pares en el Perú, El Salvador y Belice– realizó el lanzamiento de la nueva generación de excavadoras Caterpillar, de la serie Next Gen, de alta relevancia para clientes del sector construcción. Por otro lado, concretó la introducción de nuevas marcas aliadas al portafolio, para atender a los sectores construcción, agrícola, industria y minería. Asimismo, puso en marcha programas comerciales y de financiamiento dirigidos a los sectores privado y público.

Para potenciar sus capacidades de atención en el territorio, Gentrac inauguró una moderna sucursal en el departamento de Escuintla, al sur de Guatemala, con una extensión de más de 2,000 m². La sucursal permite ofrecer a los clientes todas sus líneas de negocio, incluyendo el soporte posventa a sus marcas representadas, así como el alquiler de maquinaria.

En el ámbito del servicio, Gentrac obtuvo el nivel Plata en el programa de Excelencia en Servicio de Caterpillar, así como el nivel Bronce en los programas Parts Excellence (Excelencia en Repuestos) y Rental Operation Certification (Excelencia en Alquiler). Además, recibió de Caterpillar el premio de Excelencia en Ventas de equipos de construcción pesada y general, como el distribuidor con mayor crecimiento en Latinoamérica y el Caribe en el año 2017.

Por su parte, en Belice, Gentrac alcanzó niveles de ventas de S/ 15 millones (US\$ 4.5 millones), superiores a los del 2017, principalmente por la demanda de equipos nuevos y de repuestos a los segmentos de Gobierno y contratistas locales.

Si bien la empresa mantuvo su liderazgo en el mercado con una participación superior al 87% en importaciones, similar a la del ejercicio previo, la demanda de servicios posventa se vio afectada por el menor uso de la flota existente, debido a que importantes proyectos de infraestructura pública llegaron a su fase final.

En otro ámbito, Gentrac logró incrementar sus ventas de la línea de lubricantes Mobil, en su segundo año como distribuidor mayorista de esta marca en Belice. Los subdistribuidores de la empresa en diversos puntos del país fueron estratégicos para seguir consolidando esta línea de negocio.

En Nicaragua, en el marco de una coyuntura política que impactó la economía y redujo la actividad de los principales sectores económicos, la subsidiaria Soltrak, representante de lubricantes Mobil en dicho país, obtuvo ventas de S/ 20 millones (US\$ 6.1 millones), similares a las obtenidas en el 2017.

Para impulsar sus operaciones, la compañía continuó promoviendo las transacciones directas al consumidor, a través de la colocación de productos orientados a vehículos livianos; además, atendió las necesidades de algunos clientes mineros que resultaron menos afectados por el difícil contexto nacional. De esta manera, Soltrak logró mantenerse como la segunda de mayor participación en el mercado de lubricantes en Nicaragua, con su representada Mobil.

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

- En Guatemala, Gentrac es el único representante de maquinaria y equipos de la marca Caterpillar, distribuidor nacional de lubricantes Mobil y representante de otras marcas como Mitsubishi (montacargas), Kalmar, Mabey, Terex/ Finlay, Genie, Valley, SKF, Alemite, Sullair, Wacker Neuson (ligero y compacto), Lincoln Electric, Cifa, Carmix, entre otras.
- Mantiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la Ciudad de Guatemala, además de un local dedicado a lubricantes Mobil. Sucursales en Quetzaltenango, Escuintla, Zacapa e Izabal, 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)

General de Equipos, representante exclusivo de Caterpillar y lubricantes Mobil en El Salvador, entre otras prestigiosas marcas aliadas, registró ventas por S/ 116 millones (US\$ 35 millones), superiores a las alcanzadas durante el ejercicio anterior. El crecimiento fue producto del buen desempeño en ventas de equipos nuevos, la comercialización de lubricantes y servicios en talleres.

La empresa continuó liderando el mercado de maquinaria para el movimiento de tierra, alcanzando una participación del 60% en equipos Caterpillar. Los negocios con contratistas de alcance nacional y local mantuvieron el dinamismo de las ventas, demandando equipos CAT como retroexcavadoras, motoniveladoras, cargadores y excavadoras para proyectos de construcción de viviendas y proyectos de infraestructura vial.

Además, General de Equipos reafirmó su posición de liderazgo en los sectores agrícola y agroindustria, con una participación de mercado de 65% en importaciones con su representada John Deere. Al mismo tiempo, continuó fortaleciendo su liderazgo en el sector con su nueva oferta de servicios de alquiler de cosechadoras de caña para ingenios azucareros, el segmento de mayor relevancia en la agroindustria de El Salvador.

Por su parte, lubricantes Mobil mantiene una posición destacada en el mercado nacional. Resaltan las operaciones de transacción directa al consumidor (B2C), a través de canales alternativos como el segmento de distribuidores automotrices y subdistribuidores de lubricantes y consumibles.

En el ámbito de servicios, destacaron las reparaciones de motores de propulsión y plantas eléctricas realizados por General de Equipos para la empresa estatal de puertos y aeropuertos de El Salvador.

Cabe mencionar que en el 2018, Cogesa fue distinguida con el nivel Plata en el Programa de Excelencia en Servicio de Caterpillar, por la calidad en el soporte posventa, el alto nivel de preparación de sus técnicos y la satisfacción del cliente.

Sobre 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 Salvador, Motored logró ventas de S/ 58 millones (US\$ 18 millones) en el 2018, ligeramente superiores a las del año anterior. Las ventas fueron promovidas principalmente por la demanda de repuestos y consumibles en los segmentos de transportistas de carga y transportistas de pasajeros.

La empresa reafirmó su liderazgo en el mercado de repuestos al mantener una participación superior al 50%. Por su parte, continuó con la provisión de camiones de compactación Kenworth para algunas alcaldías municipales, si bien la demanda de estos equipos mostró un menor dinamismo a lo largo del año. De igual modo, mantuvo su actividad en la línea de buses Higer, satisfaciendo la demanda del sector transporte.

Además, con la finalidad de lograr una mayor cobertura en El Salvador, la empresa abrió una nueva tienda de distribución de repuestos en la ciudad de Aguilares, con lo cual suman doce los puntos de atención de Motored en este país centroamericano.

En Honduras, Motored cuenta con una pequeña operación, que le permite ofrecer a los clientes locales el mismo portafolio que aquel de El Salvador. Cuenta con dos sucursales, ubicadas en la capital, Tegucigalpa, y en la ciudad de San Pedro Sula. En el 2018, registró un ligero crecimiento en sus ventas respecto al año previo.

Sobre 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, 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, alcanzaron en el 2018 ventas de S/ 836 millones, mostrando un crecimiento de 7% respecto del año previo. En dólares, se ubicaron en US\$ 255 millones, superiores en 6% frente al 2017. En su conjunto, estos negocios representaron el 16% del total de las ventas de la corporación.

Este conjunto está integrado, en el ámbito de bienes de capital, por Motored, especialista en soluciones de transporte en Perú; por Trex, proveedor de grúas y equipos de izamiento, presente en Chile, Colombia, Ecuador y Perú; por Cresko, enfocado en el segmento de maquinaria asiática; y por Maquicentro, dedicado a la provisión de equipos ligeros en Ecuador.

Con la visión de atender las diversas necesidades de los clientes, este grupo de empresas incluye a Soltrak, en la provisión de consumibles industriales; a las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics, en el negocio logístico; y a Soluciones Sitech Perú, con soluciones tecnológicas.

Se comparte a continuación la proporción de ventas por sectores de este conjunto de compañías.

Conjunto de empresas	Minería de tajo abierto		Construcción		Minería subterránea		Industria, comercio y servicios		Agricultura y forestal		Pesca y Marino		Otros		Total	
	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%	S/ miles	%
Soltrak	17,502	7.5%	14,345	6.1%	68,878	29.4%	87,185	37.3%	2,785	1.2%	1,843	0.8%	41,381	17.7%	233,920	100%
Motored	7,956	4.2%	37,969	19.8%	2,759	1.4%	27,685	14.5%	1,695	0.9%	891	0.5%	112,494	58.8%	191,449	100%
Trex (Chile, Perú, Ecuador, Colombia)	3,318	1.0%	86,437	26.2%	11,244	3.4%	205,378	62.3%	224	0.1%	3,558	1.1%	19,528	5.9%	329,687	100%
Otros	54,035	24.2%	15,916	7.1%	17,180	7.7%	59,809	26.8%	3,367	1.5%	1,603	0.7%	70,977	31.8%	222,888	100%
Negocios complementarios en Perú u otros países de Sudamérica	82,811	9.9%	154,668	18.5%	100,061	12.0%	380,057	45.5%	8,070	1.0%	7,895	0.9%	102,030	12.2%	835,594	100%

3.3.1 Motored (Perú)

En el 2018 las ventas de Motored, especialista en soluciones de transporte para los diferentes sectores económicos del país, ascendieron a S/ 191 millones (US\$ 58 millones), cercanas al ejercicio 2017. Durante el año, Motored compitió en un mercado agresivo en precios y atendió la demanda de sectores como minería, construcción y transporte.

Motored entregó durante el año más de 350 vehículos, entre tractos, camiones y buses de las marcas Kenworth, DAF e Iveco. Al respecto, la marca Kenworth logró una participación superior al 6% en el segmento de tractocamiones de más de 16 toneladas de peso bruto vehicular.

En el segmento de buses, Motored incrementó su participación a un 3.1% en el 2018, tres veces la alcanzada en el ejercicio anterior. Los sectores de transporte urbano y de personal en el sector de la agroindustria, impulsaron dicha demanda. Destacó la introducción al mercado de la línea Iveco Daily, en especial de la versión para 18 pasajeros.

En el negocio de servicio de taller, Motored generó un ligero incremento en sus ventas. Como parte de su estrategia, en el 2018 lanzó el servicio Motored Xpress, que ofrece atención rápida en mantenimientos preventivos; para ello implementó un taller en su sede en Ate, con capacidad para atender 200 camiones al mes. Complementa así los servicios tradicionales en el taller principal en Lurín y en aquellos ubicados en sus sucursales en provincias.

Por su parte, la división Motored Parts lanzó al mercado su propia marca de repuestos, del mismo nombre, que incluye baterías, filtros, bolsas de aire, tambores de frenos y aros. Asimismo, incorporó nuevas líneas de repuestos de marcas como Federal Mogul (frenos y bujías), Diesel Technic (para la atención de la línea Iveco), baterías Paccar (arranque y doble propósito), refrigerante TRP, entre otras.

Durante el año, la empresa desplegó el proyecto de mejora Lean Six Sigma, con el objetivo de reducir costos, sumar eficiencias, mejorar la rentabilidad, estandarizar procesos y seguir incrementando la satisfacción de sus clientes en los servicios de taller y campo. Asimismo, puso en marcha estrategias para optimizar la experiencia de los clientes. Como resultado, se obtuvo una mejora importante en los indicadores de lealtad, en especial en el ámbito del servicio.

De igual forma, Motored continuó durante el año con sus iniciativas de capacitación y jornadas de puertas abiertas en varias de sus sucursales.

Cabe destacar que, luego de la auditoría realizada por su representada Cummins a los procesos y sucursales del negocio de repuestos y servicios a nivel nacional, Motored se convirtió en el único distribuidor en el Perú en recibir la certificación Dealer Oro. La empresa recibió esta distinción por criterios como la idoneidad de su infraestructura, el desempeño en sus operaciones y sus capacidades vinculadas a la gestión 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, con un amplio portafolio que incluye tractos o remolcadores, camiones con diferentes

configuraciones, buses desarrollados en versiones diésel y a gas natural, así como equipos aliados para el mercado automotor.

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

3.3.2 Soltrak (Perú)

Soltrak, especialista en consumibles industriales, en el 2018 obtuvo ventas de S/ 234 millones (US\$ 71 millones), por debajo de las alcanzadas el año previo, en el marco del efecto de la nueva conformación del portafolio de lubricantes de la empresa y de un ajuste en la demanda de neumáticos para el sector construcción.

Durante el año, Soltrak fue nombrado representante de la prestigiosa marca global de lubricantes Chevron. En su posición de Distribuidor Master para el Perú, Soltrak maximiza sus capacidades de distribución de lubricantes: hoy puede ofrecer cobertura de esta línea en todo el territorio nacional. Esta oportunidad le permitirá además capitalizar una trayectoria de más de 25 años en el negocio de lubricantes en el país.

El proceso de consolidación de esta nueva representación a cargo de Soltrak mostró avances durante el año. Soltrak inició la distribución de lubricantes en ciudades como Arequipa, Cajamarca, Cusco, Piura y Trujillo, con importante potencial de crecimiento. Asimismo, desplegó diversas iniciativas de marketing y comunicación para posicionar la marca en el mercado peruano. Al cierre del año, las ventas de lubricantes Chevron alcanzaron los 2,000 barriles al mes.

Soltrak acompaña los lubricantes con un servicio posventa de alta especialización, que incluye servicios de lubricación para equipos móviles y plantas industriales; análisis vibracional, videoscopia, análisis de aceite y operación de laboratorios, estudios y guías de lubricación; diseño, fabricación y operación de equipos y bahías de lubricación; y capacitación a clientes.

Cabe resaltar que Soltrak suscribió un acuerdo de representación con Noria, líder mundial en gestión de conocimientos en lubricación de maquinaria, que comenzó a materializarse en el 2018 a través de cursos especializados a los clientes de la empresa. Con este conocimiento experto, Soltrak contribuye a reducir los costos operativos de sus clientes y prolongar la vida útil de sus equipos y componentes con un alto estándar de operación.

En otro ámbito, Soltrak se ubicó como líder en el mercado peruano de seguridad industrial, con un amplio portafolio que incluye marcas de primer nivel como 3M, MSA, Kimberly-Clark y Ansell. Esta línea de negocio, de alta relevancia para la empresa, mantuvo el dinamismo mostrado en el año previo.

Destacó el desempeño en el segmento de productos de protección de las personas –con soluciones de protección respiratoria, de la piel y contra caídas– y en el de creación de espacios seguros de trabajo –que incluye señalización de seguridad y equipos de

respuesta a emergencias, entre otros—. Asimismo, durante el año, las marcas 3M y MSA otorgaron a Soltrak la máxima categoría como distribuidor de sus productos.

La empresa implementó múltiples soluciones de ingeniería en sistemas de protección contra caídas, con las cuales viene contribuyendo positivamente a la seguridad de operaciones de clientes en el norte, centro y sur del país. Asimismo, recertificó su taller de equipos de respiración Scott (hoy 3M) e implementó uno para equipos de respiración MSA.

En el ejercicio, la provisión del portafolio de neumáticos de Soltrak, que tiene a Goodyear como principal representada, registró una disminución debido principalmente a la menor demanda del sector construcción. En particular, la atención al segmento de minería subterránea alcanzó niveles similares respecto a los generados en el 2017.

En el conjunto, el sector minería continuó siendo el principal destino de las ventas de la empresa. Por su parte, la construcción –incluyendo el segmento de contratistas– y la industria se posicionaron como sectores relevantes en los ingresos, seguidos por la demanda de los subdistribuidores y de los clientes de los sectores transporte y agrícola, entre otros.

Es importante mencionar que en el 2018 Soltrak recibió la certificación ISO 9001:2015, que refleja sus altos estándares de calidad en los procesos de comercialización de productos de seguridad industrial, lubricantes y neumáticos.

Acerca de Soltrak (Perú)

- Es la subsidiaria de la corporación Ferreycorp especializada en la provisión de consumibles industriales, con foco en las líneas de seguridad industrial, lubricantes y neumáticos, acompañadas de servicios especializados.
- Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como lubricantes Chevron, equipos de seguridad industrial 3M, MSA, Kimberly Clark, Ansell, Microgard y Tecseg, así como neumáticos Goodyear.
- El portafolio de servicios incluye capacitación y entrenamiento, mantenimiento predictivo, servicios de lubricación, soporte a productos de seguridad industrial y gestión integral de neumáticos; operación, diseño e implementación de camiones lubricadores, de bahías de lubricación y laboratorios de análisis de aceite usado en operaciones; gestión en control de contaminación de fluidos (ISO 4406), entre otros.
- Cuenta con sucursales en Talara, Piura, Cajamarca, Trujillo, Arequipa y Huancayo, además de su sede principal en Lima. Asimismo, está ubicada en Bolivia, en la ciudad de Santa Cruz.
- Se integró a Ferreycorp en 2007 con la adquisición de Mega Caucho S.A., en el rubro de neumáticos. En el 2009, esta última fue fusionada con la adquisición de Inlusa S.A., negocio de lubricantes que cuenta hoy con más de 25 años de experiencia. En el 2013, se complementó el negocio con la adquisición de Tecseg, con un completo portafolio de productos de seguridad industrial.

3.3.3 Cresko (Perú)

Cresko, especialista en la provisión de productos de procedencia asiática, registró durante el 2018 ventas por S/ 22 millones (US\$ 6.7 millones), menores a las alcanzadas el año previo, por efecto de una menor demanda de sus productos destinados a los sectores construcción pesada e inmobiliario.

Las ventas en el ejercicio fueron impulsadas principalmente por contratistas y subcontratistas que requirieron cargadores frontales, motoniveladoras, tractores, rodillos compactadores y volquetes, tanto para labores de construcción de pequeños tramos de carreteras como para trabajos en canteras.

Con su principal representada SEM, marca de Caterpillar, Cresko se ubicó nuevamente como líder en maquinaria asiática de movimiento de tierra, con 28% de participación en importaciones en unidades, en un mercado con amplia variedad de competidores.

Asimismo, alcanzó una alta participación con la marca Shacman, con la provisión de volquetes de procedencia asiática, posicionándose como el segundo proveedor más importante en este segmento del mercado.

En el año, Cresko logró concretar sus primeras ventas de trituradoras y plantas de chancado Shaorui, la marca de más reciente incorporación a su portafolio. Clientes del segmento canteras y agregados adquirieron estos equipos para sus operaciones en el centro y sur del país.

Además, como parte de su estrategia, la compañía lanzó junto a Caterpillar el programa de financiamiento de maquinaria Cat Leasing, a través del cual sus clientes adquirieron equipos SEM, Shacman, Mitsubishi y Shaorui, con mejores condiciones de financiamiento frente a otras opciones del mercado.

Cabe señalar que, durante este periodo, Cresko logró materializar oportunidades comerciales con nuevos clientes gracias a las sinergias que viene generando junto a otras empresas de la corporación a través de la modalidad de venta cruzada. Durante el año, concretó negocios gracias al soporte comercial de las subsidiarias Unimaq y Orvisa, así como a oportunidades identificadas con la compañía Fargoline.

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. Atiende principalmente a los clientes emergentes de sectores como construcción, minería, agrícola e industria en general.
- Entre sus principales representadas se encuentra SEM, fabricada por Caterpillar, como parte de la estrategia de esta última de ofrecer productos con una propuesta diferenciada. Cresko cuenta con cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos SEM.
- Asimismo, su portafolio incluye camiones Shacman, tractores agrícolas Lovol (antes Foton), grupos electrógenos CPower (marca propia de Cresko), montacargas Mitsubishi, chancadoras y trituradores Shaorui, entre otros.
- Cresko cuenta con una sede en Lima y amplía su cobertura nacional a través de algunas subsidiarias de la corporación.

3.3.4 Trex (Chile, Colombia, Ecuador y Perú)

En el año 2018, las ventas del negocio Trex en Chile, Perú, Ecuador y Colombia alcanzaron S/ 330 millones, superando por primera vez la valla de los US\$ 100 millones. Estos volúmenes de ingresos –superiores en más del 50% frente al 2017– reflejaron el crecimiento alcanzado, en cada uno de los territorios antes mencionados, en la provisión y el soporte de grúas Terex y de otras soluciones de izamiento.

La operación de Chile generó ventas de S/ 223 millones (US\$ 68 millones), en un entorno dinamizado por el precio del cobre y las mayores inversiones de los proveedores mineros. La línea de grúas nuevas Terex generó la mayor proporción de ventas durante el año. Resaltó la demanda de unidades de gran tonelaje todo terreno, sobre las 220 toneladas de capacidad, para proyectos mineros de gran envergadura en el territorio.

Pese a una agresiva competencia de precios y condiciones de financiamiento, Trex mantuvo por quinto año consecutivo su liderazgo en los segmentos de grúas de alto tonelaje para terrenos difíciles y todo terreno (44% del mercado chileno), así como en equipos portuarios (35%), de acuerdo a información de importaciones. De igual forma, atendió las necesidades de soporte en el propio lugar de operación y a través de una red de talleres y almacenes.

A su vez, el negocio en el Perú promovió ingresos de S/ 74 millones (US\$ 22 millones) por la entrega de grúas móviles Terex a empresas mineras y de alquiler, alcanzando el 67% del mercado, y de grúas portacontenedores Konecranes a compañías del sector portuario y de comercio exterior, obteniendo un 50% de participación. Ante un mercado de baja actividad, Trex ofreció igualmente la alternativa de grúas usadas, en particular a empresas alquiladoras.

Cabe subrayar que en el 2018 Trex fue nombrado representante de los puentes grúa Demag y Donati en el Perú. Asimismo, continuó la introducción de las grúas articuladas marca Hyva y de montacargas Mitsubishi. Por su parte, la línea de repuestos y servicios mostró mayor dinamismo por la demanda de reparaciones en dos importantes operaciones mineras, y por la provisión de repuestos al sector portuario.

La estructura regional de Trex contribuye a responder con eficiencia a las necesidades de los sectores que atiende en los países donde opera. Por ejemplo, la gestión de un inventario común permite contar con equipos en stock en el momento oportuno; ampliar las posibilidades de aportar unidades usadas provenientes de las flotas de alquiler; y facilitar la renta de unidades para satisfacer necesidades temporales. Además, la organización capitaliza el alto nivel de especialización en torno a sus marcas representadas, generando conocimiento compartido en favor de sus clientes.

En este contexto, destacó el dinamismo que, durante el año, mostraron las líneas de alquileres, de usados y de grúas ligeras de Trex en Chile, Perú, Colombia y Ecuador, alcanzando por primera vez niveles consolidados de US\$ 25 millones. El carácter regional del negocio constituyó especialmente una fortaleza para la comercialización de unidades usadas en dichos países.

Cabe mencionar que Trex es distribuidor de la prestigiosa marca Konecranes, tras integrar los productos que antes estuvieran bajo el paraguas de la división Terex Port Solutions. Así, Konecranes amplía el abanico de equipos portuarios y de manejo de materiales que distribuye Trex, lo cual le permite atender no solo al mercado de comercio exterior, sino también a sectores relevantes como la minería.

Para fines de valoración del negocio, se incluye en las ventas de Trex los ingresos generados por la comercialización de grúas Terex en Ecuador, si bien estos últimos corresponden contablemente a la subsidiaria Maquicentro por brindar el soporte al negocio en dicho país.

Acerca de Trex

- Representa a las marcas Terex en grúas y Genie en plataformas de izamiento; a la marca Konecranes en las líneas de equipos portuarios y de manejo de materiales, así como a Donati y Demag en puentes grúa; y a Hyva y Mitsubishi en otras soluciones de izamiento 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 en Perú se encontraba a cargo de la subsidiaria Ferreyros.

3.3.5 Fargoline (Perú)

El operador logístico Fargoline reportó en el 2018 ventas de S/ 89 millones (US\$ 27 millones), superiores a las del año previo, impulsadas por la actividad de sectores económicos como agricultura, pesca, industria y comercio.

La empresa cumplió 35 años de trayectoria en el Perú, reafirmando la consolidación de sus líneas de negocio y su tendencia de crecimiento. Una extensa cartera de clientes generó el 80% de sus ventas, al tiempo que el 20% restante estuvo vinculado al servicio a otras subsidiarias de Ferreycorp.

En el 2018, más del 70% de los ingresos de Fargoline fue impulsado nuevamente por el negocio de depósito temporal de contenedores. Las líneas de depósito aduanero y simple, así como la de depósito temporal de carga suelta y rodante, le siguieron en importancia. Destacó el crecimiento de la nueva línea de transporte y distribución, en lo que constituyó su segundo año de operación, y del movimiento de carga para proyectos.

Durante el año, Fargoline se ubicó entre las cuatro principales empresas peruanas en manejo de contenedores de importación, de acuerdo al ranking emitido por la Aduana peruana. Resaltó además su mayor participación como proveedor de servicios para la exportación, vinculados a productos de agroindustria, pesca y minería no metálica, como el cacao, harina, baritina y papel.

La empresa continuó apostando por la diferenciación de su servicio, caracterizado por su personalización y alta velocidad de respuesta. Realizó inversiones en nuevas unidades de transporte, renovación de equipos portaccontenedores y mantenimiento de infraestructura. Cabe recordar que Fargoline se ubica en clusters logísticos centrales en el país, con locaciones en el Callao, el sur de Lima y la ciudad de Arequipa.

Asimismo, la empresa invirtió en tecnología para agilizar procesos de operaciones; implementó una aplicación que contribuye a la seguridad en el retiro de contenedores y en su registro; y potenció sus plataformas digitales para facilitar a los clientes la autogestión de servicios, entre otras iniciativas.

Durante el año, Fargoline culminó una serie de rigurosas auditorías ante la consultora SGS para acceder a una triple certificación internacional en calidad, seguridad y medio ambiente, vigente desde 2019. Así, recibió por primera vez el certificado ISO 14001 (gestión medioambiental), a la vez que recertificó en ISO 9001 (gestión de calidad) y en OHSAS 18001 (seguridad y salud en el trabajo). Estas se suman a la certificación BASC –alianza empresarial internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos globales–, que Fargoline mantiene desde el 2011.

Sobre Fargoline

- Con 35 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 una sede 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, ISO 14001:2015 y OHSAS 18001.

3.3.6 Forbis Logistics (Perú y Chile)

El agente de carga internacional Forbis Logistics registró ventas por S/ 92 millones (US\$ 28 millones), significativamente superiores a las del ejercicio previo. La captación de nuevos clientes en Perú y Chile, el mayor dinamismo de los clientes existentes y la mejor cobertura de servicios en otros orígenes, como Europa, Asia, Norteamérica, impulsaron la demanda de servicios de fletamento de carga vía aérea y marítima.

En 2018, Forbis Logistics lideró el mercado de agentes de carga aérea de todo tipo desde el mundo al Perú, pasando del tercer al primer lugar en kilogramos movidos según la fuente Infoescomar. Además, continuó en el primer lugar en el ranking de la ruta Estados Unidos – Perú. En el ámbito del mercado de agentes de carga vía marítima, la empresa escaló 14 posiciones en el movimiento de carga del mundo hacia Perú.

Durante el año, la compañía lanzó una nueva línea de negocio dedicada al fletamento de carga para la exportación, atendiendo principalmente a clientes ligados a los sectores minero, construcción y agroindustria. En paralelo, la empresa continuó brindando los servicios de logística integral en Perú, que abarcan la asesoría y gestión de carga tanto para importaciones como para exportaciones, hasta su entrega final en el destino del cliente.

Cabe resaltar que Forbis Logistics continuó con su consolidación en Chile, en su segundo año de operaciones. Desde el 2017 viene realizando labores de agenciamiento de carga entre el país del sur y principales destinos en Estados Unidos, América Latina, Europa y Asia, en importación y exportación. La empresa trabaja con las principales compañías navieras y líneas aéreas presentes en Chile.

Tanto en Chile como en el Perú, Forbis continuó invirtiendo en tecnología e innovación para la eficiencia de sus procesos. En 2018 implementó un sistema de escaneo de carga en destino mediante *Smart Glasses*, que agiliza los procesos de verificación de los paquetes en el terminal aéreo. Durante la inspección visual, esta tecnología permite registrar en tiempo real la información de la carga en los sistemas de la empresa y dar aviso instantáneo al cliente del estado del movimiento de su carga.

Es importante señalar que, a través de un minucioso proceso de auditoría, Forbis Logistics certificó durante el 2018 su Sistema de Gestión en Control y Seguridad conforme a la certificación BASC, que corrobora que la empresa realiza un comercio internacional seguro.

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 constituye 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, reportó ventas de S/ 8.9 millones (US\$ 2.7 millones), el doble respecto del ejercicio anterior. De este modo, la empresa mantiene su tendencia de crecimiento desde el inicio de sus operaciones, ampliando su cartera de clientes y ofreciendo nuevos servicios a sus clientes existentes.

La minería continuó como el sector de mayores ventas para Sitech, principalmente a través de la demanda de soluciones de seguridad y productividad para las operaciones; estas últimas también fueron demandadas por empresas del sector construcción.

En el ámbito de la seguridad, la empresa siguió atendiendo a la minería de tajo abierto con su servicio de Monitoreo de Fatiga, con el respaldo de Caterpillar, a través del reconocido sistema CAT DSS. Así, en 2018 amplió a más de 200 los camiones que monitorea en el país, tras la implementación de este sistema en la flota de una importante operación de minería de tajo abierto en el sur del territorio.

De modo similar, principalmente en la minería subterránea, mantuvo la provisión de soluciones de productividad basadas en el sistema Trimble Loadrite, para el control y análisis remoto de pesaje en operaciones de movimiento de material, gracias a la alianza que tiene con Ferreyros para incorporar dicho sistema en todos los cargadores de bajo perfil CAT que esta empresa comercializa en el país. Además, durante el año, Sitech continuó con la provisión de infraestructura de comunicación para socavones, a través de la línea australiana MST.

La compañía también atendió al sector construcción con soluciones de productividad. Cabe destacar la adquisición de soluciones de control de maquinaria de la línea Trimble Machine Control por parte de una importante constructora trasnacional. A través de GPS de alta precisión, estas soluciones permiten optimizar labores de movimiento de tierra con equipos como tractores, motoniveladoras o excavadoras. En base al diseño del proyecto, el posicionamiento del equipo y la topografía inicial, la maquinaria realiza un trabajo más eficiente y productivo.

Cabe remarcar que Soluciones Sitech Perú sigue invirtiendo en la construcción de capacidades para ofrecer servicios personalizados de desarrollo de soluciones y de gestión de información.

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, hidrocarburos y agricultura.
- Cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Loadrite, AMT, MST y DSS, entre otras.

3.3.8 Maquicentro (Ecuador)

Maquicentro, subsidiaria de Ferreycorp especialista en equipos ligeros en Ecuador, registró ventas en el orden de los S/ 23 millones (US\$ 6.9 millones), superiores a las alcanzadas en el 2017. Los sectores agrícola, construcción, minería y metalmecánica impulsaron las ventas de la empresa durante el año.

En el sector agrícola, la compañía incrementó las ventas de los tractores Valtra, pese a una contracción del mercado durante el año. Maquicentro inició en el año una estrategia de penetración de mercado en la sierra del país, ampliando su cobertura a dicha región.

Asimismo, con su representada Carmix, se posicionó como líder en el mercado de autohormigoneras en Ecuador. Durante el año alcanzó un 60% de participación en este segmento, el cual aún se encuentra en desarrollo en el territorio. Maquicentro también suministró equipos de soldadura Lincoln Electric a los sectores construcción y metalmecánica, elevando sus ventas en esta línea de productos.

En otro ámbito, merece destacarse el aumento, de más de 50%, en las ventas de grúas de la marca Terex durante el año. Entre las unidades entregadas, se cuenta una flota de grúas para terrenos difíciles a la compañía de alquiler más grande del país, así como portacontenedores para una importante empresa minera.

Cabe precisar que las ventas de las líneas de equipos Terex se reportan contablemente en Maquicentro, si bien también son mencionadas como parte del negocio Trex para fines de valoración del negocio.

La empresa, subsidiaria de Ferreycorp desde mediados del 2016, nació para atender el mercado ecuatoriano con un portafolio de equipos ligeros, integrado por marcas aliadas que la corporación representa igualmente en el Perú.

Sobre Maquicentro

- Maquicentro es el especialista en equipos ligeros de Ferreycorp en Ecuador, con el fin de atender las necesidades de los diversos sectores productivos.
- Su portafolio incluye tractores agrícolas, equipos para construcción, autohormigoneras, montacargas, equipos para soldadura, entre otros, de marcas como Valtra, Wacker Neuson, Carmix y Lincoln Electric.
- Cuenta con locaciones en Quito y Guayaquil y concesionarios en Loja, Pichincha, Imbabura y los Ríos.

3.4 Valor generado y distribuido a los grupos de interés

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.

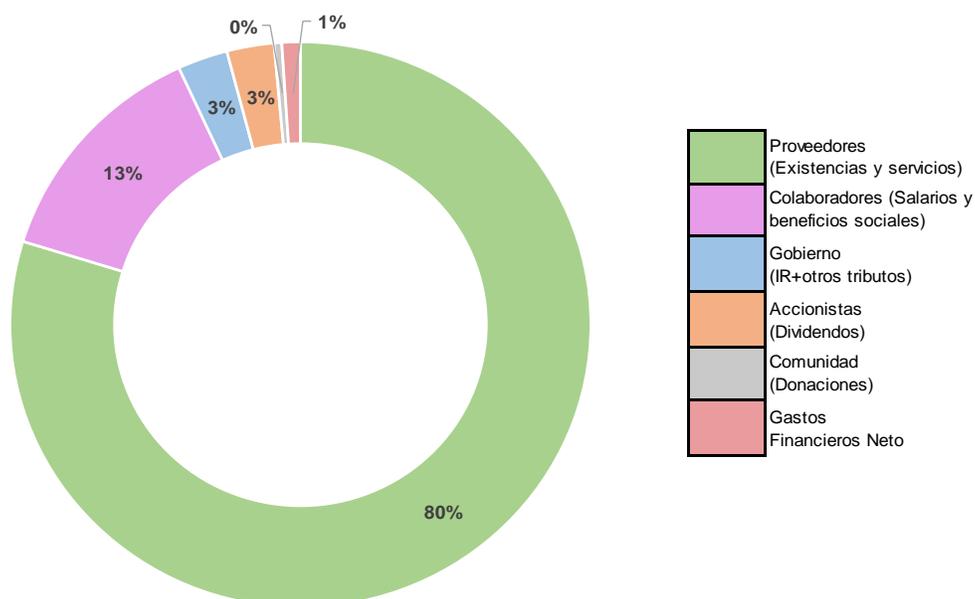
A continuación, se aprecia el amplio alcance del valor generado y distribuido por Ferreycorp y sus subsidiarias a sus *stakeholders*.

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

Corporación Ferreycorp (En miles de soles)	Año 2017	Año 2018
Valor Económico Directo Creado (VEC)		
Ventas (Ventas Netas + Participación de subsidiarias)	4,851,156	5,212,463
Otros Ingresos (Venta de Activo Fijo + Otras inversiones)	47,309	39,740
Valor Económico Distribuido (VED)		
Proveedores (Existencias y servicios)	-3,675,586	-4,024,266
Colaboradores (Salarios y beneficios sociales)	-623,841	-674,642
Gobierno (Impuesto a la Renta + Otros tributos)	-132,382	-141,184
Accionistas (Dividendos)	-124,434	-132,171
Comunidad (Donaciones y Obras por Impuestos)	-20,726	-21,910
Gastos Financieros Neto	-66,985	-51,600
Valor Económico Retenido (VER)	207,202	166,690

En el año 2018, el 96% del valor económico de la corporación Ferreycorp fue distribuido (95% en el 2017). Del total de valor económico distribuido, un 78.44% correspondió en el 2018 a pagos a proveedores, principalmente existencias y servicios (79.17% en 2017). El resto, 21.56%, fue distribuido en el 2018 entre los grupos de interés gobierno, comunidad, colaboradores y accionistas (20.83% en 2017).

Distribución porcentual de valor en el 2018



Valor generado y distribuido en 2018: Empresas Perú (*)

Año 2018 (En miles de soles)	Ferreycorp	Unimaq	Orvisa	Motored	Soltrak	Fargoline	Matriz Ferreycorp
Valor Económico Directo Creado (VEC)							
Ventas (Ventas Netas + Participación de subsidiarias)	3,389,198	453,549	146,917	191,449	233,920	88,736	10,004
Otros Ingresos (Venta de Activo Fijo + Otras inversiones)	225	752	21	0	485	0	74,663
Valor Económico Distribuido (VED)							
Proveedores (Existencias y servicios)	-2,497,038	-388,397	-124,213	-178,549	-222,519	-71,673	-7,797
Colaboradores (Salarios y beneficios sociales)	-414,697	-55,601	-16,772	-22,388	-25,302	-9,746	-34,280
Gobierno (Impuesto a la Renta + Otros tributos)	-121,020	3,140	-1,888	2,983	2,271	-1,565	-17,659
Accionistas (Dividendos)	-103,908	0	-1,200	0	0	-266	-132,171
Comunidad (Donaciones y Obras por Impuestos)	-21,559	-96	-34	-18	0	-18	-167
Gastos Financieros Neto	-16,205	-6,534	-758	-2,847	-1,223	-1,028	-7,027
Valor Económico Retenido (VER)	214,996	6,813	2,073	-9,370	-12,368	4,440	-114,434

(*) Considera las seis subsidiarias de mayores volúmenes de operación en el Perú, así como la matriz Ferreycorp.

Valor generado y distribuido en 2017: Empresas Perú (*)

Año 2017 (En miles de soles)	Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Motored	Soltrak	Fargoline	Matriz Ferreycorp
Valor Económico Directo Creado (VEC)							
Ventas (Ventas Netas + participación de subsidiarias + otros ingresos)	2,972,325	497,801	156,629	198,550	272,289	75,504	9,756
Otros Ingresos (Venta de Activo Fijo + otras inversiones)	0	781	0	45,425	172	340	24,115
Valor Económico Distribuido (VED)							
Proveedores (Existencias y servicios)	-2,132,613	-425,730	-133,727	-219,629	-260,742	-59,910	3,101
Colaboradores (Salarios y beneficios sociales)	-377,395	-57,952	-17,127	-21,169	-24,874	-8,583	-28,917
Gobierno (Impuesto a la Renta + Otros tributos)	-115,751	3,792	-2,119	-250	3,863	-1,617	-7,470
Accionistas (Dividendos)	-215,305	-600	-3,850	0	0	-3,200	-124,434
Comunidad (Donaciones)	-20,198	-129	-38	-18	-294	-16	-32
Gastos Financieros Neto	-10,059	-9,271	-167	-1,923	-5,992	-971	-16,352
Valor Económico Retenido (VER)	101,004	8,693	-399	986	-15,578	1,547	-140,233

(*) Considera las seis subsidiarias de mayores volúmenes de operación en el Perú, así como la matriz Ferreycorp.

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

4.1 Gestión financiera

En el año 2018, Ferreycorp y sus subsidiarias generaron resultados relevantes en el ámbito financiero, que acompañaron los mayores volúmenes de venta: entre ellos, una utilidad bruta de S/ 1,254 millones, con un incremento de 7% frente al 2017; una utilidad operativa de S/ 466 millones, superior en 11%; un EBITDA de S/ 621 millones, que se elevó en 10%; y gastos financieros (S/ 73 millones) con una reducción de 14%.

El EBITDA al cierre del 2018 representó S/ 621 millones, con un crecimiento de 10% frente al obtenido en el mismo periodo del año anterior (S/ 567 millones). El margen EBITDA de dicho periodo del 2018 resultó en 11.9%, frente al 11.7% registrado en el 2017, debido a la mayor venta y utilidad operativa del ejercicio.

La utilidad neta consolidada de la corporación ascendió a S/ 225 millones en el 2018, 16% menor frente al ejercicio 2017, debido principalmente a una variación de S/ -84 millones por diferencia en cambio (pérdida en cambio de S/ -59 millones en el 2018; utilidad en cambio de S/ 25 millones en el 2017). Parte de dicha pérdida en cambio se recuperará a partir del año 2019, cuando se facture los inventarios a un tipo de cambio mayor que aquel con el que fueron registrados en su oportunidad.

Respecto de la gestión de los márgenes, cabe resaltar que el margen bruto se mantuvo en 24% debido a la composición de la venta y a la mayor participación de repuestos y servicios en el total de los ingresos. En forma consolidada, esta última línea de negocio constituyó el mayor porcentaje de las ventas de la corporación en el 2018, del orden de 52%, alcanzando volúmenes históricos de ingresos.

El margen operativo, por su parte, se ubicó en 8.9%, ligeramente mayor al 8.7% del mismo periodo del 2017. El nivel de gastos de operación sobre la venta se mantuvo en 16%, similar al presentado en el periodo anterior. El gasto aumentó ligeramente en 2018 –pero por debajo del incremento en ventas–, debido a los altos niveles de soporte posventa a los clientes mineros, que tuvieron su correlato en una mayor venta de equipos a dicho sector.

A su vez, el gasto financiero (S/ 73 millones) mostró en el ejercicio una reducción importante de 14%, a pesar de un incremento relevante de deuda de 20%, por diversos motivos:

- i) En el 2017, Ferreycorp contaba con un saldo de US\$ 162 millones del bono internacional, con una tasa de 4.875%. En el 2018, el saldo de dicho bono asciende a US\$ 100 millones.
- ii) En el 2017, el gasto financiero se vio impactado por penalidades generadas por el prepagado del bono, que contribuyó a la reducción de su saldo.
- iii) En el 2018 se mantuvo una estrategia de financiamiento de corto plazo en el primer semestre, que contribuyó a obtener una tasa de interés promedio menor (3.43%) frente al 2017 (3.67%).

Cabe mencionar que, con la finalidad de mitigar el riesgo de liquidez y de incremento de tasa de interés, la corporación reperfiló parte de su deuda y tomó financiamientos a mediano plazo con competitivas tasas de interés, aunque por encima de las obtenidas en la primera parte del año.

La utilidad antes de impuestos se vio impactada debido a la importante pérdida en cambio presentada en el ejercicio (S/ 59 millones), frente a la ganancia en cambio del 2017 (S/ 25 millones), que se señalara en líneas anteriores. Este escenario se debió a que el tipo de cambio de cierre del 2018 fue de 3.379, en comparación con el tipo de cambio de 3.245 presentado en el 2017.

Es importante resaltar que Ferreycorp y sus empresas 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.

Sin embargo, por normas contables que contemplan los soles como la moneda funcional de la corporación, se produce algunas diferencias temporales en los resultados, debido a que los pasivos se ajustan al tipo de cambio correspondiente, mientras que el inventario se mantiene al tipo de cambio de adquisición. Dichas diferencias cobran mayor relevancia en periodos de altos inventarios, como el que ha caracterizado al año 2018: las existencias de repuestos y componentes se elevaron para atender al sector de la gran minería, logrando cifras récord en ventas de repuestos y servicios, y se mantuvo *stocks* de maquinaria minera en los libros de la principal subsidiaria Ferreyros, a la espera de concretar los relevantes negocios comprometidos en el año 2018.

El ROE de la corporación, que pasó de 13% en el 2017 a 11% en el 2018, reflejó el impacto del importante aumento de los activos, al no obtenerse la rotación esperada (6.2% en 2017; 6.4% en 2018), y de la menor utilidad neta en el ejercicio.

La tasa efectiva de impuestos en el año 2018 (40%), por encima de la tasa objetivo (30%), se vio afectada por gastos que no son aceptados tributariamente, siendo los principales: diferencias de inventarios, gastos indirectos de rentas exoneradas (GIRE), y otros que no cumplen y/o exceden los requisitos de ley.

A continuación, se presenta la explicación de las principales variaciones en el estado de situación de Ferreycorp y sus subsidiarias.

4.1.1. Gestión de activos

Al cierre del 2018, los activos totales ascendieron a S/ 5,409 millones, 12% mayores frente al 2017 (S/ 4,848 millones). La rotación de activos se mantuvo en 1.00 durante el 2018.

La variación en los activos totales, en comparación con diciembre del 2017, se explica por:

- i. El aumento del inventario, de S/ 1,393 millones en el 2017 a S/ 1,772 millones en 2018, principalmente como resultado del mayor inventario de repuestos y componentes mayores para atender a la Gran Minería y de inventario de maquinaria y equipo que se entregará y facturará en el primer semestre de 2019.

- ii. La cuenta por cobrar comercial, que registró un incremento del 10% en créditos comerciales de corto plazo. La variación en la inversión total en cuentas por cobrar de las empresas de la corporación, principalmente como resultado del atraso en el pago de algunas cuentas importantes del sector construcción y de los mayores créditos otorgados por las empresas para poder cerrar operaciones con clientes que demandaban financiamiento.
- iii. El incremento en los activos fijos e intangibles, que se explica a continuación.
- iv. La reducción de la posición de caja, debido a la estrategia de mantener niveles bajos de caja o de rentabilizar excedentes. El objetivo de caja durante el año para las empresas de la corporación fue de siete días de ventas.

4.1.2. Inversión en activos fijos e intangibles

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.

Durante el año 2018, la corporación adicionó a sus activos S/ 109 millones, que incluyó, entre otros aspectos, inversiones por S/ 27 millones en la mejora de locales y talleres, incluyendo la fase final de construcción del Centro de Reparaciones de La Joya y el inicio de la construcción de la sucursal de Ica. Asimismo, se construyó en el terreno ubicado en el distrito de Punta Negra, al sur de Lima, un centro de exhibición de maquinaria de 8,500 m².

De igual forma, Ferreycorp realizó una inversión de S/ 25.5 millones en vehículos, equipos para talleres, componentes, enseres y muebles, que corresponden a Capex de mantenimiento.

En el 2018, la principal subsidiaria Ferreyros repuso unidades de la flota con una inversión de S/ 56 millones. Sin embargo, el número de equipos disminuyó, pues se dio de baja equipos que fueron transferidos a inventario para la venta.

Asimismo, Ferreycorp realizó en el año una importante inversión en activos intangibles, de S/ 76 millones, que correspondió principalmente a la implementación del ERP SAP S/4 HANA. Dicho sistema será instalado el primer semestre de 2019 en las principales empresas de la corporación para mejorar sus procesos, informes y reportes.

4.1.3. Aumento en pasivos

Tal como se explicó, los pasivos financieros de la empresa aumentaron en S/ 445 millones en el 2018, para financiar los activos mencionados con anterioridad.

Como se refirió, la empresa reperfiló a mitad de año la deuda a mediano plazo. Es importante mencionar el logro de haber obtenido un préstamo con el banco BBVA Continental por US\$ 70 millones, considerado como “pagaré verde”, tras obtener una certificación internacional de la clasificadora independiente Vigeo Eiris respecto de las buenas prácticas de Ferreycorp en los ámbitos de gobierno corporativo, responsabilidad social y medio ambiente (ESG).

El endeudamiento total de la empresa pasó de un ratio de deuda/patrimonio de 1.33 a 1.53, manteniéndose dentro del rango aceptable de deuda. Por otro lado, el ratio de apalancamiento (deuda financiera/EBITDA), de 3.18, también mostró un aumento.

4.1.4. Mercado de capitales

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 2018, la corporación desarrolló una intensa actividad enfocada en sus accionistas e inversionistas, a los que viene entregando interesantes niveles de rentabilidad y una dedicada atención.

Durante el 2018, Ferreycorp registró un nuevo programa de bonos locales: el Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda Ferreycorp, hasta por un monto máximo en circulación de US\$ 100 millones de dólares o su equivalente en soles. Ferreycorp podrá efectuar una o más emisiones dentro del programa, en función de sus necesidades financieras y las condiciones de mercado vigentes. De esta manera, la corporación cuenta nuevamente con este tipo de fondeo como un recurso adicional para financiar sus actividades, si fuese necesario.

Un tema relevante durante el ejercicio fue el proceso de venta de las acciones de La Positiva Seguros, que se inició en el 2017 con un hecho reservado en el que Ferreycorp manifestaba su deseo de participar de la Oferta Pública de Acciones (OPA) lanzada por Fidelidade. En diciembre del 2018, Ferreycorp concretó su participación en dicha OPA, vendiendo sus acciones en La Positiva Seguros (16.48% de dicha empresa), equivalentes a S/ 102 millones.

En el 2018, los accionistas de Ferreycorp recibieron un rendimiento del 5%, considerando la cotización de apertura del año, de S/ 2.55, y la de cierre, S/ 2.54, sumada a un dividendo por acción de S/ 0.1354654234. Para mayor información, consultar el Anexo 1- Apartado 1.1.4: Capital social y comportamiento del precio de la acción.

4.1.5. Transacciones entre empresas vinculadas

Ferreycorp nace como matriz en el año 2012, en el marco de la reorganización simple realizada en dicho año. 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 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.

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.

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

Ferreycorp S.A.A., en su calidad de holding, realiza inversiones en sus subsidiarias, tanto nacionales como del extranjero, y establece los lineamientos estratégicos y políticas que deben seguir todas las empresas de la corporación. 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.

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

Asimismo, la corporación tiene el rol de financiar a sus subsidiarias para concentrar los créditos en operaciones de mayor volumen y, por tanto, conseguir mejores condiciones, como ha sido el caso de la colocación de los bonos corporativos en el mercado internacional. En ese sentido, tiene también como ingresos los intereses correspondientes a los préstamos otorgados.

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

ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS DE FERREYCORP S.A.A.

Análisis del estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

	31-12-18	31-12-17	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	5.3	11.8	-6.5	-55.1
Cuentas por cobrar comerciales, neto	6.6	2.1	4.5	214.3
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	154.8	140.6	14.2	10.1
Otras cuentas por cobrar, neto	117.5	20.6	96.9	470.4
Inversiones en acciones	10.5	80.1	-69.6	-86.9
Activos disponibles para la venta	0.0	14.6	-14.6	-100.0
Inversiones en valores	2.5			
Gastos contratados por anticipado	0.6	1.1	-0.5	-45.5
Total activo corriente	297.8	270.9	26.9	9.9
Cuentas por cobrar comerciales, neto	0.0	1.0	-1.0	
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas a largo plazo	242.0	221.2	20.8	9.4
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocio conjunto	1,683.1	1,580.6	102.5	6.5
Propiedades de inversión, neto	353.5	367.7	-14.2	-3.9
Inmuebles, maquinaria y equipo	0.9	0.9	0.0	
Otros activos, neto	0.5	0.5	0.0	0.0
Total activo	2,577.8	2,442.8	135.0	5.5

	Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)		continuación	
	31-12-18	31-12-17	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Otros pasivos financieros	42.1	40.0	2.1	5.3
Cuentas por pagar comerciales	3.5	2.4	1.1	45.8
Otras cuentas por pagar	28.3	25.3	3.0	11.9
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	0.2	3.0	-2.8	-93.3
Total pasivo corriente	74.1	70.7	3.4	4.8
Otros pasivos financieros a largo plazo	419.1	369.1	50.0	13.5
Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos, neto	49.9	43.8	6.1	13.9
Total pasivo no corriente	469.0	412.9	56.1	13.6
Total Pasivo	543.1	483.6	59.5	12.3
Patrimonio				
Capital emitido	975.7	975.7	0.0	0.0
Capital adicional	73.5	73.5	0.0	0.0
Reserva legal	189.1	162.4	26.7	16.4
Otras reservas de patrimonio	254.2	264.7	-10.5	-4.0
Resultados acumulados	542.2	482.9	59.3	12.3
Total Patrimonio	2,034.7	1,959.2	75.5	3.9
Total	2,577.8	2,442.8	135.0	5.5

Al 31 de diciembre de 2018, el total de activos alcanzó S/ 2,577.8 millones respecto de S/ 2,442.8 millones al 31 de diciembre de 2017, lo que significa un aumento de S/ 135.0 millones (5.5%). Las principales variaciones en el activo se explican por los aumentos en: a) otras cuentas por cobrar por venta de inversiones; b) cuentas por cobrar a filiales por mayores préstamos otorgados, y c) inversiones por los resultados obtenidos por las subsidiarias. Estos incrementos fueron compensados parcialmente por la venta de una de las propiedades de inversión.

Al 31 de diciembre de 2018, el total de pasivos ascendió a S/ 543.1 millones frente a S/ 483.6 millones al 31 de diciembre de 2017, equivalente a un aumento de S/ 59.5 millones.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2018 es 4.02, mayor al ratio corriente de 3.83 al 31 de diciembre de 2017. El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2018 es 0.22, en comparación con 0.20 al 31 de diciembre de 2017. Para el cálculo de este ratio se ha excluido el saldo de caja y bancos, así como los pasivos con proveedores que no generan gasto financiero.

El ratio de endeudamiento total al 31 de diciembre de 2018 es 0.28, en comparación con 0.27 al 31 de diciembre de 2017.

Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2018	2017	Variación
	Importe	Importe	%
Ingresos			
Participación en resultados de las subsidiarias, asociadas y negocios en conjunto	213.8	286.8	-25.5
Venta de inversiones	119.7	17.5	
Ingresos financieros	14.2	27.5	-48.4
Servicios de alquiler	32.6	29.2	11.6
Servicio de apoyo gerencial	10.0	9.8	2.0
Ingresos diversos	1.9	2.6	-26.9
	392.2	373.4	5.0
Costos y gastos de operación			
Costo de ventas de inversiones	-70.4	-10.0	
Gastos financieros	-21.2	-43.9	-51.7
Gastos administrativos	-44.3	-38.3	15.7
Costo de servicios de alquiler	-6.1	-5.0	22.0
Egresos diversos	-3.0	-7.7	-61.0
Diferencia en cambio, neta	-2.7	5.8	
	-147.7	-99.1	49.0
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	244.5	274.3	-10.9
Beneficio por impuesto a las ganancias	-19.5	-7.3	167.1
Utilidad neta	225.0	267.0	-15.7

Los mayores ingresos en el 2018 se deben al aumento de ingresos obtenidos por la venta de inversiones que compensaron los menores ingresos por la menor participación en resultados de subsidiarias y asociadas, explicados por el menor resultado neto de sus subsidiarias.

Los mayores egresos del 2018 corresponden esencialmente al costo de las inversiones. Asimismo, en el 2018 se obtuvo una pérdida en cambio en comparación con la utilidad registrada en el 2017. En el 2018 se produjo una depreciación del sol respecto del dólar de 2.33%, y en el 2017 se presentó una apreciación del sol respecto del dólar de 3.42%.

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

Durante los años 2018 y 2017 no se ha producido cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE FERREYCORP S.A.A.

A continuación, se presentan los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2018 y al 31 de diciembre de 2017, 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)

	31-12-18	31-12-17	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	73.7	80.7	-7.0	-8.7
Cuentas por cobrar comerciales, neto	1,195.0	1,031.2	163.8	15.9
Otras cuentas por cobrar, neto	292.4	196.1	96.3	49.1
Existencias, neto	1,772.7	1,393.3	379.4	27.2
Inversión en acciones	10.4	80.1	-69.7	
Activos disponibles para la venta	0.0	14.6	-14.6	
Inversiones en valores	2.5		2.5	
Gastos pagados por anticipado	31.6	22.5	9.1	40.4
Total activo corriente	3,378.3	2,818.5	559.8	19.9
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, neto	25.5	79.8	-54.3	-68.0
Otras cuentas por cobrar a largo plazo, neto	0.3	0.5	-0.2	-40.0
Inversiones en asociadas y negocios en conjunto	13.3	13.1	0.2	1.5
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,455.1	1,464.5	-9.4	-0.6
Intangibles, neto	161.5	105.8	55.7	52.6
Crédito mercantil	176.3	175.8	0.5	0.3
Activo por impuesto a las ganancias diferido	198.5	190.1	8.4	4.4
Total activo no corriente	2,030.5	2,029.6	0.9	0.0
Total activo	5,408.8	4,848.1	560.7	11.6

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

	31-12-18	31-12-17	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	788.7	816.8	-28.1	-3.4
Cuentas por pagar comerciales	560.4	601.9	-41.5	-6.9
Otras cuentas por pagar	511.6	396.7	114.9	29.0
Pasivos por impuestos a las ganancias	13.6	17.5	-3.9	-22.3
Total pasivo corriente	1,874.3	1,832.9	41.4	2.3
Otros pasivos financieros	1,210.5	737.8	472.7	64.1
Otras cuentas por pagar	0.0	0.4	-0.4	-100.0
Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos	190.0	196.9	-6.9	-3.5
Ingresos diferidos	0.1	0.0	0.1	
Total Pasivo	3,274.9	2,768.0	506.8	18.3
Patrimonio				
Capital emitido	975.7	975.7	0.0	0.0
Capital adicional	73.5	73.5	0.0	0.0
Reserva legal	189.1	162.4	26.7	16.4
Otras reservas del patrimonio	353.5	385.6	-32.1	-8.3
Resultados acumulados	542.1	482.9	59.2	12.3
Total Patrimonio	2,133.9	2,080.1	53.8	2.6
Total	5,408.8	4,848.1	560.6	11.6

Al 31 de diciembre de 2018, el total de activos alcanzó S/ 5,408.8 millones, respecto de S/ 4,848.1 millones al 31 de diciembre de 2017, lo que significa un aumento de S/ 560.6 millones (11.6%). Las principales variaciones de las cuentas del activo que lo explican son las siguientes:

- a) Aumento de existencias de S/ 379.4 millones en los inventarios debido a compras de componentes de protección para mantener la flota de camiones mineros, demoras en el abastecimiento de repuestos de fábrica, así como de máquinas nuevas con entregas programadas para el primer semestre del 2019.
- b) Aumento de cuentas por cobrar comerciales de S/ 109.5 millones, que corresponde a la facturación a clientes mineros en el último mes del año.

Al 31 de diciembre de 2018, el total de pasivos ascendió a S/ 3,274.9 millones, frente a S/ 2,768.0 millones al 31 de diciembre de 2017, es decir un aumento de S/ 506.8 millones (18.3%), explicado por el aumento de los activos mencionados.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2018 es 1.80, superior al ratio corriente de 1.54 al 31 de diciembre de 2017.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2018 es 0.93, mayor al ratio de 0.75 al 31 de diciembre de 2017. Para el cálculo de este ratio se ha excluido el saldo de caja y bancos, así como los pasivos con proveedores que no generan gasto financiero.

El ratio de endeudamiento al 31 de diciembre de 2018 es 1.53, mayor al 1.33 obtenido al 31 de diciembre de 2017.

El ratio de deuda financiera neta (de caja) / EBITDA al 31 de diciembre de 2018 fue 3.18, mayor al 2.73 alcanzado al 31 de diciembre de 2017, y al ratio ajustado de 2.86, si se deduce los financiamientos de inventario. Con ello, la corporación continúa evidenciando su capacidad de generar la caja necesaria para hacer frente a sus obligaciones sin inconvenientes y se encuentra dentro de los *covenants* establecidos en el contrato de emisión de bonos corporativos internacionales.

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

Estado consolidado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2018		2017		Variación	
	Importe	%	Importe	%		
Ventas Netas	5,211.5	100.0	4,843.4	100.0	7.6	
Costo de Ventas	-3,957.6	-75.9	-3,676.4	-75.9	7.6	
Utilidad bruta	1,253.9	24.1	1,167.0	24.1	7.4	
Gastos de venta y administración	-856.3	-16.4	-808.0	-16.7	6.0	
Ingresos (egresos) diversos, neto	68.4	1.3	62.4	1.3	9.6	
Utilidad en operaciones	466.0	8.9	421.4	8.7	10.6	
Otros ingresos (egresos):						
Ingresos financieros	21.6	0.4	18.1	0.4	19.3	
Gastos financieros	-73.2	-1.4	-85.1	-1.8	-14.0	
Diferencia en cambio, neta	-59.4	-1.1	25.1	0.5	-336.7	
Participación en los resultados en asociadas y negocios en conjunto	1.1	0.0	7.7	0.2	-85.7	
	-109.9	-2.1	-34.2	-0.7	221.3	
Utilidad antes del impuesto a la renta	356.1	6.8	387.2	8.0	-8.0	
Impuesto a las ganancias	-131.1	-2.5	-120.2	-2.5	9.1	
Utilidad neta	225.0	4.3	267.0	5.5	-15.7	

Ventas netas

(en millones de nuevos soles)

	2018		2017		Variación	
	Importe	%	Importe		%	
Ventas nacionales	4,522.8	86.8%	4,213.5	87.0	7.3%	
Ventas exterior	688.7	13.2%	629.9	13.0	9.3%	
Total	5,211.5	100.0%	4,843.4	100.0%	7.6%	

En millones de nuevos soles

	Variación		
	2018	2017	%
Mauqinaria y equipo:			
Camiones mineros y máquinas Cat (GM)	293.4	353.1	-16.9
Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM)	754.9	641.5	17.7
Alquileres y Usados	467.5	438.0	6.7
Equipos aliados	585.6	614.0	-4.6
	2,101.4	2,046.6	2.7
Repuestos y servicios	2,716.5	2,371.8	14.5
Otras líneas	393.6	425.0	-7.4
Total	5,211.5	4,843.4	7.6

Las ventas netas en el 2018 ascendieron a S/ 5,211.5 millones, en comparación con S/ 4,843.4 millones del año anterior, lo cual representa un aumento de 7.6%.

La venta de equipos de Caterpillar y marcas aliadas alcanzó S/ 2,101.4 millones, lo que representa un aumento de 2.7%.

La venta de repuestos y servicios se incrementó en 14.5%, en línea con el crecimiento y la renovación del parque de máquinas, lo cual es consecuencia de los equipos vendidos a lo largo de los últimos años.

Otras líneas de negocio muestran una disminución de -7.4%, explicada principalmente por las menores ventas de la línea de lubricantes.

Al analizar los resultados de cada grupo de empresas, al 31 de diciembre de 2018 se aprecia que las ventas de los distribuidores Caterpillar en el Perú son superiores en 9.8%. Los distribuidores Caterpillar y otros negocios en el exterior presentan una disminución de -8.1%. 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 un aumento de 6.6% en sus ventas, explicado fundamentalmente por los mayores ingresos alcanzados por la línea Terex.

Utilidad en ventas

La utilidad bruta del 2018 fue 7.4% superior a la del 2017. En términos porcentuales, el margen bruto fue 24.1%, similar al obtenido en el 2017.

Gastos de venta y administración

Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2018 a S/ 856.3 millones, en comparación con S/ 808.0 millones del año anterior, lo cual representa un aumento de 6.0%.

Ingresos (egresos) diversos, neto

En el 2018 se registró en este rubro un ingreso neto de S/ 68.4 millones, lo cual representa un aumento de 9.6%.

Ingresos financieros

Los ingresos financieros del 2018 ascendieron a S/ 21.6 millones, superiores a los S/ 19.6 millones del año anterior.

Gastos financieros

Los gastos financieros sumaron S/ 73.2 millones en el 2018 y alcanzaron S/ 85.1 millones el año anterior, lo cual representa una disminución de -14.0%, que se explica por las menores tasas de interés, así como por el hecho de que en el 2017 el gasto se vio afectado por costos del prepago del bono internacional.

Utilidad (pérdida) en cambio

En el año 2018, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron una pérdida de S/ 59.4 millones, producto de la apreciación del dólar americano de 4.13% (el tipo de cambio ascendió a S/ 3.245 al 31 de diciembre de 2017, y aumentó a S/ 3.379 al 31 de diciembre de 2018). En el 2017 los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron una utilidad de S/ 25.1 millones, producto de la apreciación del sol frente al dólar americano de 3.42% en el 2017 (el tipo de cambio ascendió a S/ 3.360 al 31 de diciembre de 2016, y disminuyó a S/ 3.245 al 31 de diciembre de 2017).

Impuesto a la renta

El impuesto a la renta del 2018 y del 2017 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

Utilidad neta

La utilidad neta del año ascendió a S/ 225.0 millones, en comparación con S/ 267.0 millones del año anterior, mostrando una disminución de -15.7%, debido principalmente a la pérdida en cambio registrada en el 2018.

Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIDA)

La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2018 ascendió a S/ 620.8 millones, que representa un aumento de 9.5% frente a los S/ 567.2 millones del año anterior, que guarda una directa relación con la mayor utilidad bruta.

5. Gobierno Corporativo

Como se aprecia en el Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas, que puede consultarse íntegramente en el Anexo A de la presente Memoria, el gobierno corporativo ha sido en el 2018, nuevamente, un ámbito de la más alta importancia para la corporación Ferreycorp.

Con cerca de 2,400 accionistas del Perú y del extranjero, Ferreycorp tuvo la oportunidad de recibir, por sexto año, la Llave de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), que distingue sus buenas prácticas en este campo. Esta distinción considera el cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo, la liquidez de la acción y el encontrarse entre las cinco primeras empresas del ránking "La Voz del Mercado", presentado por EY y la BVL.

Asimismo, la acción de Ferreycorp integró el Índice de Buen Gobierno Corporativo por once años consecutivos, desde su creación por la BVL. Asimismo, formó parte del Companies Circle, una iniciativa de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) y la Corporación Financiera Internacional (IFC) que busca generar impactos positivos en otras organizaciones al compartir prácticas de gobierno corporativo. El Companies Circle está integrado por nueve compañías líderes en este campo en la región.

Entre otros aspectos desplegados en el ejercicio 2018, puede mencionarse los siguientes:

Junta de Accionistas

En la Junta de Accionistas del 28 de marzo del 2018 se aprobaron los Estados Financieros Auditados, la Memoria Anual y los siguientes puntos de agenda:

- Entrega del dividendo en efectivo, en concordancia con la política de dividendos con la que cuenta la sociedad desde el año 1997, que establece los criterios de distribución de utilidades. Por recomendación del Directorio, se acordó el reparto de S/ 0.1354654234 por acción (13.54654234%) como dividendo en efectivo. El dividendo fue pagado a los accionistas en el mes de mayo del 2018.
- Modificación de la política de dividendos para permitir la entrega de dividendos a cuenta.
- Se aprobó la propuesta del Directorio de contratar a la firma Gaveglione, Aparicio y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de PricewaterhouseCoopers (PWC), para la auditoría financiera del ejercicio 2018, delegando en el Directorio negociar las condiciones de su contratación.

En la sesión del Comité de Directorio de Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad realizado el 20 de agosto de 2018 se reportó al Directorio la implementación de estos acuerdos, lo cual será también informado a la Junta de marzo de 2019.

Estructura y funcionamiento del Directorio

- Durante el 2018, los directores no solo participaron en sesiones mensuales, sino también en tres comités especiales (de Auditoría y Riesgos; de Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad; y de Innovación y Sistemas), presididos por directores independientes.
- En el 2017 se creó un comité *ad-hoc* del Directorio para dar seguimiento al proceso de venta de la inversión en La Positiva, así como acompañar a la Presidencia y la Gerencia General en dicha operación de venta.
- Asimismo, el Directorio realizó una autoevaluación anual sobre su desempeño. Cabe precisar que su gestión es evaluada por un consultor externo de manera interanual.
- Durante el 2018, se realizó un Directorio descentralizado en Arequipa y se visitó el nuevo Centro de Reparación de Componentes en La Joya.
- Además, los miembros del Directorio recibieron una capacitación sobre los alcances e implicancias para la corporación de las nuevas normas tributarias y contables promulgadas por el Poder Ejecutivo en lo que respecta a: precios de transferencia y operaciones con no domiciliados, FIBRA / FIRBIS y facturas negociables, beneficiario final y modificaciones a la Ley del Impuesto a la Renta.
- Asimismo, en la sesión de Directorio de diciembre de 2018 se realizó una capacitación sobre normas y procedimientos del Directorio.

Riesgo y cumplimiento

- Ferreycorp ha desarrollado una Política de Gestión Integral de Riesgos, aprobada por el Directorio, a través de la cual se mapean los riesgos de todas las empresas de la corporación. Estos últimos, así como el proceso para su control o mitigación, son reportados al Comité de Auditoría y Riesgos.
- El auditor interno presentó al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio el plan anual de trabajo para el año 2018 y posteriormente reportó informes periódicos sobre los resultados de la auditoría en cada empresa de la corporación.
- Durante el año 2018, al igual que en el ejercicio previo, se presentó el Reporte de *Compliance* al Directorio, a través del Comité de Auditoría y Riesgos, por medio de dos entregas que recogieron los avances semestrales en materia de cumplimiento. Dicho informe recoge una evaluación del grado de cumplimiento en los diez temas identificados como críticos para el negocio.
- Asimismo, se avanzó en el transcurso del año con el diagnóstico e implementación de un Sistema de Prevención Anticorrupción, que se viene desarrollando con la asesoría externa de una empresa especializada en este campo. Para mayor información sobre la materia y sobre temas relacionados al Código de Ética, consultar el apartado 2.1.2, Valores Ferreycorp / Sistema de Prevención Anticorrupción y Código de Ética.

Transparencia y divulgación de la información

- En respuesta a la buena práctica de poner a disposición del mercado diferentes puntos de contacto para recabar información, Ferreycorp cuenta con un área de Relaciones con Inversionistas, que en el 2018 participó en diversas reuniones individuales y grupales con inversionistas, muchas de ellas en el extranjero. Además, su gerente general y gerente financiero participan de algunas de estas reuniones y de *non deal roadshows*, que en el 2018 se llevaron a cabo localmente. Dichos encuentros con los principales inversionistas institucionales permitieron presentar en detalle los resultados y la estrategia de Ferreycorp.
- A su vez, continuó con la publicación trimestral de resultados, con el análisis y la discusión de los mismos -tanto en inglés como en español-, y con la realización de *conference calls* trimestrales, acompañados por un *webcast*, donde participaron inversionistas institucionales, clasificadoras de riesgo, bancos de inversión y analistas nacionales y del extranjero.

Para ampliar información sobre la materia y consultar otros importantes aspectos en estos ámbitos, consultar el Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas, en el Anexo A de la presente Memoria.

6. Organización

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.

6.1 El Directorio

6.1.1 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 el artículo 32 del Estatuto de la empresa.

En Junta General de Accionistas celebrada el 29 de marzo de 2017, se acordó que el Directorio estuviera conformado por nueve directores, y se procedió a 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 2017-2020 son:

Directores no independientes

Óscar Espinosa Bedoya
Carlos Ferreyros Aspíllaga
Manuel Bustamante Olivares
Juan Manuel Peña Roca
Andreas Von Wedemeyer Knigge

Directores independientes

Jorge Ganoza Durant
Humberto Nadal del Carpio
Gustavo Noriega Bentín
Javier Otero Nosiglia

Los miembros de dicho Directorio eligieron como presidente ejecutivo a Óscar Espinosa Bedoya y como vicepresidente a Carlos Ferreyros Aspíllaga para el periodo antes mencionado.

La trayectoria profesional de los directores se encuentra disponible en el Anexo 1, apartado 1.3.1. 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.

6.1.2. Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. cuenta con tres comités, todos 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 Jorge Ganoza Durant.

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. Cabe señalar que en el año 2017 se conformó un comité *ad hoc* para acompañar a la Presidencia y la Gerencia General en las decisiones relativas a la venta de la inversión en una compañía de seguros.

6.1.3 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 11 directores elegidos por un periodo de tres años, de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y en cumplimiento de lo señalado en el Artículo 32° del Estatuto del emisor.

Los directores de Ferreyros elegidos para el periodo correspondiente entre el 1 de junio de 2017 y el 31 de mayo de 2020, elegidos en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas de fechas 1 de junio y 24 de julio de 2017, son los siguientes:

Directores de Ferreyros

Oscar Espinosa Bedoya (Presidente)
Carlos Ferreyros Aspíllaga (Vicepresidente)
Juan Manuel Peña Roca
Andreas von Wedemeyer Knigge
Manuel Bustamante Olivares
Mariela García Figari de Fabbri (Directora Ejecutiva)
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand
Jorge Ganoza Durant
Gustavo Noriega Bentín
Humberto Nadal Del Carpio
Javier Otero Nosiglia

Los directorios de las subsidiarias distintas de Ferreyros en el Perú, así como el de Trex en Chile, son presididos por Mariela García Figari de Fabbri, 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 son presididos por Oscar Espinosa Bedoya, presidente ejecutivo de Ferreycorp y la vicepresidencia la ocupa 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.	Presidente de Ferreyros S.A. y las empresas del grupo Gentrac ⁽¹⁾ .
Mariela García Figari de Fabbri	Gerente General de Ferreycorp S.A.A.	Presidenta de todas las subsidiarias de la corporación (considerada también como tal Ferrenergy S.A.C.) ⁽²⁾ , excepto Ferreyros S.A. y las empresa del grupo Gentrac.
Luis Alonso Bracamonte Loayza	Gerente Corporativo de Negocios 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.	Directora de todas las subsidiarias de la corporación (considerada también como tal Ferrenergy S.A.C.), 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., Trex en Chile ⁽³⁾ y Maquicentro.
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, empresas del grupo Gentrac y Trex en Chile.
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., Motored El Salvador, Mercalsa y empresas del grupo Gentrac.
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.

- (1) Grupo Gentrac incluye a 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) Trex en Chile incluye a Equipos y Servicios Trex S.p.A., Trex Latinoamérica S.p.A. Trex Ecuador y Trex Colombia.

6.2 La Gerencia

En el año 2012 se realizó el proceso de reorganización por el cual se asignó las funciones corporativas a la matriz Ferreycorp. Desde entonces, esta última ha venido completando una estructura gerencial.

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.

A continuación, se presenta a los principales funcionarios de Ferreycorp y de sus compañías subsidiarias en el 2018. La trayectoria profesional de cada uno de estos funcionarios se encuentra disponible en el Anexo 1, apartado 1.3.2.

6.2.1 Funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Gerente general

Luis Bracamonte Loayza
Gerente corporativo de Negocios

Oscar Rubio Rodríguez
Gerente corporativo de Negocios

María Teresa Merino Caballero
Gerente de Recursos Humanos

Alberto García Orams
Gerente corporativo TI, Procesos e Innovación

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

Tito Otero Linares
Gerente corporativo de Auditoría Interna

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

José Miguel Salazar Romero
Gerente corporativo de Comunicación e Imagen

6.2.2 Principales funcionarios de Ferreyros

Gonzalo Díaz Pró
Gerente general

José López Rey Sanchez
Gerente central de Recursos Humanos

Hugo Sommerkamp Molinari
Gerente central de Finanzas (hasta junio 2018)

Angélica María Paiva Zegarra
Gerente de División Administración y Finanzas (desde julio 2018)

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente de División Gran Minería

Jorge Durán Cheneaux
Gerente de División de Soporte al Producto

Ronald Orrego Carrillo
Gerente de División Cuentas Regionales

Paul Ruiz Lecaros
Gerente de Energía y Retail

Alan Sablich Nairn

Gerente de División Marketing y Negocios Digitales

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente de División Cuentas Nacionales

José Gutiérrez Jave
Gerente de División Cadena de Abastecimiento

6.2.3 Principales funcionarios de otras subsidiarias y negocios de 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)

Rodolfo Paredes León
Gerente general de Soltrak

Henri Borit Salinas
Gerente general de Motored

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

7. Gestión Sostenible

Ferreycorp considera que el éxito de sus operaciones se fundamenta en la capacidad de aportar valor a todos sus grupos de interés. Centrarse en sus diferentes actores permite a la corporación adquirir una ventaja competitiva en ámbitos críticos como reputación; gestión integral de riesgos; atracción, motivación y retención de talento humano; mejoramiento de las relaciones con inversionistas; así como acceso a capital y posicionamiento en el mercado.

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 2018.

7.1 Un enfoque sostenible

7.1.1. Nuestra inspiración

La sostenibilidad es un concepto clave para la gestión empresarial, pues permite que las organizaciones enfoquen sus esfuerzos en garantizar que sus actividades perduren en el tiempo.

Ferreycorp es consciente del papel fundamental que conlleva ser líder en su actividad, por lo que asume activamente el rol de agente de cambio e impulsora del progreso del país. A través de un modelo de gestión socialmente responsable, concentra todos sus esfuerzos en construir un futuro inclusivo y sustentable: busca crear valor económico, social y ambiental (ESG), generando impactos positivos en todos sus grupos de interés.

En este contexto, la corporación alinea el propósito de aportar rentabilidad a sus accionistas e inversionistas con el compromiso de generar valor a sus diversos *stakeholders*, promoviendo el progreso del país. La sostenibilidad y la responsabilidad social son parte de la estrategia corporativa y del modelo de negocio de Ferreycorp.

La gestión empresarial de Ferreycorp se alinea a:



- **Los Diez Principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas**, que gozan de consenso universal y que exhortan a las empresas a adoptar, apoyar y promulgar, dentro de su esfera de influencia, un conjunto de valores fundamentales. Como cada año, en el 2018 la corporación –adherida desde el 2004 a estos principios– emitió su Informe de Progreso del Pacto Mundial, con el fin de comunicar acerca de las acciones implementadas en relación al respeto de los derechos humanos, el trabajo responsable, la preservación del medio ambiente y la lucha contra la corrupción.
Desde el año 2004, la corporación reporta a las Naciones Unidas cómo sus acciones reflejan su compromiso con los 10 Principios del Pacto Mundial. Dicho informe se publica en la página web del Pacto.
- **Los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas**, que hacen un llamado a la acción entre gobiernos, empresas y sociedad civil para poner fin a la pobreza y crear una vida digna y de oportunidades para todos. Los ODS proporcionan metas específicas que guían a las empresas para establecer sus objetivos y medir sus impactos.
- **Modelo de Desarrollo Sostenible de Perú 2021**, organización de cuyo patronato Ferreycorp forma parte desde el año 2005, que incorpora un esquema de gestión sostenible a largo plazo e incorpora los ODS antes mencionados.

Las empresas más sostenibles tienen indicadores claramente definidos y aplican estos principios y objetivos como base para definir, alinear y reportar sus esfuerzos, a través de sus iniciativas de desarrollo sostenible, como parte de su gestión del negocio.

7.1.2 Indicadores

- **Más de US\$ 1,580 millones en ventas** en el 2018
- **6,544 colaboradores** en toda la corporación Ferreycorp
- **S/ 132 millones en dividendos** pagados en 2018
- **Más del 50%** de participación de mercado con la principal representada Caterpillar
- Miembro del **Dow Jones Sustainability MILA Pacific Alliance Index** por segundo año consecutivo
- **Seis veces** ganadora de la **Llave de la BVL** por ser la empresa con **mejor Gobierno Corporativo** en el Perú
- **Once años** consecutivos dentro del **Índice de Buen Gobierno Corporativo** de la Bolsa de Valores de Lima
- **Distintivo de Empresa Socialmente Responsable 2018** otorgado a Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored, Soltrak y Fargoline
- **Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored, Soltrak, Cresko, Trex y Fargoline** integran la **Asociación de Buenos Empleadores (ABE)**
- **Más de 30,000 peruanos beneficiados** bajo el mecanismo de Obras por Impuestos, con inversión superior a los **S/ 80 millones**
- **18%** de los puestos gerenciales de la corporación **ocupado por mujeres**
- **98% de participación en** la Encuesta bienal de Clima Laboral: **91%** de los colaboradores siente **orgullo** de pertenecer a la corporación
- **94% de los colaboradores** de la corporación completaron el curso *online* del Código de Ética
- **S/ 1,288 millones** en compras a proveedores nacionales en el 2018
- **100%** de agua reutilizada en el nuevo Complejo de Operaciones La Joya, en Arequipa, para el riego de áreas verdes
- **420,278 kWh** de energía eléctrica (1,513 GJ) ahorrados en 2018

7.1.3 Nuestros grupos de interés

Los grupos de interés de Ferreycorp están constituidos por las personas o las entidades influenciadas por las actividades de la corporación. Son fundamentales para lograr una gestión adecuada de la organización.

Ferreycorp tiene identificados siete grupos de interés, a quienes la corporación respeta, reconoce y valora, incorporándolos en su modelo de gestión, al formular compromisos orientados a la generación de valor; establecer estrategias y acciones para cada grupo; e incorporar sus opiniones y expectativas en el desarrollo de proyectos y programas sociales.



<p>Accionistas e Inversionistas</p>	<p>Ferreycorp busca satisfacer y maximizar el valor de la inversión realizada por sus más de 2,500 accionistas, a través del valor de la acción en la BVL; de buenos dividendos –cuya entrega se enmarca en una política de estricto cumplimiento–, que reflejan resultados positivos; y de una sana estructura financiera. Además, despliega buenas prácticas de gobierno corporativo que le han permitido alinear los intereses de sus accionistas con aquellos de las diferentes instancias de gestión. La corporación es ampliamente reconocida en el Perú y el extranjero por dichas prácticas, las cuales se apoyan en un enfoque de mejora continua que le conduce a realizar permanentes progresos en su campo de acción.</p> <p>Más información: Págs. 74- 76 Capítulo 4: Gestión financiera Capítulo 5: Gobierno Corporativo Capítulo 6: Organización Anexos 1, 2 y 3</p>
<p>Colaboradores</p>	<p>El capital humano es el activo más importante de la corporación. Gracias al trabajo de sus más de 6,500 colaboradores, Ferreycorp alcanza grandes logros y supera importantes desafíos. Por ello, la corporación reconoce el esfuerzo de sus colaboradores y se asegura de brindarles óptimas condiciones laborales, así como los estímulos necesarios para su adecuado desarrollo integral. Además, resalta el elevado sentido de orgullo y pertenencia de este grupo humano, y su identificación con los estándares éticos de la organización.</p> <p>Más información: Págs. 77- 92</p>
<p>Clientes</p>	<p>Como parte de sus valores, principios corporativos y pilares estratégicos, Ferreycorp establece la pasión por el cliente como una guía para brindar cada vez más valor a los clientes que cada una de sus empresas atiende. Bajo un enfoque en la mejora continua de los servicios ofrecidos y buscando anticipar necesidades futuras, la organización realiza un monitoreo constante de la satisfacción de los clientes y la gestión de reclamos. De este modo, promueve relaciones comerciales de mutuo beneficio y de largo plazo.</p> <p>Más información: Págs. 93- 97 Capítulo 3: Gestión de Negocio</p>
<p>Comunidad</p>	<p>Ferreycorp enfoca sus esfuerzos de apoyo a la comunidad a través de dos temas clave para el desarrollo del país: infraestructura y educación. A través de la modalidad de Obras por Impuestos, viene financiando y ejecutando obras de agua y saneamiento, así como construyendo infraestructura educativa. En paralelo, despliega iniciativas de capacitación como el programa Think Big, los Clubes de Operadores y Técnicos de Equipo Pesado y los talleres de la Asociación Ferreycorp. Por su parte, los colaboradores de la corporación contribuyen a la comunidad a través del voluntariado.</p> <p>Más información: Págs. 98- 102</p>
<p>Proveedores</p>	<p>Para Ferreycorp, sus proveedores son socios estratégicos de largo plazo. Con ellos busca establecer relaciones de confianza, justas y de mutuo beneficio, bajo principios como la transparencia y el trato equitativo. Para lograrlo, propicia la aplicación de buenas prácticas laborales y la capacitación en temas como salud y seguridad, privacidad y calidad. Asimismo, promueve la formalización y el desarrollo de proveedores locales, contribuyendo al crecimiento de las economías de sus lugares de origen.</p> <p>Más información: Págs. 103- 107</p>

Medio Ambiente	<p>Ferreycorp asume la responsabilidad de adoptar un enfoque preventivo para proteger el medio ambiente. En concordancia con su Norma Corporativa de Gestión Ambiental y con las políticas de sus subsidiarias en este ámbito, Ferreycorp busca prevenir los impactos negativos y lograr buenos resultados en su desempeño ambiental. Así, se cuenta con sistemas de gestión ambiental y se despliega programas en torno a ellos para su ejecución. Además, para optimizar la gestión de operaciones, se viene midiendo la huella de carbono, huella hídrica, consumo de agua y energía, así como la cantidad de residuos generados, buscando la segregación de los mismos y su reciclaje.</p> <p>Más información: Págs. 108- 120</p>
Gobierno y Sociedad	<p>A través de su Código de Ética, Ferreycorp cuida que sus intereses nunca se vean favorecidos por la conducta fraudulenta o ilegal de sus colaboradores, prohibiendo expresamente el uso de prácticas no éticas en las relaciones comerciales con entidades del Estado. De igual modo, exige a todos sus colaboradores, sin excepción, el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables a sus actividades. Asimismo, la corporación incentiva la ciudadanía responsable y una cultura basada en valores.</p>

7.1.4 Relacionamiento con nuestros grupos de interés

Grupo de interés	Tipo de relacionamiento	Frecuencia
Accionistas	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.	Periódica
Colaboradores	La comunicación con los colaboradores de las distintas subsidiarias 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.	Diaria
Clientes	Servicio personalizado para contribuir al éxito de su negocio a través de productos, servicios y soluciones. El contacto es frecuente de manera presencial, correo electrónico, vía telefónica, plataformas digitales en línea, entre otros.	Diaria
Comunidad	La interacción con la comunidad se da a través de diversas instituciones como universidades, organizaciones de apoyo social, autoridades regionales y locales, entre otros.	Periódica
Proveedores	La comunicación es a través correo electrónico, reuniones presenciales, 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.	Diaria
Medio Ambiente	Se concentra el esfuerzo en prevenir impactos ambientales y mejorar continuamente su desempeño ambiental, en concordancia con la Política Integrada de Salud, Seguridad y Medio Ambiente. Por ello se mantiene un Sistema Estándar de Gestión basado en la norma ISO 14001, el cual incluye un proceso de planificación para identificar impactos ambientales; capacitación y sensibilización sobre el cuidado del medio ambiente; control operativo; y verificación de indicadores.	Diaria
Gobierno y Sociedad	El contacto con este grupo de interés se establece a través de las plataformas web de los entes reguladores y fiscalizadores, según requerimiento. En casos de emergencias se realizan reuniones de trabajo para elaborar planes de acción.	Periódica / De acuerdo a la necesidad

7.2. Valor para los accionistas

Ferreycorp, con 76 años en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), busca la satisfacción y la maximización del valor de la inversión de sus cerca de 2,400 accionistas. Por ello, la estrategia de su gestión está claramente alineada con dicho propósito.

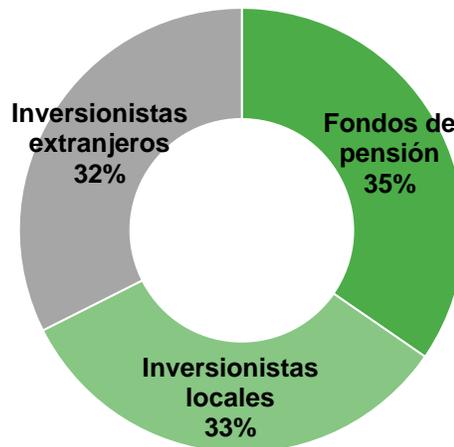
La corporación realiza importantes esfuerzos por mantener su liderazgo en el mercado, generar la rentabilidad esperada y mantener una sana estructura financiera, todos ellos atributos valorados por sus accionistas e inversionistas. Asimismo, se caracteriza por mantener altos estándares de cumplimiento y liderazgo: por ello, es reconocida tanto en el Perú como en el extranjero por sus buenas prácticas de gobierno corporativo.

7.2.1 Rentabilidad para sus accionistas

La corporación Ferreycorp es una empresa de 100% accionariado difundido, con un *free float* de 84.12%. 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.

Cabe señalarse que, desde hace más de 20 años, Ferreycorp cumple con una política de dividendos a sus accionistas, modificada en el año 2013. En el 2018 se entregó a los accionistas S/ 132,171,314.60 por concepto de dividendos correspondientes al ejercicio 2017, que representó 13.55% por acción.

A continuación, se aprecia la composición accionaria de Ferreycorp:



Composición de accionistas de Ferreycorp al 31 de diciembre de 2018

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

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
Prima - Fondo 2	68,253,171	7.00%	Perú
Onyx Latin America Equity Fund LP	55,870,766	5.73%	Estados Unidos de América
Integra - Fondo 2	55,590,450	5.70%	Perú
Integra - Fondo 3	49,657,788	5.09%	Perú
Profuturo – Fondo 2	47,199,794	4.84%	Perú
Prima - Fondo 3	42,363,537	4.34%	Perú
Prima - Fondo 3	39,621,030	4.06%	Perú

Accionistas mayoritarios de Ferreycorp al 31 de diciembre de 2018

Asimismo, se presenta la participación de Ferreycorp en las empresas subsidiarias que conforman su grupo económico:

	Nombres	2018
Ferreycorp	Ferreycorp	99.99
	Fargoline	0.00002
	Unimaq	0.00002
Unimaq	Ferreycorp	99.99
	Ferreycorp	0.0015
	Fargoline	0.0015
Orvisa	Ferreycorp	99.37
	Ferreycorp	0.6310
Fargoline	Ferreycorp	99.91
	Orvisa	0.867
Soltrak	Ferreycorp	99.99
	Unimaq	0.0002
Motored	Ferreycorp	99.99
	Unimaq	0.0002

Composición accionaria de las subsidiarias

Para mayor información, se sugiere consultar los siguientes apartados:

- Capítulo 4: Gestión Financiera
- 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

7.2.2 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.

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. está conformado por nueve directores, cuatro de ellos independientes, elegidos por un periodo de tres años, asegurando 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.

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

En el 2018, Ferreycorp recibió por sexta oportunidad la Llave de la BVL, distinción que otorga la Bolsa de Valores de Lima en mérito a sus buenas prácticas de gobierno corporativo. Asimismo, fue integrada nuevamente en el Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) de la Bolsa de Valores de Lima, como lo viene haciendo desde hace once años, desde la creación de esta distinción. Asimismo, la corporación tiene activa participación en el Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que integra desde el 2006.

Para mayor información, se sugiere consultar los siguientes apartados:

- Capítulo 5: Gobierno Corporativo
- Capítulo 6 / Apartado 6.1: Organización / El Directorio
- Anexo A: Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas

7.3 Valor para los colaboradores

7.3.1 Impacto en Colaboradores

La corporación Ferreycorp otorga máxima importancia a la gestión del capital humano en todas sus empresas. Los más de 6,500 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 96 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 tres focos estratégicos:

1. Construir la **Cultura Ferreycorp** sólida y trascendente que pueda conducir el desempeño de la corporación.
2. **Impulsar el talento** para alcanzar los mejores resultados y contribuir a la sostenibilidad del negocio.
3. **Gestionar costos** y optimizar los procesos para **mitigar riesgos**.

La Gerencia Corporativa de Recursos Humanos vela por mantener una óptima gestión del capital humano al interior de Ferreycorp. Todas las subsidiarias cuentan, a su vez, con sus propias áreas especializadas de gestión humana, y con el respaldo de los líderes como los principales promotores del modelo de gestión.

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

7.3.1.1 Empleo

Generación de Empleo

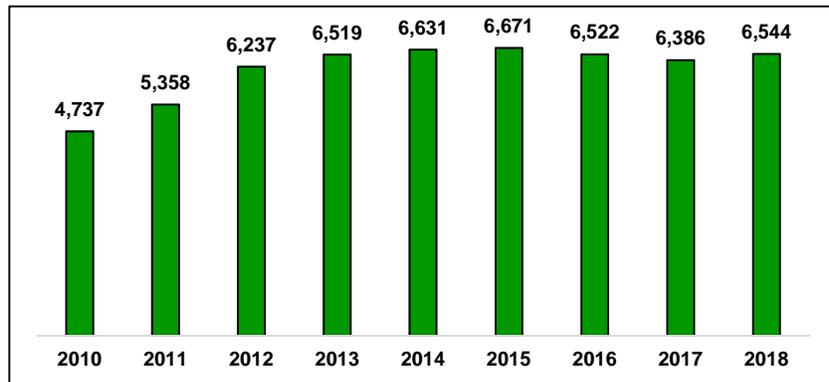
Comprometida con el desarrollo del Perú, la corporación contaba al cierre del 2018 con un equipo de 6,544 colaboradores, frente a 6,386 trabajadores en el año 2017, lo que representa un crecimiento de 2.5%.

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.

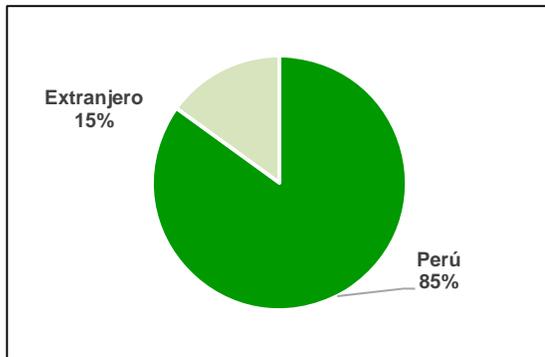
La corporación apuesta por seguir sumando a su fuerza laboral a aquellos talentos que, unidos a una buena actitud y compromiso, puedan desempeñarse y crecer dentro de cualquiera de sus empresas.

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.

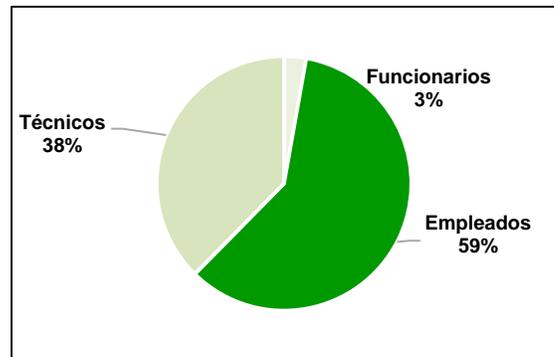
Evolución de la fuerza laboral



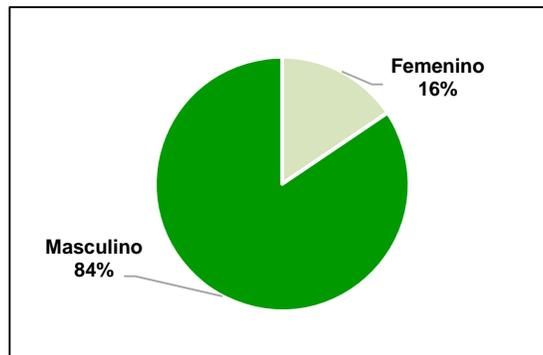
Distribución según ubicación geográfica



Distribución según tipo de colaborador



Distribución según género



Si se hace un análisis entre 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 1,040 nuevas contrataciones durante el 2018, equivalentes a un crecimiento de 8% frente al 2017.

Nuevas contrataciones durante el 2018*:

		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp	Total
Contrataciones por región	Lima	212	26	1			40	17	296
	Provincias	378	64	7	111	165	19		744
Contrataciones por edad	Hasta 30 años	428	58	3	47	85	31	13	665
	Entre 31 y 50 años	160	32	5	60	73	27	4	361
	Mayores de 50 años	2			4	7	1		14
Contrataciones por género	Femenino	85	21	1	18	35	12	9	181
	Masculino	505	69	7	93	130	47	8	859
Total		590	90	8	111	165	59	17	1,040

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

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 17%, y la voluntaria, de 9%, ambas por debajo del promedio del mercado.

Porcentaje de rotación de personal durante el 2018*:

		Ferreyros		Unimaq		Orvisa		Fargoline		Soltrak		Motored		Holding Ferreycorp	
		Total	Volunt.	Total	Volunt.	Total	Volunt.	Total	Volunt.	Total	Volunt.	Total	Volunt.	Total	Volunt.
Región	Lima	8%	4%	21%	7%	33%	33%					34%	21%	10%	5%
	Provincia	12%	7%	27%	10%	10%	6%	40%	19%	43%	23%	50%	32%		
Rango de edad	Hasta 30 años	15%	8%	24%	11%	7%	5%	50%	23%	50%	28%	53%	37%	22%	22%
	Entre 31 y 50 años	8%	5%	23%	7%	12%	8%	34%	15%	39%	21%	32%	19%	8%	2%
	Mayores de 50 años	9%	1%	33%	2%	13%	7%	44%	31%	43%	19%	29%	6%	6%	0%
Género	Femenino	10%	6%	27%	12%	9%	9%	33%	18%	31%	11%	42%	32%	8%	6%
	Masculino	10%	6%	23%	8%	11%	6%	41%	19%	46%	27%	37%	21%	13%	5%
Tipo de trabajador	Funcionarios	5%	2%	18%	0%	0%	0%	25%	0%	17%	0%	22%	11%	10%	0%
	Empleados	11%	6%	26%	11%	10%	7%	40%	19%	43%	24%	39%	23%	10%	7%
	Técnicos	10%	6%	21%	4%	15%	6%					37%	26%		
Total		10%	6%	24%	8%	11%	7%	40%	19%	43%	23%	38%	23%	10%	5%

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

Relaciones Laborales

La corporación respeta la libre agrupación de sus colaboradores, por lo que no cuenta con políticas que afecten las decisiones de los mismos respecto de hacerse 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 2018 contaba con 432 miembros. Este grupo de colaboradores mantiene buenas relaciones con la empresa y contribuye a mejorar las políticas que favorecen las condiciones laborales. En noviembre 2018 se cerró una negociación colectiva con el Sindicato Unitario por dos años, que se materializó en un aumento general y en el incremento de algunos beneficios.

Asimismo, la subsidiaria Trex, en Chile, cuenta con un Sindicato Unitario integrado por 58 colaboradores, que igualmente mantiene una buena relación con la empresa.

Durante el año 2018, la corporación ha reforzado la asesoría en 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 normas laborales promovidas por el Gobierno, entre ellas la Ley de Equidad Salarial, que entrará en vigencia en el segundo semestre del 2019.

Compensaciones y Beneficios

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 salvaguardar la equidad interna, mantener la competitividad en base al mercado de referencia, promover la meritocracia y asegurar que la compensación esté vinculada al desempeño del colaborador y los resultados financieros de las diferentes subsidiarias.

El sueldo promedio de Ferreycorp supera la remuneración mínima vital.

El ratio del salario base entre mujeres y hombres se calcula con el promedio de sueldos anuales (14 sueldos) de mujeres entre el promedio de sueldos anuales de hombres. En las subsidiarias peruanas, en el 2018, el ratio de salarios anuales de mujeres en la categoría Empleados es mayor que aquel de los hombres.

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.

Durante el último trimestre del 2018, la corporación viene preparándose para el proceso de inspecciones de la Sunafil referente a la Ley de Equidad Salarial que se iniciará en el segundo semestre del 2019.

7.3.1.2 Diversidad y derechos humanos

Equidad de género

Alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, la corporación Ferreycorp promueve la equidad de género entre sus empresas. Se trata de un tema de largo aliento que no solo se encuentra plasmado en políticas tangibles, sino que se vive en el día a día.

Si bien el número de mujeres es aún bajo debido al rubro, al cierre del 2018, 765 mujeres se encontraban trabajando en las seis subsidiarias de la corporación con mayores volúmenes de operación en el Perú (Ferreycorp, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak y Motored), así como en el holding Ferreycorp S.A.A., lo que representa el 14% de este conjunto de empresas. No existe desigualdad con las mujeres en temas salariales, oportunidades laborales ni posiciones.

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. Como se aprecia en los siguientes cuadros, en los grupos de funcionarios y empleados, el porcentaje de mujeres es superior (0.4% y 13.5%, respectivamente) al mostrado en posiciones técnicas.

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

Tipo de empleo	Sexo	Edad	Año 2018
Funcionarios	Hombres	Hasta 30 años	-
		Entre 31 y 50 años	61
		Mayores de 50	45
		Total funcionarios	106
		Porcentaje	1.97%
	Mujeres	Hasta 30 años	-
		Entre 31 y 50 años	16
		Mayores de 50	7
		Total funcionarias	23
		Porcentaje	0.43%

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

Empleados	Hombres	Hasta 30 años	618
		Entre 31 y 50 años	1,512
		Mayores de 50	208
		Total empleados	2338
		Porcentaje	43.37%
	Mujeres	Hasta 30 años	302
		Entre 31 y 50 años	375
		Mayores de 50	53
		Total empleadas	730
		Porcentaje	13.54%

Técnicos	Hombres	Hasta 30 años	903
		Entre 31 y 50 años	1,173
		Mayores de 50	106
		Total técnicos	2182
		Porcentaje	40.47%
	Mujeres	Hasta 30 años	9
		Entre 31 y 50 años	3
		Mayores de 50	-
		Total técnicas	12
		Porcentaje	0.22%

Total	Hombres	Hasta 30 años	1521
		Entre 31 y 50 años	2,746
		Mayores de 50	359
		Total colaboradores	4626
		Porcentaje	85.81%
	Mujeres	Hasta 30 años	311
		Entre 31 y 50 años	394
		Mayores de 50	60
		Total colaboradoras	765
		Porcentaje	14.19%
Total colaboradores		5391	
Total de porcentaje		100%	

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

La corporación publicó en el año 2018 una Política Corporativa de Equidad de Género e implementó el programa Pares, que busca asegurar la igualdad de oportunidades para los colaboradores sin distinción por género; promover la inclusión de más mujeres en la organización; y establecer prácticas de recursos humanos que posibiliten su participación y desarrollo.

Es importante resaltar que Ferreycorp obtuvo, con el programa Pares, el primer lugar en el Concurso Buenas Prácticas Laborales, organizado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en la categoría “Promoción de la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres”.

Asimismo, en el 2018 Ferreycorp estableció un Comité de Equidad de Género, integrado por la Gerencia General Corporativa y representantes de las principales subsidiarias, con el fin de:

- Buscar la mayor participación de la mujer en la fuerza laboral y en puestos de liderazgo.
- Poner en agenda e incorporar la perspectiva de género en todos los programas y políticas de la organización.
- Permitir balance de vida, dando flexibilidad y mejores condiciones a las colaboradoras que dan a luz.
- Sensibilizar y establecer pautas para prevenir y sancionar cualquier tipo de conductas de hostigamiento sexual en el lugar de trabajo y, en general, hacia cualquier forma de discriminación o violencia contra las mujeres.

La participación del personal femenino es monitoreada dentro de los programas de capacitación y en las promociones en relación al total del personal, para lograr el crecimiento en diferentes indicadores como:

- Horas de capacitación
- Número de ascensos / promociones
- Número de mujeres en puestos clave
- Sueldo por categoría y género (Sueldo promedio hombres versus mujeres).

Adicionalmente, se busca el empoderamiento de las mujeres a través de iniciativas como el Círculo de Mujeres Ferreycorp, que desde el 2017 brinda un espacio anual de *networking* y reflexión, así como de conmemoración del Día de la No Violencia contra la Mujer y del Día de la Mujer. Como parte de la inducción que se brinda a todos los ingresantes se tratan temas de hostigamiento laboral, equidad de género y la difusión de la línea 100 del Ministerio de la Mujer.

Diversos cargos directivos en la Gerencia General de la corporación, en Directorios de las subsidiarias, en la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos y en la Gerencia Corporativa de Finanzas, entre otros espacios, son ocupados por mujeres.

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 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 2018 se ha mantenido un total de 12 colaboradores con alguna discapacidad, buscando fortalecer su seguridad y autoestima, e integrándolas al mundo del trabajo y no se ha reportado ningún caso de discriminación laboral.

Licencia parental

Durante el 2018, en las seis empresas antes mencionadas, así como en el holding Ferreycorp, el 100% de los colaboradores que fueron padres gozó de licencia parental. Más de 280 colaboradores, entre padres y madres, pudieron estar junto a sus hijos y disfrutar de esos maravillosos primeros meses.

Al finalizar la licencia parental, el 100% de dichos colaboradores se reincorporó al trabajo durante el 2018. En cuanto al índice de retención, entendido como el porcentaje de trabajadores que tras reincorporarse a la empresa decidieron permanecer laborando en la misma, el 96% de colaboradores se mantuvo en la organización durante el 2018.

Colaboradores e índice de Reincorporación Parental (*)

Reincorporación	Ferreycorp	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp	Total	%
Si	201	29	16	14	16	3	3	282	100%
No									
Total	201	29	16	14	16	3	3	282	100%

Colaboradores e índice de Retención Parental (*)

Retención	Ferreycorp	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp	Total	%
Si	199	25	15	12	14	2	3	270	96%
No	2	4	1	2	2	1		12	4%
Total	201	29	16	14	16	3	3	282	100%

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

Respeto hacia los derechos humanos

Como signatarias del Pacto Mundial, 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 2018 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.

En otro ámbito, es importante resaltar que en la corporación Ferreycorp se respeta la libre asociación de los colaboradores. Para mayor información sobre la materia, consultar el apartado de Relaciones Laborales.

7.3.1.3 Formación

Gestión del Desempeño

En el 2016 se reformuló el Programa de Gestión del Desempeño, robusteciendo su sistematización y los parámetros de medición. Se actualizó también el set de 13 competencias corporativas, alineadas con la cultura y la estrategia, y agrupadas en estratégicas, operativas, de gente y personales. El sistema de gestión de desempeño tiene un impacto directo en el logro de los objetivos estratégicos y metas trazadas, y además contribuye al desarrollo y motivación de los colaboradores.

En el 2017 se fortaleció el proceso de Gestión del Desempeño, robusteciendo el gobierno para el cumplimiento de las diferentes etapas: fijación de objetivos con métricas concretas y pesos, revisión de desempeño de medio año, y evaluación de desempeño anual. Así, se evalúa el nivel alcanzado en las competencias requeridas para cada puesto, junto al nivel de cumplimiento de los objetivos definidos para el año.

En el 2018 se reforzó el proceso de *feedback* como parte medular del proceso de sostenimiento de la gestión del desempeño. Se logró una participación del 95% en el proceso de evaluación de desempeño 2017, con diez empresas de la corporación.

Además, el 92% del total de empresas de la corporación participó en el proceso de definición de objetivos. Cabe resaltar el mayor dinamismo de las subsidiarias fuera del Perú, que lograron una importante participación (Trex Chile 100%; Centroamérica 74%).

Nivel de cumplimiento – Evaluación del desempeño 2017, realizado en enero 2018 (*)

Empresa	% Evaluados
Ferreycorp	90%
Ferreyros	94%
Unimaq	97%
Orvisa	100%
Ferrenergy	20%
Soltrak	91%
Fargoline	97%
Forbis Perú	100%
Forbis Miami	85%
Motored	99%
Motriza	100%
Total	95%

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

Nivel de cumplimiento – Definición de objetivos 2018 (**)

Empresa	% definición
Ferreycorp	95%
Ferreyros	99%
Unimaq	96%
Orvisa	98%
Ferrenergy	100%
Soltrak	80%
Fargoline	47%
Forbis Perú	76%
Sitech	0%
Motored	92%

Empresa	% definición
Motriza	89%
Forbis Miami	77%
Trex Chile y Colombia	100%
Maquicentro	71%
Motored El Salvador, Honduras y Nicaragua	100%
Soltrak Nicaragua	100%
Cogesa El Salvador	100%
Gentrac Guatemala	47%
Gentrac Belice	0%
Total	92%

(**) Considera a todas las empresas de la corporación

Sucesión y Desarrollo de Líderes

En el 2016 se creó el Comité de Gestión del Talento corporativo, presidido por la Gerencia General de Ferreycorp, para gestionar el proceso de talento corporativo a través de planes de desarrollo que orienten el desarrollo profesional; del acuerdo de medidas de retención; de propuestas de rotación y promociones; y de gestión salarial y beneficios. Además, 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%.

Finalmente, durante el 2018 se completó la primera etapa del Programa de Desarrollo de Habilidades Directivas para 185 líderes de la corporación, quienes fueron capacitados en conductas efectivas de liderazgo, liderazgo del cambio, *feedback* y conversaciones cruciales. Ello implicó un esfuerzo de despliegue de 36 talleres, 124 sesiones de coaching grupal y 155 sesiones de coaching individual.

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, 509 colaboradores tuvieron durante el 2018 un cambio de posición, ya sea promoción, ascenso o movimiento horizontal. Asimismo, 18 colaboradores pudieron asumir nuevas responsabilidades al cambiar de subsidiaria.

La política de capacitación está enfocada en desarrollar las conductas de desempeño necesarias para alcanzar los objetivos del negocio. En este contexto, se amplió la propuesta educativa con nuevos convenios que ofrecen a los colaboradores y sus familiares becas y descuentos en pregrado, maestrías, diplomados y programas de especialización, entre otros. En el 2018, se alcanzó un total de 25 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, Ferreycorp ha desarrollado un Campus Virtual, a través del cual se imparte los cursos corporativos obligatorios: Seguridad de la Información, Ley de Protección de Datos Personales, Unidad de Inteligencia Financiera del Perú y Código de Ética.

A continuación, se muestra la distribución por tipo de trabajador y género de los 4,934 colaboradores capacitados en las seis empresas de mayores volúmenes de operación en el Perú y el holding Ferreycorp S.A.A.

Colaboradores capacitados 2018

		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp	Total
Funcionarios	Femenino	6	1					11	18
	Masculino	37	8	5	2	6	5	13	76
Empleados	Femenino	332	92	23	2	114	26	42	631
	Masculino	1,255	243	133	25	314	59	38	2,067
Técnicos	Femenino	12							12
	Masculino	1,964	179	47			19		2,209
Total		3,606	523	208	29	434	109	104	5,013

* 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 205,728 horas hombre realizadas en las seis empresas de mayores volúmenes de operación en el Perú y el holding Ferreycorp S.A.A.

Horas hombre de capacitación 2018

		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp	Total
Funcionarios	Femenino	127	15					184	326
	Masculino	2,734	71	82	22	42	115	133	3,199
Empleados	Femenino	7,362	1,974	381	8	1,498	291	139	11,652
	Masculino	62,684	5,610	3,245	222	4,935	935	146	77,776
Técnicos	Femenino	212							212
	Masculino	103,495	6,000	664			2,404		112,563
Total		176,614	13,669	4,372	252	6,475	3,745	602	205,728

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

7.3.1.5 Salud, seguridad y bienestar social

Cuidado de la Salud Ocupacional, Seguridad y Condiciones de Trabajo

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, la sociedad y el medio ambiente, 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 de mayores volúmenes de operación en el Perú y el extranjero adoptan este sistema, a la vez que 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. Otras compañías 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 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.

Los principales problemas de salud identificados en el año 2018, para los diferentes puestos de trabajo, fueron:

- Enfermedades endocrinas, nutricionales y metabólicas
- Enfermedades del sistema osteomuscular
- Enfermedades del sistema digestivo
- Enfermedades del sistema respiratorio
- Enfermedades del sistema circulatorio
- Enfermedades de la piel y tejido subcutáneo

Indicadores de gestión de seguridad

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 entre el número de accidentes con tiempo perdido y las horas laboradas. En el caso de Soltrak, la tasa elevada en el rubro de colaboradores terceros se explica por la ocurrencia de un accidente que generó la lesión de un proveedor, en un contexto de bajo número de horas laboradas por terceros para la compañía.

Fórmula:

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

Año 2018		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp
Región	Lima	4.92	3,10	0	3.22	12.02	7.21	0
	Provincias	3.02	4,50	0	14.8	8.72	0	0
Tipo de Personal	Propio	3.61	4	0	2.2	9.7	4.9	0
	Terceros	8.36	6.8	0	3.7	1543.2	8	0
Género	Mujeres	3.75	0	0	0	2.2	0	0
	Hombres	3.74	4.7	0	3.5	19.4	7.4	0

* 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 entre el número de días de descanso médico por accidentes de trabajo y las horas laboradas. Resalta el resultado obtenido por Orvisa durante el 2018.

Fórmula:

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

Año 2018		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp
Región	Lima	49.9	15,60	0	75.26	238.74	34.26	0
	Provincias	75.28	71,70	0	33.52	69.77	0	0
Tipo de Personal	Propio	63.62	47.9	0	69.6	173.8	19.4	0
	Terceros	96.89	60.9	0	12.9	3086.4	44.2	0
Género	Mujeres	27.48	0	0	0	2.2	0	0
	Hombres	70.2	50.9	0	60.36	349.8	35.2	0

* 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 2018 una tasa de accidentabilidad de 0.31, la mejor cifra generada desde la adopción del Sistema de Gestión de Seguridad, Salud y Medio Ambiente.

Destaca igualmente la buena gestión realizada por la subsidiaria Orvisa de minimizar la tasa de accidentabilidad a lo largo de los años, logrando alcanzar cero accidentes durante el 2018.

Fórmula:

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

Año 2018		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Holding Ferreycorp
Región	Lima	0.25	0.05	0	0.24	2.87	0.2	0
	Provincias	0.23	0.32	0	0.5	0.61	0	0
Tipo de Personal	Propio	0.23	0.2	0	0.15	1.7	0.1	0
	Terceros	0.81	0.4	0	0.05	4763	0.4	0
Género	Mujeres	0.1	0	0	0	0.01	0	0
	Hombres	0.26	0.24	0	0.13	6.8	0.3	0

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

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, que contribuyan al cuidado de su salud y que generen impactos positivos en el entorno familiar.

En el Perú, Ferreycorp continuó desarrollando en el 2018 diversas iniciativas para contribuir al bienestar de su equipo humano. Entre otros aspectos, construyó los cimientos del 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, del 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; servicios médicos ofrecidos por la EPS Rímac; actividades para las futuras madres, entre otras iniciativas. Cabe recordar que el Área de Bienestar Social de cada subsidiaria brindó atención personalizada y permanente en ámbitos como salud, educación, vivienda y problemática familiar.

A la vez, se realizó múltiples iniciativas de integración familiar, tales como campeonatos deportivos, fiestas de Navidad y celebraciones de otras importantes fiestas familiares; actividades artísticas y vacaciones recreativas para los hijos; además de programas de capacitación en actividades productivas para los familiares, provisión de vales escolares y aguinaldos navideños, entre otras acciones. También se contó con convenios corporativos con diversas instituciones para ofrecer descuentos a los colaboradores. Durante el año, cerca de 3,500 colaboradores en Perú participaron de estas iniciativas.

7.3.1.5 Clima y cultura

Clima organizacional

La corporación ha desarrollado políticas adecuadas para captar y retener al mejor talento. Como toda organización con prácticas modernas y robustas en materia de recursos humanos y talento, en Ferreycorp se busca activamente escuchar las opiniones de los colaboradores sobre la propuesta de valor de la corporación y sus empresas subsidiarias, a través de una encuesta periódica. Entre otros aspectos, se busca conocer su opinión sobre los diferentes factores que influyen en su ambiente de trabajo, y su percepción del impacto de las iniciativas de la organización.

En el 2018, con un alto nivel de participación (98%), se aplicó la Encuesta de Clima Laboral, en la cual se pidió opinión sobre elementos tales como rol de los líderes, grado de compromiso de los colaboradores, sistemas de reconocimiento, oportunidades de desarrollo, beneficios y remuneraciones, idoneidad de la estructura organizacional y sus procesos, orientación al cliente, innovación y respeto, así como promoción de la seguridad en el trabajo, entre otros.

Asimismo, se obtuvo un elevado nivel de favorabilidad en los factores evaluados, por encima del promedio en el Perú y de la región, según las estadísticas de la consultora que facilitó el proceso. Destacan los resultados de 91% de favorabilidad en la consulta sobre el orgullo de pertenecer a la corporación y de 86% de favorabilidad en el factor compromiso, que abarca otras preguntas relacionadas.

En base a estos resultados, se estableció planes de acción en todas las gerencias y subsidiarias de la corporación que han sido desplegados desde mediados del 2018 y continuarán durante el 2019. En el 2020 se aplicará nuevamente la Encuesta de Clima Laboral, con el objetivo de validar la efectividad de estos planes y recoger la percepción actualizada de los colaboradores.

Cultura y comunicación interna

En los últimos años, Ferreycorp viene trabajando activamente en instaurar una cultura que contribuya a alcanzar la visión trazada como organización. A ello se suma el gran objetivo de alinear a los colaboradores en la estrategia corporativa al 2021, que permitirá consolidar las unidades de negocio y asegurar en el tiempo el valor de la corporación.

Esta labor viene contribuyendo a que muchos principios de la cultura Ferreycorp ya sean vividos por los colaboradores. En este contexto, a fines del 2018 se desarrolló la campaña Modo Innovación, la cual logró que más de 400 iniciativas innovadoras, realizadas durante los últimos años, tengan visibilidad en la corporación. La campaña buscó reforzar el principio cultural “Innovamos siempre” para recordar a los colaboradores que todos pueden ser innovadores con sus actividades, desde la

optimización de procesos hasta la transformación de negocios. Los ganadores de las seis mejores iniciativas accedieron a un programa de certificación en innovación y tecnología en la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC).

Fomentar la equidad de género es igualmente un tema importante para Ferreycorp. Por ello se realizó la Segunda Cumbre de Mujeres Líderes, en la que participaron alrededor de 200 mujeres en posiciones de liderazgo dentro de la corporación, quienes compartieron experiencias con otras peruanas referentes en su campo. Siguiendo esta línea, se puso en marcha el programa Pares, que articula diversas acciones para promover una mayor participación de la mujer en la organización.

Cabe resaltar que Ferreycorp pone énfasis en que la información sobre los proyectos y las novedades de la corporación y subsidiarias llegue a sus más de 6,300 colaboradores, para lo cual cuenta con eficientes canales de comunicación interna y con corresponsales de cada una de las empresas.

Principios culturales Ferreycorp

De manera adicional a sus siete valores corporativos –resaltados en el capítulo “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.

7.4. Valor para los clientes

7.4.1 Presentación

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 alto nivel de 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, a efectos de lograr lealtad de los clientes, la empresa 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 guiar 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 2018, consultar la sección Gestión de Negocio.

7.4.2 Calidad de productos y satisfacción del cliente

El área corporativa de gestión de experiencia del cliente tiene como finalidad guiar el desarrollo de capacidades de las empresas subsidiarias para fidelizar a sus clientes. En particular para el 2019, se tiene como objetivos principales ampliar la encuesta “Voz del Cliente” vía redes sociales, estandarizar la gestión de reclamos, implementar estándares de experiencia del cliente prime y servicios, así como apoyar el desarrollo de protocolos de experiencia para canales de atención establecidos por el proyecto de Excelencia Empresarial.

Según este modelo, las empresas de Ferreycorp realizan las siguientes buenas prácticas:

- Diseño de experiencias coherentes con la promesa de marca de productos y servicios
- Mecanismos periódicos de levantamiento de “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

Ferreycorp, al ser más exigente en sus propios procesos, no solo utiliza el índice de satisfacción del cliente, sino que agrega el índice de lealtad NLS (Net Loyalty Score). El NLS considera tres indicadores rigurosos: satisfacción, intención de recompra y recomendación, en base a tres calificaciones: bueno, regular y malo. Para calcular el índice NLS se utiliza las encuestas “Voz del Cliente” y “Voz del Colaborador”. Esta última es utilizada cuando se debe investigar algunos incidentes reportados en la encuesta “Voz del Cliente”, y posteriormente se realiza una reunión en la cual se establecen medidas correctivas y mejoras a los temas reportados.

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 el resultado en 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 2017 (%)	Satisfacción 2018 (%)	Satisfacción 2017 (%)	Satisfacción 2018 (%)
Nueva maquinaria	54	49	39	43
Servicios	55	63	40	57
Repuestos	53	62	43	48
Venta de equipos usados	-	-	47	50
Servicio post venta marcas aliadas	-	-	41	46
Alquiler	62	48	43	51
% Total	54	61	42	48

Tipo de Encuesta	Orvisa		Fargoline	
	Satisfacción 2017 (%)	Satisfacción 2018 (%)	Satisfacción 2017 (%)	Satisfacción 2018 (%)
Nueva maquinaria	58	71	-	-
Servicios	47	56	91	84
Repuestos	52	52	-	-
% Total	52	60	91	84

Tipo de Encuesta	Soltrak		Motored	
	Satisfacción 2017 (%)	Satisfacción 2018 (%)	Satisfacción 2017 (%)	Satisfacción 2018 (%)
Nueva maquinaria	-	-	45	53
Servicios	32	33	23	32
Repuestos	-	-	43	45
% Total	32	33	37	42

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

Asimismo, en las seis empresas de mayores volúmenes de operación en el Perú de Ferreyrcorp, 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 2017 (%)	NLS 2018 (%)	NLS 2017 (%)	NLS 2018 (%)
Nueva maquinaria	44	42	28	33
Servicios	49	56	28	52
Repuestos	46	57	34	38
Venta de equipos usados	-	-	37	33
Servicio post venta marcas aliadas	-	-	27	33
Alquiler	57	36	33	44
% Total	47	55	32	39

Tipo de Encuesta	Orvisa		Fargoline	
	NLS 2017 (%)	NLS 2018 (%)	NLS 2017 (%)	NLS 2018 (%)
Nueva maquinaria	47	66	-	-
Servicios	35	46	68	89
Repuestos	40	42	-	-
% Total	41	51	68	89

Tipo de Encuesta	Soltrak		Motored	
	NLS 2017 (%)	NLS 2018 (%)	NLS 2017 (%)	NLS 2018 (%)
Nueva maquinaria	-	-	23	38
Servicios	21	21	5	14
Repuestos	-	-	30	35
% Total	21	21	22	29

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

Todas las empresas 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. Concretamente en el Perú, de acuerdo con la Ley N° 29571, se cuenta con un libro de reclamaciones a disposición de los clientes.

Actualmente, cada empresa subsidiaria, en base a su independencia operativa, ha generado procesos de recepción y gestión de quejas y reclamos.

En el Perú, las seis subsidiarias de mayores volúmenes de operación han alcanzado diversos niveles de registro de quejas y reclamos. Ferreyros, Orvisa y Unimaq cuentan con un proceso de atención de reclamos e indicadores; el registro y seguimiento se realiza mediante el sistema SAP CRM. Por su lado, Motored, Soltrak y Fargoline cuentan también con un proceso de atención de reclamos y medición de indicadores, los que se registran y gestionan mediante una hoja de cálculo.

7.4.3 Salud y Seguridad de los clientes

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	-	
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	-	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	Política integrada Seguridad, Salud y Medio Ambiente y Reglamento Interno de Seguridad	ISO 9001-2008, ISO 17025-2006
Unimaq	Política integrada de Calidad, Seguridad, Salud, Medio Ambiente y Responsabilidad Social.	ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001
Orvisa	Política integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente	ISO 14001, OHSAS 18001, Buenas Prácticas Laborales MINTRA
Fargoline	Política integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente	ISO 9001 2008
Soltrak	Política integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente	ISO 9001-2008
Motored	Política integrada de calidad y SSOMA	ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, Ley 2983

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

7.4.4 Privacidad de los clientes

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, la corporación considera que el cliente ha brindado adecuadamente su consentimiento cuando este dispone de manera positiva en medios virtuales de la opción para “hacer clic”, “dar un toque” u otros similares al solicitarle su aceptación a los presentes términos aplicables al tratamiento de sus datos personales.

Se ha desarrollado las técnicas para evitar cualquier manipulación indebida, pérdida accidental, destrucción o acceso no autorizado por parte de terceros a esta información, empleando los medios adecuados para contrarrestarlos.

7.5 Valor para la comunidad

Contribuir al desarrollo social y cultural de las comunidades locales es uno de los objetivos de la corporación. Cada una de las empresas busca promover valores sociales, solidarios y colaborativos para lograr una sociedad más justa en la que prevalecen principios de responsabilidad social y sostenibilidad.

Ferreycorp trabaja estrechamente con diversos sectores de la comunidad, principalmente en dos temáticas que considera clave para el progreso del país: educación y saneamiento. Para ello, financia proyectos de inversión pública a través del mecanismo de Obras por Impuestos, y despliega programas de capacitación técnica y desarrollo de habilidades blandas en jóvenes.

7.5.1. Proyectos de Obras por Impuestos

Ferreycorp busca contribuir directamente al desarrollo descentralizado del país a través de la financiación y ejecución de proyectos de inversión pública, bajo la modalidad de Obras por Impuestos. Gracias a esta modalidad es posible tomar las capacidades del sector privado para reducir la brecha de infraestructura en el país de manera más expeditiva.

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

En el 2018, Ferreyros culminó la ejecución de dos obras de agua y saneamiento en Cusco (Zurite y Sangarará), las primeras Obras por Impuestos convocadas por el Gobierno Regional del Cusco. En esta misma ciudad, provincia de Urubamba, Ferreyros continuó con una obra de agua y saneamiento en consorcio con la empresa Backus.

Asimismo, Ferreyros, de manera individual, inauguró dos colegios en La Libertad e inició, en consorcio con Unimaq, la construcción de otro centro educativo en dicha región. Además, se continuó con la construcción de un colegio en Ica, que Ferreyros viene ejecutando en consorcio con la empresa Fargoline.

A la fecha, la corporación Ferreycorp y sus subsidiarias, de manera individual o en consorcio, ya han comprometido S/ 87 millones en 10 proyectos de Obras por Impuestos, en Acomayo, Anta, Urubamba y Paucartambo (Cusco); Chepén y Laredo (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 hasta su entrega a los beneficiarios.

7.5.2. Programas en educación

Para Ferreycorp, invertir en educación es propiciar el desarrollo económico en el país: 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, algunas de las iniciativas más relevantes desplegadas en este campo durante el año.

7.5.2.1 Asociación Ferreycorp

A través de la contribución de sus miembros: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Cresko, Fargoline, Motored y Soltrak, la Asociación Ferreycorp despliega el Programa Ferreycorp para Desarrollo Profesional, el cual tiene como objetivo estimular en los futuros profesionales una toma de conciencia del importante papel que juegan dentro de la sociedad y destacar la importancia de los valores éticos como base insustituible para el desarrollo del individuo y de la sociedad.

Con más de 34,000 alumnos en más de 20 años, el 80% perteneciente a universidades de provincias, y con presencia en más de 38 universidades a nivel nacional, la Asociación Ferreycorp ofrece un programa de tres módulos cuyos contenidos son totalmente independientes de los contenidos desarrollados en las universidades.

Los módulos se llevan a cabo mediante una metodología interactiva y lúdica, que promueve el análisis y la solución de casos prácticos a través del diálogo, utilizando dinámicas y ejercicios grupales en los que se busca obtener la máxima participación de los estudiantes a través del hacer, sentir y pensar.

Para llevar a cabo su objetivo, la Asociación Ferreycorp está integrada por un equipo profesional y talentoso de facilitadores, que cada año desarrolla los talleres a lo largo de todo el país, con recursos propios de la asociación. Asimismo, cuenta con un comité directivo conformado por gerentes de la corporación.

7.5.2.2 Programa Think Big

Desde el 2002, Ferreycorp prepara técnicos especializados en productos Caterpillar por dos años. La capacitación se lleva a cabo en Tecsup y las prácticas de los estudiantes se lleva a cabo en los talleres de Ferreyros.

Los técnicos tienen, a través de este programa, acceso a un fondo de crédito educativo de Ferreyros que les permite financiar hasta el 100% de sus estudios, monto que es retornado cuando los participantes se incorporan al mundo laboral. Al finalizar, los egresados tienen como primera opción ingresar a una línea de carrera definida dentro de la fuerza laboral de Ferreyros y Unimaq.

7.5.2.3 Programa de Aprendizaje Dual Senati y Programa Sembrando tu Futuro

El Programa de Aprendizaje Dual Senati, patrocinado por Ferreyros, Motored, Orvisa y Unimaq, se desarrolla en Lima y Cajamarca. Los jóvenes estudiantes de mantenimiento de maquinaria pesada complementan su formación técnica con un aprendizaje práctico en las instalaciones de las empresas.

A su vez, con el Programa Sembrando tu Futuro, Unimaq se encarga de cubrir el costo de los estudios de jóvenes escolares de escasos recursos de la comunidad de Huaycán

(Lima), con desempeño destacado y un alto grado de interés por realizar estudios superiores en Senati.

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

En el Perú, Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Motored, Orvisa y Cresko tienen programas de prácticas pre profesionales a través de los cuales, se les asigna a estudiantes universitarios de últimos años un mentor que los guía por un programa de aprendizaje y se encarga de retroalimentar su desempeño para el desarrollo de competencias profesionales.

También se apoya a distintos estudiantes que elaboraron trabajos de investigación académica en relación con Ferreyros.

7.5.2.5 Club de Operadores de Equipo Pesado

A través de este programa, fundado en el año 2013, las empresas Ferreyros, Unimaq y Orvisa, buscan contribuir al desarrollo y el reconocimiento de los operadores de maquinaria. A la fecha, cuenta con más de 14,000 miembros.

El Club de Operadores de Equipo Pesado ofrece a sus miembros la posibilidad de acceder a conocimientos y experiencias a través de seminarios gratuitos a través de la web www.cluboperadoresferreyros.com y su página de Facebook.

Promueve el reconocimiento al Día del Operador de Maquinaria Pesada. Realiza el concurso “El Mejor Operador de Equipo Pesado del Perú”, que en sus tres ediciones ha convocado más de 5,000 operadores de todo el país.

7.5.2.6 Club de Técnicos de Equipo Pesado

A través de este programa, las empresas Ferreyros, Unimaq y Orvisa buscan generar impactos positivos en el grupo profesional de técnicos de equipos pesados. El club organiza el Concurso “El Mejor Técnico de Equipo Pesado del Perú”, que en sus dos ediciones contó con más de 3,000 inscritos.

Además, esta comunidad divulga información valiosa y promueve la interacción entre sus miembros mediante plataformas digitales: www.clubdetecnicos.com.pe y redes sociales. A la fecha, cuenta con más de 4,200 miembros.

7.5.4 Voluntariado de colaboradores

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, Ferreycorp desarrolla cada año, a nivel nacional, el Voluntariado Corporativo.

Durante el año 2018 las actividades de voluntariado se realizaron en distintos puntos del país y las iniciativas estuvieron enfocadas en la mejora de infraestructura y en la transferencia de conocimientos en diversos centros educativos, así como la subvención de bienes y el fortalecimiento de capacidades de grupos vulnerables. Más de 1,000 voluntarios participaron en todas las campañas realizadas durante dicho periodo, beneficiando a más de 3,500 personas entre niños, jóvenes, adultos y ancianos.

En el año 2018, se llevó a cabo las siguientes actividades:

Empresa	Programa de voluntariado	Ciudad	Voluntarios participantes	Instituciones aliadas	Personas beneficiadas
Ferreiros	Iniciativas relacionadas a la mejora, mantenimiento y ampliación de infraestructura educativa en zonas más necesitadas, las mismas que son complementadas con actividades de transferencia de conocimientos y/o habilidades.	Chimbote, Huaraz, Puno, Piura, Lambayeque, Huancayo, Cajamarca, Arequipa, Cerro de Pasco, Trujillo y Ayacucho	200+	Escuelas de cada ciudad	200+
Unimaq	Voluntariado Navideño	Lima, Cusco, Trujillo y Cajamarca	105	Qoluyo Paucartambo, Choquecca, Challhuahuacho, Hogar Geriátrico San Vicente de Paul y Pueblo joven	265
	Campaña friaje	Lima, Cusco y Trujillo	50	ONG Juguete Pendiente	-
	Campaña reciclaje	Lima y Cusco	470	Colaboradores y ONG Kallpa	-
	Programa Pusaysi Kallpa	Lima	2	ONG Kallpa	3
	Clases de computación Proyecto Conga / Proyecto Yanacocha	Cajamarca	4	Poblaciones de Agua Blanca, San Nicolás, Cushurobamba, Apalín y Río Grande	26
	Donación de mobiliario escolar	Cajamarca	2	Población de Cushurobamba, Apalín y Río Grande	-
Orvisa	Mejoramiento de local de tres PRONOEI: Caserío Manco Cápac, Caserío San José y Quebrada Seca Parte Alta	Pucallpa, Tarapoto y Bagua	38	-	155
	Grupo de Ahorro Madres de San Juan Bautista: Mujeres organizadas promueven una cultura de paz, el afecto y buen trato a través del reconocimiento de sus derechos y el incremento de sus ingresos	Iquitos	30	Fundación Árbol de la Vida, Asociación Dignidad Perú	2,000
	Niños y niñas promueven escuelas responsables: sensibles al medio ambiente y libres de violencia	Iquitos	20	Fundación Árbol de la Vida	300
Fargoline	Donación Protectores Solares a niños de albergue infantil	Bellavista, Ventanilla	5	Aldeas Infantiles SOS Callao	48
	Renovación del Programa nutricional y educativo "Cuida de Mí" para Aldeas Infantiles		50	Aldeas Infantiles SOS Callao	55
	Donación de ropa y alimentos no perecibles a población afectada por las heladas	Huancavelica, Puno	50	ONG Sol Sonrisa	100
Motored	Programa Kallpa	Lima	10	Kallpa	100
	Colecta de útiles escolares	Lima	70	Kantaya	300
	Colecta Anual Fundación Peruana de Cáncer	Lima	2	Fundación Peruana de Cáncer	-
	Colecta Anual Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer	Lima	2	Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer	-
	Navidad con los niños	Lima	20	Asentamiento Humano Lurín	200

7.5.5 Ferreycorp 4K

Desde hace ocho años, la corporación viene realizando la carrera “Ferreycorp 4K”, una actividad de recaudación de fondos para el voluntariado corporativo, la cual se desarrolla de manera simultánea en todas las sucursales a nivel nacional y cuenta con la participación de más de 3,200 colaboradores de once empresas subsidiarias, sus familiares, amigos y mascotas.

Gracias a esta actividad, en el 2018 se logró recaudar un aproximado de S/ 70,000, monto que será utilizado en las actividades de voluntariado del siguiente año.

7.6 Valor para los proveedores

Ferreycorp tiene el compromiso de desarrollar relaciones de largo plazo, confiables y justas, con todos sus proveedores, a quienes considera sus socios estratégicos. 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.

7.6.1 Tipos de proveedores

Los proveedores son considerados socios estratégicos de la corporación y un elemento fundamental en su cadena de suministros. Ferreycorp presenta 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 por tanto 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.

Dichos fabricantes son empresas líderes en los mercados internacionales, con reconocida trayectoria y prácticas de sostenibilidad de clase mundial. Caterpillar y otras destacadas marcas representadas, como Chevron, Terex, Iveco, Kenworth y Massey Ferguson, hacen públicos sus compromisos con la sostenibilidad, con una alta responsabilidad medioambiental y social, y promoviendo relaciones duraderas con sus grupos de interés, tales como clientes, accionistas, distribuidores y personal. De acuerdo a sus propias expresiones, ello incluye proporcionar productos que contemplen la normativa en materia de seguridad y medio ambiente; contar con ambientes de trabajo inclusivos; y apoyar la diversidad de las personas, entre otros aspectos. Asimismo, en la cadena de suministro intervienen empresas de servicio de transporte internacional (aerolíneas, navieras), agencias de aduanas y de carga.

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

El sistema para contratar a proveedores comprende un proceso de concurso, que toma en cuenta variables como precios, calidad, buenas prácticas de gobierno corporativo y medio ambiente, así como la revisión de aspectos financieros y de referencias comerciales de los candidatos. Es importante destacar que se cuenta con estrictos procedimientos de seguridad para los proveedores que brindan servicios dentro de los locales de la organización, en tanto un eventual incidente de seguridad puede implicar responsabilidad solidaria a la empresa contratante.

Durante el 2018, las principales empresas de Ferreycorp en el Perú han contratado con proveedores locales por S/ 1,287,595,918 y, con extranjeros, por S/ 2,918,970,835.

7.6.2 Prácticas de sostenibilidad de proveedores

Dado que el proveedor constituye un importante grupo de interés para la organización, se busca trabajar con empresas calificadas como sostenibles. Durante el proceso de selección de proveedores, la corporación no 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 favorezca el medio ambiente y que fomenten una responsabilidad ambiental.
- Compromiso anticorrupción.
- Normas de seguridad.

En el 2018, la matriz Ferreycorp inició un proceso de homologación de proveedores, a través de una empresa especializada contratada para este propósito (Hodelpe), con el fin de verificar el cumplimiento de estos principios. Aquellos proveedores que no cuenten con esta homologación externa podrán entregar homologaciones similares o declarar sus prácticas de responsabilidad social, gobierno y medio ambiente, así como seguridad y finanzas, a través de un formato particular. Se tiene el compromiso de extender en el futuro estas prácticas a las subsidiarias de la corporación.

Asimismo, la matriz ha iniciado la práctica de otorgar, en los concursos corporativos de proveedores, una puntuación adicional en favor de aquellos proveedores que demuestren altos estándares de sostenibilidad.

En otro ámbito, destacan los procesos de homologación que vienen realizando cada año, en materia de seguridad, los transportistas de las subsidiarias Ferreyros y Unimaq, ante la empresa SGS. Cabe resaltar que, desde el 2007, Ferreyros los ha integrado en un Comité de Transportistas para compartir experiencias y buenas prácticas

Al año 2018, se cuenta con las siguientes cifras de proveedores homologados:

- Ferreycorp: 7 proveedores homologados externamente y 4 en proceso.
- Unimaq: 62 proveedores homologados con una empresa externa y 234 proveedores homologados de manera interna.
- Motored: 6 proveedores homologados con una empresa externa.
- Ferreyros: 24 proveedores homologados en seguridad y 38 proveedores homologados en transporte con una empresa tercera externa.

Cabe precisar que, desde el año 2010, los contratos de los proveedores de Ferreycorp individual cuentan con cláusulas respecto del requisito de cumplir con los Principios de Responsabilidad Social Corporativa establecidos por la organización.

7.6.3 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.

Para asegurar una adecuada gestión de la salud y seguridad de los proveedores, Ferreycorp cuenta con rigurosas políticas y normas:

- Política Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente
- Política de Suspensión y Derecho a no realizar trabajos inseguros
- Política de Fatiga y somnolencia
- Norma corporativa para los trabajos y servicios de contratistas y proveedores
- Norma para la selección de servicios permanentes de terceros
- Procedimiento para el ingreso de transportistas como proveedor de servicios
- Código de Ética

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, y determinar las medidas preventivas.
- Equipos: vienen con sus respectivos manuales de operación que incluyen temas de seguridad.
- Visitas de planta: se cuenta con lineamientos de seguridad para asegurar la integridad del personal que nos visita, tales como: Inducción de contratista, SCTR, ATS, señalización de seguridad, cartilla de seguridad, uso de EPP, 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.

7.6.4 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. Se muestra a continuación las actividades desarrolladas por la matriz Ferreycorp y por las seis subsidiarias de mayores volúmenes en Perú.

Capacitación de proveedores

Temas de capacitación	Ferreyros y Ferreycorp	Motored	Orvisa	Unimaq	Fargoline	Soltrak
	2018	2018	2018	2018	2018	2018
N° Total de proveedores capacitados	4359	171	78	326	324	120
HH de formación a proveedores.	14382	684	272	1630	648	360
% capacitados en salud y seguridad	N/Aplica.	100%	11%	100%	92%	100%
% de capacitados en calidad del servicio	N/Aplica	N/Aplica	N/Aplica	N/Aplica	92%	N/Aplica
% de capacitados en calidad del producto	N/Aplica	N/Aplica	N/Aplica	N/Aplica	92%	N/Aplica
% capacitados en privacidad de clientes	N/Aplica	N/Aplica	N/Aplica	N/Aplica	92%	N/Aplica
% capacitados en otros temas	N/Aplica	N/Aplica	N/Aplica	N/Aplica	92%	N/Aplica

7.6.5 Iniciativas clave

La corporación vela por la seguridad y salud de sus proveedores mediante políticas, procedimientos y estándares, así como prácticas preventivas, manteniendo altos estándares de desempeño, priorizando el desarrollo seguro de los trabajos y dando cumplimiento a lo establecido en las normas legales vigentes aplicables.

Además, se considera fundamental promover relaciones profesionales y de equidad con toda la cadena de servicios, lo cual favorece el cumplimiento de los requerimientos de los clientes, previene accidentes y mejora la eficiencia del servicio.

Algunas de las iniciativas más relevantes que Ferreycorp desarrolla con sus proveedores son:

- Salud y Seguridad: Alineamiento del sistema de gestión de seguridad a las normas de OHSAS 18001.
 - Dentro del Sistema de Gestión de Seguridad de cada empresa se establece normas y procedimientos corporativos que fomentan su cumplimiento y, por lo tanto, aseguran que los grupos de interés trabajen en un ambiente seguro.
- Relacionamiento: Creación de relaciones confiables y permanentes en el tiempo con los proveedores, bajo una perspectiva de crecimiento mutuo.
- Normativa: Adopción de normas, al interior de Ferreycorp, que operan como marco a la gestión de los proveedores.
 - Norma Corporativa para las compras no comerciales administrativas de Bienes y Servicios (FIN-ADMIN-NC-004).
 - Norma General para las compras no comerciales en sucursales (FIN-ACR-NG-007).
 - Norma General para el control de pagos a los proveedores de servicios generales a nivel nacional (FIN-ACR-NG-010).

7.6.6 Gasto en proveedores locales y extranjeros

Se aprecia a continuación los volúmenes de compras que las seis subsidiarias de mayores volúmenes en Perú y la matriz Ferreycorp realizaron a proveedores en el 2018.

Gasto en proveedores

	Ferreyros	Motored	Orvisa	Unimaq	Fargoline	Soltrak	Ferreycorp
	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018
Número de proveedores totales de la empresa	5798	2833	130	1251	52	504	604
Monto total de compras realizadas (bienes y servicios), en soles (S/)	3,106,972,083.10	228,471,698.51	74,680,693	362,882,305	73,257,503.43	186,294,324.00	174,008,146
Monto total de compras nacionales (bienes y servicios), en soles (S/)	669,846,839.72	60,625,959.68	28,958,897	161,822,975	73,257,503.43	125,318,867.00	167,764,877.00
% de compras a proveedores nacionales	22%	27%	39%	45%	100%	67%	96%
Monto total de compras extranjeras (bienes y servicios), en soles (S/)	2,437,125,243.38	167,845,738.83	45,721,796	201,059,331	0.00	60,975,457.00	6,243,269.05
% de compras a proveedores extranjeros	78%	73%	61%	55%	0%	32.7%	4%

7.6.7 Evaluación de desempeño de proveedores

Ferreycorp y sus subsidiarias cuentan con los siguientes mecanismos de evaluación para asegurar el buen desempeño de sus proveedores:

- Evaluación en aspectos cuantitativos.
- Cumplimiento de las especificaciones técnicas y de funcionalidad requeridas.
- Tiempos de entrega en los tiempos pactados en el contrato o la orden de compra.
- Cantidades atendidas.
- Evaluación en aspectos cualitativos.
- Cumplimiento de estándares de seguridad.
- Respuesta oportuna a requerimientos o quejas realizadas (servicio posventa).
- Calidad de servicio/ producto versus precio.

7.6.8 Forma de pago

Respecto de la forma de pago a sus proveedores locales, se ha establecido una forma de pago de 60 días. Sin embargo, se cuenta con un procedimiento de pago a través de contratos de *factoring*, que permite a los proveedores cobrar prácticamente contra presentación de factura, en la medida que asuman el costo financiero de dicha modalidad. La corporación busca trasladar a los proveedores tasas de interés competitivas para este pago adelantado, teniendo en cuenta el riesgo crediticio de las empresas de la corporación.

7.7 Valor para el medio ambiente

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, exigen a sus colaboradores la vivencia de estos parámetros en su cotidianidad, así como a sus proveedores el cumplimiento de los estándares, y que promueven entre sus clientes la incorporación de una cultura respetuosa con el medio ambiente.

Ferreycorp, como empresa matriz, ha publicado lineamientos en materia de gestión ambiental a través de la Norma Corporativa de Gestión Ambiental y su Política Corporativa de Desarrollo Sostenible, documentos que guían su desempeño y que sientan las bases bajo las que se implementan acciones que reducen y mitigan impactos en el entorno.

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

Actualmente, las empresas están alineadas a la norma ISO 14001, y trabajan para certificarse en este estándar. Fargoline es la primera subsidiaria en contar con un sistema de gestión ambiental certificado con dicha norma (alcance del local de Gambetta en el Callao).

Las empresas¹ de la corporación cuentan con un Programa de Gestión Ambiental (PGA) que comprende cuatro etapas:

- 1) Planificación e identificación de impactos;
- 2) Capacitación y sensibilización a los grupos de interés;
- 3) Control operativo; y
- 4) Monitoreo de principales indicadores.

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.

Programa de Gestión Ambiental (PGA)



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 la vida útil del producto. Dichos estándares de control de contaminación aplican a las operaciones de sus distribuidores a nivel mundial.

El principal objetivo de tener talleres certificados bajo dichos estándares es el de trabajar y garantizar la aplicación de todos los procesos de control de contaminación.

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 aceite, refrigerante y combustibles. El uso responsable de los recursos demuestra el compromiso de Caterpillar y sus distribuidores en el cuidado del medio ambiente.

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

Tabla 1. Talleres certificados por Caterpillar en Control de Contaminación

	5 Estrellas	4 Estrellas	3 Estrellas
Ferreyros	Arequipa, Cusco, Piura, Cajamarca, Trujillo, Chimbote, Lambayeque, CRC La Joya, CRC Lima, Taller de Máquinas (Cuentas Nacionales, Energía y Retail).	Lima (Centro de Entrenamiento- CDT), Taller Hidráulico	Lima (Centro de Distribución de Repuestos- CDR), Huancayo
Orvisa	Tarapoto		

Por su parte, en Unimaq se viene aplicando el programa de Control de Contaminación, teniendo en proceso la certificación en sus principales talleres.

Tabla 2. Talleres en proceso de certificación

	5 Estrellas	4 Estrellas	3 Estrellas
Unimaq	Cajamarca	Lima, Ilo, Cusco	Piura, Chiclayo, Trujillo, Huancayo, Arequipa

7.7.1 Conservando recursos: agua, energía y residuos

La corporación está comprometida con la adecuada gestión de los recursos, sobre todo aquellos que tienen un uso significativo en las operaciones de sus empresas.

7.7.1.1 Agua

El agua es un recurso de primordial valor, tanto en los procesos productivos, como en el consumo humano. Es por ello que es sumamente relevante su adecuada y eficiente gestión. En el 2018 se ha logrado la reducción del consumo de más de 200 m³ de agua, respecto del 2017.

Tabla 3. Consumo de Agua (m³)

EMPRESAS	2017	2018	DIFERENCIA
FERREYROS + HOLDING FERREYCORP	117,044.00	118,748.90	1,704.90
UNIMAQ	22,194.00	19,488.38	-2,705.62
SOLTRAK	7,031.00	6,843.66	-187.34
MOTORED	7,644.00	5,299.00	-2,345.00
FARGOLINE	3,588.00	5,789.65	2,201.65
ORVISA	3,887.00	4,982.06	1,095.06
MOTRIZA	-	1,890.92	-
TOTAL	161,388.00	163,042.57	-236.35

Las Empresas Fargoline, Motored y Orvisa en el año 2018 registraron el consumo de nuevas sedes antes no consideradas.

Respecto del vertido de aguas, en Ferreyros, Orvisa, Fargoline, Unimaq y Motored se monitorea el vertimiento de aguas residuales domésticas y/o industriales.

Tabla 4. Vertido de aguas

	Ferreyros		Orvisa	Fargoline	Unimaq	Motored
Sedes	Cajamarca	Industrial, Rentafer, Gambetta, Piura, Lambayeque, Trujillo, Chimbote, Huaraz, Huancayo, Ica, Arequipa, CDR, Juliaca y Pasco	Iquitos	Gambetta, Arequipa	Ate, Villa el Salvador, Arequipa, Cusco	Lurín
a. Volumen (m³) total de vertidos de agua programados y no programados:	1. Aguas residuales domésticas: 840.06m³ 2. Aguas residuales no domésticas: 8462.90m³	1. Aguas residuales domésticas: 74,261.4m³ 2. Aguas residuales no domésticas: 1209.4m³	Aguas residuales no domésticas: 1,671.56m³	Aguas residuales domésticas: 4,528.70m³	Aguas residuales no domésticas: 1,389.4 m3	Aguas residuales no domésticas: 1,440.00 m3
b. Destino del vertido de agua:	Río	1. Red pública de alcantarillado 2. Dispuesto en relleno sanitario	Red pública de alcantarillado	Red pública de alcantarillado	Red pública de alcantarillado	Dispuesto en relleno sanitario
c. Calidad del agua vertida:	De acuerdo a los VMA del D.S. 001-2015-VIVIENDA	1. No requiere monitoreo 2. Tratamiento a través de EPS	De acuerdo a los VMA del D.S. 001-2015-VIVIENDA	1. No requiere monitoreo	De acuerdo a los VMA del D.S. 001-2015-VIVIENDA	Tratamiento a través de EPS
d. Método de tratamiento del agua:	1. Planta tipo UMV-30 2. Poza de recolección y trampa de grasa: Sedimentador y una cámara de retención de sólidos suspendidos y grasas	1. Aguas residuales doméstica: Sin tratamiento 2. En Relleno Sanitario	Tratamiento: Trampas de grasa y filtros de carbón, arena y grava.	1. Aguas residuales doméstica: Sin tratamiento	Tratamiento primario: Trampas de grasas y lodos	En Relleno Sanitario

*VMA: Valores máximos admisibles

Comprometido con reducir el consumo de agua, en el 2018 la empresa Ferreycorp recibió los resultados de la medición de la huella hídrica del periodo 2017 de la sede de CDR, ubicada en el Callao. Dichos resultados permiten una herramienta de monitoreo que mide 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 2017 (m³)

	USO DIRECTO DE AGUA	USO INDIRECTO – CADENA DE SUMINISTROS	USO INDIRECTO – ENERGÍA Y TRANSPORTE	TOTAL
HUELLA HÍDRICA CDR – 2017 (m3)	3,487.50	1,912.54	19,413.58	24,813.62

En este contexto, la empresa Ferreycorp participa en el Programa Huella Hídrica, promovido por la Autoridad Nacional del Agua (ANA), a través del cual las organizaciones buscan la reducción del consumo de agua y la ejecución de un programa de valor compartido de apoyo a la comunidad, realizando proyectos enfocados en la mejora del servicio y calidad de agua.

Durante el 2018, se diseñó, presentó e implementó 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 beneficiará a más de 2,000 habitantes de la zona y que se estima culminará en junio del 2019.

Estas acciones permitirán a la corporación obtener en el corto plazo el Certificado Azul, distinción que demuestra el compromiso y resultados de la gestión adecuada del recurso hídrico.

7.7.1.2 Energía

La corporación está comprometida con la reducción y el uso eficiente de la energía dentro de sus operaciones, motivo por el cual la empresa Ferreycorp ha implementado luminarias LED en todas las obras nuevas y realizado cambios graduales en el sistema de iluminación de las diferentes sedes. Además, diariamente se realiza rondas de vigilancia, a cargo del personal, para verificar el apagado de todos los equipos que se encuentren encendidos o conectados. Estas medidas han contribuido con la disminución total de 1,513 GJ en el 2018.

Tabla 6. Consumo de Energía Eléctrica (Gj)

EMPRESA	2017	2018	DIFERENCIA
FERREYROS + HOLDING FERREYCORP	32,422.60	29,628.51	-2794.09
UNIMAQ	3,717.20	3,448.16	-269.04
SOLTRAK	1,974.17	1,718.14	-256.03
MOTORED	1,565.49	1,738.17	172.68
FARGOLINE	2,919.23	2,932.13	12.90
ORVISA	761.32	2,381.90	1620.58
MOTRIZA	-	254.13	-
TOTAL	43,360.01	42,101.14	-1513.00

Las empresas Fargoline, Motored y Orvisa, en el año 2018 registraron el consumo de nuevas sedes antes no consideradas.

Tabla 7. Reducción de energía eléctrica y emisiones de GEI

Empresas	Sedes	2018	
		Reducción - Energía eléctrica (kwh)	Reducción - Emisiones de GEI [t CO ₂ e]
FERREYCORP	Surco	271,956	-57
FERREYROS	Industrial	121,175	-25
TOTAL		393,131	-82

Consumo de Combustibles No Renovables

Respecto del consumo de combustibles no renovables, se observa aún retos para lograr la reducción de su consumo:

Tabla 8. Consumo Combustibles No Renovables (GJ)

	Ferreyros + Holding Ferreycorp		Unimaq		Orvisa		Fargoline		Motored		Soltrak		Motriza	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
GLP	4,714.50	5,106.37	117.67	36.04	-	-	-	-	283.13	211.49	140.15	168.5	-	17.73
GASOLINA	2,189.40	445.68	304.9	530.01	-	-	-	106.46	650.24	194.24	452.33	336.19	-	-
PETRÓLEO	51,438.70	46,488.14	7,399.10	5,153.40	182.71	1,951.25	35,061.36	42,870.05	339.19	897.31	692.16	1,009.62	-	390
TOTAL	58,342.60	52,040.18	7,821.67	5,719.45	182.71	1,951.25	35,061.36	42,976.51	1,272.56	1,303.04	1,284.64	1,514.31	-	407.74

Intensidad Energética

Respecto de la intensidad energética, la corporación ha logrado reducir el consumo total por colaborador en algunas de sus subsidiarias.

Tabla 9. Intensidad Energética (Gj)

	Ferreyros + Holding Ferreycorp		Unimaq		Orvisa		Fargoline		Motored		Soltrak		Motriza	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Consumo energético total	90,765.20	81,668.69	11,538.87	9,167.61	944.03	4,333.15	37,980.59	45,908.64	2,838.05	3,041.22	3,258.81	3,232.45	-	661.9
Cantidad de colaboradores	3,335.00	3,715.00	701.00	638.00	196.00	195.00	195.00	219.00	122.00	186.00	447.00	437.00	-	93.00
Total en el año (GJ por colaborador)	27.22	21.98	16.46	14.37	4.82	22.22	194.77	209.63	23.26	16.35	7.29	7.40	-	7.12

7.7.1.3 Materiales

Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Motored 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. Entre tales materiales se encuentra papel, cartón, plásticos, vidrios, metales, maderas, cintas de embalaje, aceites y lubricantes, cajas, entre otros.

Tabla 10. Tipos de materiales (Tn)

	Ferreyros + Holding Ferreycorp	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Motored	Soltrak
Cartón (Cajas)	7.59	0.82	0.06	0.08	0.08	9.83
Madera (Parihuelas, listones, etc.)	-	2.47	0.11	18.66	-	40.09
Papel (Hojas Bond, resma de papel, formatería)	23.56	6.13	2.91	3.32	3.39	-
Plástico (Stretch film, bolsas, cinta de embalaje)	2.64	81.00	1.51	5.09	-	54.16
Metal (Cadenas, Tensores, etc.)	-	-	-	31.05	-	-
Otros (Aceites, lubricantes y paños absorbentes)	123.63	-	-	-	-	-
TOTAL	157.43	90.42	4.59	58.20	3.47	104.08

Tabla 11. Materiales Renovables y No Renovables (Tn)

		Ferreyros + Holding Ferreycorp	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Motored	Soltrak
2018	Renovable	31.15	9.42	3.08	53.11	3.47	49.92
	No renovable	126.27	81.00	1.51	5.09	-	54.16
	TOTAL	157.43	90.42	4.59	58.20	3.47	104.08

7.7.1.4 Residuos

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

Es sumamente relevante para el negocio la gestión de los residuos, motivo por el cual renueva los convenios de adecuada disposición, a nivel nacional. En adición, la corporación trabaja el transporte de sus residuos, en cumplimiento de la normativa, con empresas operadoras (EO-RS) o los servicios municipales, según el volumen de los mismos.

Tabla 12. Residuos (Tn)

	Ferreyros + Holding Ferreycorp		Unimaq		Soltrak		Motored		Fargoline		Orvisa		Motriza	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
No Peligroso	400.50	282.25	89.34	11.22	34.34	13.39	23.98	23.06	97.85	135.52	7.32	8.92	-	0.65
Peligroso	159.08	259.62	33.68	40.19	2.39	1.47	8.30	32.90	2.04	27.33	2.82	2.28	-	4.77
Reciclables	763.60	719.08	67.92	10.48	5.10	3.27	16.90	9.59	41.58	41.70	6.33	4.97	-	1.33
RAEE (especial)	3.88	0.82	-	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	1,327.06	1,261.76	190.94	61.89	41.83	18.13	49.18	65.55	141.47	204.54	16.47	16.17	-	6.75

Tanto los residuos no peligrosos (generales y la madera) y peligrosos (filtros, EPPS, trapos y paños absorbentes contaminados, baterías y pilas, aceite residual y refrigerantes) de las principales subsidiarias de la corporación son recogidos y transportados por una EO-RS hacia la disposición final² en el relleno sanitario y relleno de seguridad según corresponda.

Tabla 13. Residuos Peligrosos Transportados (Tn)

	Ferreyros + Holding Ferreycorp	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motored	Motriza
2017	159.08	33.68	2.82	2.04	2.39	8.30	-
2018	253.77	40.19	2.28	27.33	1.47	32.90	4.77

² Únicamente en el caso del local de Motored ubicado en Ate, los residuos no peligrosos se disponen a la Municipalidad del distrito.

1. Sedes en las cuales los residuos no peligrosos son recogidos por una EO-RS:
 - Ferreyros: Industrial, Rentafar, CDR, Gambetta, Surco, Cajamarca, Arequipa, Cusco
 - Soltrak: Callao
 - Unimaq: Ate, VES, Arequipa, Cusco, Ilo, Trujillo
 - Fargoline: Gambetta, Punta Negra

2. Sedes en las cuales los residuos no peligrosos son recogidos por una municipalidad:
 - Ferreyros: Piura, Lambayeque, Trujillo, Chimbote, Huaraz, Huancayo, Ayacucho, Cerro de Pasco, Ica, Juliaca.
 - Unimaq: Huancayo, Cajamarca, Piura, Huaraz, Chiclayo
 - Orvisa: Iquitos, Pucallpa, Tarapoto, Puerto Maldonado, Huánuco, Bagua
 - Fargoline: Arequipa
 - Motored: Ate, Lurín, Trujillo, Cajamarca, Arequipa
 - Motriza: Callao

La gestión de residuos de aceites se realiza por una empresa especializada que gestiona su vida útil, convirtiéndolo en materia prima y evitando generar mayores impactos asociados a su consumo.

Los residuos metálicos se derivan a una empresa que gestiona este residuo, proveniente de piezas o repuestos que no pueden ser recuperados y son categorizados como no reutilizables. En algunos casos estos residuos son devueltos a clientes, al ser obtenidos en el proceso de reparación de maquinaria.

En cuanto a los RAEE (residuos de aparatos eléctricos y electrónicos, como equipos de informática y telecomunicaciones), se gestionan según el convenio corporativo celebrado en el 2016 con la empresa Entel, para nueve sedes corporativas ubicadas en Lima. Son transportados, cumpliendo previamente con el proceso de desmantelamiento, descontaminación, clasificación y segregación, trituración prensado, compactación y reaprovechamiento de partes que se pueden reciclar.

Por otro lado, la principal subsidiaria Ferreyros ha establecido una alianza estratégica con la organización Aldeas Infantiles para la segregación, acopio y reciclaje de papel de tres de sus locales. Durante el 2018 se ha logrado segregar 14,046 kilos de papel que equivale a 239 árboles salvados, 1,124 litros de agua y 66,719 energía eléctrica ahorrada. Del mismo modo, se ha contribuido con el financiamiento de la alimentación completa de 35 niños pertenecientes al Programa “Recíclame, cumple tu papel”.

Tabla 14. Impactos de papel donado

	Papel donado (Kg)	Árboles salvados	Agua ahorrada	Energía eléctrica ahorrada	Becas brindadas
2017	12,664	215	1,013	60,152	38
2018	14,046	239	1,124	66,719	35

Recolección en sedes de Surco, CDR e Industrial

Con el objetivo de asegurar un adecuado manejo de cada uno de los residuos provenientes de Ferreycorp y sus subsidiarias, se capacita a los colaboradores de manera presencial y virtual.

Tabla 15. Porcentaje del total de colaboradores capacitados en Segregación de Residuos

	2018	
	Lima	Provincia
Ferreyros	15.32	46.62
Unimaq	23.73	4.33
Orvisa	-	92.75
Fargoline	93.60	62.5
Soltrak	3.87	67.97
Motored	0.72	-
Motriza	32.26	-

7.7.2. 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 Caterpillar (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.

Tan solo en los últimos dos años, la empresa ha reconstruido una serie de equipos que vienen operando con éxito en el norte, centro y sur del país: camiones mineros, cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, equipos de construcción pesada, equipos auxiliares para la gran minería e incluso una pala eléctrica de cables CAT 7495, el equipo más grande del portafolio Caterpillar en el Perú.

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 16. Programas de Responsabilidad Extendida del Producto

Equipos reconstruidos por Ferreyros		
Equipos	2018	2017
Cargadores de bajo perfil CAT	26	22
Maquinaria construcción pesada CAT	14	22
Camiones CAT	10	0
Otras máquinas de Gran Minería CAT	8	11
Total	46	50

7.7.3 Cambio climático: Emisiones

Ferreycorp considera de suma importancia 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 como contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible y los objetivos nacionales pactados en el Acuerdo de París.

7.7.3.1 Emisiones

Desde el 2016, Ferreyros implementa la buena práctica de realizar mediciones de contaminación ambiental en todas las sedes, siguiendo el cumplimiento de los principios del Protocolo de GEI y la orientación de la norma internacional ISO 14064-1. Desde 2017, la medición realizada en las principales subsidiarias fue expuesta a una verificación independiente de tercera parte con la empresa SGS. Ello revela un aumento significativo de los valores medidos entre el 2016 y el 2017. En la actualidad, las empresas se encuentran en el proceso de medición de la huella de carbono del periodo 2018, que sumará nuevos locales a los considerados en el último periodo.

Tabla 17. Emisiones de CO2 (Tn)

Empresas	Sedes	2016		2017	
		Alcance 1	Alcance 2	Alcance 1	Alcance 2
		Emisiones de GEI [t CO ₂ e]	Emisiones de GEI [t CO ₂ e]	Emisiones de GEI [t CO ₂ e]	Emisiones de GEI [t CO ₂ e]
FERREYCORP	Surco	25.33	411.86	22.90	331.16
	CDR			58.87	272.37
FERREYROS	Industrial	731.37	1,155.35	653.34	998.29
UNIMAQ	Evitamiento			91.89	88.02
FARGOLINE	Gambetta			2,941.33	123.39
MOTORED	Lurín			36.10	54.43
ORVISA	Iquitos			41.61	176.18
	Pucallpa			54.09	23.60
	Tarapoto			44.18	19.90
TOTAL		756.70	1,567.21	3,944.32	2,087.34

(¹) Alcance 1: Emisiones emitidos de forma directa por la empresa

(²) Alcance 2: Emisiones indirectas por el consumo de energía eléctrica

7.7.3.2. Reducción de Emisiones

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

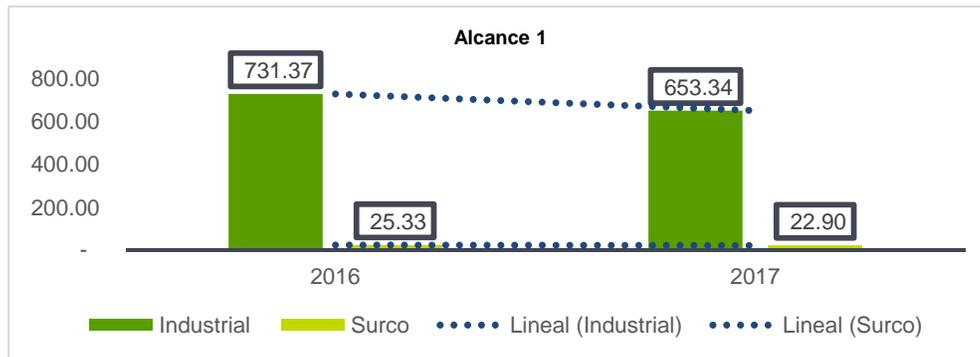
Medidas para reducir emisiones de GEI - 2018	Sedes
Mantenimiento programado a los equipos que consumen combustible y gases refrigerantes.	Ferreyros, Orvisa, Fargoline, Unimaq
Implementación de un programa para el cambio progresivo del sistema de iluminación convencional a un sistema LED, se contribuye 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 brindan charlas en cada sede sobre el uso eficiente de energía eléctrica	Ferreyros, Orvisa, Fargoline, Unimaq

Cabe resaltar la reducción de emisiones generada en las sedes Industrial –locación principal de talleres de la principal subsidiaria Ferreyros– y Surco –oficina central de la corporación Ferreycorp–, tal como se observa en los resultados obtenidos en dichas instalaciones. En estas últimas se ha realizado una medición de emisiones de acuerdo a la norma ISO 14064-1, desde el periodo 2016. La corporación tiene planificado ampliar a otras sedes la medición de emisiones en los siguientes periodos.

Tabla 18. Reducción de emisiones (TnCO2eq)

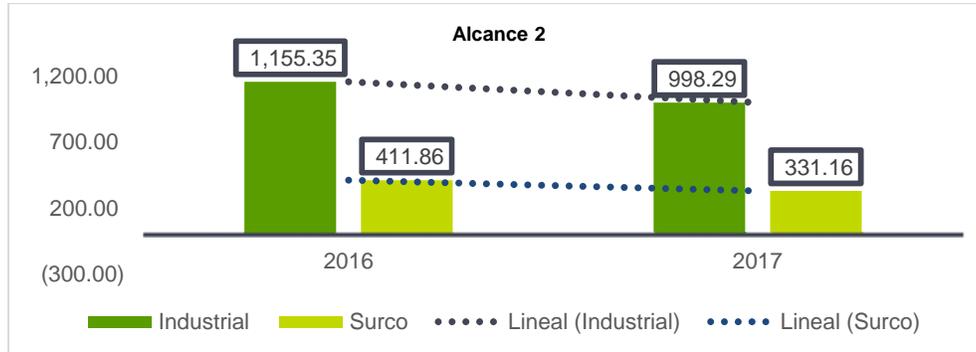
Alcance 1		
Año	Industrial	Surco
	t CO2e/año	t CO2e/año
2016	731.37	25.33
2017	653.34	22.90

Alcance 1				
Sede	Año	Variación		
		t CO2e/año	%	
Industrial	2016 vs 2017	- 78.03	Reducción 11%	
Surco	2016 vs 2017	- 2.42	Reducción 10%	



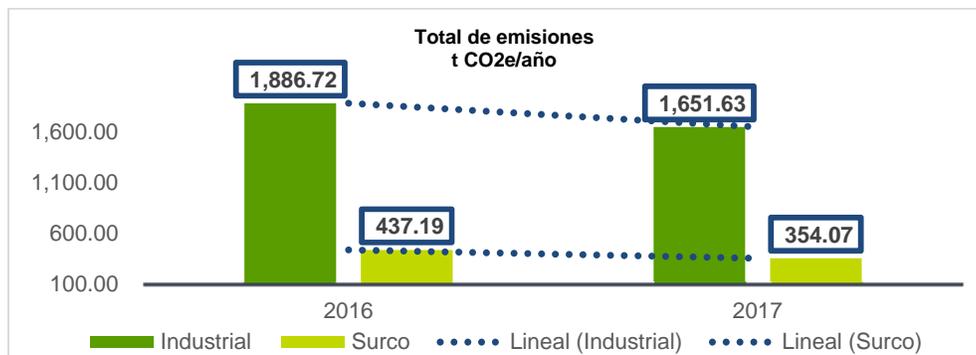
Alcance 2		
Año	Industrial	Surco
	t CO2e/año	t CO2e/año
2016	1,155.35	411.86
2017	998.29	331.16

Alcance 2			
Sede	Año	Variación	
		t CO2e/año	%
Industrial	2016 vs 2017	- 157.06	Reducción 14%
Surco	2016 vs 2017	- 80.70	Reducción 20%



Total de emisiones		
Año	Industrial	Surco
	t CO2e/año	t CO2e/año
2016	1,886.72	437.19
2017	1,651.63	354.07

Total de emisiones			
Sede	Año	Variación	
		t CO2e/año	%
Industrial	2016 vs 2017	- 235.08	Reducción 12%
Surco	2016 vs 2017	- 83.12	Reducción 19%



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.) se constituyó 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.

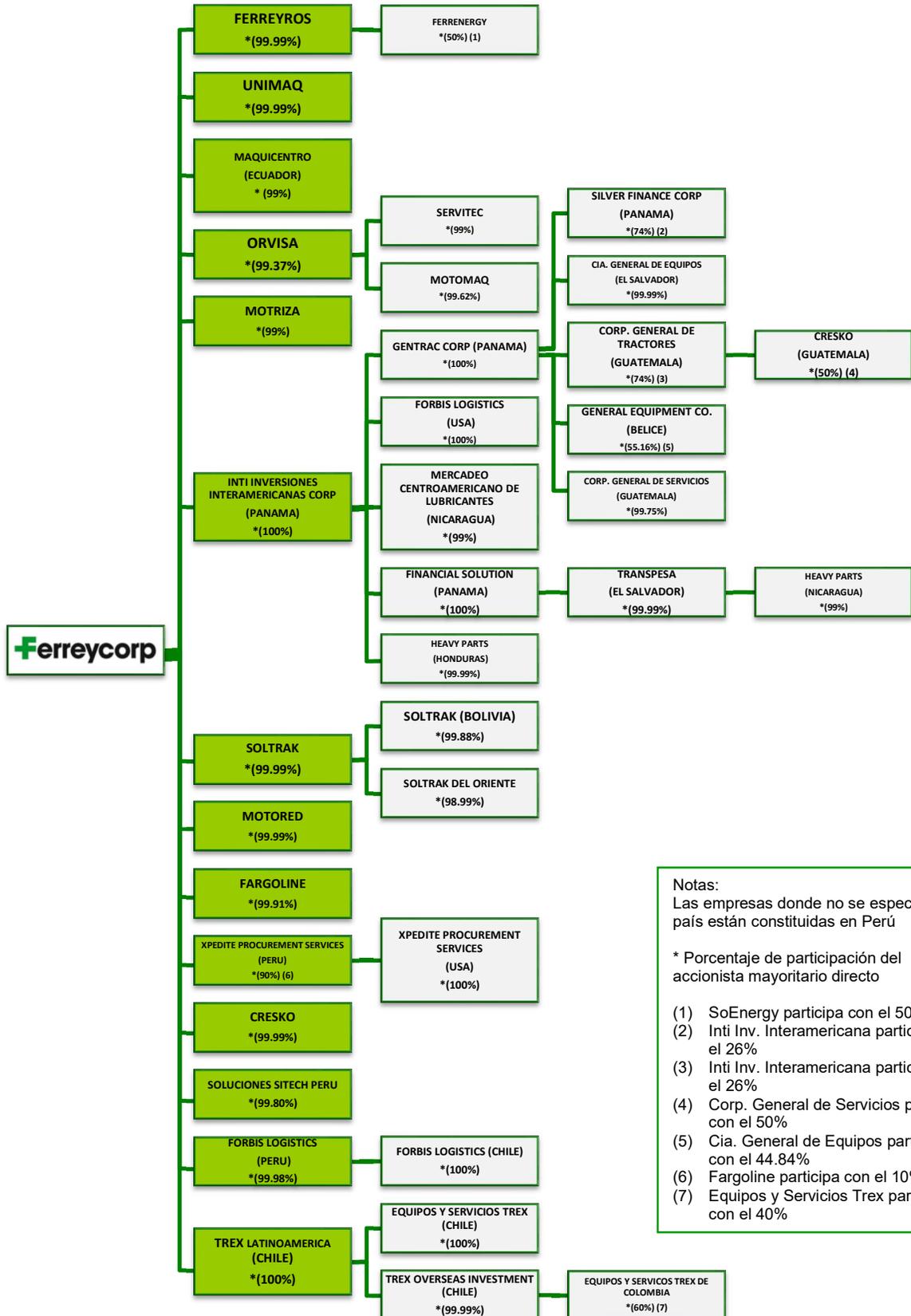
El cambio de denominación a Ferreyros S.A. se efectuó por escritura pública de fecha 6 de mayo de 1996 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico, inscrita en la Ficha 117502 del libro de Sociedades de Registro de Personas Jurídicas. Con fecha 24 de marzo de 1998, la Junta General de Accionistas 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 segregaron 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 post venta 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, enfocándose cada una de sus subsidiarias operativas en mejorar el servicio brindado a sus clientes, ampliar su cobertura, atender sus propias oportunidades de negocio y mejorar sus capacidades operativas.

1.1.3 Grupo económico



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

* Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo

(1) SoEnergy participa con el 50%
 (2) Inti Inv. Interamericana participa con el 26%
 (3) Inti Inv. Interamericana participa con el 26%
 (4) Corp. General de Servicios participa con el 50%
 (5) Cia. General de Equipos participa con el 44.84%
 (6) Fargoline participa con el 10%
 (7) 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. fue fundada en 1922 por iniciativa de Enrique Ferreyros Ayulo y de tres socios, para dedicarse a la comercialización de productos de consumo. Durante su trayectoria adoptó diversas razones sociales, siendo la primera la de Enrique Ferreyros y Cía. Sociedad en Comandita. En 1942, inicia sus actividades dentro del rubro de bienes de capital, al asumir la representación de Caterpillar Tractor, lo cual significa un cambio total en su actividad. A partir de allí, consolida sus operaciones en dos grandes unidades de negocio: la de bienes de consumo y la de bienes de capital. En la misma década, con miras a lograr mayor cobertura para vender sus productos, comienza su descentralización y constituye oficinas en provincias, así como diversas empresas filiales.

En 1962, con el fin de poder sustentar su crecimiento, los accionistas deciden abrir su accionariado e inscribirla en la Bolsa de Valores de Lima, sentando las bases para

convertirla en la empresa de accionariado difundido que hoy cuenta con 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 (hoy Soltrak) en el 2007, 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 que les permite llegar a representar, al término del actual ejercicio, 35% de los negocios de la corporación, complementando la oferta que Ferreyros S.A. otorga a sus clientes. 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 y perforadoras. De esta forma, la empresa completa su portafolio de productos Caterpillar, tanto para la minería de tajo abierto como para la minería 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 lo que 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 de capitales internacional 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 izaje y una completa serie de equipos portuarios en ese país, con negocios de menor magnitud en Ecuador y Colombia.

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 12 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 llevó a cabo un rescate parcial del bono internacional por US\$ 62,333,000. Asimismo, en noviembre del mismo año se procedió con la cancelación de 38,643,295 acciones de Tesorería, lo cual trajo como consecuencia la reducción del capital social de S/ 1,014,326,324 a S/ 975,683,029.

En el año 2018, se inició el proceso para regresar al mercado de capitales local y se inscribió un programa de bonos por US\$ 100 millones o su equivalente en moneda nacional.

Un hito importante en el 2018 fue la venta de la participación de Ferreycorp en La Positiva Seguros y Reaseguros, acogiéndose 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 vendió 56,962,727 acciones de las cuales era titular Ferreycorp. El precio de las acciones fue de S/ 1.80 por acción; la venta total de las acciones ascendió a S/ 102,532,909.

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, 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, plantas de asfalto Astec –incorporadas en el 2014–, así como equipos utilitarios, camiones y cargadores de bajo perfil de la marca Paus. Asimismo, para la agricultura, tractores Massey Ferguson, 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, 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, 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 y compresoras estacionarias Compair, 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 y Superhawk; lubricantes Chevron; artículos de seguridad industrial 3M, Kimberly Clark, MSA, Capital Safety, Microgard, Ansell, Tecseg y Westland; al igual que herramientas Bosch, Sata y Dewalt, entre otros. Por su parte, Soluciones Sitech Perú, especializada en la provisión de soluciones tecnológicas, es representante de marcas como Trimble, Loadrite, AMT, MST y 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. A su turno, en Chile, Trex representa a la marca Terex en grúas y plataformas de izamiento, así como una completa serie de equipos portuarios. En Ecuador, el portafolio de equipos ligeros de Maquicentro incluye tractores agrícolas, equipos para construcción, autohormigoneras, montacargas y equipos para soldadura, entre otros, de marcas como Valtra, Wacker Neuson, Carmix 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 grúas de capacidad inferior a las 100 toneladas de la marca Terex y equipos de izamiento en la gama completa de la marca Genie (Terex).

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. En palas eléctricas e hidráulicas, tiene como competidor a P&H e Hitachi.

En maquinaria de movimiento de tierra, los equipos Caterpillar para el mercado construcción tienen como marcas competidoras a 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 FAW, DongFeng, Foton y Sinotruck, entre otros. En la línea de cargadores, motoniveladoras, rodillos y tractores SEM, tiene entre sus competidores a marcas tales como Liugong, XCMG y Chenggong, 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, Baifa, entre otras; en el segmento de combustible pesado, con las marcas Wartsila y Man; y Guascor y Waukesha, en el segmento de combustión a gas.

En perforadoras para minería de superficie, distribuye Caterpillar (línea antes conocida como Bucyrus) y compite con Sandvik, Atlas Copco y P&H. En grúas de diversas características y capacidades, representa a Trex, y compite con Grove y Sany. En la línea agrícola, distribuye Massey Ferguson, compitiendo con marcas como John Deere y Kubota, 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 Chile, las grúas Manitowoc (Grove) y Liebherr, los equipos portuarios Kalmar, los equipos de izaje JLG y los manipuladores Manitou se encuentran entre los competidores de Trex, subsidiaria incorporada a Ferreyrcorp en el 2014.

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

En el caso de Soltrak, en el Perú, los neumáticos Good Year que comercializa compiten con marcas como Michelin, Bridgestone, Continental y con marcas chinas. En lubricantes, en el que esta subsidiaria es representante de Chevron, se compite con Shell, Mobil, Total, Castrol y Vistony, entre otros. En el caso de equipos de protección personal, la competencia se encuentra en marcas como Deltaplus, Honeywell, entre otras.

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 Alexim, La Hanseática, Gamma Cargo, New Transport, DHL, MIQ y Flota.

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

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, sea a través de adquisiciones, creación de nuevas empresas o incorporación de líneas de productos para completar su oferta de valor a los clientes, son uno de los pilares básicos de su crecimiento. Las decisiones de inversión se desarrollan conforme a los principios establecidos a nivel 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 2018 no se realizaron inversiones en nuevos negocios.

1.2.4.2 Inversiones en activos

Inversión en inventarios

Durante el 2018, los niveles de inventario consolidados (US\$ 535 millones), tanto de maquinaria como de repuestos, mostraron un incremento importante de 27% frente al 2017 (US\$ 420 millones).

Ello se debió principalmente al mayor inventario de equipos de Ferreyros que serán facturados en una parte el primer trimestre del 2019 y a un incremento en los *stocks* de repuestos para culminar servicios que se encontraban en proceso y atender pedidos de los clientes, pese a limitaciones de abastecimiento presentadas durante el año.

Inversión en cuentas por cobrar

En el 2018 se vio incrementada la cartera de cuentas por cobrar y las provisiones por malas deudas debido a los créditos otorgados a empresas del sector construcción. Las cuentas se vieron deterioradas por la ruptura de la cadena de pagos y por la falta de flujos de las empresas constructoras, debido a los problemas del sector.

Teniendo en cuenta estas dificultades y el posible riesgo de incobrabilidad, se ha presentado mensualmente al Directorio de la sociedad los nuevos créditos, las cobranzas mensuales y la situación de las cuentas mencionadas.

Como parte de las soluciones financieras que otorga a sus clientes, y buscando su fidelización, Ferreycorp cuenta con algunos programas con bancos y con la activa participación de Caterpillar Financial Services, brazo financiero de la principal marca representada, que otorga créditos a mediano plazo a los clientes de la línea Caterpillar con buenas condiciones. Estos créditos otorgados por Caterpillar Financial están destinados a productos Cat, pero también han servido para financiar a clientes de Motored (adquisición de vehículos de carga pesada) y Trex (adquisición de grúas).

Cabe recalcar que Ferreycorp mantiene la política de no ofrecer a sus clientes financiamiento a mediano plazo, salvo que sea imprescindible como parte de la concreción de un negocio en particular.

Inversión en activos fijos

Como distribuidores de bienes de capital y servicios conexos, y por sus necesidades de almacenamiento, talleres y exhibición, las subsidiarias de Ferreycorp requieren efectuar inversiones en infraestructura y en activos fijos operacionales, tales como componentes mayores, para atender reparaciones de camiones mineros, y maquinaria para las flotas de alquiler, para cumplir con la propuesta de valor a sus clientes y mantener la ventaja competitiva que les ha permitido ratificar el liderazgo en los mercados donde actúa.

Para mayor información sobre la inversión en activos fijos, consultar el capítulo Gestión Financiera.

1.2.5 Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

1.2.5.1 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2018, la corporación tiene los siguientes compromisos:

Ferreycorp S.A.A.

Al 31 de diciembre de 2018, la Compañía mantiene compromisos por avales que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias y asociadas por US\$ 178,005,243 (US\$ 144,662,432 al 31 de diciembre de 2017) y avales que garantizan operaciones de compra con terceros por US\$ 149,398 (US\$ 170,564 al 31 de diciembre de 2017).

Ferreycorp avala las operaciones de financiamiento y fianzas a la mayoría de sus empresas subsidiarias, dentro del desenvolvimiento normal de sus operaciones y de su giro de negocio. Los montos avalados antes referidos, de US\$ 178 millones al 31 de diciembre de 2018, se desagregan como sigue:

▪ Unimaq	US\$ 41 millones
▪ Orvisa	US\$ 2 millones
▪ Soltrak	US\$ 17 millones
▪ Fargoline	US\$ 5 millones
▪ Inti y subsidiarias	US\$ 14 millones
▪ Genfrac	US\$ 10 millones
▪ Forbis Logistics	US\$ 0.2 millones
▪ Motored	US\$ 40 millones
▪ Trex	US\$ 40 millones
▪ Motriza	US\$ 8 millones
▪ Soluciones Sitech Perú	US\$ 0.6 millones

Al 31 de diciembre de 2018 y de 2017, la compañía tiene cartas fianzas a favor de entidades financieras por S/ 5,961,662 y S/ 5,956,283, respectivamente, que garantizan reclamaciones y apelaciones ante la Administración Tributaria.

Cabe mencionar que la corporación firmó con el banco BBVA el denominado *préstamo verde*, por US\$ 70 millones, que cuenta con avales cruzados de la corporación y sus empresas subsidiarias. El saldo de dicho préstamo al 31 de diciembre de 2018 fue de US\$ 63 millones.

Subsidiarias

Ferreyros S.A.:

- Avales por US\$ 3,593,200 (US\$ 14,843,309 en el 2017), que garantizan operaciones de compra de terceros.
- Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 28,653,902 (US\$ 21,020,346 en el 2017), 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, adelantos de clientes y el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería.

Fargoline S.A.:

- La subsidiaria tiene contratada una póliza de caución a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US\$ 1,980,000 (US\$ 2,600,000 en el 2017).

Cresko S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2018, la subsidiaria no tiene fianzas vigentes, al igual que al 31 de diciembre de 2017.

Soltrak S.A.:

- Avales por US\$ 4,665,693 y S/ 32,193,473 (US\$ US\$ 7,562,244 y S/ 34,641,000 en el 2017), que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros, respectivamente, con diversos vencimientos.
- Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 5,454,567 y S/ 1,661,526 (US\$ 4,279,244 y S/ 2,358,301 en el 2017), 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.:

- Avales por US\$ 15,731,652 (US\$ 2,851,000 en el 2017), que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.
- Fianzas bancarias a favor de terceros por US\$ 4,484,000 y S/ 16,000 (US\$ 4,484,000 y S/ 16,000 en el 2017), 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.:

- Avales por US\$ 2,851,000 (US\$ 2,851,000 en el 2017), que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.
- Fianzas bancarias por US\$ 5,469,260 y S/ 903,609 (US\$ 5,585,933 y S/ 1,216,574 en el 2017) que garantizan principalmente operaciones de crédito de subsidiarias y 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 2018 y de 2017, 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>2018</u>	<u>2017</u>
	%	%
Perú	29.5	29.5
Ecuador	22	22
Colombia	24	24
Chile (*)	24	24
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:	Régimen	
	<u>Art. 14 Letra A</u>	<u>Art. 14 Letra B</u>
	<u>Tasa del impuesto</u>	
2017	25.0%	25.5%
2018 y siguientes	25.0%	27.0%

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

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes en algunos países al 31 de diciembre de 2018 y de 2017, los dividendos en efectivo a favor de los accionistas no domiciliados están gravados con el impuesto a las ganancias según las siguientes tasas:

	Tasas tributarias	
	<u>2018</u>	<u>2017</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 incorporan 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 2018 y de 2017.

- 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 2014 al 2018 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Administración Tributaria en Perú. Las declaraciones juradas correspondientes a los años del 2000 al 2013 ya fueron fiscalizadas.

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

Periodo sujeto a fiscalización

Subsidiarias del exterior (país):

Guatemala	2013 a 2018
El Salvador	2006 a 2018
Belice	2009 a 2018
Nicaragua	2010 a 2018
Estados Unidos de América, Chile, Colombia y Ecuador	2011 a 2018

Subsidiarias locales:

Ferreyros S.A.	2014 a 2018
Unimaq S.A.	2014 a 2018
Cresko S.A.	2014 a 2018
Fiansa S.A.	2014 a 2018
Soltrak S.A.	2014 a 2018
Fargoline S.A.	2014 a 2018
Orvisa S.A. y subsidiarias	2014 a 2018
Motored S.A.	2014 a 2018
Inmobiliaria CDR S.A.	2014 a 2018
Forbis Logistic S.A.	2014 a 2018
Soluciones Sitech Perú S.A.	2014 a 2018

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 2018 y de 2017.

- 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.

1.2.5.1 Contingencias

Al 31 de diciembre de 2018, el grupo mantiene procesos tributarios en apelación o en demanda contencioso administrativa por un importe total de aproximadamente S/ 87,945,000 (S/ 118,809,000 al 31 de diciembre de 2017); que incluyen multas e intereses por S/ 13,198,000 y S/ 58,252,000 respectivamente (S/ 15,610,000 y S/ 68,506,000, respectivamente, al 31 de diciembre de 2017). 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/ 68,219,000; (ii) impuesto general a las ventas de los ejercicios gravables 2001 al 2006 por S/ 3,118,000; y (iii) impuesto a la renta de no domiciliados de los ejercicios gravables 2002, 2003, 2005, 2006 y 2015 por S/ 16,312,000 (S/ 6,708,000 al 31 de diciembre de 2017).

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2018 y de 2017, 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/ 9,085,923 (S/ 8,206,000 al 31 de diciembre de 2017), cuyo grado de pérdida ha sido evaluada 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, ver nota 13.

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 a la compañía; en ese sentido estiman que las futuras resoluciones de dichos procesos no resultarán pasivos de importancia y, en consecuencia, no es necesario registrar pasivos adicionales por las mismas al 31 de diciembre de 2018.

1.3 Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

Ferreycorp S.A.A. y sus subsidiarias son parte de ciertos procesos judiciales que surgieron en el curso normal de sus actividades, la mayoría de los cuales, ni individual ni colectivamente, pueden considerarse importantes. Debe señalarse, sin embargo, que al cierre del ejercicio las empresas de la corporación mantienen en conjunto y en proceso de reclamación, 8 juicios por concepto de indemnización por daños y perjuicios y otros, por US\$ 1.1 millones. La Gerencia General, basada en la opinión de sus asesores legales, considera que estos reclamos son infundados y que el resultado final será favorable a las empresas del grupo.

1.4 Administración de la corporación

1.4.1 Relación de directores

Las políticas de Directorio, así como la conformación del mismo y de sus comités, son explicadas en el Capítulo 6- Organización, apartados 6.1.1, 6.1.2 y 6.1.3. A continuación se presenta la trayectoria profesional de los directores de Ferreycorp.

Oscar Espinosa Bedoya (Presidente)

Presidente ejecutivo de Ferreycorp S.A.A. desde el 2008 y presidente del Directorio de Ferreyros S.A. Fue director gerente general desde 1983 e ingresó a la compañía en 1980. Anteriormente ocupó importantes cargos directivos y gerenciales en la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), el Banco Mundial, el Banco Internacional del Perú y otras entidades financieras. Asimismo, es miembro de los directorios de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú), del Instituto Peruano de Economía (IPE), de la ONG CARE Perú y de Cedro. Es miembro del Consejo Directivo de la Universidad UTEC, de la Asociación Pro Universidad del Pacífico y del Patronato de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya. Recibió el Premio IPAE 1999. Ingeniero civil por la Universidad Nacional de Ingeniería, cuenta con estudios de postgrado en Ingeniería, Economía y Administración de Empresas, con diferentes títulos y diplomas de las universidades Harvard, North Carolina State College, ISVE Italia, Kellogg School de la Northwestern University, el Instituto de Economía de la Universidad de Colorado y el PAD de la Universidad de Piura.

Carlos Ferreyros Aspíllaga (Vicepresidente)

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

Manuel Bustamante Olivares

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde 2012. Es presidente del Directorio de Buslett S.A. (desde 2013); vicepresidente del Directorio e integrante del Comité de Riesgos de La Positiva EPS (desde 2017); director de La Positiva Sanitas (2012- 2015); presidente del Directorio de Fundación Chilca S.A. (desde el 2010); director de Mastercol S.A. (desde 2008); vicepresidente del Directorio de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde 2005); presidente del Comité de Inversiones e integrante del Comité de Auditoría de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde 2017); director de Corporación Financiera de Inversiones S.A. (desde el 2005); director de Transacciones Financieras S.A. (desde 2000); director de Dispercol S.A. (desde 1998 hasta julio 2018); director de Sociedad Andina de Inversiones en Electricidad S.A. (desde 1996); vicepresidente de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 1975); presidente del Comité de Inversiones e integrante del Comité de Auditoría de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 2017); 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). Es director de Futuro Invest S.A. y 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); y miembro del Directorio de Corporación Financiera de Desarrollo- Cofide (1980-1983); 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.

Jorge Ganoza Durant

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde marzo de 2017. Desde el año 2005 se desempeña como CEO y director de Fortuna Silver Mines Inc. Es miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, para el periodo 2017-2019. Cofundador y expresidente del Directorio de Atico Mining Corporation, desde el año 2010 hasta el año 2016. Empresario del sector minero, cuenta con más de veinte años de experiencia minera en desarrollo de negocios, gestión y mercado de capitales en América Latina, Norteamérica, África y Europa. Es ingeniero geólogo graduado del New Mexico Institute of Mining and Technology.

Humberto Nadal del Carpio

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp 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, FOSSAL y Salmueras Sudamericanas; director de la Asociación de Productores de Cemento (Asocem); y presidente 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.

Gustavo Noriega Bentín

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2017. Actualmente, es Gerente Central de Administración y Finanzas del Grupo El Comercio. Es además miembro independiente del Directorio del Club Sporting Cristal S.A. Anteriormente fue Vicepresidente de Cadena de Suministro de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. (2011-2016) y Vicepresidente de Finanzas de Cervecería Hondureña S.A., 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) de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. Es Administrador de Empresas por la Universidad del Pacífico y MBA por el IESE Business School de la Universidad de Navarra, España.

Javier Otero Nosiglia

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde marzo de 2017. Socio de la Consultora Málaga Webb & Asociados, actualmente es miembro del Directorio de Nexa Perú y Nexa Atacocha. 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 bachiller en Economía y Administración graduado en la Universidad de Málaga, España.

Juan Manuel Peña Roca

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 1984 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Presidente de La Positiva Seguros y Reaseguros y de La Positiva

Vida, Seguros y Reaseguros hasta octubre 2017, donde actualmente es director; presidente del Directorio de Alianza Compañía de Seguros y Reaseguros (Bolivia) y director de Alianza Vida Compañía de Seguros (Bolivia); presidente de La Positiva Sanitas desde 2012 a 2015; director de La Positiva EPS en el año 2017. Es presidente del Directorio de Martinizing del Perú y director de G Money. Anteriormente se desempeñó como gerente general de Bland Welch (Brasil), donde tuvo a su cargo el área de Latinoamérica y el Caribe. Fue también presidente de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides), en el periodo 2003 – 2005. Desempeñó el cargo de presidente de la Asociación Peruana de empresas de Seguros (Apeseg) en los periodos 2002-2004 y vicepresidente 2012-2014. Ocupó el cargo de director y miembro del Comité Ejecutivo de Profuturo AFP entre 1993-2008. Desempeñó el cargo de director alterno de Confiep en el periodo 2012-2014. Es graduado en Ingeniería Civil por la Universidad Nacional de Ingeniería.

Andreas von Wedemeyer Knigge

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2003 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Actualmente es, además, presidente ejecutivo y gerente general de Corporación Cervesur, así como presidente del Directorio de las diversas empresas que conforman ese grupo (Creditex, Alprosa, Transaltisa y Proagro, entre otras). Es presidente del Directorio de Euromotors; Altos Andes; Euro Camiones; Euroinmuebles y Renting. Igualmente, es presidente de Directorio de La Positiva, Seguros y Reaseguros; La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros y de La Positiva Entidad Prestadora de Salud- EPS. 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 y director de Cómex Perú, donde también es integrante del Comité Ejecutivo. Ha sido director y gerente general de Cía. Cervecera del Sur del Perú, al igual que presidente del Directorio de Profuturo AFP, presidente de la Asociación de AFP y miembro del Consejo Directivo de Tecsup. Es administrador de empresas, graduado en Hamburgo, Alemania, con estudios en el Program for Management Development, Harvard Business School y la Universidad de Piura.

1.4.2 Plana gerencial

En el Capítulo 6- Organización, apartado 6.2, se presentó la conformación de la plana gerencial de la corporación y sus empresas subsidiarias. En esta sección se incluye la trayectoria profesional de los principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. (antes integrada con la gerencia general de Ferreyros) desde el año 2008. Desde enero de 2016, deja la gerencia general de Ferreyros reteniendo la gerencia general de la corporación. Cuenta con una trayectoria de 30 años en la corporación, al haber ingresado a Ferreyros en 1988 y desempeñado varios cargos en la División Finanzas, entre ellos el de gerente de Finanzas, del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía entre enero de 2005 y marzo de 2008. 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 presidenta de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú), desde 2017, y miembro de su Directorio desde 2007. Asimismo, es miembro del Directorio de Perú 2021 desde 2011. 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. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología UTEC. Es directora de Shift y miembro de la red de inversionistas ángeles de UTEC. Ha sido miembro del Directorio de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo hasta fines del 2006, así como directora de IPAE, entre los años 2002 y 2004; de Cosapi, entre los años 2007 y 2009; y de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, entre los años 2011 y 2013. Anteriormente, se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda.

Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016.

Luis Bracamonte Loayza

Gerente corporativo de Negocios

Gerente corporativo de Negocios desde el 2016. 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 y obtuvo diplomas de especialización en ESAN y en el Programa de Alta Gerencia (PAG) del Incae en Costa Rica y participó en el PDE Programa de Gobernanza Corporativa para Directores de Empresas EY. Cuenta con un máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la escuela de negocios EOI de España.

Oscar Rubio Rodríguez

Gerente corporativo de Negocios

Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp desde el 2016. Se desempeñó como gerente general de Unimaq S.A. entre el 2007 y el 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.

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 organización y desarrollo de empresas; procesos de fusiones y adquisiciones; gestión de talento, compensaciones, beneficios y relaciones laborales. Su desarrollo profesional ha tomado lugar principalmente en los sectores de banca, finanzas, seguros y administradoras de fondo de pensiones (AFP). Ha trabajado en el grupo Credicorp, en Banco de Crédito del Perú (BCP), AFP Unión, AFP Prima y Financiera Solución; Banco Santander y Banco Boston (Perú), en los procesos de adquisiciones; Grupo Sura, empresa de Seguros e Inmobiliaria. 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 ESAN, INCAE, Universidad de Piura, Universidad del Pacífico, así como en Boston Consulting y McKinsey.

Alberto García Orams

Gerente corporativo Tecnología, 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 la Universidad de Piura (Programa de Alta Dirección).

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, así como Gerente de Créditos y Cobranzas en dicha empresa. Actualmente es miembro del Directorio de todas las empresas subsidiarias de Ferreycorp, con excepción de Ferreyros. Ha sido miembro del Directorio de IPAE en los periodos 2007-2009 y 2012-2015, así como de su Comité de Integridad en el periodo 2013-2018. Actualmente es miembro del Comité de Competitividad de dicha institución. Es miembro del Directorio de Procapitales desde el 2006 y es, actualmente, miembro de su Comité de Gobierno Corporativo. Es miembro del consejo consultivo de la Asociación de Secretarios Corporativos (ASCLA). 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 Companies Circle of the Latin American Corporate Governance Roundtable, 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 de 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.

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).

José Miguel Salazar Romero

Gerente corporativo de Comunicaciones e Imagen

Gerente corporativo de Comunicación e Imagen de Ferreycorp desde el 2015. Se retiró de la corporación al cierre del 2018. Se desempeñó como Gerente Central de Marketing de Ferreyros, desde el 2007; como Gerente Central de Relaciones con Clientes y Desarrollo Comercial, desde el 2004; y como Gerente de División Minería, desde el 2001. Entre 1996 y el 2000, se desarrolló como gerente general de Matreq Ferreyros, distribuidor exclusivo de Caterpillar en Bolivia y subsidiaria de Ferreyros S.A.A. Entre 1990 y 1995, ocupó diversas posiciones empresariales fuera de la corporación. Hasta 1990, se desarrolló en diferentes cargos en las áreas de Recursos Humanos, Ventas y Administración, incluyendo la Gerencia de División Finanzas en 1988, habiendo ingresado a Ferreyros en 1969. Ha participado en cursos en el país y en seminarios organizados por Caterpillar, incluido el programa *Caterpillar Leading for Growth and Profitability*, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, así como el Diplomado en Dirección Estratégica para Empresas de Turismo, dictado por la Universidad del Pacífico.

Tito Otero Linares

Gerente corporativo de Auditoría

Gerente Corporativo de Auditoría de Ferreycorp desde enero de 2016. Fue gerente de Informática y Procesos de Ferreyros, desde que ingresó a la empresa en febrero de 2000 hasta el 2015. Desde el 2003 hasta el 2010 fue, además, el responsable institucional del programa Six Sigma, con el desarrollo y puesta en marcha de más de cien proyectos de mejora de procesos en diversas áreas de la empresa. Tiene 40 años de experiencia en gestión de sistemas, operaciones y control interno. Ocupó la Gerencia de Operaciones de dos AFP y un banco, así como diversos cargos en IBM del Perú relacionados con controles y auditoría de sistemas. Fue auditor en Price Waterhouse. Es contador público colegiado graduado en la Universidad de Lima. Ha participado en diversos cursos de especialización 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 desde enero de 2016. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia General Adjunta; previamente, la Gerencia Central de Negocios por siete años; 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 para la ejecución de entonces *greenfield* Antamina. Es miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía para el período 2017-2019, y presidente de su Comité de Proveedores desde el 2012. Es miembro del Directorio de la Cámara de Comercio Canadá- Perú. Asimismo, ha sido miembro de la Junta Directiva del Comité de Proveedores de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y del Comité de Infraestructura, Energía y Minería de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Es director de varias de las empresas de la corporación y vicepresidente de Unimaq. Ingeniero civil graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Asimismo, es graduado del CEO Management Program de Kellogg School of Management (Northwestern University) y ha participado en diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero, entre ellos el Programa de Formación de Directores de Empresas, impartido por las universidades del Pacífico y de Piura, así como por la consultora EY, y el Programa de Alta Dirección Caterpillar en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos).

José López Rey Sánchez

Gerente central de Recursos Humanos

Gerente central de Recursos Humanos de Ferreyros desde el 2016, se desempeñó como Gerente central de Soporte al Producto desde el 2012. Ingresó a la corporación en 1981. Fue gerente de Servicios desde 1994 hasta 1998 y gerente de Repuestos y Servicios desde 1999 hasta el 2001, año en el que fue promovido a gerente de División de Soporte al Producto. Es bachiller en Ingeniería Mecánica por la Universidad Nacional de Ingeniería. Ha seguido cursos de Administración y Contabilidad Gerencial en ESAN, así como el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura. En el 2007 participó del programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. En el 2016 asistió al programa Managing Talent for Strategic Advantage, de Stanford Graduate School of Business.

Hugo Sommerkamp Molinari

Gerente central de Finanzas

Gerente central de Finanzas desde el 2016 hasta junio de 2018. Tiene a su cargo la supervisión de las áreas de Tesorería, Servicios Financieros al Cliente, Contabilidad, Impuestos, Control de Gestión y Presupuestos de Ferreyros. Esta responsabilidad incluyó el área de Logística hasta diciembre 2016. Anteriormente ocupó el cargo de Gerente Central de Control de Gestión y Sistemas, desde el 2001 hasta el 2015 –lo que incluyó el Área de Riesgos, a nivel corporativo–, y supervisó la Gerencia de Informática hasta el 2014. Ingresó a la corporación en 1985 y desempeñó hasta 1990 el cargo de gerente de Contraloría de las empresas filiales. Es director de varias subsidiarias de la corporación incluidas empresas en el exterior. Entre 1990 y 1996 trabajó en Paraguay como director financiero de las diferentes subsidiarias del grupo

ECOM (Lausanne, Suiza). Se reincorporó a la corporación en 1996 como gerente de División de Administración y Finanzas, hasta el 2001. Anteriormente fue socio de la firma de auditores Peat Marwick (hoy KMPG), en Lima. Fue gerente de Auditoría de dicha empresa en la oficina de Nueva York, y previamente en la firma auditora Hansen-Holm, Alonso & Co, representante de Cooper & Lybrand (hoy parte de PwC). Es contador público colegiado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con cursos de especialización en el Perú y el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Es representante bursátil de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde el 31 de marzo de 2012.

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 estuvieran a cargo de la Gerencia Central de Finanzas. Con 29 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, dictado en 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.

Luis Fernando Armas Tamayo

Gerente de División de Gran Minería

Gerente de División de Gran Minería desde el 2012, con más de 30 años de experiencia en gestión, implementación, comercialización y desarrollo de mercado de equipo pesado para operaciones de minería de tajo abierto. Se desempeñó como gerente regional de Caterpillar para el norte de Latinoamérica, con sede en Miami (Estados Unidos), durante el 2011; como gerente general de Bucyrus Sudáfrica, con sede en Johannesburgo, del 2009 al 2011; y como gerente general de Bucyrus Perú, del 2000 al 2009, participando en la implementación y creación de la empresa en el mercado minero nacional. Previamente, ejerció la posición de senior de mantenimiento de mina en minera Alumbreira (Argentina), de 1997 al 2000. Asimismo, ocupó cargos de ingeniería, planificación y mantenimiento en Southern Perú, en sus operaciones de Cuajone, de 1986 a 1997. 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 en equipos de minería en Perú, Chile y Estados Unidos.

Jorge Durán Cheneaux

Gerente de División Soporte al Producto

Gerente de División Soporte al Producto desde el año 2016. Tuvo a su cargo 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 – 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) y en el 2009 logró un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y foros de Caterpillar, está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma y en el 2007 se graduó en el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

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, siendo, entre los años 2010 y 2015, gerente de Energía, Hidrocarburos y Marino. Tiene más de 24 años de experiencia en gestión comercial, así como en desarrollo de proyectos de energía y marinos, tanto en el desarrollo de proyectos llave en mano como en la venta de energía. 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 foros de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como gerencia de riesgo.

Paul Ruiz Lecaros

Gerente de Energía y Retail

Gerente de la Unidad de Negocios de Energía & Retail, cuenta con una trayectoria de más de 20 años en Ferreyros. Como parte de su experiencia en la compañía, lideró las gerencias de Repuestos y Servicios, así como 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.

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 & Promociones, así como los negocios de Ferreyros que se gestionan a través de medios digitales, como eCommerce, 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, y además cuenta con numerosos cursos de liderazgo, marketing y estrategia digital.

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 (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, representante exclusivo de Goodyear International para el Perú, empresa en la que trabajó desde 1986. Cuenta con 32 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).

José Gutiérrez Jave

Gerente de División Cadena de Abastecimiento

Gerente de División desde 2018, con 20 años dentro de la corporación Ferreyrcorp. Se desempeñó 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 General Adjunta y 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 vicepresidente de Orvisa y director de Cresko y Motriza. Asimismo, es miembro del Comité de Importadores de Maquinaria de la Cámara de Comercio de Lima. Es ingeniero industrial graduado de la Universidad Ricardo Palma y cuenta con una Maestría en Administración Estratégica de Negocios por la escuela de negocios Centrum Católica, 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.

César Vásquez Velásquez

Gerente general de Orvisa

Gerente general de Orvisa S.A. desde febrero de 2006. Con 19 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, una Maestría en Educación Superior por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (estudios concluidos), así como con una Certificación Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University. Es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía.

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 adquiere 100% de Gentrac en Guatemala y Gentrac en Belice, es nombrado vicepresidente del Directorio y director ejecutivo de las tres compañías. En el 2001, es nombrado presidente del Directorio y CEO de Gentrac Corporation, el holding de las empresas antes mencionadas. En 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.

Rodolfo Paredes León

Gerente general de Soltrak

Gerente general de Soltrak S.A. desde 2018. Previamente, en Ferreycorp fue gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Negocios, desde 2014, y gerente de Desarrollo e Inversiones de Ferreyros, desde 2007. Lideró iniciativas clave como la internacionalización de la corporación, así como la incorporación de nuevos negocios en los últimos 10 años. 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, farmacéutica, industrial y de maquinaria para construcción y minería, entre otros. Ha trabajado en diversas entidades como la Oficina de Normalización Previsional (ONP), Farminindustria e IBM, en el Perú, y Honeywell International Inc., en Estados Unidos. Actualmente, es director 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).

Henri Borit Salinas

Gerente general de Motored

Gerente general de Motored S.A. desde el año 2012. Fue gerente de la División Automotriz de Ferreyros S.A.A. desde el 2011 al 2012, año en que dicha división fue absorbida por Motored. Inició su carrera en la División de Consultoría de Arthur Andersen & Co. en 1992, organización de la cual se retiró como gerente en el año 1998. Se ha desempeñado como gerente general de Indumotora del Perú entre 1999 y 2011. Cuenta con 17 años de experiencia en el sector automotriz. Fue miembro de la Asociación de Representantes Automotrices del Perú (Araper) hasta el año 2015. Es ingeniero industrial por la Universidad de Lima y cuenta con estudios de postgrado en la Universidad del Pacífico y el PAD de la Universidad de Piura.

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 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de negocios de bienes de capital, en las áreas minera y portuaria, ocupando diversos cargos en la empresa Minepro Chile, hoy Joy Global, incluyendo la gerencia de la división Material Handling que agrupaba grúas P&H, equipos portuarios PPM y puentes grúa Morris. Arquitecto de la Pontificia Universidad Católica de Chile, cuenta con un MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez.

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.

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 20 años de experiencia en el rubro de comercialización de bienes de capital. Ha sido consejero zonal del Senati en La Libertad en el periodo 2010-2012, así como representante de la organización en las diversas cámaras de comercio de las sucursales con las que interactuó, siendo actualmente miembro del Comité de Maquinaria de la CCL. Es ingeniero industrial egresado de la Universidad de Piura, graduado con honores en la Maestría en Administración de Empresas en ESAN, con estudios de postgrado en Finanzas en ESAN 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 once 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 escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

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 máster 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. 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.

1.5 Afiliación a asociaciones

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 (Companies Circle) ▪ Asociación de Empresas de Mercados de Capitales (Procapitales) ▪ Asociación Invirtiendo en el Perú (InPerú) ▪ 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 para el Progreso de la Dirección (APD) ▪ Asociación Secretarios Corporativos Latinoamérica (Ascla)
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 ▪ Asociación Peruana de Recursos Humanos (Aperhu) ▪ Consejo Empresarial de América Latina (CEAL) ▪ Instituto Peruano de Economía (IPE) ▪ Instituto Latinoamericano de Investigación y Estudios Viales (ILIEV)
Unimaq	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Perú 2021 ▪ Cámara de Comercio de Lima ▪ Cámara Peruana de la Construcción (Capeco)
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 de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Asociación Peruana de Operadores Portuarios (Asppor) ▪ Asociación Portuaria Nacional (APN) ▪ Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex) ▪ Perú 2021 ▪ Cámara de Comercio de Lima (CCL) ▪ Asociación de Exportadores (Ádex)
Motored	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Asociación Automotriz del Perú (AAP) ▪ Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) ▪ Perú 2021
Soltrak	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Cámara de Comercio de Lima (CCL) ▪ Cámara de Comercio Peruano China (Capechi) ▪ Asociación Automotriz del Perú (AAP) ▪ Perú 2021

Anexo 2: Capital social y estructura accionaria

2.1 Capital social y comportamiento del precio de la acción

Al 31 de diciembre de 2018, 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 62.60% pertenece a inversionistas peruanos y 37.40% a inversionistas extranjeros. Las acciones en circulación al 31 de diciembre de 2018 son 975,683,029.

La cotización de apertura del año fue S/ 2.55 y la de cierre, S/ 2.54, que sumado al dividendo por acción de S/ 0.1354654234 se traduce en un rendimiento para el accionista del 5%. La cotización máxima de S/ 2.68 se alcanzó el 26 de enero y la mínima, de S/ 2.05, el 26 de octubre de 2018. El precio promedio de la acción en el 2018 fue S/ 2.44, si se considera los precios de cierre de la Bolsa de Valores de Lima.

2.2 Composición accionaria

Los accionistas con participación de 4% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2018 son:

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
RI - Fondo 2	68,253,171	7.00%	Perú
Onyx Latin America Equity Fund LP	55,870,766	5.73%	Estados Unidos de América
IN - Fondo 2	55,590,450	5.70%	Perú
IN - Fondo 3	49,657,788	5.09%	Perú
PR - Fondo 2	47,199,794	4.84%	Perú
RI - Fondo 3	42,363,537	4.34%	Perú
PR - Fondo 3	39,621,030	4.06%	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	229,372,175	23.51%
Entre 1% y 5 % del capital	13	359,957,635	36.89%
Menos de 1 % del capital	2,373	386,353,219	39.60%
Total	2,390	975,683,029	100.00%

2.3 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).	24	2,05%
2. Trabajadores de la sociedad, no comprendidos en el numeral 1.	52	0,02%
3. Personas naturales, no comprendidas en el numeral 1 y 2.	2.046	9,26%
4. Fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	12	34,62%
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.	4	0,60%
8. Compañías de seguros bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	4	7,45%
9. Agentes de intermediación, bajo la supervisión de la SMV.	5	0,49%
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.	31	3,32%
11. Patrimonios autónomos y fideicomisos bancarios del exterior, en la medida que pueda identificarlos.	164	27,54%
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	1,44%
14. Custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones.		
15. Entidades no comprendidas en numerales anteriores (2).	43	12,93%
16. Acciones pertenecientes al índice S&P/BVL Perú Select Index o valor representativo de estas acciones, en cartera de la sociedad.	-	
Total	2.390	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	2.170	67,93%
No domiciliados	220	32,07%
Total	2.390	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 2018				Precio Promedio
			Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Minima S/	
PEP736001004	FERREYC1	2018-01	2.55	2.59	2.68	2.55	2.60
PEP736001004	FERREYC1	2018-02	2.58	2.53	2.60	2.53	2.57
PEP736001004	FERREYC1	2018-03	2.52	2.54	2.62	2.50	2.56
PEP736001004	FERREYC1	2018-04	2.55	2.63	2.67	2.52	2.58
PEP736001004	FERREYC1	2018-05	2.63	2.66	2.67	2.55	2.62
PEP736001004	FERREYC1	2018-06	2.66	2.35	2.66	2.35	2.48
PEP736001004	FERREYC1	2018-07	2.36	2.36	2.47	2.28	2.35
PEP736001004	FERREYC1	2018-08	2.34	2.30	2.41	2.24	2.33
PEP736001004	FERREYC1	2018-09	2.30	2.35	2.45	2.10	2.31
PEP736001004	FERREYC1	2018-10	2.36	2.11	2.37	2.05	2.18
PEP736001004	FERREYC1	2018-11	2.10	2.34	2.40	2.08	2.29
PEP736001004	FERREYC1	2018-12	2.35	2.54	2.54	2.29	2.38

3.2 Instrumentos representativos de deuda vigentes

3.2.1 Bonos internacionales

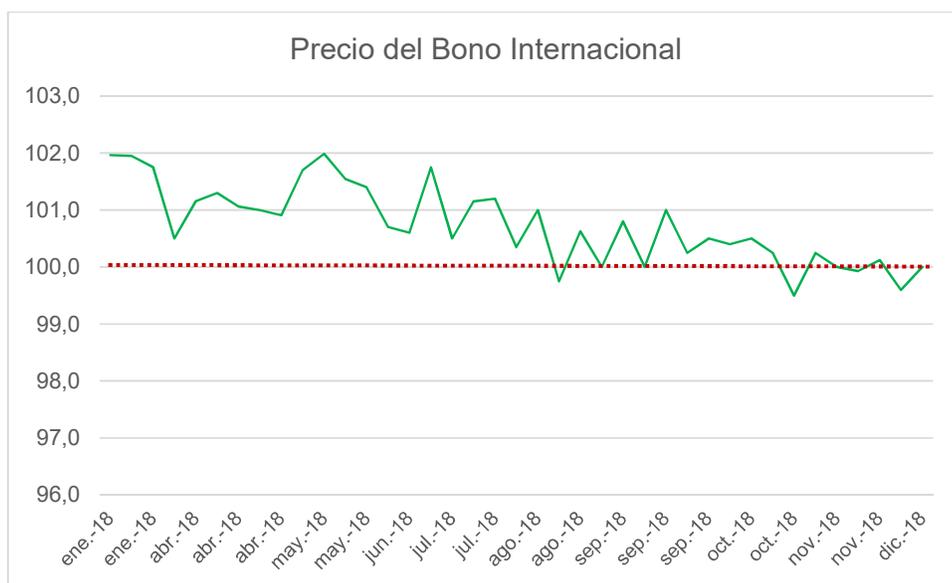
Ferreycorp emitió en abril de 2013 US\$ 300 millones en bonos corporativos en el mercado internacional. El monto recaudado por esta emisión, con un cupón de 4.875%, fue utilizado para reperfilarse la deuda de un plazo promedio de tres años con amortizaciones, a un pago de capital a siete años *bullet*.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

El menor dinamismo de la economía durante el 2016 ocasionó una reducción en la demanda de recursos financieros tanto para capital de trabajo como para inversiones, generando liquidez en el flujo de caja. Asimismo, se contó con una oferta de tasas bajas de interés, por lo que se realizó una recompra de bonos por US\$ 17'667,000, con la finalidad de poder lograr mejores y más flexibles condiciones. Con fecha 24 de junio de 2016, luego de completar el proceso correspondiente, se llevó a cabo a través de un *Tender Offer* la recompra de los bonos por la suma total de US\$ 120,000,000.

El 28 de noviembre de 2017, con el objetivo de reducir los gastos financieros de la corporación y dar mayor flexibilidad a la estructura de deuda, se llevó a cabo un rescate parcial del bono internacional por US\$ 62,333,000.00 bajo los términos del *Indenture*.

Actualmente, el saldo del bono internacional es de US\$ 100 millones.

A continuación, se presenta el desempeño de los bonos durante el 2018:



3.2.2 Bonos locales

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.