

MEMORIA
ANUAL

2021



Ferreycorp

MEMORIA ANUAL 2021



Juntos creamos desarrollo

*Aprobada por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas no Presencial,
en su sesión del 30 de marzo de 2022*

Contenido

1. Carta del Presidente

2. Acerca de Ferreycorp

3. Gestión de Negocio

4. Gestión Financiera

5. Gestión Sostenible

6. Anexos

- Anexo 1: Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados
- Anexo 2: Información general del negocio
- Anexo 3: Capital social y estructura accionaria
- Anexo 4: 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 2021.

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



Verónica Paiva Cano
Gerencia Contabilidad y Presupuesto

Lima, 30 de marzo de 2022

1. Carta del Presidente

En el 2021, año del Bicentenario de la Independencia del Perú, Ferreycorp se mantuvo como un actor fundamental del desarrollo del país, de la mano de sus empresas subsidiarias y con importantes aportes en los demás países en donde opera e impactos positivos sobre sus grupos de interés. La corporación evidencia cada día su propósito: “Juntos creamos desarrollo”, y lo hace con sus clientes, proveedores, colaboradores, marcas representadas y accionistas, no solo a través de los productos y servicios que comercializa, sino también con un conjunto de iniciativas en diferentes ámbitos de la sociedad.

Contexto económico

Aun en medio de la emergencia sanitaria y de las sucesivas olas de contagios generadas por la pandemia de la COVID-19, la economía peruana tuvo una recuperación significativa al mostrar un crecimiento de 13.3% en el año 2021, luego de que el PBI experimentara una caída de 11% en el 2020. No obstante, la recuperación no ha sido igual en todos los sectores: el de construcción creció 35.1% (16.4% versus 2019), seguido por servicios (10.5%), comercio (18%) y minería (9.9%), todos ellos por debajo de los niveles previos a la pandemia (-0.4%, -0.9% y -5.6%, respectivamente, frente al 2019). El sector hidrocarburos mostró una retracción (-4.6%), pero mucho menor que la experimentada el año previo (-15%).

La mejora de la economía estuvo impulsada especialmente por el incremento de la demanda interna, la inversión privada y la exportación de bienes, esta última con un récord histórico de crecimiento en términos nominales, debido a la recuperación de la producción local y los mayores precios internacionales. En particular, la exportación de cobre –principal bien peruano para la actividad exportadora– creció 58.7%.

Asimismo, luego de una caída de 16.5% durante el 2020, la inversión privada creció 35.9% en el 2021 –es decir, un crecimiento de 13% respecto al 2019–, incentivada principalmente por el dinamismo de la inversión en infraestructura, el incremento sustancial en la autoconstrucción y la recuperación parcial de la inversión minera. En cuanto a la inversión pública, el crecimiento fue de 24.5% debido a su positivo desempeño en comparación con un 2020 muy afectado por la pandemia, y adicionalmente promovido por la ejecución de proyectos en el marco de los convenios de gobierno a gobierno (G2G, por sus siglas en inglés) suscritos en gestiones anteriores.

Este mayor dinamismo de la inversión pública fue un impulso importante para los negocios de la corporación, a pesar de su desaceleración en el segundo semestre. En dicho periodo, la tasa de crecimiento del PBI se redujo hasta 7.2%, frente al 20.9% del primer semestre del año, que no era sostenible pues respondía a muy bajos niveles de comparación respecto del 2020. El proceso electoral y la consecuente instalación de un nuevo Gobierno, que además dio desde la campaña mensajes de posibles cambios en el modelo económico y eventualmente un cambio en la Constitución, generaron un escenario de gran incertidumbre, impactando en el clima de negocios y en las perspectivas del país.

En Chile, Guatemala y El Salvador, el crecimiento del PBI en el 2021 fue inferior al del Perú, con tasas de 12%, 5.5% y 9%, respectivamente. La recuperación de la economía en Chile estuvo sustentada en los altos niveles de vacunación, el fuerte impulso fiscal a través de la emisión de bonos y los altos precios de los minerales, contrarrestando los sucesos políticos desfavorables ocurridos en dicho país. En el caso de El Salvador, a pesar de la crisis política, la recuperación económica en el 2021 permitió superar ligeramente los niveles prepandemia (0.4%), aun cuando su vulnerabilidad fiscal aumentó en el año debido a sus altos niveles de deuda. El crecimiento de Guatemala antes mencionado se sumó a la relativa estabilidad del año anterior, pues fue uno de los países con el menor retroceso durante el 2020 (-1,5%).

Operaciones de la corporación

En este contexto macroeconómico, las operaciones de la corporación se mantuvieron sin interrupciones, marcando un claro retorno a niveles normales previos a la pandemia, y con un número reducido de colaboradores que requirieron hospitalización o largos periodos de cuidado al haber sido afectados por la COVID-19. En consecuencia, Ferreycorp no solo obtuvo resultados en términos de ventas y rentabilidad sustancialmente mejores que los del año anterior, sino que se alcanzaron otras metas e indicadores de la gestión, como será informado en esta Memoria. Una vez más, la solidez de su modelo de negocio y la variedad de los sectores a los que atiende destacan como fundamentos de su desempeño. La diversificación del portafolio de marcas representadas por sus empresas subsidiarias a través del abastecimiento de bienes de capital nuevos y usados, el alquiler de equipos y la provisión de repuestos y servicios como parte de su propuesta de valor, así como su consistente liderazgo en el mercado, atendido por sus principales líneas de productos, fueron elementos claves para lograr estos resultados, junto con iniciativas dirigidas a la búsqueda de eficiencias y mejor uso de sus activos.

En el 2021, las ventas de Ferreycorp y sus subsidiarias alcanzaron S/ 6,112 millones, superiores en 30% frente al 2020 (S/ 4,696 millones) y en 8% respecto de su nivel de 2019, previo a la pandemia (S/ 5,662 millones). Con el impulso fundamental de la principal empresa Ferreyros, resalta la importancia de la minería de tajo abierto en las ventas consolidadas del 2021, con un 43% del total; la construcción, con 18%; los sectores industria, comercio y servicios, con el 13%; y la minería subterránea, con 12%.

Las subsidiarias representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú –Ferreyros, Unimaq y Orvisa– mostraron un desempeño destacado en el 2021, contribuyendo al 77% de las ventas de la corporación. Sus niveles de ingresos en soles, del orden de S/ 4,695 millones, fueron superiores en 31% frente al 2020 y en 4% respecto del 2019.

Durante el 2021, las ventas de Ferreyros fueron de S/ 4 mil millones, con una expansión relevante frente a los volúmenes del 2020 y alcanzando niveles similares a aquellos del 2019. Por su parte, los ingresos de Unimaq y Orvisa mostraron crecimiento frente al 2020 y al año previo a la pandemia. Es importante destacar el liderazgo en el Perú de la principal representada Caterpillar, con una participación de mercado de 50%.

En la minería de tajo abierto, resaltó la exitosa puesta en operación, durante el año, de una parte relevante de la primera flota de camiones autónomos en la minería nacional, a cargo de Ferreyros, que alcanzará un total de 27 unidades en el año 2022. Nuestra empresa bandera y nuestra representada Caterpillar tienen el honor de ser parte de este hecho histórico, que se desarrolla en un importante proyecto del sur del país. También fue notorio el interés de las minas por los camiones de 400 toneladas y tracción eléctrica de reciente introducción: los Cat 798 AC, que se suman a las unidades de tracción mecánica Cat 797F, de presencia consolidada en el Perú. Por su parte, en la minería subterránea –que se caracterizó por una demanda significativa de maquinaria nueva, tras un año 2020 de inversiones postergadas– resaltan igualmente los avances en materia de autonomía, dado que Ferreyros viene consolidando la puesta en marcha del primer cargador de bajo perfil con operación autónoma en el ciclo de acarreo y retorno.

A su vez, en el sector construcción se apreció el impacto positivo de labores de infraestructura pública, a través de la realización de obras mayores de reconstrucción en el norte del país; de trabajos de construcción de diversa envergadura a nivel nacional, por ejemplo la continuación de la ampliación del aeropuerto Jorge Chávez y la Línea 2 del Metro de Lima y la construcción del aeropuerto de Chinchero; así como la autoconstrucción, entre otros factores que incentivaron la demanda en el 2021. Ello propició la llegada de más de 1,500 unidades para la construcción pesada, de diferentes marcas, superior a la mostrada en los años 2020 y el 2019, con una participación destacada de la representada Caterpillar y ventas incrementales de Ferreyros al sector.

El dinamismo del desarrollo de infraestructura antes mencionado también impactó positivamente en el desempeño de Unimaq, dedicado a la provisión de equipos ligeros Caterpillar. Merece resaltarse la integración de Cresko, especialista en maquinaria de procedencia asiática, como parte de la organización de Unimaq durante el año 2021, con una buena recepción del mercado. Para Orvisa, por su parte, no solo el sector construcción, sino también el de gobierno y forestal, fueron los de mayor relevancia.

El conjunto de subsidiarias que representan a Caterpillar y otros negocios en Centroamérica obtuvo ventas de S/ 572 millones, 31% mayores en comparación tanto con el 2020 como con el 2019. Este grupo de compañías aportó 9% de las ventas consolidadas de Ferreyrcorp. En el conjunto resaltaron Gentrac, en Guatemala, en línea con la demanda de mercados como construcción, minería no metálica y agricultura, y General de Equipos- Cogesa, en El Salvador, atendiendo el desarrollo de obras de infraestructura de mediana envergadura, la actividad agrícola y los sectores automotriz y comercio. Ambas empresas retuvieron el liderazgo en la provisión de maquinaria en sus respectivos territorios.

Las ventas de los negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica, excluyendo aquellas de Motored, alcanzaron los S/ 844 millones y se elevaron en 25% y 19%, respectivamente, frente al 2020 y el 2019.

Debemos mencionar que durante el 2021 se tomó la decisión de desactivar tres líneas de vehículos que se gestionaban en la subsidiaria Motored en el Perú, enfocada en la provisión de vehículos de carga pesada y servicios, debido a una reestructuración del portafolio de negocios de Ferreyrcorp. La corporación expresa su gratitud a los clientes que a lo largo de los años depositaron su confianza en Motored para realizar sus inversiones, así como a las marcas representadas, Kenworth, DAF e Iveco. La transferencia de estas representaciones a otros distribuidores locales se dio de la forma más ordenada para garantizar el servicio y soporte a las flotas existentes, además del suministro de nuevas unidades. En consecuencia, las cifras de Motored no se incluyen en las explicaciones de ventas, márgenes y rotaciones, pues han sido presentadas como el resultado de una operación discontinua.

Las ventas alcanzadas por Soltrak en Perú fueron las mayores registradas en la historia de la compañía, consolidando su trayectoria de crecimiento. Resaltó el dinamismo de la línea de seguridad industrial, que ha afianzado su liderazgo en el país e introducido con éxito nuevos productos. Dado su desempeño, Soltrak logró constituirse como el segundo distribuidor industrial de 3M más grande en América Latina. Asimismo, cabe mencionar el desempeño de la división de lubricantes, con una alta valoración del portafolio Chevron y un relevante aporte a las ventas totales de Soltrak. Asimismo, destacó la implementación de una tienda en línea, para su lanzamiento en el 2022.

Por su parte, Trex continuó con la provisión de sus completas soluciones de izamiento en Chile, Perú, Ecuador y Colombia, afrontando una actitud conservadora en la realización de inversiones debido a la coyuntura política, no solo en Perú sino también en Chile, plaza relevante para Trex, aún por debajo de niveles prepandemia. Sin embargo, la empresa mantuvo una destacada posición en el mercado a través de su portafolio de las marcas Tadano, Terex, Demag, Genie, Konecranes, Donati y PM, acompañada de alternativas como el alquiler y del soporte posventa.

Las empresas logísticas que integran la corporación, Fargoline y Forbis Logistics, mostraron ventas incrementales frente a los ejercicios 2020 y 2019, pese a los retos logísticos que se presentaron a nivel global. Ambas compañías –que trabajaron de forma ininterrumpida en todo el contexto de pandemia– se distinguen en el mercado por aspectos como la agilidad, la personalización y la alta calidad de sus servicios; durante el año continuaron fortaleciendo sus capacidades para servir a sus clientes.

Al mismo tiempo, Sitech mostró en el 2021 un crecimiento relevante frente a los dos años previos, pudiendo instalar nuevas soluciones a clientes de la minería.

Resultados financieros

Junto con una estrategia focalizada en la cobertura de los mercados y la recuperación del volumen de operaciones y crecimiento, la corporación concentró sus esfuerzos en controlar los gastos y aprovechar su palanca operativa, mejorar la estructura de la deuda de las diferentes empresas y reducir el gasto financiero. La utilidad bruta creció en 38% respecto al ejercicio anterior, debido principalmente a las mayores ventas y a la composición de dichas ventas entre maquinaria y repuestos y servicios. A su vez, la corporación continuó manteniendo sus gastos en los niveles adecuados, representando el 14.4% de las ventas frente al 16.5% obtenido en el 2020. El margen operativo fue de 12.7% en 2021, superando el obtenido en el 2020 (9.1%).

Respecto al gasto financiero, la reducción en las tasas de interés, tanto en soles como en dólares americanos, y su retorno a niveles anteriores a la pandemia, a medida que el periodo de emergencia sanitaria y aislamiento se estabilizaba, se convirtió en una tendencia durante el año 2021 y permitió que el gasto financiero neto se redujera en 31% respecto al 2020.

De esta manera, los mayores márgenes y la reducción del gasto financiero dieron lugar a que al cierre del ejercicio 2021 se registrara una utilidad neta de S/ 376 millones, 161% por encima de la obtenida en el 2020 (S/ 143.9 millones) y 53% superior a la utilidad neta del 2019 (S/ 246.4 millones). Este resultado se logró a pesar del efecto de la pérdida en cambio, la cual se compensó en parte por su recuperación a través del margen bruto, resultando un efecto neto de S/ 48 millones en el 2021. Cabe mencionar que dicho efecto es contable, dada la diferencia entre el registro del inventario en soles al momento de su adquisición y de su venta que se realiza en dólares, y que por lo tanto es de esperar que se siga recuperando en los meses siguientes.

En cuanto al nivel de deuda, este alcanzó los US\$ 502 millones en el año 2021, monto inferior (US\$ 511 millones) al que se llegó a finales del año 2020 y por debajo del promedio de los últimos años. Por un lado, las mayores ventas, los mejores márgenes, los buenos niveles de cobranzas y el control de gastos permitieron generar flujos operativos positivos, que limitaron el crecimiento de la deuda, a pesar de una mayor compra de inventario para sostener el incremento de ventas.

Por otro lado, Ferreycorp vio la necesidad de reperfilar su deuda en el 2021, logrando establecer el 63% de la misma con vencimientos de largo plazo (deuda no corriente) y calzar sus obligaciones con la vida de los activos a los que respalda, bajo un enfoque conservador a raíz de la coyuntura del país. No obstante, la tasa promedio de la deuda de la corporación, de 2.77%, fue inferior a la registrada en 2020 (3.53%).

Cabe señalar que la corporación mantuvo su política de inversiones para mantener sus capacidades de infraestructura y tecnología, habiendo realizado inversiones en activos fijos e intangibles de S/ 149 millones, correspondientes a locales, maquinaria y equipo de alquiler, trabajos de construcción, y una inversión adicional para la etapa de estabilización luego de la salida en vivo del ERP SAP S/4 HANA. Al respecto, en enero de 2021, se realizó la salida en vivo de dicho ERP para Ferreyros y Ferreycorp, sumándose al sistema ya implementado en otras subsidiarias en el 2019. Con ello, desde que el proyecto se iniciara en el 2016, la corporación ha invertido S/ 254 millones, que ya se comenzaron a amortizar desde el año 2021.

Accionistas

La relación de Ferreycorp con los accionistas e inversionistas se mantuvo activa y fluida, gracias a los canales virtuales que se desarrollaron desde el año previo y se consolidaron el 2021. El 31 de marzo de 2021 se llevó a cabo la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas en forma no presencial, a través de la plataforma Cisco Webex, contando con un *quorum* del 79.51%. En dicha oportunidad, la Junta aprobó la distribución de dividendos en efectivo correspondientes al año 2020, por S/ 86.4 millones. Adicionalmente, el Directorio aprobó el adelanto del pago de dividendos por un total de S/ 100 millones, a cuenta de las utilidades del ejercicio 2021. Dicho importe fue equivalente a un dividendo en efectivo de S/ 0.1057 por acción, que se pagó a los accionistas el 29 de octubre de 2021.

En noviembre de 2021, la Junta General de Accionistas aprobó amortizar 16,788,791 acciones de tesorería y la consecuente reducción del capital social. El valor nominal de las acciones es S/ 1.00, por lo que el capital social disminuyó a S/ 958,894,238.00. Esta decisión se enmarca en el programa de recompra de acciones de propia emisión hasta por 50 millones de acciones (5% del capital), que ha permitido a la corporación dar al mercado un mensaje de confianza. Al 31 de diciembre de 2021, Ferreycorp mantiene en cartera 12,830,950 acciones de propia emisión por un valor de S/ 25,247,886, a un precio promedio de S/ 1.97, y que equivalen al 1.34% del capital social.

En el marco de los positivos resultados obtenidos en el año y a pesar de la incertidumbre a nivel económico y político, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el 2021, cotizándose en S/ 2.05 al cierre luego de ubicarse en S/ 1.72 a la apertura y de llegar a su punto más bajo del año en junio, cuando cotizó a S/ 1.37. Con esta evolución favorable de la acción y los dividendos en efectivo entregados, la rentabilidad para el accionista (*total shareholder return*) fue de 31% en el año 2021.

Sostenibilidad

La corporación desplegó durante el 2021 un conjunto de acciones en el marco de su estrategia de sostenibilidad para la gestión de sus impactos sociales, económicos y ambientales, así como sus prácticas de buen gobierno corporativo. En el ámbito social, Ferreyros continuó su aporte al país a través de la modalidad de Obras por Impuestos, al ejecutar en el año una obra de agua y saneamiento en Cusco y al elaborar el expediente técnico para hacer posible el mejoramiento de infraestructura de un centro educativo en la región Ucayali. A la fecha la corporación, a través de su empresa Ferreyros, ha comprometido una inversión de S/ 105 millones en once proyectos de Obras por Impuestos, en las regiones Pasco, Junín, Ucayali, La Libertad y Cusco, beneficiando a más de 34,000 peruanos.

De otro lado, en el 2021, cerca de 7,600 alumnos de universidades e institutos a nivel nacional se beneficiaron con más de 90 eventos de capacitación gratuita organizados por la Asociación Ferreycorp. Sus talleres y entrevistas a expertos, llevados a cabo de manera virtual dado el contexto de pandemia, convocaron a jóvenes de más de 130 instituciones educativas. De esta forma, más de 40,000 estudiantes de universidades e institutos técnicos, de últimos ciclos, ya han participado en los programas educativos gratuitos de la Asociación Ferreycorp, a puertas de cumplir 25 años de actividad. En simultáneo, para contribuir a la capacitación de los operadores de maquinaria pesada del Perú, el Club de Operadores de Ferreycorp y sus empresas Ferreyros, Unimaq y Orvisa dictó más de 40 cursos gratuitos por medios virtuales, con un amplio alcance.

En materia ambiental, cabe destacar la intensa labor de reconstrucción de maquinaria, una actividad principal de las empresas de la corporación, la cual contribuye a la economía circular al dar varias vidas a los equipos y evitar el consumo de más materiales e insumos. Es así que, en el 2021, se realizó el *overhaul* de tres palas gigantes Caterpillar, las de mayor envergadura del portafolio en el Perú, a cargo de Ferreyros, y la reparación de varias decenas de máquinas y miles de componentes. A la par, continuó la buena práctica de medir, verificar, reducir y neutralizar las emisiones de carbono de las locaciones principales. Once sedes de Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú lograron neutralizar sus emisiones del año 2020, en sus alcances 1 y 2, por un total de 2,502 toneladas de carbono. Asimismo, se apreció los resultados de la gestión de los años 2020 y 2019: nueve sedes principales, de manera conjunta, redujeron 1,034 toneladas de carbono, que equivalen a más del 35% de las emisiones del año 2018, en sus alcances 1 y 2.

A la vez, la corporación y sus empresas están enfocadas en adquirir energía eléctrica renovable para sus operaciones. En 2021 y 2020, más del 55% de la electricidad consumida por la corporación en el Perú proviene de fuentes hidroeléctricas, gracias a la adopción de este tipo de energía en locales de alta relevancia. Se prevé que el 2022 esta proporción se elevará a niveles de 75%, por su adopción en nuevas sedes.

De otro lado, al término del 2021, el Sistema de Cumplimiento para la prevención de los delitos de corrupción se encontraba implementado en cinco empresas de la corporación: la matriz Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak y Fargoline. Este proceso continuará con la implementación de otras cinco subsidiarias al finalizar el año 2022 y las ubicadas en el extranjero, al cierre del 2023. En particular, Ferreyros obtuvo en el 2021 la recertificación del distintivo “Empresa Certificada Antisoborno”, y la matriz Ferreycorp y otras tres de sus subsidiarias, Unimaq, Soltrak y Fargoline, obtuvieron también este distintivo en el año, que reconoce la existencia y el buen funcionamiento de un sistema normativo anticorrupción, y el compromiso con la cultura de integridad, en la corporación y sus subsidiarias.

El compromiso por mantener una compañía transparente, confiable y sostenible, y su convicción de que estas buenas prácticas impactan en la generación de valor, han sustentado la incorporación de Ferreycorp en el 2021 en el nuevo índice general de ESG, lanzado por S&P Dow Jones Indices y la Bolsa de Valores de Lima, que busca proporcionar un *benchmark* en materia ambiental, social y de gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés) que mantenga el enfoque de “los mejores en su clase” para el mercado de valores en el Perú. Al mismo tiempo, en línea con estrategias enfocadas en el desarrollo sostenible, la corporación fue incorporada por quinto año consecutivo en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones para la región MILA- Alianza del Pacífico, reafirmando su posición como la única empresa peruana presente en todas las ediciones desde su lanzamiento en el 2017.

Asimismo, Ferreycorp y sus subsidiarias Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak y Fargoline recibieron nuevamente el Distintivo Empresa Socialmente Responsable (DESR), otorgado por Perú Sostenible, luego de una exhaustiva evaluación que reconoce el buen desempeño de la organización en materia de sostenibilidad. También en el ámbito de los recursos humanos, la corporación mantuvo su estrategia enfocada en el desarrollo de su talento y el aseguramiento de un buen lugar para trabajar que atraiga a equipos diversos. Cabe destacar que Ferreycorp cuenta con un modelo de gestión de talento que está alineado con la estrategia del negocio. El modelo abarca la atracción, desarrollo y retención de su equipo humano, e incluye un programa especializado para vincular a los líderes de toda la organización con las competencias y habilidades digitales, así como de transformación, definidas por la corporación.

Durante el año 2021, se puso mucha atención a la ejecución del programa de gestión de desempeño, el que fue aplicado de forma transversal a todas las empresas de la corporación y permitió medir el cumplimiento de los objetivos y el desarrollo de las competencias de cada uno de los colaboradores, entre otras líneas de acción. Se impulsa la permanente mejora del clima laboral a través de una Propuesta de Valor al Empleado, para brindar bienestar, desarrollo y oportunidades a los colaboradores, basándose en pilares fundamentales de diversidad, inclusión, género, etnias y generaciones, a través del Programa Pares. Resaltan los resultados de la encuesta de Clima Laboral en el 2021. El 82% de los más de 6,500 colaboradores de la corporación consideró que existe un buen clima laboral, y el 88% manifestó sentirse comprometido con la organización.

En el año 2021 se siguió promoviendo la generación de sinergias y eficiencias en todas las subsidiarias a través de reuniones y canales para compartir mejores experiencias, así como el rol que juega el Centro de Servicios Compartidos. En conclusión, la estrategia y el accionar en materia de recursos humanos fueron reconocidos con la certificación de la Asociación de Buenos Empleadores a ocho empresas de la corporación y con la ubicación de Ferreyros, por octavo año consecutivo, entre las diez mejores empresas para atraer y retener talento en el Perú, según el prestigioso ranking Merco Talento 2021, ocupando la octava posición en el ranking general y primera dentro del sector industrial. El ranking Merco Empresas, por su parte, ubicó a Ferreyros entre las diez firmas con mejor reputación en el Perú, posición que ocupa desde hace una década.

La corporación Ferreycorp fue reconocida por octava oportunidad como una de las diez Empresas Más Admiradas del Perú (EMA), una distinción otorgada por PwC y la revista G de Gestión. El reconocimiento considera dimensiones como el gobierno corporativo, la reputación empresarial, la gestión estratégica, la gestión comercial y de innovación, la gestión del talento, el manejo financiero, la equidad de género, la gestión ambiental y el impacto social.

El futuro

Al escribir esta Memoria se está iniciando el año en que Ferreycorp celebra su centenario, con un sentimiento de satisfacción con lo logrado en estos primeros cien años de vida institucional y, a la vez, con un gran compromiso de seguir creando desarrollo, tal como ha sido plasmado en su propósito, junto con todos nuestros grupos de interés. A lo largo del 2022, se irá compartiendo la trayectoria, hitos y planes hacia delante de la corporación.

Su visión de futuro y de trascendencia ha permitido a Ferreycorp actualizar en el 2021 su estrategia para los próximos años. Promover el crecimiento rentable, no solo a través de la creación de nuevas soluciones y negocios para ampliar su atención a los clientes sino de la búsqueda de sinergias y eficiencias, sigue siendo una meta relevante para asegurar el valor de la corporación en el tiempo, de la mano de un compromiso permanente de desarrollar el talento y generar impactos positivos entre sus grupos de interés.

Hoy, como en otras oportunidades de su historia, Ferreycorp encuentra un contexto de gran complejidad en el país, que ameritan su mayor atención. Si bien el presente está marcado por un escenario de gran incertidumbre derivado de una inestabilidad política en el Perú, Ferreycorp mantiene la expectativa de que se preserven los sólidos fundamentos en materia de política económica, y de que se materialicen inversiones en un plazo no lejano, para aprovechar las excelentes oportunidades en el mercado internacional de los bienes de exportación, así como para atender la urgente necesidad de cerrar las brechas en el país para hacer posible un acceso al desarrollo en igualdad de oportunidades. Ferreycorp seguirá sumando esfuerzos para contribuir a esta tarea, junto con un amplio grupo de empresarios íntegros y comprometidos con el desafío de construir un mejor país para todos sus ciudadanos.

En este año del centenario, a nombre del Directorio, debo expresar nuestro reconocimiento a las generaciones de colaboradores y líderes cuyo esfuerzo y adaptación nos ha permitido enfrentar múltiples desafíos a lo largo de nuestra historia, encontrando siempre el camino para salir adelante y trabajar en equipo por el desarrollo del país; a los accionistas, por la confianza depositada en nuestra organización, reafirmando nuestra disposición a una relación fluida y transparente; a nuestros clientes, por su lealtad y continua preferencia, que han hecho posible el desarrollo de la empresa y de las sociedades en que nos desenvolvemos; a Caterpillar y a las otras prestigiosas marcas representadas, por su constante innovación y diseño de productos de alta calidad para promover la productividad y eficiencia de nuestros clientes, y por su invaluable respaldo y confianza hacia la corporación; a nuestros socios financieros, quienes con su apoyo han contribuido a consolidar nuestro liderazgo; y a la sociedad, a todos los ciudadanos que a lo largo de cien años nos han permitido prosperar en los países donde operamos y concretar la vocación de crear desarrollo.

A continuación, me complace presentar a los señores accionistas el informe de la gestión del 2021, elaborado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión del 23 de febrero de 2022, así como los estados financieros, de acuerdo con la Resolución Conasev N° 141.98 EF/94.10, que establece la presentación de las memorias anuales de empresas, incluyendo la declaración de responsabilidad a que obliga dicha norma.

Lima, 30 de marzo de 2022

2. Acerca de Ferreycorp

2.1 Presentación



A puertas de conmemorar un siglo de existencia, tras su fundación en el Perú en 1922, Ferreycorp es una corporación especializada en la provisión de bienes de capital y servicios relacionados, que opera en el Perú –donde genera cerca del 90% de sus ingresos–, en algunos países de Centroamérica y Sudamérica, por medio de compañías subsidiarias enfocadas en sus respectivos negocios y con alto grado de especialización.

Desde hace casi 80 años, mantiene una sólida relación con su representada Caterpillar, líder mundial en maquinaria, y es distribuidora de otras prestigiosas marcas. Destaca por la calidad de la maquinaria que ofrece y especialmente por los servicios vinculados al ámbito de bienes de capital, entre ellos mantenimientos, reparaciones, monitoreo de condiciones, consultoría en el uso de equipos, capacitación y financiamiento, entre otros. De esta forma, las compañías de Ferreycorp integran un completo portafolio de soluciones para sus clientes y potencian su cobertura de mercado.

Cuenta en su equipo con más de 6,000 colaboradores y pone mucha atención a ser un vehículo de desarrollo para ellos y sus familias, destacando en prácticas de gestión humana y desarrollo de talento, evidenciado en excelentes climas organizacionales.

Ferreycorp tiene cerca de 60 años 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 institucionales locales (como fondos de pensiones, fondos mutuos y compañías de seguros) y del exterior, así como un vasto número de personas naturales que destinan sus ahorros al mercado de capitales, viendo en la corporación una atractiva alternativa de inversión. Su trayectoria es reconocida 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.

Es ampliamente reconocida como una de las compañías referentes en el mercado peruano, por su gestión basada en valores, despliegue de buenas prácticas empresariales y gestión financiera, por lo que 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 Propósito Ferreycorp

Ferreycorp definió su propósito corporativo tras un ejercicio colaborativo e inclusivo de reflexión sobre su vocación y sobre la huella dejada en el camino recorrido a lo largo de los años y proyectada hacia el futuro:

PROPÓSITO FERREYCORP

Juntos creamos desarrollo

Esta expresión refleja el llamado de la compañía de generar desarrollo en los lugares donde opera, no solo a través de los servicios y los bienes de capital e insumos que provee como parte de sus actividades, sino en la amplitud de los vínculos de impacto positivo que crea y mantiene con todos sus grupos de interés.

Se trata de una visión íntimamente presente en Ferreycorp y sus empresas, desde sus inicios, y cuya esencia se ha mantenido en el tiempo, trascendiendo a las transformaciones de la organización. El Manifiesto Ferreycorp, que se detalla a continuación, pone en perspectiva este propósito:

“En Ferreycorp proveemos servicios, bienes de capital e insumos que dan a nuestros socios las herramientas que necesitan para contribuir al crecimiento de industrias fundamentales para el desarrollo en los países en los que operamos.

Por casi 100 años, con integridad y bajo los más altos estándares de calidad, hemos sido un agente clave en el desarrollo de infraestructura, impactando en la calidad de vida de millones de personas y generando mayor acceso a oportunidades. Así, con el tiempo, nos hemos convertido en una corporación líder, con presencia en distintos países y de un prestigio reconocido a nivel internacional.

*Si bien estamos orgullosos de lo que hemos logrado, sabemos que aún hay mucho por hacer. Por eso, hoy más que nunca reafirmamos nuestro compromiso con la sociedad y asumimos la responsabilidad de seguir **creando desarrollo**, buscando innovar constantemente y amplificar nuestro impacto en la sociedad”.*

Para delinear el Propósito Ferreycorp, se realizaron diferentes talleres de reflexión y cocreación, convocando la visión de un conjunto representativo de colaboradores; de los gerentes generales de todas las subsidiarias; y del Comité de Planeamiento Estratégico, a cargo de articular este proceso de definición.

Se incluyó la aplicación de una encuesta a 656 colaboradores de Ferreycorp, quienes respondieron preguntas como: “¿Cómo es hoy Ferreycorp?”, “¿Cómo queremos que sea?”, “Si tuviera la oportunidad de cambiar o mejorar algo en la sociedad, ¿qué sería?”, “Imagínate que han pasado 100 años: ¿qué impacto tuvo Ferreycorp en la sociedad?”.

Los resultados fueron bastante positivos: el 89% de colaboradores consideró que las empresas en Ferreycorp tienen un propósito que trasciende y buscan generar un impacto positivo en la sociedad, mientras que el 94% está comprometido con Ferreycorp y su propósito.

Como parte final del proceso, se puso en marcha una campaña de difusión interna del Propósito Ferreycorp, en el marco de las recomendaciones del Comité de Desarrollo Organizacional, que tuvo como principales protagonistas a los colaboradores.

Valores de la corporación

Junto con el Propósito Ferreycorp, se debe remarcar la importancia de los valores de la corporación, fundamentales para todo lo que hace, la definición de su estrategia y la ejecución día a día. Se trata de los pilares que guían el accionar diario de los colaboradores de la corporación, mantienen la conducta ética de la organización y contribuyen a la sostenibilidad del negocio.

Compromiso

Reconocemos nuestro rol en la sociedad y trabajamos día a día para generar mayor acceso a oportunidades, contribuir al crecimiento y desarrollo de la región.

Integridad

Trabajamos con honestidad y transparencia, haciéndonos siempre responsables por nuestras acciones.

Respeto

Celebramos la diversidad y promovemos un trato digno y respetuoso hacia todas las personas.

Equidad

Cada una de nuestras interacciones están basadas en un trato justo para todos nuestros grupos de interés.

2.1.3 Modelo operativo de la corporación

El modelo operativo de la corporación Ferreycorp es uno de coherencia estratégica con autonomía operativa, por lo que aporta el ente corporativo y la autonomía operativa de las empresas subsidiarias. Existen tres tipos de roles en la organización: el del *holding* del grupo económico, que es el que otorga la coherencia estratégica y lineamientos; el de las subsidiarias, responsables de operar su negocio con autonomía operativa dentro de los lineamientos corporativos; y el de servicios compartidos, que promueve eficiencias y sinergias entre las subsidiarias, como se aprecia a continuación.



En el marco de estos roles, la matriz asigna fondos para el crecimiento y la inversión de las empresas, define lineamientos para estandarizar la gestión con prácticas probadas a través del tiempo y genera espacios para que las subsidiarias puedan compartir mejores prácticas y potenciar sus propuestas de valor. A la vez, las subsidiarias contribuyen a la productividad y eficiencia de sus clientes, a través de la provisión de bienes de capital de marcas líderes y de renombre, así como de servicios relacionados de clase mundial, con una visión de excelencia e innovación.

Como parte de la generación de ingresos y utilidades que generan para el grupo económico, las subsidiarias despliegan una amplia cobertura de mercado y enriquecen la oferta de soluciones de la organización. Asimismo, complementan capacidades críticas entre sí, como la cobertura nacional y el despliegue logístico, generando sinergias en favor de los clientes.

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

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

Con esta perspectiva estratégica, se busca impulsar el dinamismo y el crecimiento de la corporación, con impactos positivos transversales a sus diferentes grupos de interés.

2.1.4 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	 Montaje y operación de plantas de generación de energía
Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica			
 Maquinaria CAT (Guatemala y Belice)	 Maquinaria CAT (El Salvador)	 Consumibles (Nicaragua)	 Repuestos para transporte pesado (El Salvador y Honduras)
Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica*			
 Consumibles	 Grúas, plataformas, equipos portuarios (Chile, Ecuador, Colombia y Perú)	 Maquinaria ligera (Ecuador)	
 Depósito temporal, aduanero y simple	 Agente de carga	 Soluciones tecnológicas	

*A fines del 2021 cesaron las operaciones comerciales de Motored en Perú

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

En el Capítulo 3- Gestión de Negocio se aporta una amplia descripción de estas subsidiarias, sus negocios y operaciones.

Para información sobre el grupo económico de acuerdo con la denominación de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), consultar el Anexo 2, apartado 2.1.3.

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

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

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica

Nombre	Año de incorporación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Gentrak 	2010	Construcción, agregados, agrícola, gobierno, minería, extracción de petróleo, energía, industria y comercio	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	Guatemala Ciudad de Guatemala, Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales, Retalhuleu, Huehuetenango, Cobán y Petén Belice Ladyville
General de Equipos 	2010	Construcción, vivienda, generación de energía, industria, gobierno, agrícola y automotriz.	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos, servicios y lubricantes.	El Salvador San Salvador, Sonsonate, San Miguel
Soltrak 	2013	Construcción, industria transporte.	Comercialización de lubricantes.	Nicaragua Managua
Motored 	2015	Construcción, transporte de mercancía y de pasajeros, gobierno, comercio y servicios.	Provisión de repuestos para camiones y buses; consumibles; camiones y buses.	El Salvador San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, San Miguel, Metapán, Lourdes, Santa Rosa de Lima, Soyapango, Zacatecoluca, Aguilares y Usulután Honduras Tegucigalpa, San Pedro Sula

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

Nombre	Año de incorporación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Soltrak 	2007	Minería, construcción, transporte, industria, energía e hidrocarburos, agricultura, pesca y forestal.	Solución integral de gestión de neumáticos, lubricantes, filtración, mantenimiento predictivo y equipos de protección personal y otros productos de seguridad industrial.	Perú Norte: Piura, La Libertad Centro: Lima Sur: Arequipa

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

2.1.5 Representaciones

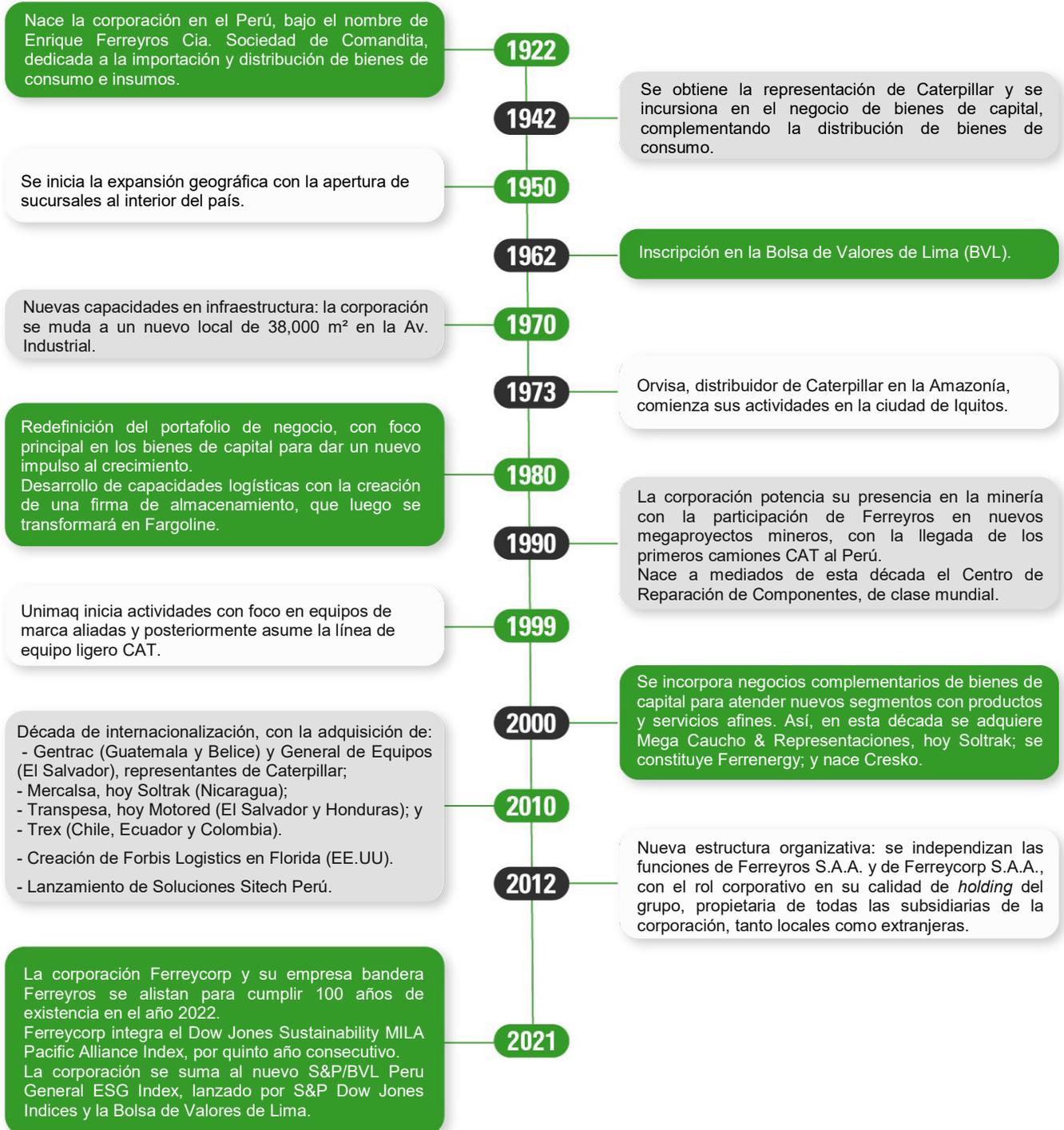
En sus primeros años de existencia, la organización –fundada hace cerca de un siglo– se dedicó a la comercialización de productos de consumo. Sin embargo, en 1942 trazó un hito clave en su historia: el inicio de su relación con Caterpillar en el Perú. Este cercano vínculo ha sido fortalecido a lo largo de los años, alcanzando amplio reconocimiento de esta distinguida marca global, evidenciado en una serie de premios recibidos. El otorgamiento del contrato de representación de Caterpillar en territorio centroamericano, en el año 2010, es un claro reflejo de dicha relación de confianza.

De igual modo, durante su trayectoria, la corporación y sus empresas asumieron la distribución de otras prestigiosas marcas, tanto en el Perú como en otros países de América Latina, para incrementar el alcance de su servicio a los clientes de diferentes sectores económicos, ejercitando las capacidades y conocimientos ya desarrollados y su alineamiento con las representadas para el despliegue local de iniciativas que las fábricas pretenden replicar por el mundo. Ello les ha permitido consolidar un prestigioso portafolio de marcas representadas y generar excelentes relaciones de largo plazo con todas ellas, convirtiéndose en líder indiscutible en su campo.



2.1.6 Historia

A continuación, se presentan los principales hitos de la corporación en su trayectoria. Para mayor amplitud, consultar la Reseña Histórica en el Anexo 2, apartado 2.2.3.1.



2.2 Mirando al futuro

2.2.1 Estrategia 2022- 2026

Durante el 2021, Ferreycorp se abocó a un proceso de revisión de su estrategia corporativa para los próximos cinco años, planteándose ambiciosas metas para el quinquenio 2022- 2026, el cual se inicia con la conmemoración de su primer siglo de operaciones, y con sólidos objetivos de crecimiento en ventas, utilidades y retorno al capital invertido, de la mano de un compromiso permanente de generar impactos positivos entre sus grupos de interés.

La estrategia corporativa definida se sustenta en buena parte de los elementos que caracterizaron la estrategia anterior, pues la aspiración de promover el crecimiento rentable, de impulsar la transformación digital centrada en el cliente, el fortalecimiento de una organización corporativa con mayores sinergias, entre otros, sigue siendo relevante y necesaria para asegurar el valor de la corporación en el tiempo.

La reagrupación y realineamiento de los elementos antes mencionados ha dado como resultado dos componentes principales de la estrategia:

a. Pilares estratégicos, que respaldan el propósito de crecer en aquellos negocios y mercados que aseguren la rentabilidad esperada y el valor de la corporación en el tiempo, siempre centrados en el desarrollo de soluciones y servicios y el conocimiento de las necesidades de los clientes. Estos pilares estratégicos son:

- **Optimizar negocios**, que busca intensificar esfuerzos para sumar eficiencias en el modelo de negocio, la organización, el uso de los activos, la composición del portafolio de productos y servicios, así como para administrar cuidadosamente capacidades y recursos, con el fin de asegurar un adecuado balance con la rentabilidad y mantener una oferta de alto valor para los clientes.
- **Proteger y transformar**, que remarca el máximo aprovechamiento de las capacidades actuales de la corporación y la continuidad en la construcción de nuevas capacidades, que le permitirán asegurar la sostenibilidad de los negocios; ampliar su oferta de valor; y brindar soluciones integrales a los clientes, con el soporte de la tecnología y de las mejores prácticas en las operaciones.
- **Nuevos negocios**, que promueve el crecimiento de la corporación mediante el desarrollo de nuevas líneas o negocios, ahí donde se identifican oportunidades y espacios que tengan un adecuado ajuste estratégico con el portafolio actual de marcas y que presenten la oportunidad de obtener sinergias significativas con el mismo, ya sea por atender a mercados en los que Ferreycorp ya opera, porque se sustentan en capacidades que ya se dominan o porque generan economías de escala con la actual estructura de la corporación.

b. Habilitadores, que serán los que faciliten y potencien el logro de los pilares estratégicos. Ellos son:

- **Analítica, digital y agilidad**, que contempla el desarrollo de las capacidades para la gestión de datos y de modelos analíticos que puedan ser replicados o desplegados en forma transversal en todas las subsidiarias y que puedan significar nuevos servicios a los clientes.

- **Sinergias**, que apunta a mantener y seguir desarrollando las sinergias comerciales, así como los servicios compartidos entre las empresas, con altos niveles de servicio. La colaboración entre empresas en los procesos vinculados al core del negocio es igualmente promovida, ahí donde sea posible agregar valor sin perder la segmentación y especialización.
- **Desarrollo de talento**, que se sustenta en la permanente capacitación y desarrollo para reforzar las competencias, así como en el programa de desarrollo de liderazgo. La incorporación de nuevo talento y el perfeccionamiento del existente para contar con capacidades digitales, de analítica y de agilidad entre los colaboradores. Asegurar el establecimiento de objetivos y la evaluación del desempeño alineados con la estrategia, así como el mantenimiento de un buen clima laboral basado en la preservación de la salud, la seguridad, las buenas condiciones de trabajo y oportunidades de desarrollo, potencian las condiciones para el desarrollo de talento en la corporación.

Para asegurar la ejecución exitosa de esta estrategia corporativa, Ferreycorp ha definido un modelo de gobernanza que incorpora la supervisión de un Comité de Planeamiento Estratégico, con la facilitación de la Gerencia Corporativa de Estrategia y Desarrollo.

El proceso de revisión de la estrategia corporativa de Ferreycorp en el 2021 ha incluido, además, el rediseño de su identidad visual, la que permitirá comunicar de manera más sencilla la forma en la que se obtendrán los logros esperados. Así, en el centro de la estrategia y como punto de partida está su propósito: **Juntos creamos desarrollo**, de la mano de los colaboradores de Ferreycorp, sus clientes, sus marcas representadas y sus proveedores, entre otros grupos de interés.



Al propósito de la corporación se unen sus cuatro valores: compromiso, integridad, respeto y equidad, sobre los cuales están anclados los compromisos de sostenibilidad que Ferreycorp asume con la sociedad y la gestión de los impactos que genera en sus grupos de interés, en armonía con el medio ambiente.

2.2.2 Innovación

La adaptación al cambio y la innovación han sido características centrales de Ferreycorp en un siglo de trayectoria y forman parte de su ADN, con el objetivo de anticiparse a las necesidades de los clientes para crear las mejores soluciones, con una visión de largo plazo.

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

Para la corporación existen dos importantes ámbitos de acción en la gestión de la innovación: el desarrollo de iniciativas centradas en el cliente y el fortalecimiento de capacidades internas de transformación digital que aceleren el desarrollo de las iniciativas.

2.2.2.1 Iniciativas prioritarias centradas en el cliente

Desde hace algunos años, Ferreycorp definió algunos frentes del negocio y de las operaciones para priorizar los proyectos de transformación e innovación vinculados a dichas dimensiones. Con el cliente como foco central de la innovación y transformación, los frentes priorizados fueron el avance en la experiencia digital del cliente (incluyendo el comercio electrónico), mejoras en productividad de los negocios de los clientes, eficiencias en la cadena de suministros, y desarrollo de nuevas soluciones y negocios basados en tecnología. Las iniciativas que se han desarrollado han incorporado metodologías ágiles de manejo de proyectos de innovación. A continuación, se comparte algunos de los despliegues realizados en el periodo 2021.

a) Avance en la experiencia digital del cliente y comercio electrónico

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

- La solución *e-commerce* de repuestos Parts.Cat.Com (PCC), de Caterpillar, viene siendo empleada por Ferreyros, Unimaq y Orvisa, en el Perú; por Gentrac, en Guatemala; y por General de Equipos, en El Salvador, con buenos resultados, generando ventas conjuntas de US\$ 53 millones. En Ferreyros, este canal en línea representó el 43% de las ventas de repuestos realizadas por las tiendas de la empresa.
- Como parte del desarrollo de sus negocios digitales, Soltrak implementó recientemente su nueva tienda de comercio electrónico, que se encuentra en etapa de marcha blanca. Se espera su lanzamiento oficial durante el primer trimestre del año 2022. Puede accederse a través de <https://tiendaonline.soltrak.com.pe/> y de la página web de Soltrak, www.soltrak.com.pe.
- Los distribuidores Cat en Perú, Guatemala y El Salvador organizaron por segundo año el Cat Live Festival, un evento vía *streaming*, creado por Caterpillar Latinoamérica, con ofertas y descuentos en maquinaria, repuestos y servicios. En el 2021, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Gentrac y General de Equipos generaron en solo un día oportunidades de negocio por más de US\$ 125 millones.
- Fargoline prosiguió con la migración de sus trámites administrativos –antes desarrollados de forma presencial– a plataformas digitales; así, el 80% de sus operaciones *core* se desarrolla de manera digital al cierre de 2021.

- Ferreyros incorporó nuevos clientes mineros a los proyectos de implementación de sistemas de compras integradas (CAT IP). Estas integraciones son personalizadas y permiten generar eficiencias en los procesos de compra. Motored, en El Salvador, continuó con su comercio *online*, generando ventas por US\$ 900,000, superior respecto del año previo.
- Fer, el *chatbot* de Ferreyros, absolvió durante el año más de 5,000 consultas variadas de clientes. A fines del 2021 se lanzó una nueva versión, que permite conversar directamente con Fer: ahora puede resolver consultas y asistir a los clientes no solo a través del chat, sino también a través de audio de voz.

b) Mejoras en productividad en los negocios de los clientes

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

- En el 2021, Ferreyros y Caterpillar pusieron en operación los primeros camiones autónomos del Perú en un importante proyecto cuprífero en el sur del país, gracias a la tecnología Cat Command para acarreo, de la plataforma MineStar de Caterpillar.
- Nuevamente se logró duplicar el número de clientes que emplean durante el año el portafolio de soluciones de gestión de equipos. Estas soluciones (Vision Link, My.Cat.Com, Ferreynet y Reportes Mensuales de Gestión de Flota) son empleadas por la mayoría de clientes de Ferreyros que cuentan con una máquina conectada en su flota, como mínimo, procedentes de todos los sectores productivos.
- Cerca de 3,500 máquinas y motores Cat de diversos sectores reportaron información directamente a los clientes, la que a su vez fue analizada remotamente en los Centros de Monitoreo y Planificación de Ferreyros, para contribuir a la toma de decisiones.
- Sitech implementó una solución de monitoreo preventivo de fatiga en un complejo minero peruano, con más de 1,500 *smartbands* que permitirán mitigar los riesgos de microsueños en los operadores de maquinaria.
- Soltrak lanzó Chevron Express, un innovador modelo de atención '*retail*'. Se trata de un taller móvil de lubricación para vehículos, que se desplaza a donde indiquen los clientes para realizar el cambio de aceite y filtros, así como otros servicios básicos de mantenimiento vehicular. Se centra en la atención de vehículos de tipo sedán y de camionetas SUV, con la posibilidad de atender también otro tipo de vehículos en general.

c) Cadena de suministro

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

- En el 2021, se inició un proyecto de compra, almacenamiento y venta de repuestos entre Ferreyros y Unimaq, como parte de un trabajo colaborativo entre empresas de la corporación para optimizar procesos y generar sinergias, empezando con la preparación de la preentrega de las máquinas de Unimaq. Este proyecto traslada las economías de escala de Ferreyros, que promueven mejores costos operativos: de almacenamiento y su operación, costos de importación y transporte local.
- En fase piloto, Ferreyros puso en marcha un nuevo sistema para la optimización de la planificación central de talleres. Este sistema, cuya implementación final está prevista para el 2022, permitirá integrar la planificación completa de los diferentes talleres (Máquinas, CRC, Mecanizado, Soldadura, Hidráulico, Carrilería) que intervienen en las reparaciones de máquinas y componentes.

- La adopción de estrategias para descongestionar y mantener el orden de sus espacios contribuyó a que Fargoline atendiera de forma oportuna los contenedores de sus clientes. Así, la empresa concretó el 70% de los despachos en patio dentro de 40 minutos, tiempo menor al promedio del mercado.
- Durante el año, se consolidó la utilización de la aplicación (*app*) de trazabilidad, que viene siendo empleada por la gran mayoría de unidades de transporte de Ferreyros a nivel nacional. Ferreyros estableció un equipo de trabajo dedicado, el Área de Trazabilidad, para obtener el máximo provecho de la información accesible por este medio.

d) Nuevos productos y servicios

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

- En el 2021, en su tercer año de actividades, OperApp, primer *marketplace* laboral para operadores de maquinaria en el Perú y Latinoamérica, elevó su alcance frente al año previo. Hoy cuenta con más de 21,000 operadores, 900 empresas registradas, 45,000 postulaciones y 2,400 ofertas de trabajo publicadas. Esta iniciativa, incubada en Ferreycorp, permite a las empresas publicar ofertas laborales y conectar con los mejores operadores de maquinaria.
- Soltrak ha lanzado un servicio en la línea de equipos de protección personal (EPP). Se trata de un sistema de administración de EPP que permite a cada compañía realizar un adecuado registro y trazabilidad, para facilitar la gestión de la seguridad y lograr un óptimo control del desempeño de cada equipo de protección. La iniciativa se encuentra en etapa inicial y se prevé ampliar su acceso a los clientes en el 2022.
- Sitech lanzó un nuevo sistema anticolidión que fue implementado en gran número de camiones mineros en una importante mina del país. Esta solución de tecnología integrada informa al operador de maquinaria acerca del tipo, posición y distancia de las distintas unidades, obstáculos y personas que tiene a su alrededor, permitiendo incrementar significativamente los niveles de seguridad y productividad en las operaciones mineras.

2.2.2.2 Capacidades internas de transformación digital

Para sostener y reforzar actuales y futuras iniciativas de nuevos negocios, la corporación Ferreycorp viene realizando un gran esfuerzo en la creación de capacidades tecnológicas internas.

Uno de los proyectos más relevantes a destacar es la implementación del nuevo ERP SAP S4Hana en Ferreyros y Ferreycorp, que en el 2021 salió en vivo exitosamente. Anteriormente fue implementado en las subsidiarias Orvisa y Unimaq y en la corporación.

Gracias al Plan de Estabilización, Adopción y Soporte, desplegado para 3,500 usuarios de SAP S4Hana, todos los procesos comerciales, operativos y de soporte, bajo un nuevo modelo operativo integrado, se logró respaldar con fluidez el movimiento del negocio y las ventas previstas en el año.

Tras seis meses de estabilización de esta plataforma tecnológica de vanguardia, se ha identificado un primer conjunto de beneficios cualitativos y cuantitativos que obtiene la corporación de cara al cliente, gracias al despliegue de soluciones digitales.

Fargoline implementó la plataforma Gestor Documental, que opera como repositorio de documentos y expedientes digitales relacionados a la gestión del expediente de homologación de proveedores. Su finalidad es hacer más eficiente el registro y archivo de la documentación de empresas proveedoras, así como reducir el uso de papel.

Forbis Logistics prosiguió con sus esfuerzos de optimización de sus plataformas de gestión, con el propósito de fortalecer sus procesos internos, obtener nuevas certificaciones de calidad y potenciar la experiencia que ofrece a sus clientes.

Durante el ejercicio 2021, Soltrak promovió la utilización de su herramienta tecnológica de gestión de relaciones con clientes (CRM, por sus siglas en inglés), que lanzara en 2019. En el año, esta solución permitió a la empresa registrar más de 3,700 negociaciones del orden de US\$ 43 millones.

Para contribuir a la labor del personal de soporte, Ferreyros lanzó a finales del 2021 una nueva versión de su *app* para técnicos de campo, a través del cual se gestiona el 90% de órdenes de trabajo para dicha área. Por su parte, Trex, en Chile, intensificó la utilización de herramientas tecnológicas para preparar documentación y auditar técnicamente a los equipos de los clientes en los servicios que ofrece.

Asimismo, Ferreyros consolidó, en sectores como minería y construcción, el uso de la Asistencia Técnica Remota, a través del uso de lentes de realidad aumentada, que permite a sus técnicos, ubicados en operaciones remotas, conectarse con especialistas de la empresa y Caterpillar para asistirlos en tiempo real a través de los lentes.

En otro ámbito, es importante destacar que el programa "Por los próximos 100 años-Mindset de transformación digital" se realizó de forma virtual en el 2021, a través de la herramienta Google Classroom, con 23 sesiones sobre entorno de negocios y habilidades de liderazgo en la era digital.

Este programa, que Ferreyrcorp viene poniendo en marcha por tercer año consecutivo, y que en el 2021 contó con alrededor de 350 líderes de la corporación, surge para sumar conocimientos y habilidades vinculados a la Transformación Digital de la corporación, a través del despliegue de proyectos en este campo.

Como cierre del programa, se seleccionó y presentó seis innovaciones representativas de diversas subsidiarias de la corporación: OperApp de Ferreyrcorp, trazabilidad de pedidos en tiempo real y beneficios y evolución de FER (Bots) en Ferreyros, portal de autoservicio en Fargoline, casos de éxito de seguridad y productividad en minería en Sitech y el *e-commerce* de Motored El Salvador.

2.3 Directorio y Gerencia

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 de sus Comités.

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

2.3.1 El Directorio

Conformación del Directorio

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

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. puede estar conformado por ocho a doce directores elegidos por un periodo de tres años, de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y a lo señalado en los artículos 31° y 32° del Estatuto de la empresa.

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

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

Directores no independientes

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

Directores independientes

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

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

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

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

Andreas von Wedemeyer Knigge (Presidente)

Presidente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde agosto de 2020. Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2003 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Actualmente es, además, presidente ejecutivo y gerente general de Corporación Cervesur, así como presidente del Directorio de las diversas empresas que conforman ese grupo (Creditex, Alprosa, Proagro, Servicios de Asesoría, Texgroup y Transaltisa, entre otras). Es presidente del Directorio de Euromotors; Altos Andes; Euro Camiones; Euroinmuebles; EuroRenting; y de International Camiones del Perú. Igualmente, es presidente del Directorio de Alianza, Compañía de Seguros y Reaseguros y de Alianza Vida, Seguros y Reaseguros (Bolivia). Asimismo, es director de Corporación Aceros Arequipa; CFI Holdings S.A.; La Positiva, Seguros y Reaseguros; La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros; y La Positiva Entidad Prestadora de Salud- EPS, entre otros. Es past-presidente de la Sociedad Nacional de Industrias; director de Cómex Perú, siendo en ambas instituciones integrante del Comité Ejecutivo; así como director de la Cámara de Comercio e Industria Peruano- Alemana. Ha sido director y gerente general de Cía. Cervecera del Sur del Perú, al igual que presidente del Directorio de Profuturo AFP, presidente de la Asociación de AFP y miembro del Consejo Directivo de Tecsup. Es administrador de empresas, graduado en Hamburgo, Alemania, con estudios en el Program for Management Development, Harvard Business School y la Universidad de Piura.

Humberto Nadal del Carpio (Vicepresidente)

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

Manuel Bustamante Olivares

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

Comité de Auditoría de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 2016 hasta marzo 2019); director de La Positiva Sanitas (2012- 2015); director de Transacciones Financieras S.A. (desde 2000); presidente del Directorio de Fundación Chilca S.A. (desde el 2010); presidente del Directorio de Inmobiliaria Buslett S.A.C. (desde noviembre 2019); presidente del directorio de Buslett S.A. (desde 2013); director de Corporación Financiera de Inversiones S.A. (desde el 2005); director de Mastercol S.A. (desde 2008 hasta agosto 2019); director de Dispercol S.A. (desde 1998 hasta julio 2018); director de Sociedad Andina de Inversiones en Electricidad S.A. (desde 1996); socio fundador y miembro del Estudio Llona & Bustamante Abogados (desde 1963); y presidente de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente (desde 1960). Es miembro benefactor del Instituto Riva- Agüero (desde octubre 2017); director de Futuro Invest S.A. y de Futuro Inmobiliario Camacho S.A. (desde 1994); presidente de Profuturo AFP (1993- 1999) y miembro de su Comité Ejecutivo (1993- 2010); primer vicepresidente del Banco Interandino (1991- 1995); presidente del Banco de la Nación y miembro del Comité de la Deuda Externa del Perú (1980- 1983); miembro del Directorio de Corporación Financiera de Desarrollo- Cofide (1980- 1983); y miembro *foreign trainer* de Shearman & Sterling en New York (1962- 1963). Abogado de profesión, graduado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Thiago de Orlando e Albuquerque

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2020. Es socio fundador de Onyx Equity Management y cuenta con más de 18 años de experiencia en mercados financieros. Se desarrolló como profesor asistente del curso de Valuation en el Graduate School of Finance en Insper. Es ingeniero graduado por la Universidade Federal do Rio de Janeiro y máster en Negocios y Finanzas por Fundação Getulio Vargas. Asimismo, posee el título de analista financiero certificado (CFA, por sus siglas en inglés). Participó de programas en Harvard Kennedy School y Columbia Business School.

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. desde el año 2008 y directora desde 2020. Cuenta con una trayectoria de 33 años en la corporación, al haber ingresado a Ferreyros en 1988 y desempeñado varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores. Es directora de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú) desde 2020; de Perú Sostenible (antes Perú 2021) desde 2011; de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018-2020; y de InRetail desde el 2019. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), miembro del Patronato de la UP y de la red de inversionistas ángeles de UTEC. Fue profesora en la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico.

Ha sido miembro del Directorio de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía desde 2019; previamente, entre el 2011 y 2013, de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle). Anteriormente se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016.

Gustavo Noriega Bentín

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

Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2020 y entre los años 2011 y 2017; miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012 hasta la fecha, siendo además miembro de sus Comités de Auditoría y Riesgos, y de Innovación y Sistemas Actualmente es socio de Ortiz de Zevallos Abogados SCRL; presidente del Directorio de Consorcio La Parcela S.A.; director de Medlog Perú S.A., de Almacenera Grau S.A. y de Agrícola Comercial & Industrial (ACISA); y asesor del Directorio del Sindicato Minero de Orcopampa S.A., empresa de la que ha sido director entre 1999 y el 2009. Ha sido presidente del Comité Textil- Confecciones de la Sociedad Nacional de Industrias hasta mayo de 2021; y antes viceministro de Turismo y de Comercio y director de empresas como Inversiones Cofide, Fertilizantes Sintéticos, Prolansa (grupo Armco) y Cervecería del Norte (grupo Backus). Ha sido presidente del Club Nacional entre 2002 y 2004. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, donde ha ejercido la docencia.

Javier Otero Nosiglia

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

Alba San Martin Piaggio

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

Ambiente por EUDE Business School (Madrid), certificada en el Programa de Especialización para Directores del PAD/IESE School y Liderazgo Estratégico Global por Wharton.

Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

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

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

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

Directorio de las empresas subsidiarias

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

El Directorio de la subsidiaria principal, Ferreyros, se encuentra compuesto por 10 directores elegidos por un periodo de tres años, de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y en los artículos 31° y 32° del Estatuto Social.

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

Directores de Ferreyros

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

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

Los directorios de todas las subsidiarias de la corporación, con excepción de Ferreyros, son presididos por Mariela García Figari de Fabbri, directora gerente general de Ferreycorp, y tienen a los gerentes corporativos de negocios de Ferreycorp o a los gerentes generales de otras subsidiarias como sus vicepresidentes, según la actividad desarrollada por cada subsidiaria.

En 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
Mariela García Figari de Fabbri	Directora gerente general de Ferreycorp S.A.A.	Presidenta de todas las subsidiarias de la corporación, con excepción de Ferreyros S.A.
Luis Alonso Bracamonte Loayza	Gerente corporativo de Negocios y Marketing de Ferreycorp S.A.A.	Director en Soltrak S.A., Fargoline S.A., Forbis Logistics 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, excepto Ferreyros S.A.
José Luis Gutiérrez Jave	Gerente de División Soporte al Producto de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A.
Rodolfo Wenceslao Paredes León	Gerente general de Soltrak S.A.	Director de Fargoline S.A. y Forbis Logistics S.A.
Oscar Enrique Rubio Rodríguez	Gerente corporativo de Negocios de Ferreyros S.A.A.	Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Cresko S.A., Motriza S.A., Soltrak S.A., y empresas del grupo Trex ⁽¹⁾ .
Gonzalo Díaz Pró	Gerente general de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Soluciones Sitech Perú S.A., Ferrenergy S.A.C. ⁽²⁾ , Motored en El Salvador y empresas del grupo Gentrac ⁽³⁾ .
Ronald Orrego Carrillo	Gerente División Cuentas Regionales de Ferreyros S.A.	Director de Orvisa S.A. y Unimaq S.A.
Paul Ruiz Lecaros	Gerente de División de Energía de Ferreyros S.A.	Director de Orvisa S.A. y Ferrenergy S.A.C.
Enrique Luis Salas Rizo-Patrón	Gerente División Cuentas Nacionales de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A., Cresko S.A., Motriza S.A. y Soluciones Sitech Perú S.A.
Andrea Sandoval Saberbein	Gerente adjunta de Auditoría de Ferreycorp desde mayo de 2021	Directora de Fargoline S.A. y Forbis Logistics S.A.
Hugo Ernesto Sommerkamp Molinari	Gerente central de Finanzas de Ferreyros S.A. hasta junio de 2018	Director de Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Soltrak S.A., Motored El Salvador, Mercalsa, empresas del grupo Gentrac, y empresas del grupo Trex.
Juan Alberto Fernando García Orams	Gerente corporativo TI Procesos e Innovación de Ferreycorp S.A.A.	Director de Soluciones Sitech Perú S.A.

Luis Fernando Armas Tamayo	Gerente División de Gran Minería de Ferreyros S.A.	Director de Soltrak S.A.
Alberto Renato Parodi de la Cuadra	Gerente general de Unimaq S.A.	Director de Orvisa S.A., Cresko S.A. y Motriza S.A.
Ricardo Ruiz Munguía	Gerente general de Gentrac S.A. y General de Equipos S.A.A.	Director de las empresas del grupo Gentrac.
Víctor Otero Pizarro	Gerente general de Trex Latinoamérica S.p.A. y gerente general en Equipos y Servicios Trex S.p.A.	Director de las empresas del grupo Trex.

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

2.3.2 La Gerencia

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

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

A continuación, se presenta a los principales funcionarios de Ferreycorp y de sus compañías subsidiarias en el 2021. La trayectoria profesional de cada uno de estos funcionarios se encuentra disponible en el Anexo 2, apartado 2.4.1.

Funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Directora gerente general

Oscar Rubio Rodríguez (hasta enero de 2022)
Ronald Orrego Carrillo (desde enero de 2022)
Gerente corporativo de Negocios

Luis Bracamonte Loayza
Gerente corporativo de Negocios y Marketing

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

Alberto García Orams
Gerente corporativo TI, Procesos e Innovación

María Teresa Merino Caballero
Gerente de Recursos Humanos

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

Tito Otero Linares (hasta diciembre de 2021)
Andrea Sandoval Saberbein (desde enero de 2022)
Gerente corporativo de Auditoría Interna

Principales funcionarios de Ferreyros S.A.

Gonzalo Díaz Pró
Gerente general

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente de División Gran Minería

Enrique Salas Rizo-Patrón (hasta enero de 2022)
Álvaro Vizcardo Wiese (desde enero de 2022)
Gerente de División Cuentas Nacionales

Ronald Orrego Carrillo (hasta enero de 2022)
Enrique Salas Rizo-Patrón (desde enero de 2022)
Gerente de División Cuentas Regionales

Paul Ruiz Lecaros
Gerente de División de Energía

Angélica María Paiva Zegarra
Gerente de División Administración y Finanzas

Jorge Durán Cheneaux
Gerente de División Recursos Humanos

Alan Sablich Nairn
Gerente de División Marketing y Negocios Digitales

José Gutiérrez Jave
Gerente de División Soporte al Producto

Principales funcionarios de otras subsidiarias y negocios de la corporación Ferreycorp

Alberto Parodi de la Cuadra
Gerente general de Unimaq

César Vásquez Velásquez
Gerente general de Orvisa

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

Gonzalo Romero Pastor
Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala

Rodolfo Paredes León
Gerente general de Soltrak

Víctor Otero Pizarro
Gerente general de Trex Latinoamérica

Carlos Ojeda Iglesias
Gerente de Trex en Perú

Jorge Devoto Núñez del Arco
Gerente general de Forbis Logistics

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline

Carlos Calderón Torres
Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Ernesto Velit Suarez
Gerente general de Ferrenergy

2.4 Principales reconocimientos

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



Programas de Excelencia Caterpillar 2021

Oro: Ferreyros (Servicio, Repuestos, Digital, Alquiler, Marketing y Ventas), Unimaq (Alquiler, Marketing y Ventas). Gentrac Guatemala (Marketing y Ventas).

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

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



Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar

Trece talleres de Ferreyros (Arequipa; Cajamarca; Centro de Distribución de Repuestos (CDR); Centro de Entrenamiento (CDT); Centro de Reparación de Componentes (CRC) en Lima y en La Joya; Cusco; Chimbote; Huancayo; Lambayeque; Piura; Taller de Máquinas Lima; Trujillo), así como uno de Orvisa (Tarapoto), cuentan con esta distinción al cierre del 2021.



Certificación Caterpillar: Talleres *World Class*

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



Índice de Sostenibilidad Dow Jones | MILA- Alianza del Pacífico

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



S&P/BVL Peru General ESG Index

Ferreycorp integra este nuevo índice de S&P Dow Jones Indices y la Bolsa de Valores de Lima, que proporciona un benchmark ESG para el mercado peruano de valores.



Ranking Merco Responsabilidad y Gobierno Corporativo

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



Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR)

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



Premio Empresas Más Admiradas del Perú (EMA)

La comunidad corporativa elige a Ferreycorp entre las 10 empresas más admiradas del Perú a través del Premio EMA 2021, organizado por PwC y G de Gestión.



Ranking Merco Empresas y Líderes

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



Premios ALAS 2020

En el año 2021, la matriz Ferreycorp es reconocida como compañía líder en sostenibilidad en el Perú.



Ranking Merco Talento

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

3. Gestión de Negocio

En el año 2021, Ferreycorp y sus subsidiarias obtuvieron ventas consolidadas⁽¹⁾ de S/ 6,112 millones, que representaron un incremento de 30% frente al ejercicio previo (S/ 4,695 millones) y de 8% respecto del 2019 (S/ 5,662 millones), año previo a la pandemia. En dólares, las ventas del ejercicio 2021 ascendieron a US\$ 1,581 millones, superiores en 18% frente al 2020 (US\$ 1,337 millones) y menores en 8% frente al 2019 (US\$ 1,716 millones).

A continuación, se presenta una amplia perspectiva de la gestión comercial y de las operaciones de las subsidiarias de Ferreycorp en el 2021, de acuerdo con los tres grupos de empresas descritos en el Capítulo 2- Somos Ferreycorp.

3.1 Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

Ferreyros, Unimaq y Orvisa, subsidiarias representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú, generaron ventas de S/ 4,696 millones en el 2021, que representaron un incremento de 31% frente al 2020 y de 4% respecto del 2019. En dólares, dichos ingresos se ubicaron en US\$ 1,216 millones, con un incremento de 19% frente al 2020 y una disminución de 10% en comparación con 2019. En su conjunto, las ventas realizadas por este grupo de compañías contribuyeron al 77% de los ingresos de la corporación.

La principal representada Caterpillar, a través de la gestión de estas compañías, mantuvo su liderazgo en el mercado peruano, con un 50% de participación en el 2021, de acuerdo a información oficial de importaciones en valores FOB.

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

3.1.1 Ferreyros

Ferreyros, empresa bandera de Ferreycorp y líder en la provisión de maquinaria pesada y servicios en el Perú, registró ventas de S/ 4,006 millones (US\$ 1,039 millones) en el 2021, mayores a las del año previo (S/ 3,039 millones) y similares frente a los volúmenes obtenidos en el 2019 (S/ 3,948 millones), año previo a la pandemia. En estos ingresos se incluye la venta a casi todos los sectores económicos, dentro de los cuales destacan los sectores de minería y construcción. A continuación, se presenta la evolución de los negocios con cada uno de los sectores a los que atiende.

(1) Los ingresos consolidados no incluyen la operación de Motored, ya que fue reclasificada y su resultado neto se presenta como operación discontinua durante el año 2021.

Minería de tajo abierto

Durante el año, la gran minería de cobre en el Perú comenzó a recuperar su productividad respecto del 2020. Las actividades de operación y mantenimiento de los equipos Caterpillar, en las grandes operaciones mineras de tajo abierto del país, fueron restablecidas hasta alcanzar niveles similares a la etapa previa a la pandemia.

La reactivación de la minería en el Perú estuvo impulsada por las políticas de control y vacunación del COVID-19 en las operaciones mineras, así como por el alto precio del cobre –superior a US\$ 4 la libra–, que promovió que las empresas mineras buscaran la máxima operatividad de sus equipos para recuperar su producción, con un nivel de utilización que alcanzó el 100% en la mayoría de las minas.

La comercialización de máquinas Cat a clientes de la gran minería mostró volúmenes ligeramente superiores a aquellos del 2020 y similares frente al 2019. Ferreyros obtuvo una participación líder en el mercado, con cerca de la mitad de los grandes equipos mineros de tajo abierto requeridos en el territorio, según información oficial de importación de unidades.

En el 2021, resaltó la ejecución del plan de entregas a un proyecto *greenfield* de gran envergadura en Moquegua. Tras el desembarco y armado, se entregó 14 camiones 794 AC, con capacidad de carga de 320 toneladas; dos palas eléctricas 7495, los equipos más grandes de Caterpillar para la minería de cobre; y 12 equipos auxiliares. Las unidades forman parte de una flota de máquinas cuya entrega debe concluir en 2022.

Ferreyros consolidó exitosamente la operación continua de la primera flota de camiones Cat de 400 toneladas y de tracción eléctrica en el Perú, del modelo Cat 798 AC, con la máxima potencia de su clase. Los equipos superaron 16 meses de prueba exitosa en una importante mina, mostrando muy buenos resultados; son apreciados por su desempeño, potencia, velocidad en pendientes en subida y baja carga de mantenimiento.

A raíz de la buena performance de esta flota, se llegó a acuerdos con cuatro operaciones mineras para incorporar trece nuevos camiones Cat 798 AC al mercado peruano, principalmente a través de la entrega en prueba para su posterior adquisición. Los nuevos camiones serán ensamblados e iniciarán sus operaciones en el 2022.

De esta manera, la empresa destaca como el único distribuidor en el país que aporta dos modelos de camiones mineros de 400 toneladas: uno de tracción mecánica y otro de tracción eléctrica (Cat 797F y Cat 798 AC, respectivamente), para contribuir a la máxima productividad y seguridad en la minería de *open pit*.

En el 2021, resalta un hecho de máxima trascendencia para la minería peruana. Ferreyros y su representada Caterpillar pusieron en operación los primeros camiones autónomos del Perú en un importante proyecto cuprífero en el sur. Durante el año se hizo realidad la operación autónoma de 18 unidades Cat 794 AC, de 320 toneladas, como parte de una flota que alcanzará 27 camiones en el 2022. Se trata del proyecto de mayor escala de su clase en las Américas.

Los camiones mineros Caterpillar tienen la opción de adoptar la autonomía gracias a la tecnología Cat Command para acarreo, de la plataforma MineStar de Caterpillar. Esta permite gestionar la operación autónoma en mina de camiones y de equipos auxiliares. La experiencia líder de Caterpillar, probada en tres continentes, demuestra que la autonomía incrementa la productividad y utilización de los camiones y, a la vez, garantiza una interacción segura, controlada y predecible entre todos los equipos de la operación.

Por su parte, la provisión de repuestos y servicios para clientes de la gran minería generó ventas superiores al 2020 y al periodo prepandemia, del orden de S/ 1,889 millones. La empresa acompañó a sus clientes en las propias minas, como de costumbre, bajo estrictas medidas de bioseguridad, para ofrecer su completo soporte técnico y logístico. La empresa se encuentra presente en once grandes yacimientos de tajo abierto, brindando respaldo experto a través de una organización de cerca de 1,300 colaboradores, entre ellos ingenieros, supervisores y técnicos.

En el año, Ferreyros realizó con éxito la reconstrucción total (*overhaul*) de tres palas eléctricas Cat 7495, lo que significó un reto para las áreas operativas y de soporte de la empresa, considerando la importancia de este tipo de proyectos por su magnitud y complejidad. Estas máquinas –de más de 20 metros de altura y 1,400 toneladas de peso, cada una de ellas capaces de mover 120,000 toneladas diarias de material– adquirieron así una segunda vida para la producción minera.

Ferreyros ha ganado conocimiento y experiencia en cada *overhaul*, sumando a la fecha seis palas reconstruidas. Al optimizar los procesos de planificación y reparación e integrar el uso de nuevas tecnologías y labores de alta ingeniería, ha logrado eficiencias importantes en favor de los clientes, reduciendo en 18% el tiempo de parada del equipo. Cabe recordar que en el 2017 se convirtió en el primer distribuidor Caterpillar en el mundo en realizar la reconstrucción de una pala Cat 7495.

Minería subterránea

Durante el 2021 se observó una reactivación importante de la producción de la minería subterránea, impulsada principalmente por un entorno de precios favorables de los minerales y un marco de recuperación de la economía global, pero aún sin alcanzar los niveles prepandemia, dados los desafíos del trabajo en el contexto sanitario y, para algunas operaciones, del relacionamiento con comunidades locales.

Tras la postergación de inversiones en el 2020, durante el año se produjo una demanda significativa de maquinaria nueva, tanto para renovación de flotas como para ampliación de operaciones, duplicando los requerimientos del 2020 e incluso superando los niveles prepandemia. Entre los modelos más requeridos destacaron los cargadores de bajo perfil Cat R1600H y R1300H, con una capacidad de 6.3 yd³ y 4.1 yd³, respectivamente.

Ferreyros y su representada Caterpillar lograron una participación de mercado del 94%, considerando la provisión de cargadores de bajo perfil mayores a 4yd³. La preferencia por estos equipos radica en su alta productividad, seguridad, robustez y potencia, así como bajos costos de operación y mantenimiento.

Cabe destacar que Ferreyros viene consolidando, en una mina subterránea del sur del país, la puesta en marcha del primer cargador de bajo perfil con operación autónoma, que incluye los ciclos de acarreo y retorno, mientras que el carguío y la descarga se realizan de manera remota, desde una estación a distancia. Se trata de un equipo Cat R1700K, que cuenta con el sistema Cat MineStar Command, cuyo objetivo es elevar la seguridad, incrementar la producción y reducir costos operativos.

La marca alemana Paus, con su línea de *scalers* o desatadores de roca, mantuvo igualmente el liderazgo en el mercado, con más del 90% de participación. Cabe mencionar que Ferreyros incorporó a su vasto portafolio la línea de equipos utilitarios de la marca Elphinstone, en la que resalta la motoniveladora de bajo perfil UG20K, para los trabajos más rigurosos de mantenimiento de vías en socavones.

En materia de servicios, Ferreyros respaldó durante el año las actividades de sus clientes a través de modalidades de soporte en mina, asignando personal técnico permanente para la atención de las unidades bajo estrictas medidas de bioseguridad. De igual forma, se contó con consignaciones de repuestos y de componentes mayores de soporte en mina.

Para promover la economía circular de la maquinaria, Ferreyros continuó con la ejecución de reconstrucciones certificadas de equipos Cat (CCR, por sus siglas en inglés), para otorgar una nueva vida útil a las unidades de la minería subterránea, con un nuevo número de serie y un nuevo periodo de garantía de fábrica.

Construcción

El negocio de maquinaria para el sector construcción en el Perú mostró una recuperación importante en el año gracias a la reactivación económica, luego de un año 2020 excepcional como consecuencia del impacto del COVID-19 en el mundo.

La adjudicación de obras mayores de Reconstrucción con Cambios; los trabajos de ampliación y construcción de aeropuertos internacionales y la continuación de la Línea 2 del Metro de Lima; y el desarrollo de variadas obras de saneamiento, mantenimiento y desarrollo de vías diversas –desde carreteras hasta rutas de acceso y caminos vecinales– en el ámbito nacional fueron algunos de los factores que incentivaron la demanda de maquinaria de construcción pesada en el 2021, tanto a través de la venta como del alquiler.

Las ventas de Ferreyros al sector construcción mostraron un marcado crecimiento frente al 2021 y superaron los niveles generados antes de la llegada de la pandemia, impulsadas especialmente por las operaciones en las regiones, tanto a través de la provisión de equipos Caterpillar como de servicios y repuestos a lo largo del país. Cabe resaltar que la construcción fue el principal impulsor de los negocios concretados con clientes regionales; las ventas de esta división a los diversos sectores productivos superaron los US\$ 200 millones, los mayores volúmenes de los últimos cinco años.

Ferreyros se mantuvo como líder del mercado, con una participación de 55% con su representada Caterpillar, de acuerdo con información oficial de importaciones en valores FOB. Cabe precisar que durante el año llegaron al Perú más de 1,500 unidades de diferentes marcas para la construcción pesada, mostrando un incremento frente a los años 2020 y 2019, en los que se importó alrededor de 800 y 1,000 unidades, respectivamente. De igual forma, la línea Metso, con chancadoras y zarandas móviles para producción de agregados, alcanzó una participación del 65%.

Destaca el restablecimiento de la utilización de la maquinaria Caterpillar a niveles prepandemia. En el 2021 se produjo la estabilización de este indicador, medido en horas mensuales de uso, pasando de un promedio de 154 horas por mes al cierre de 2020 a más de 200 horas por mes en 2021, alcanzando un estándar equivalente al del 2019. Ferreyros monitorea permanentemente sus equipos gracias a la conectividad.

En referencia al servicio de soporte que brinda Ferreyros al sector, se incrementó durante el año el número de contratos de mantenimiento de equipos (Acuerdos de Valor al Cliente o CVA, por sus siglas en inglés). Cabe destacar que más de 3,600 máquinas, tanto de construcción como de otros sectores productivos, son gestionadas hoy bajo estos contratos. Al mismo tiempo, la empresa continuó con diversas estrategias para la provisión de soporte posventa con mayor cobertura nacional y programas con tarifas flexibles para configurar alternativas personalizadas, con muy buenos resultados.

En simultáneo, la unidad de negocio Rentafer, con una flota de alquiler compuesta por más de 200 máquinas Cat de servicio pesado y motores de más de 200 kw de potencia, viene participando activamente en el proyecto de expansión del aeropuerto Jorge Chávez, el inicio de construcción del aeropuerto internacional Chinchero en Cusco y la construcción de las presas de relave de dos importantes minas en el país, entre otros proyectos importantes.

Agrícola

En el 2021, el desarrollo del negocio agrícola en Ferreyros se vio impactado principalmente por restricciones de abastecimiento por parte de las empresas manufactureras –que se prevé se revertirán en el siguiente ejercicio–. En este escenario, la empresa suministró en 2021 cerca de 220 tractores agrícolas nuevos y usados, con una participación de mercado de 11% en valores FOB, en menores niveles que el año previo.

Pese a la coyuntura adversa, Ferreyros continuó presente en proyectos agrícolas destacados con su marca representada Massey Ferguson. Resaltaron la renovación de una flota de 35 tractores y dos pulverizadoras autopropulsadas de una empresa agroexportadora; la venta a una importante minera de 14 tractores agrícolas y 20 implementos para comunidades campesinas; la entrega de 12 tractores a una compañía agropecuaria en el norte; y la ampliación de una flota de empacadoras gigantes de caña de azúcar a una firma agroindustrial.

Asimismo, durante el presente año, la empresa continuó con la consolidación a nivel nacional de la marca Valtra, fabricada por AGCO, al igual que Massey Ferguson. Asimismo, con su portafolio de líneas aliadas, Ferreyros se hizo presente en un proyecto de una importante empresa de alimentos con una planta de secado y almacenamiento de granos Kepler Weber de 3,000 toneladas de capacidad instalada, en Tarapoto.

Cabe resaltar el posicionamiento de los Contratos de Valor Agregado (CVA) para clientes del sector agrícola, que incluyen servicio especializado a los equipos y la provisión de repuestos, por los que apostaron varios clientes durante el año para mantener en óptimo estado sus unidades.

De igual forma, en el 2021 se puso en marcha el programa para técnicos agrícolas AgroPRO y se dio mayor énfasis al uso del canal digital para la comercialización de repuestos y equipos agrícolas, de creciente valoración entre los clientes.

Gobierno

En el 2021, Ferreyros suministró un total de 37 máquinas de construcción y tres equipos agrícolas en respuesta a licitaciones convocadas por el sector Gobierno, en niveles menores tanto a aquellos del 2020 como a niveles promedio de años anteriores. En los primeros nueve meses del año, se apreció muy pocos requerimientos por parte de entidades del Gobierno para la adquisición de bienes de capital, prefiriendo contratar a terceros para la ejecución de las obras. Recién en el último trimestre del año comenzó a mostrarse mayor actividad de compra de equipos. Cabe resaltar que en el 2021 se licitó maquinaria pesada desde gobiernos municipales y regionales, pero no a través de ministerios, a diferencia del año 2020.

No obstante el menor nivel de requerimiento de maquinaria de parte del Estado, Ferreyros mantuvo una participación significativa en la provisión de maquinaria al Gobierno a nivel nacional, con un 61% de las unidades adjudicadas en el 2021. La mayor actividad en el número de procesos adjudicados se presentó en la región centro y, en menor medida, en el norte y el sur del país.

Energía

La comercialización de soluciones temporales de energía en el 2021 registró una reducción considerable con relación al ejercicio anterior, debido a la limitada demanda de grupos electrógenos, principalmente en potencias mayores a 1,250 KW, debido a la postergación de diversos proyectos. Sin embargo, Ferreyros mantuvo su liderazgo en la provisión de estos equipos con su representante Caterpillar, con una participación de mercado de 29%, medida en valores FOB de importación.

En línea con cambios incorporados en la normativa del sector eléctrico, Ferreyros viene impulsando soluciones con grupos electrógenos a gas natural, que permite atender necesidades en el suministro de energía, principalmente para escenarios durante horas punta (*peak shaving*).

Así, puede mencionarse que durante el año se concretó un importante negocio con una empresa privada de distribución de electricidad, que adquirió cinco grupos electrógenos a gas natural, modelo G3516H de la marca Caterpillar, para una planta de 10 MW ubicada en la región Ica. La entrega de los equipos se llevará a cabo en el siguiente ejercicio.

Por otro lado, en el 2021 se alistó la próxima introducción de la solución de grupos electrógenos Caterpillar Línea GC, dirigida a negocios para uso *stand by*, lo que permitirá tener mayor competitividad en los productos *retail* en el rango de 220kW a 1250kW de potencia. De igual forma, Ferreyros y su subsidiaria Ferrenergy vienen trabajando conjuntamente en varios proyectos que combinan el uso de paneles solares, grupos electrógenos, turbinas y soluciones de cogeneración y trigeneración.

Ferrenergy, experta en el montaje y la operación de plantas de generación de energía térmica y solar, consiguió ventas anuales de S/ 42 millones, superiores frente a los niveles del 2020, logrando un incremento relevante respecto del 2019. La empresa, constituida en el 2006 en asociación con Energy International Corporation, SoEnergy, obtuvo una participación de mercado de más de 70%.

Negocios tales como la venta de energía para el proyecto Petrotal, en el Lote 95, y para el Proyecto de Modernización de la Refinería de Talara (PMRT) fueron los principales impulsores del crecimiento en ventas de la empresa. Además, Ferrenergy amplió la oferta de sus servicios, tales como proyectos con energías renovables y nuevas tecnologías de generación energética (cogeneración y/o productos derivados).

Destaca también el reconocimiento de Caterpillar a la operación de la central solar fotovoltaica, propiedad de Ferrenergy, que provee de energía a una operación minera en Arequipa, con más de 2,400 paneles solares Caterpillar. Esta planta, cuyo suministro y montaje fue ejecutado por Ferreyros, suministra energía para la iluminación y ventilación de la mina, el procesamiento de minerales e instalaciones del personal.

Cabe resaltar que, en el Perú, Ferreyros y Ferrenergy vienen trabajando conjuntamente en varios proyectos que combinan el uso de paneles solares, grupos electrógenos, turbinas y soluciones de cogeneración y trigeneración. Asimismo, es importante mencionar el inicio de operaciones de Ferrenergy en Ecuador y Brasil, con una amplia gama de soluciones de generación eléctrica a la medida de las necesidades del cliente.

Por su parte, el mercado de hidrocarburos mostró en su conjunto una contracción durante el 2021, en el que se apreció un menor nivel de extracción de petróleo crudo y líquidos de gas natural, y una mayor extracción de gas natural. En este contexto, Ferreyros mantuvo volúmenes de venta al sector similares a aquellos del año 2020.

Durante el año, los contratistas que dan soporte a la actividad petrolera se enfocaron en mantener y reparar de forma puntual sus equipos para tenerlos operativos; así, la venta de repuestos y servicios fue la principal actividad de Ferreyros en el sector.

Pesca y marino

Durante el 2021, continuó la operación parcial por parte de los pesqueros industriales y artesanales. Sin embargo, los volúmenes de pesca de anchoveta –para la producción de harina de pescado– fueron muy similares a los del 2020, con 4,500,000 toneladas, lo que configuró una buena temporada. Este escenario permitió que la empresa realizara 36 reparaciones completas (*overhauls*) de motores marinos durante las temporadas de veda, reafirmando la preferencia del mercado por Ferreyros para este tipo de servicios especializados.

De otro lado, durante el año se apreciaron limitados proyectos de construcción de embarcaciones y repotenciamiento de embarcaciones, en línea con la ley de cuotas de pesca vigente, lo que originó una baja demanda de motores marinos nuevos para la pesca industrial. Pese a este panorama, la venta de productos nuevos (motores marinos) en el 2021 fue mayor que la del año previo e igualó los niveles del 2019. Además, el precio de la harina de pescado se mantuvo cercano a los US\$ 1,500 por tonelada, lo que representó una ligera recuperación del sector con relación al periodo anterior.

Con la entrega de motores marinos Cat y negocios cerrados, Ferreyros reafirmó su liderazgo en el segmento de pesca industrial, con una participación de mercado de 41%, medida en valores FOB.

Progresos en materia de servicio, logística y digital

Parte central de las operaciones de Ferreyros la constituyen las actividades de logística; por ello, son constantes las mejoras de infraestructura y sistemas en este campo. Es así que el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) estrenó una infraestructura ampliada y remodelada, que eleva en 50% su capacidad de almacenamiento, contribuyendo a las capacidades logísticas en todo el Perú. El CDR suma *racks* sismorresistentes con una altura de almacenamiento de 11 metros y más de 58,000 ubicaciones para albergar repuestos. Incorpora un sistema de iluminación LED ecoeficiente y una losa superplana que permitirá adoptar sistemas automatizados y robotizados en los siguientes años, entre otros aspectos.

Durante el año, las operaciones en el rubro logístico se vieron afectadas por la congestión en los puertos a nivel mundial y la limitada disponibilidad de buques para embarcar la maquinaria. Sin embargo, gracias a una rápida reacción de la empresa, su representada Caterpillar y la subsidiaria Forbis Logistics, se logró abastecer el inventario a tiempo para atender la demanda local.

Asimismo, Ferreyros recertificó como Operador Económico Autorizado, acreditando la seguridad de su cadena logística ante la autoridad aduanera, lo que eleva la agilidad en procesos de importación y exportación.

En materia de soporte posventa, resalta que los dos Centros de Reparación de Componentes de Ferreyros, ubicados en Lima y en La Joya, recibieron nuevamente la certificación Caterpillar como talleres de clase mundial. En particular, la locación de Arequipa puso en marcha un nuevo Taller de Soldadura.

De igual forma, la empresa continuó con la mejora continua de sus procesos y actividades, para trabajar de forma más eficiente y ágil, manteniendo la calidad. Como

muestra de ello, implementó el criterio de reusabilidad extendida, que permite mejorar los tiempos de reconstrucción y la disponibilidad de equipos en los talleres de mecanizado, y desarrolló soluciones digitales internas para optimizar el soporte técnico en los talleres y la detección de eventos de calidad, entre otros aspectos.

En el 2021, la venta de repuestos de la empresa por Internet continuó su tendencia de crecimiento, reflejando la innovación en la forma de hacer negocios y su relevancia en el nuevo contexto. En el periodo 2021, las ventas vía la plataforma Parts.Cat.Com (PCC) ascendieron a US\$ 42 millones, lo que representó el 43% de las ventas de repuestos de Ferreyros a través de sus tiendas, frente al 35% del año 2020. En algunas ciudades como Lima, Arequipa y Cusco, esta proporción incluso superó el 70%.

Asimismo, durante el año se evidenció la creciente acogida del portafolio de soluciones de gestión de equipos: nuevamente se logró duplicar el número de clientes que emplean estas tecnologías para optimizar la toma de decisiones. Hoy, estas soluciones son empleadas por la mayoría de clientes de Ferreyros que cuentan con una máquina conectada en su flota, como mínimo, procedentes de todos los sectores productivos.

Al mismo tiempo, los acuerdos de soporte, basados íntegramente en el uso de soluciones digitales, registraron un crecimiento destacado en el periodo, y se incorporó nuevos e importantes clientes mineros a los proyectos de implementación de sistemas de compras integradas (CAT IP).

Por segundo año consecutivo, Ferreyros realizó con éxito el evento *online* Cat Live Festival, donde ofreció descuentos y promociones en maquinaria, equipos, repuestos y servicios. Esta feria *online*, que fue transmitida por los canales de Facebook y Youtube de la empresa, generó oportunidades de negocio por más de US\$ 100 millones.

Es importante resaltar que Ferreyros alcanzó la máxima calificación –Oro– en los Programas de Excelencia de Caterpillar, en todas las categorías en las que participa: Servicio, Repuestos, Digital, Alquiler y, por primera vez, Marketing y Ventas.

Acerca de Ferreyros

- Líder en la provisión de maquinaria pesada y servicios especializados en el Perú, distribuye los equipos de mayor envergadura del portafolio Caterpillar en el país, requeridos por los diversos sectores económicos en el territorio.
- A los productos de su principal representada Caterpillar, se suman otras prestigiosas marcas, como equipos para la producción de agregados Metso para construcción; equipos para minería subterránea Paus; y tractores agrícolas Massey Ferguson, entre otros.
- Con el soporte posventa más completo del mercado, cuenta con alrededor de 50 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

En el ejercicio 2021, Unimaq, especialista en la provisión de equipos ligeros Caterpillar y de marcas aliadas, alcanzó ventas de S/ 553 millones (US\$ 142 millones), logrando un incremento relevante frente al 2020 y niveles superiores respecto del 2019.

El mayor dinamismo del sector construcción en el año, especialmente a partir del segundo semestre, debido principalmente a la autoconstrucción y a la continuación de obras públicas y privadas, promovió el desempeño de Unimaq. Asimismo, la cuidadosa adopción –bajo protocolos muy claros de seguridad– de modalidades mixtas de trabajo y las visitas a clientes contribuyeron a la fluidez de las operaciones.

En ese sentido, Unimaq reafirmó su liderazgo en su rubro, con su representada Caterpillar, con una participación de más del 50% del mercado, de acuerdo con información de importaciones en valores FOB. Durante todo el año, el sector construcción demandó equipos ligeros nuevos y en alquiler Caterpillar, que fueron destinados para obras pequeñas y medianas vinculadas al saneamiento y la construcción de pistas y veredas.

Las máquinas ligeras Cat más requeridas por los clientes de los rubros de construcción y transporte de carga, así como por los contratistas mineros, fueron las retroexcavadoras y las excavadoras, los minicargadores, los rodillos y los cargadores frontales, entre otras.

Entre los negocios destacados, resalta la provisión de una completa flota de máquinas Cat y de equipos de marcas aliadas, como SEM, Genie y Zoomlion, a un operador petrolero; la venta de retroexcavadoras Cat a una empresa dedicada al transporte de gas natural, gas licuado y petróleo; la entrega de excavadoras y retroexcavadoras Cat a compañías constructoras y a firmas dedicadas al transporte de carga pesada y el alquiler de maquinaria; y el suministro de cargadores frontales a una empresa del rubro de explosivos.

En referencia a otras líneas, sobresale la demanda de autohormigoneras Carmix que, a pesar de tener mayor competencia en el año, se mantuvo como la líder del mercado, con el 67% de participación, medida en valores FOB.

En materia de servicio, Unimaq se adjudicó un contrato de mantenimiento de equipos ligeros por tres años con una compañía minera en el sur del país, al tiempo que renovó un acuerdo similar con otro cliente del sector minero, destinando en ambos casos personal técnico especializado en sus propios lugares de operaciones.

A su vez, el número de contratos de valor agregado (CVA) con clientes se elevó en más del 45% al cierre del 2021 para máquinas Caterpillar y marcas aliadas; además, se creó paquetes de soporte a medida de los diferentes tipos de cliente. Finalmente, en el año se consolidó el programa de Opciones de Reparación (ROP) para equipos ligeros, bajo el cual se atendió más de 40 componentes mayores de máquinas Cat.

Cabe resaltar el trabajo colaborativo que vienen desarrollando Unimaq y Ferreyros para optimizar procesos y crear sinergias. En el 2021, se inició el proyecto de compra, almacenamiento y venta de repuestos desde el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) de Ferreyros; con la infraestructura y altas capacidades de atención con los que cuenta esta instalación, Unimaq puede obtener mejores costos operativos en almacenamiento, importación y transporte local de sus repuestos.

Como parte de su propuesta de valor, Unimaq cuenta con una amplia flota de alquiler de equipos ligeros. Al cierre del 2021, está compuesta por 219 unidades, tanto de Caterpillar –entre ellas retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras– como marcas aliadas –por ejemplo, autohormigoneras Carmix, equipos ligeros Wacker Neuson, plataformas de trabajo en altura Genie, entre otros–. Además, ofrece el alquiler de montacargas a largo plazo, con una flota de cerca de 400 unidades, que incluye el mantenimiento y renovación de flota como mínimo de dos años. Complementariamente, aporta equipos usados: en el 2021 vendió 220 unidades, provenientes de las flotas de alquiler, en líneas como montacargas, retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras.

Merece resaltarse la integración oficial de Cresko, especialista en maquinaria asiática, como parte de la organización de Unimaq durante el año 2021. De tal modo, las líneas SEM, Shacman y Shaorui, representadas antes por Cresko, hoy forman parte del portafolio de Unimaq, constituyendo una importante unidad de negocios. Esta decisión corporativa fue acompañada de un intensivo proceso de capacitación e integración, que acompañará el impulso al portafolio de productos de origen asiático.

Como primeros resultados, se observó que la cobertura e infraestructura de las sucursales de Unimaq en todo el país generaron mejores respuestas en atención de soporte al producto, así como también mayores ventas, principalmente en la línea SEM. Asimismo, el portafolio asiático fue bien recibido por los clientes de Unimaq, al complementar su portafolio y al ser una excelente opción para clientes de saneamiento, cantera, transporte y construcción, principalmente.

Cabe subrayar la fuerza de la presencia descentralizada de Unimaq en el Perú. A través de una red de 14 sucursales y oficinas al interior del país, atiende el territorio nacional; la actividad regional, fuera de Lima, impulsa el 64% de las ventas totales de la empresa e incluso un 75% de las ventas de máquinas de la principal representada Caterpillar. Asimismo, Unimaq tiene presencia permanente en seis proyectos de gran minería de sus clientes, para el soporte de más de 1,300 máquinas, garantizando una alta disponibilidad mecánica y atención inmediata a sus necesidades.

De otro lado, para promover el comercio electrónico, se potenció la web principal y otros canales digitales de Unimaq, y se implementó un *chatbot* para atención al cliente. La venta de repuestos a través de Parts.Cat.Com (PCC) generó ventas cercanas a los US\$ 4 millones en 2021, superiores frente al año previo. Los ingresos por el canal digital equivalen al 18% de la venta total de repuestos de la compañía a través de sus tiendas.

Por segundo año consecutivo, Unimaq participó en el Cat Live Festival, que fue difundida por sus canales digitales, con una serie de ofertas y descuentos en equipos y repuestos. Esta feria *online* permitió promover la cercanía a los clientes y generar opciones de compra remota y segura.

Durante el ejercicio, Unimaq recibió importantes distintivos, entre ellos el otorgado por La Positiva con el Premio a la Excelencia en Seguridad y Salud en el Trabajo. Asimismo, la compañía nuevamente fue certificada como Empresa Socialmente Responsable por Perú 2021.

En el 2021, Unimaq fue distinguida en los Programas de Excelencia de Caterpillar, con dos medallas de Oro, en la categoría de Alquiler y la de Marketing y Ventas, y con dos de Plata, en Servicios y Digital.

Acerca de Unimaq

- Fundada en 1999, Unimaq es la empresa de la corporación dedicada a la venta y alquiler de bienes de capital ligeros de las marcas Caterpillar y líneas aliadas. Atiende la construcción urbana y ligera, y los sectores de industria, agricultura, comercio, servicios y minería.
- Además de la línea de Construcción General de Cat (equipos compactos), distribuye marcas aliadas como montacargas Caterpillar, grupos electrógenos Caterpillar hasta 220kw, autohormigoneras Carmix, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, *mixers* y bombas de concreto CIFA, plantas móviles de concreto Blends, torres de Iluminación Terex y Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras portátiles Sullair, compresoras estacionarias Gardner Denver, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, tractores agrícolas Valtra, entre otras.
- De las líneas incorporadas de Cresko, tiene como representadas a SEM, fabricada por Caterpillar, con cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos. Asimismo, su portafolio incluye camiones Shacman y chancadoras y trituradores Shaorui, entre otras líneas.
- Cuenta con sucursales en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco e Ilo, y está presente en nuevas locaciones en Ica y Moquegua. A la vez, tiene oficinas en Cerro de Pasco, Huaraz, Ayacucho y Puno. Su sede principal se ubica en Lima, ciudad donde adicionalmente cuenta con un local en la zona sur, dedicado al servicio de las líneas Caterpillar y marcas aliadas, alquiler de unidades y equipos usados.

3.1.3 Orvisa

En el 2021, Orvisa, la subsidiaria de la corporación enfocada en la Amazonía peruana, representante de Caterpillar y de marcas aliadas, alcanzó niveles de venta de S/ 156 millones (US\$ 40 millones), mayores a los registrados en el año previo y, a la vez, superando los niveles del 2019, previo a la pandemia.

La empresa mantuvo su liderazgo en la provisión de bienes de capital y servicios para la Selva peruana. En el 2021, los sectores construcción y gobierno fueron los de mayor relevancia en sus ingresos (64% del total), sumados al sector forestal, mostrando volúmenes de venta incrementales respecto del ejercicio 2020.

El desarrollo de proyectos de infraestructura impulsó especialmente la provisión de máquinas nuevas, tales como excavadoras, retroexcavadoras, rodillos compactadores y motoniveladoras Cat, para ampliación y renovación de flotas, mostrando un crecimiento frente al año previo. Por su parte, la atención al sector forestal en el año estuvo enfocada especialmente en la provisión de repuestos y servicios.

Orvisa sirvió al sector agrícola en la Amazonía con tractores Massey Ferguson, fundamentalmente para el cultivo del arroz, si bien en menores niveles frente al 2020. Asimismo, la atención al sector hidrocarburos se centró en la provisión de repuestos y servicios, debido a una menor demanda de equipos para sus actividades.

Durante el 2021, Orvisa continuó brindando a los diferentes sectores que atiende sus programas de servicios para el mantenimiento de maquinaria Caterpillar, como Opciones de Reparación y Acuerdos de Valor al Cliente (CVA), con tarifas adecuadas a las necesidades de cada cliente de la región amazónica.

La empresa realizó diversas iniciativas para desarrollar sus actividades en el nuevo contexto del país. Continuó con el impulso a la plataforma de comercio electrónico de repuestos Caterpillar, Parts.Cat.Com (PCC), y promovió el uso de otras herramientas digitales entre sus clientes. Asimismo, llevó a cabo la segunda edición del evento Cat Live Festival, vía *streaming*, junto a Ferreyros y Unimaq, que le permitió generar ventas de equipos y repuestos y propiciar nuevas oportunidades de negocio.

De la misma forma, Orvisa mantuvo una alta actividad en el desarrollo de capacitaciones virtuales a su fuerza de ventas, y adoptó la modalidad de trabajo mixto, combinando labores remotas con el trabajo presencial, con cuidadosas prácticas de bioseguridad.

En el 2021, en los Programas de Excelencia Caterpillar, Orvisa obtuvo el nivel Plata tanto en la categoría Servicio como en Marketing y Ventas, así como el nivel Bronce en la categoría Digital.

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, grúas Terex y autohormigoneras Carmix, entre otros productos de aplicación específica para la zona.
- Atiende sectores como construcción, transporte fluvial, hidrocarburos, forestal, así como agrícola y agroindustria.
- Con oficina principal en Iquitos, cuenta con sucursales en Tarapoto, Pucallpa, Huánuco, Bagua y Puerto Maldonado.

3.2 Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

Las empresas que representan a Caterpillar y otros negocios en Centroamérica alcanzaron, en el 2021, ventas de S/ 572 millones, con un incremento de 31% respecto de los ejercicios 2020 y 2019. En dólares, los ingresos del año 2021 ascendieron a US\$ 147 millones, mayores en 18% frente al año previo y en 13% respecto del 2019. Durante el año, este conjunto de subsidiarias aportó el 9% de las ventas consolidadas de la corporación.

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

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

Gentrac, representante de Caterpillar en Guatemala, registró ventas de S/ 282 millones (US\$ 73 millones) en el 2021, mostrando volúmenes incrementales respecto no solo al año 2020, sino también al ejercicio 2019.

En el año, destacó la provisión de maquinaria nueva y usada de Caterpillar, en las líneas de equipos pesados y ligeros, para los mercados de construcción, minería no metálica, agricultura y gobierno. La empresa obtuvo un 28% de participación del mercado, reteniendo el liderazgo en su rubro. A su vez, resaltó la comercialización de repuestos y la línea de lubricantes Mobil.

Cabe referirse además al desempeño de líneas incorporadas al portafolio en los últimos años, como los montacargas Caterpillar y Mitsubishi, que duplicaron sus ventas respecto del 2020, y los *mixers* Carmix, que elevaron en 55% sus ingresos en comparación con el año previo.

Asimismo, los clientes tuvieron a su disposición la alternativa del alquiler de maquinaria, con la flota Caterpillar y de marcas aliadas, para la atención de los sectores industria, agroindustria y construcción. Si bien la demanda de esta línea se presentó en niveles similares al 2020, se elevó su tiempo de utilización y se alcanzó altos indicadores de satisfacción de los clientes.

El servicio posventa a maquinaria Caterpillar también soportó los ingresos de Gentrac durante el periodo. En ese sentido, el contrato de mantenimiento y reparación de equipos, así como la Reconstrucción Certificada Cat, que mantiene con la principal empresa cementera del país, continuó siendo uno de los principales acuerdos comerciales en soporte técnico.

En referencia a los negocios por Internet, el evento vía *streaming* Cat Live Festival, realizado el octubre del 2021, permitió a la empresa concretar ventas de maquinaria por alrededor de US\$ 4 millones y generar oportunidades de negocio por US\$ 6 millones.

En el 2021, la compañía mantuvo la Certificación 5 estrellas en la evaluación de Experiencia Retail para su sucursal principal, además de sus sucursales en Quetzaltenango, Teculután y Escuintla. Además, fue reconocido en la región por Caterpillar por su excelente gestión en la venta interna de repuestos con clientes del sector *retail*.

Destaca la apuesta de Gentrac por la descentralización en el territorio de Guatemala, potenciando su amplia cobertura nacional. Durante el año, Gentrac inauguró tres nuevas oficinas en las ciudades de Huehuetenango, Petén y Cobán, con especial énfasis en la comercialización de repuestos y lubricantes. De esta manera, ahora la empresa cuenta con 10 sedes a nivel nacional para acercar sus productos y servicios a más clientes.

Asimismo, en los Programas de Excelencia Caterpillar, Gentrac alcanzó por primera vez el nivel Oro en la categoría Marketing y Ventas. Al mismo tiempo, obtuvo el nivel Plata en los rubros de Servicios y de Alquiler, así como el Bronce en Repuestos y Digital.

Gentrac Belice, por su parte, cerró el año con ventas de S/ 26 millones (US\$ 6 millones), superiores a las obtenidas el 2020 y 2019 en todas las líneas de negocio, especialmente la venta de maquinaria, repuestos y servicios a los sectores construcción y gobierno. Se comercializó equipos como excavadoras y retroexcavadoras, acompañados de servicios de mantenimiento preventivo, para proyectos de construcción de carreteras.

Asimismo, el dinamismo del sector agrícola motivó la demanda de equipos agrícolas destinados al trabajo en los ingenios azucareros. La línea de lubricantes también expresó un incremento de ventas durante el ejercicio.

La empresa es líder del mercado local con un 100% de participación, superior al 90% obtenido en el año 2020, de acuerdo con los reportes de ventas de los distribuidores de las marcas que operan en Belice.

De igual modo, Soltrak, representante de lubricantes Mobil en Nicaragua, alcanzó ventas de S/ 23 millones (US\$ 7 millones), lo que significa un importante crecimiento con respecto del 2020, igualmente por encima de los niveles prepandemia.

Los ingresos de este año se vieron impulsados por la paulatina reactivación económica, luego de la crisis sanitaria, pese a retos de escasez de producto.

El incremento en ventas de la línea de lubricantes se presentó en el segmento de subdistribuidores o B2C, gracias a la demanda de aceiteras y autopartes, que ha tenido un comportamiento destacado. Adicionalmente, la provisión de lubricantes a clientes de sectores como construcción, transporte e industria en general logró mantener niveles similares a los del 2020.

Bajo esa premisa, la empresa y su representada Mobil obtuvieron una participación que bordea el 14%, ocupando el segundo lugar en el mercado de lubricantes a nivel nacional.

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

- En Guatemala, Gentrac es el único representante de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar, distribuidor nacional de lubricantes Mobil y representante de otras marcas como Mitsubishi (montacargas), Marine Travelift, Kalmar, Mabey, Terex/Finlay, Genie, Valley, SKF, Alemite, Sullair, Wacker Neuson (ligero y compacto), Lincoln Electric, Schwing, Carmix, entre otras.
- Mantiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la Ciudad de Guatemala. Sucursales en Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales, Retalhuleu, Huehuetenango, Cobán y Petén, 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, consiguió ventas de S/ 170 millones (US\$ 44 millones), con un incremento relevante frente a los ejercicios 2020 y 2019, año previo a la pandemia.

La empresa viene mostrando un crecimiento sostenido durante los dos últimos años a pesar de la crisis sanitaria, gracias a la demanda de maquinaria nueva, así como de equipos de alquiler, repuestos y servicios.

En el 2021 se revitalizó la actividad del sector construcción, que había sufrido una contracción importante durante el segundo trimestre del 2020. Si bien no se inició obras de infraestructura de gran envergadura, se reactivó la labor en varios proyectos de mediano tamaño, que impulsaron las ventas. Se comercializó principalmente equipos Cat como retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras, así como repuestos y servicios posventa.

Con este acompañamiento a sus clientes, General de Equipos- Cogesa se mantuvo como empresa líder en el mercado, con una participación de 52% en equipos Caterpillar, similar a la de 2020, medida en valores FOB.

El sector agrícola fue uno de los grandes impulsores en el incremento de las ventas de General de Equipos. Con el avance en la mecanización del proceso de cosecha de la caña de azúcar, la empresa elevó su presencia en este rubro con el suministro de equipos de la marca John Deere, tanto cosechadoras de caña como tractores agrícolas.

Entre los equipos nuevos más demandados para la agricultura destacó la cosechadora de caña CH570, a la vez el más requerido en la flota de alquiler. Adicionalmente, se vendió tractores agrícolas de los modelos 6125 y 6155. Así, con su representada John Deere, General de Equipos mantuvo el liderazgo entre los clientes agrícolas y agroindustriales, obteniendo un 55% de participación de mercado en valores FOB.

En el año 2021, la distribución de lubricantes Mobil generó menores volúmenes de venta respecto del año previo debido a limitaciones en el suministro de los fabricantes. Sin embargo, la empresa acompañó a sus clientes con el soporte posventa asociado a esta línea de productos.

Durante el ejercicio, las actividades económicas en El Salvador regresaron paulatinamente a los niveles previos a la crisis sanitaria. Debido a ello, y de la mano con las debidas medidas de bioseguridad, la empresa restableció las labores presenciales en el ámbito nacional.

Cabe resaltar que, en 2021, General de Equipos cumplió 95 años de existencia, los cuales se iniciaron con la distribución de su representada John Deere en 1926 y continuaron con la distribución exclusiva de Caterpillar en El Salvador en 1930.

Finalmente, en los Programas de Excelencia Caterpillar, la empresa fue reconocida con el estándar Plata en materia Digital, y con el nivel Bronce en las categorías Servicio, Repuestos, así como Marketing y Ventas.

Acerca de General de Equipos - Cogesa (El Salvador)

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

- Cuenta además con la representación de líneas como montacargas Mitsubishi - Cat, equipos de compactación e iluminación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian - Cat, compresoras Sullair, camiones Mack, equipo agrícola John Deere y llantas Michelin para construcción, agricultura y camiones.
- Proporciona cobertura de posventa a nivel nacional, a través de sus tres sucursales ubicadas en San Salvador -zona central-, Sonsonate -zona occidental- y San Miguel en el oriente del país.

3.2.3 Motored (El Salvador)

La subsidiaria Motored, en El Salvador, cerró el año 2021 con ventas que alcanzaron los S/ 76 millones (US\$ 20 millones), superiores en relación con el 2020 y en niveles similares a los registrados en el año previo a la pandemia.

El buen desempeño en la provisión de repuestos, baterías, lubricantes y llantas fue especialmente promovido por el segmento de transporte de carga. De esta manera, Motored mantuvo su posición líder, con un 55% de participación en el mercado nacional de repuestos y consumibles para camiones y autobuses, según datos de importaciones.

En contraste, la provisión de camiones, buses y microbuses no tuvo el rendimiento esperado, debido a una lenta reactivación en este segmento, que impidió la inversión en nuevas unidades. Pese al bajo dinamismo, la empresa comercializó líneas como los compactadores de basura Kenworth modelo T370, empleados por municipalidades locales, y buses y microbuses de la marca Higer.

Por otro lado, Motored cuenta con una pequeña operación en Honduras, donde ofrece a los clientes el mismo portafolio de productos que en El Salvador. La economía de Honduras también mostró recuperación en el 2021, especialmente en el sector de transporte de carga. Con relación al segmento de transporte de pasajeros, todavía se encuentra en proceso de regresar a los niveles registrados en prepandemia.

Acerca de Motored (El Salvador y Honduras)

- Incorporada a Ferreycorp en el 2015, Motored (antes Transportes Pesados S.A. de C.V- Transpesa) tiene como principal rubro de negocios la provisión de repuestos para camiones y buses en El Salvador.
- Asimismo, distribuye líneas de consumibles adicionales, como lubricantes y llantas, así como camiones Kenworth y microbuses Higer.
- Cuenta con doce sucursales en El Salvador, ubicadas en las ciudades de San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, San Miguel, Metapán, Lourdes, Santa Rosa de Lima, Soyapango, Zacatecoluca, Aguilares y Usulután. Adicionalmente, cuenta con operaciones en Honduras.

3.3 Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

Los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios, en el Perú y otros países de Sudamérica, obtuvieron en el 2021 ventas del orden de S/ 844 millones, que representaron un aumento de 25% frente al 2020 y de 19% frente al 2019. En dólares, los ingresos de este conjunto de negocios se ubicaron en US\$ 217 millones, mayores en 13% frente al 2020 y menores en 5% al 2019.

De esta forma, estos negocios contribuyeron en el ejercicio 2021 al 14% de las ventas consolidadas de la corporación.

Forman parte de este conjunto de negocios Trex, proveedor de grúas y otras soluciones de izamiento, presente en Chile, Colombia, Ecuador y Perú; Maquicentro, dedicado a la provisión de equipos ligeros en Ecuador; Soltrak, especialista en negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados; las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics, en el negocio logístico; y Soluciones Sitech Perú, enfocado en la integración de tecnologías.

Cabe señalar que, en el año, en el marco de una reestructuración del portafolio de negocios de la corporación, se redujo las operaciones del negocio automotriz a cargo de la subsidiaria Motored en el Perú. En respuesta a menores perspectivas en el crecimiento de sus líneas de venta, la compañía dejó la representación de tres marcas globales que comercializó a lo largo de varios años. En el 2021 se concretó la transición de dichas líneas a otros distribuidores en el país, asegurando el soporte posventa a las unidades existentes y la continuidad de la provisión de nuevas flotas. Sus ventas no han sido consideradas en los resultados de este conjunto de negocios, dada la reclasificación de Motored como operación discontinua para el ejercicio 2021.

3.3.1 Soltrak (Perú)

Soltrak, especialista en negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados, obtuvo ventas por S/ 296 millones (US\$ 76 millones) en el 2021, que representan un crecimiento relevante frente a los ejercicios 2020 y 2019. Las ventas alcanzadas durante el año son las mayores registradas en la historia de la compañía, consolidando su trayectoria de crecimiento sostenido.

En el año, la minería y sus empresas contratistas, la construcción y el segmento industrial continuaron siendo los sectores más relevantes para los negocios de Soltrak, así como los rubros de transporte y logística.

La línea de seguridad industrial se posicionó nuevamente como líder en el mercado peruano. Sus ventas registraron una significativa expansión respecto a los niveles del 2021 y a los volúmenes prepandemia, trazando un récord histórico en esta línea de negocios. Entre las marcas aliadas que destacaron en este rubro se encuentran 3M, MSA, Alphatec, Microgard, Bullard, Kleenguard, Showa y Tecseg.

En el 2021, las categorías de protección respiratoria, protección auditiva y protección contra caídas mostraron especial dinamismo, incluso frente al periodo previo a la pandemia. Las ventas de 3M se elevaron en casi todas sus familias; la marca Tecseg, especialmente con sus líneas de calzado, guantes y trajes descartables, registró un

incremento importante; los productos Ansell duplicaron su crecimiento, gracias a la comercialización de guantes descartables.

Asimismo, durante el periodo se implementó múltiples sistemas de ingeniería contra caídas para diversos clientes, como las que se llevó a cabo en las sedes de La Joya y el Centro de Distribución de Repuestos de Ferreyros, así como en diversas empresas mineras de primer nivel y en la planta de producción de una importante empresa multinacional.

Por su parte, en la división de lubricantes de Soltrak, las ventas de la representada Chevron siguieron creciendo sostenidamente, logrando cifras superiores a las registradas en el 2020 y a las del 2019, previo a la pandemia.

El mercado respondió positivamente a la calidad de los lubricantes Chevron, fabricados con básicos grupo II. Los canales B2B (productos industriales) y B2C (productos de consumo) generaron, en similar proporción, los ingresos de esta línea.

A su vez, Soltrak sigue posicionando a Chevron como una marca líder en el sector hidrocarburos, pese a que este mercado en el Perú ha sido impactado por constantes alzas de precios del petróleo y sus derivados, así como por otros *commodities*; aunado también a la restricción de suministros de materias primas para la fabricación de lubricantes a nivel mundial.

Cabe resaltar iniciativas pioneras en la división de lubricantes, como el innovador modelo de atención 'retail' lanzado en 2021: Chevron Express, un taller móvil de lubricación para vehículos, que se desplaza a la locación elegida por los clientes para realizar el cambio de aceite y filtros, así como para ejecutar otros servicios básicos de mantenimiento vehicular. Esta alternativa, disponible en Lima Metropolitana, es ofrecida por mecánicos especializados y se centra en la atención de vehículos de tipo sedán y de camionetas SUV, con la posibilidad de atender también otro tipo de vehículos en general.

Por otro lado, en el negocio de neumáticos, con Goodyear como principal representada, las ventas durante el 2021 mostraron un incremento significativo con respecto del periodo 2020, no obstante niveles menores a los registrados en el 2019.

En materia de negocios por canales digitales, Soltrak implementó una nueva tienda en línea, que se encuentra actualmente en período de prueba, previéndose su lanzamiento oficial en el año 2022.

Asimismo, durante el año, consolidó el uso de la herramienta tecnológica de gestión de relaciones con clientes (CRM, por sus siglas en inglés), con más de 3,700 negociaciones registradas por un monto equivalente a US\$ 43 millones, marcando una tendencia de adopción desde su lanzamiento en 2019.

Soltrak continuó cumpliendo durante el año con las medidas de bioseguridad desplegadas en la coyuntura sanitaria y adoptó la modalidad de trabajo mixto (remota y presencial), con la finalidad de promover las condiciones más seguras para sus colaboradores.

Acerca de Soltrak (Perú)

- Es la subsidiaria de la corporación Ferreycorp especializada en la provisión de consumibles industriales, con foco en los negocios relacionados a seguridad industrial, lubricantes y neumáticos, así como en el desarrollo de servicios especializados.
- Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como lubricantes Chevron, productos de seguridad industrial en las marcas 3M, MSA, Bullard, Alphatec, MicrogardKleenguard (Kimberly Clark), Showa y la marca propia Tecseg, al igual que neumáticos Goodyear.
- El portafolio de servicios incluye un amplio rango de actividades, tales como reparación, calibración y mantenimiento a los productos que se distribuye, así como servicios de diseño y capacitación, entre otros servicios especializados, incluyendo prácticas de mantenimiento predictivo, análisis no destructivo (NDT), entre otros.
- Realiza atenciones a nivel nacional y cuenta con presencia local en Piura, Trujillo, Arequipa, Chiclayo y Lima. En esta última ciudad, ubica su sede principal.
- Soltrak cuenta con la certificación ISO 9001:2015 y la de Empresarios por la Integridad. Es reconocida como Empresa Socialmente Responsable (ESR) y cuenta con la certificación de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE).
- Se integró a Ferreycorp en el año 2007 con la adquisición de Mega Caucho & Representaciones S.A.C., empresa especializada en el rubro de neumáticos. En el 2009, se fusionó la adquisición de Inlusa S.A., incorporando el negocio de lubricantes. En el 2013, se complementó con la adquisición de Tecseg S.A., la cual aportó un completo portafolio de negocios relacionados con la seguridad industrial.

3.3.3 Trex (Chile, Colombia, Ecuador y Perú)

En el 2021, las ventas de Trex, especialista en grúas y otras soluciones de izaje, con presencia en Chile, Perú, Ecuador y Colombia, ascendieron a S/ 411 millones (US\$ 106 millones), mayores frente al 2020 y menores respecto del 2019.

En particular, las operaciones en Chile generaron ingresos de US\$ 67 millones, menores respecto de los volúmenes del 2020 y el 2019, debido a la postergación de inversiones motivada por la coyuntura política nacional. Las grúas nuevas de alto tonelaje Terex, Demag y Tadano constituyeron la principal línea de ventas, con cerca del 50% del total.

Le siguieron en importancia dos negocios que mostraron un incremento relevante de ventas frente al 2020: la alternativa de alquileres, con una flota compuesta por unidades ligeras y pesadas, y la provisión de soluciones logísticas, a través del portafolio Konecranes de portacontenedores y montacargas.

Las operaciones de Trex en Chile le permitieron mantener una participación de mercado cercana al 45% en las líneas de mayor presencia, como grúas, equipos portuarios, montacargas y alzapersonas.

En el año, la minería siguió siendo el motor de las actividades económicas en Chile y el que tuvo mayor relevancia para los negocios de Trex. Este sector no solo demandó grúas de alto tonelaje, sino también soluciones logísticas y equipos de alquiler. Cabe destacar que Trex acompañó las necesidades de sus clientes con un soporte al producto de alta especialización, que incluyó la atención en importantes minas chilenas.

En el Perú, las ventas de Trex alcanzaron S/ 92 millones (US\$ 24 millones), superiores frente al ejercicio 2020 y cercanas a los niveles del año 2019. Si bien se mostró señales de recuperación en comparación con el año previo, el mercado adoptó una actitud conservadora en sus decisiones de negocio debido al contexto político.

Trex mantuvo el liderazgo en la provisión de grúas móviles, con una participación de mercado del 60% y una demanda superior a la del 2020, impulsada especialmente por la minería y las empresas contratistas. Las unidades nuevas y usadas Demag fueron las más relevantes en las ventas del portafolio de grúas durante el año; destacó la puesta en operación de una grúa nueva Demag todo terreno con capacidad de 500 toneladas, de gran envergadura, en una operación de la gran minería.

A su vez, se sirvió a los sectores logístico y portuario con la línea de portacontenedores Konecranes Liftace, si bien en niveles menores al 2020, con una participación del 33%. Por otro lado, resalta que en el año Trex introdujo en el Perú su nueva marca representada: la línea de grúas articuladas PM, que inició su penetración comercial con buena aceptación de los clientes.

En el 2021, las líneas de repuestos y servicios tuvieron alta relevancia en el desempeño de Trex en el Perú, superando incluso los crecimientos de años anteriores, con especial impulso de las operaciones mineras de tajo abierto y los almacenes extraportuarios. Se concretó acuerdos comerciales con importantes clientes mineros para la provisión de repuestos y servicios para la línea de grúas móviles. Asimismo, el soporte especializado en la línea de *material handling* tuvo un desarrollo importante durante el año.

A la vez, resalta el interesante crecimiento de las operaciones en Colombia y Ecuador, que en el 2021 representaron en conjunto, por primera vez, un 16% del total de las ventas consolidadas, en comparación con el 8% obtenido el año previo.

En Colombia, continuó el posicionamiento de las marcas Genie, Demag, Loadking y Konecranes en el mercado. Además, se hizo entrega de una nueva grúa AC250 marca Demag de 250 toneladas y se posicionó a Trex Colombia como un referente de venta de grúas usadas en el mercado y en el negocio de alquiler de plataformas de elevación. Fue el primer año de operación de la sucursal Bogotá.

En Ecuador, destaca la entrega de la plataforma de elevación Genie más grande, de 180 pies, a uno de los principales puertos; de las dos primeras grúas Tadano *rough terrain* de 100 toneladas a los principales operadores de grúas del país; y de portacontenedores Konecranes. Se potenció el negocio de equipos ligeros con las marcas Husqvarna y Wacker Neuson, para la construcción e industria, y se consolidó la venta de equipos Valtra destinados a la siembra de maíz, arroz y soya, para la agricultura.

Para Trex Latinoamérica, el negocio de alquiler de equipos ligeros y pesados se posicionó como el de mayor crecimiento en el año, superior en 18% frente al 2020.

Cabe mencionarse el manejo eficiente de inventarios de equipos nuevos y repuestos entre los países donde está presente Trex y la buena relación con las marcas representadas para cumplir con los requerimientos de los clientes, en un contexto complejo a nivel mundial.

Acerca de Trex

- Representa a las marcas Tadano y Terex, en grúas fuera de carretera (RT); a Demag, parte del grupo Tadano, en grúas todo terreno (AC); a Genie, en plataformas de izaje; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y de soluciones logísticas; a Donati y Demag, en puentes grúa; y a PM, en otras soluciones de izaje y carga.
- El negocio de Trex opera en Chile, Perú, Ecuador y Colombia. Fue fundado en el año 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80. Se incorporó a Ferreycorp en 2014.
- La operación peruana de Trex inició su actividad en el 2015. Anteriormente, la distribución y soporte de grúas Terex- Demag en Perú se encontraba a cargo de la subsidiaria Ferreyros.

3.3.4 Fargoline (Perú)

En el 2021, el operador logístico Fargoline obtuvo ventas de S/ 115 millones (US\$ 30 millones), superiores a las registradas tanto en el 2020 como en el 2019, año previo a la coyuntura COVID-19 en el Perú.

En un año marcado por complejos desafíos logísticos a nivel mundial, la empresa movilizó más de 81,000 contenedores –ubicándose entre los cuatro primeros almacenes extraportuarios del Callao en importación y exportación de estas unidades– y 6,000 toneladas de carga suelta, en ambos casos superiores a los volúmenes de los dos años previos. En carga rodante, manejó 6,700 toneladas, en mayores niveles frente al 2020.

Destacó la relevancia de los negocios de depósito temporal, tanto de importación como de exportación, que tuvieron una participación de 74% de las ventas. La demanda de polipropileno y derivados de plástico, químicos y papeles; la industria textil; y la comercialización de máquinas y herramientas, entre otros, propiciaron su dinamismo.

A ellos se sumaron los negocios de depósito aduanero y simple, así como la línea de transporte y distribución, la cual mostró un incremento de 40% en los volúmenes de venta en relación al año previo.

Los servicios que brinda Fargoline a subsidiarias de la corporación representaron puntualmente el 22% de los ingresos totales del año, mientras que el 78% restante provino de clientes externos a la corporación. En el ejercicio, la empresa continuó con sus esfuerzos por incorporar nuevos clientes, varios de los cuales demandaron servicios de almacenamiento, transporte y distribución en torno a su sede en Arequipa.

En el 2021, destacó la agilidad de las operaciones de Fargoline: las estrategias adoptadas para contar con espacios ordenados y descongestionados influyeron en la atención oportuna de los contenedores de sus clientes, concretando el 70% de los despachos en patio dentro de 40 minutos, tiempo menor al promedio del mercado.

Fargoline continuó con la intensiva migración de sus trámites administrativos, que anteriormente se realizaban de manera presencial, a plataformas digitales. Al término del 2021, el 80% de sus operaciones *core* se desarrolla de manera digital. La expansión de capacidades y las posibilidades del trabajo remoto generaron un impacto positivo en el servicio al usuario, con más del 97% de las atenciones de las líneas más dinámicas dentro de los 90 minutos prometidos, mejorando los resultados de años anteriores.

Cabe destacar que la empresa concilió sus actividades ininterrumpidas con el compromiso con la salud de su personal en la coyuntura de pandemia, a través de la adopción de estrategias específicas para reducir las interacciones y altos estándares de bioseguridad.

Por otro lado, para hacer más eficiente el registro y archivo de la documentación de empresas proveedoras, además de reducir la emisión de papel e impresiones, Fargoline y la matriz Ferreycorp implementaron la plataforma Gestor Documental, que funciona como repositorio de documentos y expedientes digitales relacionados a la gestión del expediente de homologación de proveedores.

Fargoline –que cumplió 38 años de trayectoria– renovó el convenio de apoyo con Aldeas Infantiles SOS, en el Callao, brindando apoyo nutricional y psicopedagógico a niños y niñas. Asimismo, se llevó a cabo capacitaciones virtuales para conductores de Fargoline y de empresas de transporte asociadas. Este programa cuenta con el reconocimiento del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo por “Buenas Prácticas Laborales”, otorgado en 2019.

Acerca de Fargoline

- Con 38 años en el mercado nacional, Fargoline ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante; depósito aduanero; almacenamiento simple; transporte y distribución; y movimiento de carga para proyectos.
- Se ubica en el Callao, donde cuenta con dos sedes en la avenida Gambetta; y en la ciudad de Arequipa.
- Su Sistema de Gestión de Seguridad y Control está certificado por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC). Asimismo, posee las certificaciones ISO 9001:2015 (calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental) e ISO 45001:2018 (seguridad y salud en el trabajo). Implementó el sistema de gestión antisoborno basado en el modelo ISO 37001 lo que permitió obtener la certificación de Empresarios por la Integridad.
- Asimismo, cuenta con la certificación como Operador Económico Autorizado (OEA), otorgada por la Aduana del Perú, y forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) de Amcham.

3.3.5 Forbis Logistics (Perú y Chile)

Forbis Logistics, agente de carga internacional, generó ventas de S/ 161 millones (US\$ 41 millones) en el 2021, alcanzando un crecimiento relevante frente al ejercicio previo (2020) y al año prepandemia (2019). Este resultado fue promovido por el incremento de negocios con compañías fuera de la corporación que, en el Perú, pasaron de un 33% a un 45% de la venta total.

El año mostró una reducción de flujos de operación en el mercado, sumada a la crisis mundial que afecta la disponibilidad de medios de transporte y, por ende, el abastecimiento de productos finales e insumos para la industria. Sin embargo, esta situación trajo nuevas oportunidades de negocio en mercados alternos como importación para el consumo masivo y exportación marítima del sector agroindustrial, sumándose a aquellos que atiende tradicionalmente. La industria de alimentos constituyó el sector más relevante en las operaciones del año.

Otros sectores que destacaron en el año son bienes de capital (traslado de maquinaria Caterpillar por vía marítima y repuestos por vía aérea); la industria del oxígeno (importación de plantas generadoras de oxígeno, principalmente por vía aérea), energía solar (transporte terrestre de paneles solares) y acabados para la construcción.

En referencia al sector minero, se continuó con la movilización de maquinaria y repuestos Caterpillar para las subsidiarias Ferreyros, Unimaq y Orvisa, lo que contribuyó a las ventas consolidadas del periodo.

Forbis Logistics continúa siendo el líder en el ranking de agentes de carga en la ruta aérea Estados Unidos- Perú y se mantiene desde el 2020 entre los cuatro principales agentes de envíos aéreos de todo el mundo al país. En la ruta marítima de Estados Unidos hacia Perú, la empresa subió dos posiciones con respecto al año anterior, ubicándose ahora en el séptimo lugar; mientras que, en el servicio marítimo de envíos desde todo el mundo a territorio peruano, también subió escalones, pasando del puesto 29 al 25.

En el año, la empresa continuó con su tarea de optimizar sus plataformas de gestión con el fin de fortalecer los procesos internos, obtener nuevas certificaciones de calidad y mejorar su experiencia con clientes.

Acerca de Forbis Logistics

- Forbis Logistics es un especialista en el transporte de carga internacional vía aérea, marítima y terrestre, a través de una red de agentes en el mundo y con oficinas propias en Perú, Estados Unidos y Chile.
- Fue creada en el 2010 en Miami, Florida, donde cuenta con un almacén en una excelente ubicación, a 9 km del aeropuerto internacional de dicha ciudad y a 26 km del puerto. En el 2012, se constituyó Forbis Logistics en Lima y en 2017 en Santiago de Chile.
- Cuenta con las certificaciones Indirect Air Carrier (IAC) y NVOCC, otorgadas por el gobierno de Estados Unidos, así como la certificación BASC. Cuenta con certificación trinorma: ISO 9001:2015 (sistema de calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental) e ISO 45001:2018 (seguridad y salud en el trabajo); y trabaja con el estándar de calidad Caterpillar.

3.3.6 Soluciones Sitech Perú

Soluciones Sitech Perú, especialista en proveer soluciones tecnológicas avanzadas en los sectores de minería y construcción, y con tan solo ocho años de vida institucional, registró en el año 2021 ingresos por valor de S/ 17 millones (US\$ 4 millones), duplicando su crecimiento en comparación con el 2020 y con el año previo a la pandemia, en un contexto de gran dinamismo de la industria minera, impulsado por el alto precio de los minerales.

En el 2021, la empresa agregó a su portafolio de soluciones de seguridad y productividad el nuevo sistema anticolidión de la marca Torsa. Se trata de un sistema de alerta de proximidad de alta precisión, que combina más de cinco tecnologías de sensórica avanzada que permiten analizar las interacciones entre los vehículos u otros objetos para evitar atropellos y colisiones en la operación minera.

Esta plataforma informa al operador de maquinaria acerca del tipo, posición y distancia de las distintas unidades, obstáculos y personas que tiene a su alrededor, así como los riesgos, y le recomienda tomar decisiones para mitigarlos. Toda esta interacción está igualmente integrada a la sala de control central, permitiendo, de ser necesaria, la intervención de otros actores.

Esta nueva línea impulsó en gran porcentaje los volúmenes de ventas de Sitech en el año. En ese sentido, destaca la instalación de este sistema anticolidión en cerca de 80 camiones mineros de una importante mina del sur del país, siendo la flota más extensa en el Perú en contar con esta solución. Cabe resaltar que, tras la buena acogida de Torsa, se viene realizando el despliegue en otras minas del país para futuras instalaciones.

A su vez, el sistema Readiband –de la marca canadiense Fatigue Science, especializada en monitoreo preventivo de fatiga– contribuyó también en los ingresos consolidados del periodo. Esta solución se convirtió en una herramienta estratégica de seguridad para un importante complejo minero con el que se cerró un contrato de tres años para la provisión de estos equipos (*smartbands*) que serán utilizados por más de 1,500 operadores de maquinaria.

Asimismo, prosiguió la instalación del sistema Trimble, para aplicaciones de movimiento de tierra, en equipos Caterpillar a clientes de la minería de tajo abierto y subterránea. Por su parte, en el sector construcción, la compañía mantuvo la provisión de soluciones enfocadas en la seguridad y productividad en las operaciones y exploró espacios en el mercado con nuevos productos.

Sitech continuó con sus esfuerzos de investigación y desarrollo de capacidades tecnológicas para proveer futuras soluciones que revolucionen el mercado industrial con una oferta integral de gestión de información.

Acerca de Soluciones Sitech Perú

- Desde el 2013 se dedica a integrar tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad de los clientes de los mercados de minería, construcción e hidrocarburos.
- Cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Loadrite, Torsa, Provox, Brigade, CAT DSS, Readiband, entre otras.

4. Gestión Financiera

El enfoque principal de la gestión financiera de la corporación durante el año 2021 se concentró en cuidar la rentabilidad de los negocios, maximizar la rotación de activos y mejorar la estructura de la deuda de las diferentes empresas en aras de proteger la liquidez y reducir el gasto financiero corporativo. Estas acciones se hicieron efectivas en una coyuntura de grandes desafíos en los países donde Ferreycorp desarrolla sus operaciones, caracterizada por la reactivación de sus economías luego de la desaceleración que experimentaron a raíz de la pandemia surgida en el año 2020, así como por la incertidumbre política en algunos de los principales países en donde la corporación tiene presencia.

El país no fue la excepción en el proceso de recuperación generado después de que la pandemia impusiera restricciones en la actividad económica. La corporación mostró así una constante mejora en las ventas durante el 2021, principalmente impulsada por el dinamismo en el sector minero bajo un escenario muy favorable de precios de los *commodities*. Las ventas de Ferreycorp y sus subsidiarias al cierre del año ascendieron a S/ 6,111.8 millones, lo que representó un aumento de 30% frente a lo obtenido en 2020 (S/ 4,694.9 millones). Cabe precisar que los ingresos no incluyen la operación de Motored, que fue reclasificada como operación discontinua durante el año.

La utilidad bruta acumulada (S/ 1,642.6 millones) mostró un incremento de 38% frente al ejercicio anterior (S/ 1,189.9 millones), debido a las mayores ventas, a la composición de dichas ventas entre maquinaria y repuestos y servicios, y a la recuperación de la diferencia en cambio. Asimismo, el margen bruto se ubicó en 26.9%, mayor al generado en 2020 (25.3%). El efecto de la recuperación del tipo de cambio a través de la utilidad bruta fue de S/ 99 millones (1.6% de la venta), debido a la reserva con la que se contaba en el inventario al haberse registrado su adquisición a un tipo de cambio promedio menor.

También el margen operativo, de 12.7% en 2021, superó al presentado en el ejercicio 2020 (9.1%), como resultado del mejor margen bruto y el control de los gastos. Durante el 2020, para contrarrestar los efectos de la disminución de ventas debido a la pandemia, se hizo un esfuerzo para reducir gastos a través de la adopción de medidas financieras, muchas de ellas solo de carácter temporal. En 2021 se logró mantener los gastos en niveles adecuados y utilizar la palanca operativa de la corporación para con dicho nivel de gastos generar mayores ingresos. Los gastos representaron 14.4% como porcentaje de ventas en el 2021, por debajo del 16.5% del año 2020.

En particular, el gasto financiero durante el año 2021 alcanzó S/ 70.3 millones, muy por debajo de los S/ 90.3 millones del ejercicio anterior, lo que equivale a una disminución de 22%, debido principalmente al retorno paulatino de las tasas de interés a sus niveles anteriores a la pandemia, y por un nivel de deuda que prácticamente se ha mantenido. Así, durante el período más crítico de la pandemia en el 2020, se incrementó el nivel de deuda de la corporación en previsión de una eventual agudización de la disminución de ingresos y de la necesidad de mantener financiada las operaciones.

La aversión al riesgo de los bancos y la incertidumbre general ocasionaron un incremento considerable de las tasas de interés con el consecuente incremento de gasto financiero. Sin embargo, conforme se fue estabilizando la coyuntura de emergencia sanitaria y aislamiento y se normalizaron las actividades económicas, las tasas de interés fueron reduciéndose, tendencia que continuó durante el 2021, especialmente en las tasas aplicables a los créditos en dólares americanos, moneda en la que ha sido

contraída la mayoría de la deuda de la corporación. En cuanto a las tasas de interés en soles, estas también se mantuvieron bajas durante el primer semestre del año, antes de los resultados electorales, momento que se consideró oportuno tomar algunos préstamos en soles con el fin de disminuir la pérdida cambiaria de algunas empresas del grupo. La tasa promedio de la corporación pasó de 3.53% en 2020 a 2.77% en 2021.

Como consecuencia de los mayores márgenes y la disminución del gasto financiero, al cierre del ejercicio 2021 se registró una utilidad neta de S/ 376 millones, 161% superior a la obtenida en el 2020 (S/ 143.9 millones) y 53% por encima de la utilidad neta del 2019 (S/ 246.4 millones). Este resultado se logró a pesar del efecto de la pérdida en cambio, la cual se compensó en parte por su recuperación a través del margen bruto, resultando un efecto neto de S/ 48 millones en el 2021. Cabe mencionar que dicho efecto es contable y se genera porque el inventario se registra en soles al momento de su adquisición, mientras que su venta se realiza en dólares.

El dólar se mantuvo al alza durante todo el año 2021, especialmente durante el segundo semestre, con un tipo de cambio de S/ 3.624 a inicios del año y de S/ 3.998 por dólar al término del mismo, lo que significó una devaluación de la moneda de 10.32%. Ello generó pérdidas en cambio en casi todos los meses del año y una pérdida acumulada de S/ 125 millones, en comparación con la pérdida de S/ 97 millones en el 2020.

Es importante resaltar que, con excepción de Chile que tiene normas que llevan a una menor dolarización y al mantenimiento de la cuenta por cobrar en pesos chilenos, la gran mayoría de empresas de la corporación en Perú y en el extranjero no solo efectúa sus operaciones en dólares, sino que también utiliza esa moneda para comprar a sus representadas en el extranjero; financiar sus importaciones, capital de trabajo e inversiones; y concretar la facturación y cobranza en la mayoría de los países donde opera.

Por otro lado, la utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (EBITDA, por sus siglas en inglés) acumulada, de S/ 1,008 millones, mostró un incremento de 65% frente al 2020 (S/ 611 millones). El margen EBITDA del 2021 fue de 16.5%, originado principalmente por el aumento del margen operativo.

Los activos de la corporación reflejaron un crecimiento en comparación con diciembre del 2020, debido al aumento del inventario en S/ 398 millones (de S/ 1,684 millones en el 2020 a S/ 2,082 millones en el 2021) y al incremento en el activo fijo en S/ 69 millones (de S/ 1,630 millones en el 2020 a S/ 1,700 millones en el 2021), principalmente, en flota de alquiler. Ambos resultados estuvieron alineados con el buen desempeño de las ventas. En el caso del inventario, se mantiene en cartera equipos de clientes mineros, por un valor de US\$ 41 millones, cuya entrega se realizará en el 2022. Asimismo, al analizar el número de días de inventario, se aprecia una disminución en la rotación de 186 días en 2020 a 152 días en 2021. Respecto a la rotación de las cuentas por cobrar, los días de cobranza pasaron de 71 en 2020 a 52 en 2021.

Cabe destacar que las inversiones en activos fijos e intangibles que realizan las subsidiarias de Ferreycorp son una respuesta a la necesidad de mantener la propuesta de valor a sus clientes y la ventaja competitiva que las posiciona como líderes en los mercados donde actúan. Como distribuidor 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, durante el año 2021, la corporación realizó inversiones en activo fijo e intangibles por S/ 149 millones, correspondientes principalmente, a i) la recompra de dos locales realizada por Ferreycorp que se encontraban en leasing operativo con una entidad financiera y que corresponden a activos de inversión ubicados en Ate y Lurín alquilados a subsidiarias (S/ 57.5 millones);

ii) la compra de maquinaria y equipo de alquiler por parte de Ferreyros por S/ 72.3 millones, como parte de la estrategia para introducir al mercado nuevos modelos de camiones Caterpillar -en particular, el camión 798 de 400 toneladas-, que serán entregados en alquiler a clientes de gran minería, a manera de prueba y que se mantendrán en libros mientras dure el programa; iii) la realización de trabajos de construcción en obras complementarias (S/ 11.3 millones); y iv) una inversión adicional de S/ 4.5 millones correspondiente a la etapa de estabilización luego de la salida en vivo del ERP SAP S/4 HANA.

En cuanto a los activos intangibles, en enero de 2021 se realizó el lanzamiento del ERP SAP S/4 HANA para Ferreyros y Ferreycorp, sumándose al sistema ya implementado en Motored, Orvisa y Unimaq en el 2019. Desde el inicio del proyecto en el 2016, la corporación ha invertido S/ 254 millones (US\$ 74.7 millones).

Por su parte, la deuda de la corporación, a finales del ejercicio 2021, alcanzó un nivel de US\$ 502 millones, monto inferior (US\$ 511 millones) al que se llegó a finales del año 2020, cifra que se ubica por debajo del monto promedio de los últimos años.

Cabe mencionar que la deuda financiera incluye US\$ 30 millones correspondientes a la aplicación de la NIIF16 de Arrendamientos, norma que indica que los contratos de arrendamiento se deben convertir en un pasivo y un activo equivalente al derecho de uso del bien objeto del contrato, y un gasto financiero que resulta de traer a valor presente la obligación correspondiente.

Las mayores ventas, acompañadas de mejores márgenes, así como los buenos niveles de cobranzas y el control de gastos permitieron generar flujos operativos positivos. De esta forma, a pesar de una mayor compra de inventario para sostener el incremento de ventas, no se experimentó un impacto en el nivel de deuda de la corporación, manteniéndose en niveles menores a los que se tenía incluso en el 2019, antes de la pandemia y de la actual coyuntura de incertidumbre política y económica en el país.

Asimismo, durante el 2021, la corporación Ferreycorp vio la necesidad de reperfilar su deuda, que durante el año llegó a estar concentrada en el corto plazo. La compañía logró establecer el 63% de su deuda con vencimientos de largo plazo (deuda no corriente), siguiendo la estrategia de calzar obligaciones con la vida de los activos a los que respalda y bajo un enfoque conservador, dada la actual coyuntura del país. La tasa promedio de la deuda de la corporación, de 2.77%, fue inferior a la registrada en 2020 (3.53%).

El endeudamiento total de la empresa mostró una mejora, al pasar de un ratio de deuda/patrimonio de 1.61 a 1.56, manteniéndose dentro del rango aceptable de deuda.

El ratio deuda financiera neta / EBITDA al cierre del 2021 se ubicó en 1.99, 34% menor en comparación al registrado al término del 2020, de 3.03, como resultado de la mejor rotación de activos y del pago de deuda.

En otro ámbito, a pesar de la difícil situación de la economía peruana y la incertidumbre que presentó el mercado en la segunda mitad del año, luego del proceso electoral, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el 2021, pues la cotización pasó de S/ 1.72 de apertura a S/ 2.05 al cierre, obteniendo su punto más bajo del año en junio, cuando cotizó a S/ 1.37. Sin embargo, la solidez del negocio y los buenos resultados condujeron a una recuperación de la acción. En 2021 la empresa entregó a los accionistas S/ 186.4 millones por concepto de dividendos (S/ 86.4 millones correspondientes al ejercicio 2020 y S/ 100 millones como adelanto de dividendos del

ejercicio 2021), lo que representó, en soles, S/ 0.197 por acción, o un *dividend yield* de 9.6%.

Los S/ 100 millones entregados como adelanto del pago de dividendos fueron equivalentes a un dividendo en efectivo de S/ 0.1057 por acción, que se pagó a los accionistas el 29 de octubre de 2021.

Asimismo, cabe mencionar que el Directorio, en su sesión del 30 de octubre del 2019, aprobó un programa de recompra de acciones de propia emisión hasta por 50 millones de acciones (5% del capital), en un contexto en el que la cotización de la acción se ubicaba por debajo de su valor fundamental, e incluso contable, lo que la convertía en una buena oportunidad de inversión.

La ejecución de este programa ha permitido a la corporación cumplir con varios objetivos, entre ellos dar al mercado un mensaje de confianza en el entorno de negocios y conseguir que el precio de la acción no cayera en forma abrupta, al retirar acciones del mercado. Sin embargo, cabe mencionar que el plazo máximo de retención en acciones de tesorería es de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades, lo que implica tomar una decisión sobre el mejor destino de las mismas.

Así, en noviembre de 2021, la Junta General de Accionistas decidió amortizar 16,788,791 acciones de tesorería y la consecuente reducción del capital social, el cual asciende a S/ 958,894,238 al cierre del ejercicio. El saldo de las acciones de tesorería al 31 de diciembre de 2021 es de 12,830,950 acciones.

Para mayor información sobre los temas abordados en este capítulo, consultar el Anexo 1, Análisis de la Gerencia y Discusión sobre los Estados Financieros Auditados; el Anexo 3, apartado 3.1, Capital social y comportamiento del precio de la acción; y el capítulo Gestión Sostenible, apartado Buen Gobierno Corporativo.

5. Gestión Sostenible

Ferreycorp ha asumido de manera constante, y mucho antes de que los conceptos de sostenibilidad y responsabilidad social fueran divulgados, un compromiso con la generación de valor para todos sus grupos de interés, convirtiéndose en un agente de cambio en la sociedad y manteniendo un comportamiento transparente y ético, en un permanente esfuerzo por desarrollar relaciones ganar-ganar. De ahí que tiene la firme convicción de que un crecimiento rentable y una visión inclusiva y responsable con la sociedad en su conjunto y el medio ambiente sustentan la sostenibilidad de la organización.

Ferreycorp cuenta con una política y estrictos procesos sobre las condiciones de trabajo seguras y saludables, que incluyen medidas necesarias para minimizar riesgos laborales en sus operaciones. Además, respeta el derecho de descanso, tiempo libre y vacaciones. La gestión responsable contribuye a obtener resultados destacados en ámbitos de gran importancia, como la atracción, motivación y retención de talento; las relaciones con inversionistas; el acceso al capital; la gestión integral de riesgos y el posicionamiento y reputación en el mercado y la sociedad en los que opera.

La generación de valor para sus siete grupos de interés -accionistas e inversionistas, colaboradores, clientes, comunidad, proveedores, medio ambiente, Gobierno y sociedad en general- es el resultado de la aplicación del modelo de gestión sostenible adoptado por Ferreycorp, que contempla el desarrollo de las mejores prácticas ESG (ambiental, social y de gobernanza, por sus siglas en inglés). La corporación establece estrategias y acciones para cada uno de estos grupos e incorpora sus opiniones y expectativas en el desarrollo de proyectos y programas.

En esa misma línea, Ferreycorp busca contribuir con la erradicación de la pobreza, la protección del planeta y el aseguramiento de la prosperidad para todos, con una visión ética y de responsabilidad social, mediante su firme compromiso con la agenda que el sector privado se ha trazado para el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS).

En los siguientes capítulos, se podrá explorar el modelo de gestión sostenible de Ferreycorp con sus diversos grupos de interés, así como los principales resultados obtenidos durante el retador año 2021.

5.1 Dimensión Económica y Gobierno Corporativo

5.1.1 Gobierno corporativo

Algunos de los principios elementales que rigen el compromiso de Ferreycorp con un gobierno transparente y con su sostenibilidad incluyen contar con políticas claras del Directorio; asegurar un trato equitativo a los accionistas; conducir la organización con integridad, equidad y seriedad; garantizar la transparencia de la información en la administración de la empresa; y desarrollar ámbitos de control, de manejo de riesgos y de cumplimiento.



Con el objetivo de servir cada día a sus accionistas e inversionistas, con los que mantiene excelentes relaciones, la corporación actualiza y mejora permanentemente sus prácticas de gobierno corporativo, no solo en función de las tendencias mundiales sino, sobre todo, de acuerdo con lo exigible o recomendable para las sociedades peruanas. Asimismo, se mantiene alerta a la opinión del mercado cuya expectativa es establecer una relación directa y transparente con las empresas emisoras con las que se vincula.

La corporación se ha adherido de manera voluntaria a los principios del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas, actualizado en el 2013, y que establece cinco pilares organizados en ejes temáticos: **i) Derecho de los accionistas; ii) Junta General de Accionistas; iii) El Directorio y la Alta Gerencia; iv) Transparencia de la Información; y v) Riesgos y Cumplimiento.**

La adopción de prácticas de Buen Gobierno Corporativo promueve un clima de respeto a los derechos de los accionistas y de los inversionistas en general; contribuye a generar valor, solidez y eficiencia en las sociedades; trae consigo una mejor administración de los riesgos; facilita el acceso al mercado de capitales; lleva a una reducción del costo de capital, así como a un mayor y mejor acceso a fuentes de financiamiento y de inversión a largo plazo; y ayuda a mitigar las fallas que existen en los mercados por la asimetría de información.

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

Asimismo, Ferreycorp se caracteriza por sus altos estándares de cumplimiento y liderazgo, lo que ha valido reconocimientos tanto en el Perú como en el extranjero, por sus buenas prácticas de ESG (ambiental, social y gobierno corporativo, por sus siglas en inglés). En ese sentido, el número de accionistas que siguen prácticas y lineamientos de inversión responsable representa, al cierre del 2021, el 32% de la base accionaria.

A continuación, se sintetiza el tratamiento que la corporación otorga a los cinco pilares del Código de Buen Gobierno Corporativo, cuyo desarrollo más amplio puede consultarse en las secciones A y D del Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas, en el Anexo de la Memoria Anual 2021, así como en la sección sobre Gestión de Cumplimiento y Riesgos del presente apartado 5.1 Dimensión Económica y Gobierno Corporativo.

5.1.1.1 Derechos de los accionistas

La protección de los **derechos de todos sus accionistas**, tanto mayoritarios como minoritarios, locales como extranjeros, es la forma en la que Ferreycorp garantiza el trato equitativo a sus 3,112 accionistas. Todos los asuntos de la corporación considerados relevantes son difundidos en forma adecuada y oportuna, siguiendo las estrictas pautas de información privilegiada, en tanto se asegura una conducción estratégica de la organización, a través del monitoreo efectivo del Directorio y la definición de sus responsabilidades frente a los accionistas.

Accionistas de Ferreycorp

La corporación cuenta con un 100% de accionariado difundido, en el que el 39.64% se encuentra en manos de administradoras de fondos de pensiones peruanas y aproximadamente el 15.48% corresponde a accionistas *retail*.

Respecto a la procedencia del accionariado en la corporación, a continuación se presenta la composición de accionistas al término del año 2021.

Composición de accionistas de Ferreycorp al 31 de diciembre de 2021



Accionistas mayoritarios de Ferreycorp al 31 de diciembre de 2021^{1/}

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
Prima - Fondo 2	61,188,098	6.27%	Perú
Profuturo – Fondo 3	55,829,583	5.72%	Perú
Profuturo – Fondo 2	52,072,925	5.34%	Perú
Integra - Fondo 2	50,634,820	5.19%	Perú
Integra - Fondo 3	48,050,589	4.92%	Perú
Letko Brosseau Emerging Markets Equity Fund	46,314,000	4.75%	Canadá
Prima - Fondo 3	44,398,776	4.55%	Perú
Corporación Cervesur S.A.A.	43,137,164	4.42%	Perú
Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A.	42,405,262	4.35%	Perú

1/ Accionistas con participación de 4% o más en el capital de la empresa.

De otro lado, el *free float* de la corporación pasó de 81.22% en el 2020 a 80.62% en el 2021. Al respecto, en la tabla que aparece a continuación se observa la estructura accionaria por tipo de inversionista al cierre del 2021, de cuya información se obtiene el cálculo del *free float*, de acuerdo con la metodología del MSCI (Morgan Stanley Capital Investment, por sus siglas en inglés). Así, para obtenerlo se debe descontar del total, el *non-free float* que corresponde a la tenencia de acciones de miembros del Directorio y Alta Gerencia, incluyendo parientes (numeral 1 de la tabla); trabajadores (numeral 2); entidades del Estado peruano (numeral 6); bancos, financieras, cajas municipales bajo supervisión de la SBS (numeral 7); entidades no comprendidas en numerales anteriores (numeral 15) y acciones en cartera (numeral 16).

Acción: FERREYCORP		
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 2021)	Número de tenedores	% de participación
1. Miembros del directorio y alta gerencia de la sociedad, incluyendo parientes (1)..	23	2.63%
2. Trabajadores de la sociedad, no comprendidos en el numeral 1.	48	0.01%
3. Personas naturales, no comprendidas en el numeral 1 y 2.	2,827	12.85%
4. Fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).	12	39.64%
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	0.21%
7. Bancos, financieras, cajas municipales, edpymes, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito bajo	3	0.19%

Acción: FERREYCORP		
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 2021)	Número de tenedores	% de participación
supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).		
8. Compañías de seguros bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	3	9.11%
9. Agentes de intermediación, bajo la supervisión de la SMV.	5	0.03%
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.	19	1.47%
11. Patrimonios autónomos y fideicomisos bancarios del exterior, en la medida que pueda identificarlos.	111	17.47%
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.	3	0.07%
14. Custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones.		
15. Entidades no comprendidas en numerales anteriores (2).	56	13.31%
16. Acciones pertenecientes al índice S&P/BVL Perú Select Index o valor representativo de estas acciones, en cartera de la sociedad.	1	3.04%
Total	3,112	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.

En cuanto a los accionistas *retail* de Ferreycorp, al cierre del año 2021 estos sumaron 2,898, un 6% menos que la cantidad que se tenía en el 2020 debido a la coyuntura de inestabilidad en el país, pero aún 28% superior a la que se tuvo en el año 2019.

Rentabilidad para los accionistas

La corporación promueve la mejora permanente del valor de su acción a través de la obtención de buenos resultados financieros y de prácticas de transparencia en la información. De esta manera, cuenta con una Política de Dividendos, modificada por la Junta General de Accionistas del 2019, para permitir la entrega de dividendos extraordinarios por encima del tope establecido, y que cumple a cabalidad desde hace más de 20 años, pues reconoce que uno de los derechos principales de los accionistas es recibir la rentabilidad generada por su inversión.

En mayo del 2021, se entregaron a los accionistas S/ 86,368,865.74 por concepto de dividendos correspondientes al ejercicio 2020, equivalentes a S/ 0.091 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 4.4%.

Asimismo, en octubre del 2021, se entregó a los accionistas S/ 100,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2021, equivalentes a S/ 0.106 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 5.2%. Considerando el total de reparto de dividendos en 2021, el *dividend yield* del año fue de 9.6%.

Dividend yield* de Ferreycorp en los últimos 10 años

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<i>Dividend yield</i>	2.7%	3.6%	4.4%	5.2%	5.0%	5.3%	5.7%	10.4%	8.8%	9.6%

(*) La **rentabilidad por dividendo** indica qué cantidad de la inversión se puede recuperar únicamente con el reparto de **dividendos** de la compañía. Es una forma de medir la productividad de la inversión.

Detalle de pago de dividendos

Ejercicio	Capital social (S/ millones)	Utilidad libre disposición (S/ millones)	Dividendos en efectivo (S/ millones)	Dividendos (% Utilidad de libre disposición)	Dividendos en efectivo por acción (%)	Dividendo por acción (S/.)
2004	239	25	12	48%	5.5%	0.055
2005	266	27	13	49%	5.5%	0.055
2006	284	80	28	36%	11.0%	0.110
2007	335	114	40	35%	13.2%	0.132
2008	415	72	21	29%	5.5%	0.055
2009	467	90	28	31%	6.0%	0.066
2010	531	125	32	26%	6.0%	0.066
2011	698	147	42	29%	6.0%	0.060
2012	803	158	48	30%	6.0%	0.060
2013	945	93	56	60%	5.9%	0.059
2014	1,014	118	61	52%	6.0%	0.060
2015	1,014	146	87	60%	8.9%	0.089
2016	1,014	207	124	60%	12.8%	0.128
2017	975	240	132	55%	13.5%	0.135
2018	975	202	121	60%	12.5%	0.125
Dividendo ext. 2018			100		10.2%	0.102
2019	975	245	147	60%	15.3%	0.153
2020	975	144	86	60%	9.1%	0.091
Adelanto Div. 2021			100		10.6%	0.106

En lo que respecta al valor de la acción, a pesar de la difícil situación de la economía peruana y la incertidumbre que presentó el mercado desde mediados de año luego del proceso electoral, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo. La cotización de apertura del 2021 fue S/ 1.72 y la de cierre S/ 2.05, pasando por su punto más bajo del año en junio cuando cotizó a S/ 1.37. Este incremento en el precio de la acción sumado al dividendo por acción total de S/ 0.197, se refleja en un rendimiento para el accionista del 31% en el 2021.

Cabe destacar que, desde el 2016, la corporación cuenta con un formador de mercado (*market maker*) con la finalidad de darle una mayor liquidez de su acción en la BVL.

5.1.1.2 Junta de Accionistas

En la **Junta de Accionistas** no solo se reporta los resultados de la gestión del año anterior, sino que se evalúa y aprueba las decisiones estratégicas para el funcionamiento de la corporación. Para promover la participación activa de sus accionistas, Ferreycorp impulsa que las mociones de la agenda sean difundidas y aprobadas por el mayor número de accionistas o representados a través de sus apoderados presentes en la reunión, y busca aumentar el *quorum* en la reunión anual.

5.1.1.3 El Directorio y la Alta Gerencia

En el ámbito de su estructura interna, la diversidad de experiencias, formación y trayectoria de sus integrantes, quienes participan activamente en las sesiones y en los comités, hacen del **Directorio** un espacio donde la pluralidad de opiniones cobra relevancia para la creación de valor para los accionistas, así como para la formulación, junto con la Gerencia, del plan estratégico de la corporación y sus empresas subsidiarias, lo que marca el futuro de la organización.

5.1.1.4 Transparencia de la Información

Ferreycorp vela por la **divulgación apropiada de la información y su transparencia** y viene desplegando estrictos procedimientos para el manejo de la información reservada y privilegiada, a través de una interacción permanente con los accionistas e inversionistas. Todas las materias relevantes se divulgan con información precisa y regular, incluyendo la situación financiera, la situación del mercado, el desempeño de los negocios, la información del grupo económico y la entrega de derechos a accionistas, entre otros temas.

5.1.1.5 Riesgos y cumplimiento

De otro lado, para asegurar que la actuación de todos los colaboradores de Ferreycorp se encuentre dentro de los valores y principios éticos, se ha implementado un **Sistema de Cumplimiento** para la Prevención de la Corrupción, que se enmarca en una cultura de integridad, fundamento central de todas sus actividades.

5.1.2 Gestión de riesgos y cumplimiento

5.1.2.1 Ambiente de control interno



En Ferreycorp, el ámbito de control interno promueve negocios socialmente responsables, contribuye a reforzar la confianza de los grupos de interés e impulsa la toma de decisiones basada en el análisis de riesgos. En este ambiente, de alcance general a todos los colaboradores y directivos de la organización, se articula tanto el Sistema de Cumplimiento como la administración de riesgos corporativos, enmarcando una actuación corporativa basada en valores y promoviendo la sostenibilidad de la empresa.

El Directorio, como parte de su deber fiduciario hacia la compañía y los accionistas, tiene la función de velar por la integridad de los sistemas contables y de los reportes financieros, lo cual se logra a través de un control interno y externo. Es por ello que propone a la Junta de Accionistas cuál será la firma auditora externa que tendrá cada año la responsabilidad de dictaminar los estados financieros individuales y consolidados de las empresas de la corporación. De acuerdo con la política interna sobre contratación de auditores externos, estos podrán realizar dicha tarea durante cinco años consecutivos, con la posibilidad de ser designados por un periodo adicional de igual duración, que dependerá de la evaluación que haga el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio.

La firma auditora externa debe presentar, a inicio de año, su propuesta de plan de trabajo, metodología a seguir y al equipo responsable que estaría a cargo del trabajo, así como la propuesta económica primero a la Gerencia y luego al Comité de Auditoría y Riesgos, para que el Directorio lo pueda proponer finalmente a la Junta de Accionistas. Siguiendo este proceso, en la Junta de Accionistas celebrada el 31 de marzo de 2021, se aprobó la propuesta del Directorio de contratar a la firma EY para la elaboración de los estados financieros auditados 2021.

Asimismo, para garantizar un ambiente de control interno, Ferreycorp cuenta con un auditor interno y un equipo de auditores que realiza trabajos de revisión de manera descentralizada en todas las empresas y unidades de negocio, con el objetivo de validar que se cumplen los procesos que se han definido para el desarrollo de los negocios y operaciones. Las revisiones responden a un plan anual aprobado por el Comité de Auditoría y Riesgos, que es esbozado sobre la base de ciertos criterios que permiten priorizar la revisión a una selección del universo auditable. El área de Auditoría Interna ejecuta los trabajos con total independencia y autonomía y, tanto sus hallazgos y recomendaciones, como su implementación son presentadas al Comité. Al ser el Directorio el responsable del control interno, con la auditoría interna se asegura que estos controles sean eficaces y funcionen como fueron establecidos.

El Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio aprobó para el 2021 un plan anual que consistía en 154 trabajos en el año y ratificó al auditor interno en la sesión del 15 de febrero de 2021. De igual forma, revisó en sus cuatro sesiones el avance del Plan Anual y la implementación tanto de las recomendaciones que aún quedaban pendientes del año anterior –llegando a implementar un 99% del total– como de las 469 recomendaciones emitidas en el curso del año.

Durante el año 2021, el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio realizó cuatro sesiones, como ha sido mencionado, en las cuales se informó sobre los planes de una auditoría externa con la participación de los auditores externos en dos sesiones; el trabajo de auditoría interna, con la participación del auditor interno en todas las sesiones; el control de riesgos financieros y del negocio, con la presentación del mapa de riesgos y los planes de mitigación y control en el mes de diciembre, y la observancia del Sistema de Cumplimiento, con la presentación semestral del informe de cumplimiento, por parte del Gerente de Asuntos Corporativos y Oficial de Cumplimiento.

5.1.2.2 Gestión de riesgos

El sistema de gestión integral de riesgos permite la identificación, medición, administración, control y seguimiento de riesgos críticos dentro de la organización, tanto los que alcanzan a la matriz Ferreycorp como a todas las empresas subsidiarias del grupo, en especial aquellos riesgos vinculados al negocio, a las operaciones y a las finanzas. Cabe precisar que la corporación cuenta con una Política Corporativa de la Gestión Integral de Riesgos.

Ferreycorp cuenta con un Área de Riesgos, dentro de la Gerencia Corporativa de Finanzas, que tiene a su cargo identificar, evaluar, monitorear y comunicar los potenciales riesgos del negocio y determinar con los responsables de cada subsidiaria, los planes de acción para controlarlos o mitigarlos.

Estas acciones se realizan con la participación de las diferentes áreas de cada subsidiaria y de la matriz, y cuenta con la aprobación final de su Gerencia General o el director responsable de cada empresa, quien se compromete a llevar a cabo los planes de contingencia establecidos para cada uno de los riesgos identificados y ponerlos a conocimiento del Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio, conformado por cinco directores independientes.

Para el año 2021, los riesgos de gran impacto identificados como comunes a las diferentes empresas de Ferreycorp son los siguientes:

Gobierno / política y desaceleración y/o recesión de la economía local e internacional

La corporación ha establecido medidas para responder a una eventual caída severa de la demanda en el mercado, producto de ambos riesgos mencionados, tales como esbozar escenarios posibles y planes de contingencia dentro de un plan de control y mitigación de riesgo presentado por la Gerencia al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio de la Sociedad; monitorear la gestión eficiente de activos; racionalizar los gastos operativos y optimizar el uso de recursos. Asimismo, dada la volatilidad del tipo de cambio como efecto colateral de la inestabilidad política que impacta en los resultados financieros, se evalúa de forma permanente escenarios y planes por incremento del tipo de cambio, el traslado de la deuda a una moneda distinta de la de origen, el uso de instrumentos financieros como *forward*, y se hace seguimiento a medidas de control cambiario.

Riesgo de competencia

Ferreycorp considera que tiene ventajas competitivas que le permiten mitigar los posibles riesgos generados por las acciones de competidores tradicionales y no tradicionales. Tales ventajas son su alineamiento estratégico con Caterpillar, principal marca representada, con la que se desarrolla permanentemente estrategias comerciales para mantener el liderazgo en participación de mercado en los sectores que está presente; y su experiencia en la industria y óptima satisfacción del cliente, con un portafolio de productos de marcas de prestigio y servicios de alto nivel; cobertura a nivel nacional, a través de una amplia red de sucursales y oficinas y en el propio lugar de operación de los clientes; un reconocido servicio posventa; alternativas de alquiler y de venta de equipos seminuevos; servicios financieros que incluyen financiamiento directo o alternativas con CAT; y mejora constante de la propuesta de valor, a través del análisis y monitoreo de satisfacción y experiencia del cliente.

Seguridad de los sistemas de información

Como resultado de la identificación y evaluación de estos riesgos, Ferreycorp ha desarrollado un Programa de Seguridad de Información que se articula a través de iniciativas como capacitar a los colaboradores en materia de seguridad de la información; desplegar controles en los procesos de negocios y tecnología de información; controles requeridos por la Ley de Protección de datos personales (en Perú); medidas para atender con prontitud los incidentes de seguridad; y planificación y pruebas de continuidad de negocios.

Gestión de inventarios

La corporación, a través de sus subsidiarias y en especial de sus áreas logísticas, mantiene estrecha coordinación con sus proveedores clave, sea con la fábrica para el abastecimiento de maquinaria, consumibles y/o repuestos o con las líneas navieras y aerolíneas para el flujo logístico de carga, como respuesta al riesgo asociado a la limitada disponibilidad de equipos y/o repuestos de las marcas representadas, producto de la escasez e incremento del costo de la materia prima y escasez de mano de obra a nivel mundial, así como la crisis logística internacional.

Riesgo de innovación

Ante la aparición de nuevos modelos de negocios y formas innovadoras de penetrar en el mercado, Ferreycorp ha desplegado una serie de iniciativas como la creación del Comité de Innovación del Directorio y del Comité de Planeamiento Estratégico para Seguimiento de Iniciativas; la existencia del área de Innovación en la Gerencia de Estrategia; y la innovación misma de las marcas representadas en el desarrollo de productos con cambio tecnológico, comercio electrónico y conectividad.

Búsqueda de eficiencia operacional

La corporación ha desplegado esfuerzos y recursos para afrontar este riesgo, que incluyen el Proyecto de Excelencia Empresarial (SAP), como plataforma tecnológica de vanguardia; el desarrollo de iniciativas en conectividad (productividad), cadena de suministro, soporte al producto, *e-commerce*, CRM y asistencia remota; participación en los Programas de Excelencia Caterpillar en Marketing y Ventas, Digital, Servicio, Repuestos y Alquiler, y en las evaluaciones periódicas que otras marcas representadas realizan a sus distribuidores; y los Círculos Ferreycorp, como espacios de colaboración e intercambio de conocimiento de mejores prácticas entre las subsidiarias.

Daño a la reputación empresarial y/o marca

Ferreycorp viene trabajando en una serie de medidas con sus diferentes grupos de interés para evitar la materialización de este riesgo, entre las que se encuentran la implementación del Sistema de Cumplimiento; la elaboración de matrices de riesgos de delitos en la matriz y cuatro subsidiarias de la corporación (Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak y Fargoline); aplicación de procesos de debida diligencia a clientes por la Unidad de Control de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (LAFT) y Minería Ilegal (UCMI); e incorporación de cláusulas anticorrupción en los contratos comerciales y protocolo para clientes cuestionados por corrupción.

Salud y seguridad

El compromiso de Ferreycorp y de todos sus colaboradores es eliminar, minimizar y controlar este riesgo, a través de medidas tales como el Programa anual en Salud y Seguridad en el Trabajo (SST); seguimiento mensual a indicadores de SST; y certificación en los más altos estándares internacionales, ISO 45001 (Sistema de gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo) en Ferreyros, Forbis Logistics Perú y Trex Chile.

Asimismo, durante la pandemia, se implementó el Plan para Vigilancia, Prevención y Control de la COVID-19 que incluyó el seguimiento de casos COVID-19; un programa de capacitación integral, charlas de inicio de labor, comunicados, sesiones informativas y sesiones de preguntas y respuesta para que los colaboradores puedan realizar consultas sobre la enfermedad; y actividades de soporte emocional a cargo de especialistas.

5.1.2.3. Sistema de Control Interno

Para garantizar un adecuado sistema de control interno, la corporación tiene un área corporativa de auditoría interna, que tiene bajo su responsabilidad revisar trabajos de revisión en todas las empresas y unidades de negocio para asegurar que se cumplen los procesos definidos para la gestión de los negocios y operaciones.

La Gerencia Corporativa de Auditoría Interna está formada por un auditor interno y once auditores.

La definición del plan anual parte de la revisión de 617 unidades auditables y su revisión se prioriza tomando en cuenta los criterios de riesgo de fraude / global, condición económica, procesos normativos / sistemas, tiempo transcurrido, valoración de auditoría, alineamiento estratégico, y opinión de la Gerencia Corporativa de Auditoría.

El plan del año 2021 se aprobó con un alcance de 154 revisiones, que se desagregan de la siguiente manera:

- Por empresas: 4 trabajos en Ferreycorp, 38 trabajos en Ferreyros, 74 trabajos en otras subsidiarias locales y 17 trabajos en subsidiarias del exterior.
- Por tipo de auditoría: 30 trabajos regulatorios, 31 trabajos de revisión de procesos, 80 operativos, 5 de sistemas y 8 auditorías especiales.

Estas revisiones permitieron identificar algunas incidencias, todas menores, y presentar recomendaciones a todas las empresas y gerencias auditadas. Fueron un total de 469 recomendaciones, y de las que el 69% se había implementado a fines de año, quedando las demás en proceso de implementación para los primeros meses del 2022.

Cabe señalar que a fines de año el auditor interno se acogió a la jubilación y el Comité de Auditoría y Riesgos nombró a la Sra. Andrea Sandoval como la nueva auditora interna de la corporación, quien cuenta con 35 años en la empresa y es conocedora de los procesos de negocio de la misma.

5.1.2.4 Sistema de Cumplimiento

Para asegurar que la actuación de todos los colaboradores de Ferreycorp se desarrolle en el marco de una cultura de integridad, alineada con valores y principios éticos, así como observando el marco legal aplicable a todos los ámbitos de la gestión empresarial, se ha implementado el Sistema de Cumplimiento para la prevención de delitos, en especial los de lavado de activos y corrupción.

El sistema se sustenta en tres pilares:



El **Código de Ética Corporativo** detalla los valores de la corporación que guían el comportamiento y la toma de decisiones de todos los colaboradores, incluyendo los funcionarios y directores de Ferreycorp, sin excepción alguna. Además, determina, de manera clara y explícita, las líneas de acción fundamentales que han de regir las relaciones con los diferentes grupos de interés, basadas en principios éticos.

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

Un conjunto de **normas** corporativas específicas constituye una guía para el accionar de los colaboradores, funcionarios y directores en circunstancias que pudieran presentar situaciones de riesgo, como la entrega o la recepción de regalos, el conflicto de intereses, los negocios con organismos del Estado y la relación con funcionarios públicos; al igual que otras normas vinculadas al control de riesgos en materia de reputación y que previenen la corrupción en los negocios con terceros. Asimismo, se cuenta con **procedimientos** enfocados en la identificación y evaluación de los riesgos; la administración de comunicaciones; la realización de auditorías del sistema, entre otros, contribuyendo a su gestión eficiente.

Respecto al ejercicio 2021, al igual que en los años previos, el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio recibió el Reporte de Cumplimiento de Ferreycorp, con un avance en materia de *compliance* a fines del primer semestre y un informe final a cierre del año. La edición con información al cierre del 2020 fue presentada en el comité realizado en el mes de junio, mientras que el reporte enfocado en el primer semestre del 2021 fue expuesto en el comité del mes de setiembre. El informe final para el año 2021 fue presentado en la sesión del Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio del 14 de febrero del 2022.

El reporte es una evaluación del grado de cumplimiento en diez dimensiones de normativa especializada y de mayores riesgos de cumplimiento: Sistema de Cumplimiento corporativo, Unidad de Inteligencia Financiera, minería ilegal, protección de datos personales, contratación con entidades del sector público, relaciones con clientes y proveedores, mercado de valores, importaciones, impuestos y precios de transferencia, y temas laborales y de salud.

Con relación al Sistema de Cumplimiento para la prevención de los delitos de corrupción de la corporación y sus subsidiarias, se incluye la normativa referida a prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo, y su posterior reporte a la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF); el control de minería, pesca y tala ilegal; la protección de datos personales; contrataciones con el Estado; relaciones con clientes y proveedores; el mercado de valores y la revelación de información; declaración y pago de impuestos, así como la observancia de las disposiciones de precios de transferencia; normativa de comercio exterior; y cumplimiento de obligaciones laborales frente a los trabajadores.

En el ejercicio 2021 se fortaleció la implementación del Sistema de Cumplimiento y que sistematiza, organiza y pone en marcha diversas iniciativas de Ferreycorp en torno a esta materia, desde las existentes y de larga data hasta las de reciente creación. Actualmente, el sistema se encuentra implementado en cinco empresas de la corporación: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak y Fargoline. Al término del año 2022 se espera completar la implementación en las demás subsidiarias en el Perú: Forbis Logistics, Orvisa, Motriza, Sitech y Ferrenergy. En el 2023, se culminará este esfuerzo con las subsidiarias ubicadas en el extranjero.

Cabe señalar que dentro de los elementos principales para el funcionamiento del sistema se cuenta con un Oficial de Ética y Cumplimiento Corporativo, con un canal de denuncias y con procesos de capacitación para los colaboradores en esta materia.

En el año 2021, Ferreyros obtuvo la recertificación del distintivo “Empresa Certificada Antisoborno”, mostrando así la consolidación del sistema de gestión para la prevención de la corrupción en la principal subsidiaria, que a fines del 2019 le valiera por primera vez esta certificación otorgada por la asociación Empresarios por la Integridad.

La matriz Ferreycorp y otras tres de sus subsidiarias, Unimaq, Soltrak y Fargoline, obtuvieron también este distintivo en el 2021, otorgado sobre la base de una auditoría realizada por un tercero independiente de reconocida trayectoria, que evalúa procesos fundamentales de cada una de estas empresas. Este reconocimiento demuestra la existencia y el buen funcionamiento de un sistema normativo anticorrupción, y el compromiso con la cultura de integridad en la corporación y sus subsidiarias, con principios claros para promover un comportamiento ético, basado en valores, con todos los grupos de interés.

Durante el año, Ferreycorp participó activamente en el Programa de Prevención de la Corrupción “De Empresas para Empresas” (DEPE) de *Alliance for Integrity* que se implementa en el Perú en colaboración con el Proyecto de Inversión Pública Transparente de USAID Perú (TPI por sus siglas en inglés) y el Proyecto de Buena Gobernanza desarrollado por la cooperación alemana GIZ Perú.

Este programa busca que las pequeñas y medianas empresas (pymes) de diversas regiones del país fortalezcan sus estándares de integridad, implementen mecanismos efectivos contra la corrupción y mejoren su competitividad. En el 2021 la corporación participó en la capacitación a 118 pymes del sector construcción, incluyendo a algunos de sus proveedores, compartiendo su experiencia de liderazgo en la adopción de

buenas prácticas que impulsen un desempeño empresarial ético, con impacto en sus grupos de interés y en beneficio del desarrollo del país.

5.1.3 Gestión de relaciones con clientes

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 organización desarrolla capacidades que le permiten tener la preferencia de los clientes, manteniendo una alta participación de mercado en las líneas que distribuye.

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

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

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

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

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

- Política Corporativa de Gestión de la Experiencia del Cliente, la cual contiene herramientas para cumplir la promesa de marca de productos y servicios al mercado, además de mecanismos de reclamación del cliente.
- Política Corporativa Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente, que abarca lineamientos para el programa de seguridad, uso de indicadores y herramientas de gestión, así como el control y auditoría de cumplimiento.
- Política Corporativa de Seguridad de la Información, en cumplimiento de la Ley de Protección de Datos Personales en Perú.

Para conocer en detalle sobre el desempeño comercial de Ferreycorp y sus subsidiarias en 2021, consultar el capítulo de Gestión de Negocio.

5.1.3.1 Calidad de productos y satisfacción del cliente

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

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

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

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

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

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

Tipo de Encuesta	Ferreyros		Unimaq	
	Satisfacción 2020 (%)	Satisfacción 2021 (%)	Satisfacción 2020 (%)	Satisfacción 2021 (%)
Nueva maquinaria	61	58	48	45
Servicios	64	70	50	60
Repuestos	64	65	46	44
Venta de equipos usados	53	60	50	59
Servicio posventa marcas aliadas	-	-	50	54
Alquiler	79	81	51	70
% Total	64	67	47	47

Tipo de Encuesta	Orvisa	
	Satisfacción 2020 (%)	Satisfacción 2021 (%)
Nueva maquinaria	69	77
Servicios	58	67
Repuestos	56	60
% Total	59	65

Tipo de Encuesta	Fargoline		Forbis Logistics	
	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción	Satisfacción
	2020 (%)	2021 (%)	2020 (%)	2021 (%)
Servicio	47	49	72	69
% Total	47	49	72	69

Tipo de Encuesta	Soltrak	
	Satisfacción 2020 (%)	Satisfacción 2021 (%)
Lubricantes	56	59
EPPs	43	35
Neumáticos	39	47
% Total	46	47

(*) Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Forbis Logistics, Fargoline y Soltrak

Asimismo, en la mayoría de las empresas de Ferreyrcorp con mayores volúmenes de operación en el Perú, 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 2020 (%)	NLS 2021 (%)	NLS 2020 (%)	NLS 2021 (%)
Nueva maquinaria	52	53	36	36
Servicios	59	68	38	54
Repuestos	59	61	33	33
Venta de equipos usados	47	47	29	53
Servicio posventa marcas aliadas	-	.	47	53
Alquiler	79	81	42	68
% Total	59	61	35	37

Tipo de Encuesta	Orvisa	
	NLS 2020 (%)	NLS 2021 (%)
Nueva maquinaria	65	77
Servicios	47	63
Repuestos	46	50
% Total	55	65

Tipo de Encuesta	Fargoline		Forbis Logistics	
	NLS	NLS	NLS	NLS
	2020 (%)	2021 (%)	2020 (%)	2021 (%)
Servicio	40	40	59	66
% Total	40	40	59	66

Tipo de Encuesta	Soltrak	
	NLS 2020 (%)	NLS 2021 (%)
Lubricantes	53	57
EPPs	36	35
Neumáticos	31	67
% Total	39	46

(*) Considera: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Forbis Logistics y Soltrak

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

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

5.1.3.2 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 salud de sus colaboradores, clientes y proveedores, además del cuidado del 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 cinco 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 en los que se incluye información específica para cada modelo.

Información de etiquetado de productos y servicios (*)

Etiquetado	Ferreiros				Unimaq				Orvisa				Soltrak			
	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	-	-
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
Eliminación del product	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	-	Sí	Sí	-	Sí	-	Sí

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

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

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

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

5.1.3.4 Relacionamiento y frecuencia

La comunicación con los clientes es diaria y personalizada, con la finalidad de contribuir al éxito de sus negocios a través de productos, servicios y soluciones. El contacto se realiza por medio de correo electrónico, vía telefónica, plataformas digitales en línea, entre otros.

5.1.4 Cadena de suministro

Ferreycorp desarrolla relaciones confiables y permanentes con sus proveedores, bajo una perspectiva de crecimiento mutuo, trato justo, leal y transparente. La corporación y sus empresas subsidiarias buscan que sus proveedores mantengan un compromiso ético y actúen con responsabilidad social y ambiental, en tanto orienta su gestión con este grupo de *stakeholders* hacia su desarrollo, para mejorar sus capacidades y formarlos en valores y respeto por los derechos humanos, sean personas naturales con negocio, micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

De esta manera, los proveedores de la corporación deben llevar a cabo sus actividades de acuerdo con las normas vigentes dentro del ámbito de su actividad comercial, así como de conformidad con el Código de Ética Corporativo, Código de Conducta de Proveedores, y Sistema de Cumplimiento y otras normas corporativas relacionadas.

Con dicho fin, deberán proveer **productos y servicios** competitivos de alta calidad, de acuerdo con los requisitos y especificaciones técnicas negociadas y de acuerdo con las normas de seguridad, no pudiendo recibir retribuciones que trasciendan la relación comercial; adoptar respecto a los **datos personales, confidencialidad y propiedad intelectual**, la protección de la información según los acuerdos celebrados con la organización, sin divulgarla ni utilizarla de manera independiente, así como respetar las marcas registradas y las patentes, y no realizar falsificaciones; evitar cualquier situación que se presente como **conflicto de interés**, guiados por los principios de la buena fe; salud y seguridad; mantener un **compromiso con los derechos humanos**, no utilizando ni promoviendo el trabajo de menores de edad y el trabajo forzoso, garantizando un trato igualitario de sus grupos de interés sin discriminación alguna, y preservando la libertad de asociación y negociación colectiva; actuar con la debida diligencia en la selección de sus propios proveedores y subcontratistas para garantizar un **abastecimiento responsable** en toda la cadena de suministro: y tener los más altos estándares de conducta moral y ética, en el marco de la **lucha contra el soborno y la corrupción**.

5.1.4.1 Tipo de proveedores

Ferreycorp y sus subsidiarias clasifican a sus proveedores de acuerdo con diferentes características y condiciones. Por el tipo de relación con las empresas pueden ser comerciales y no comerciales; por el tipo de transacción, locales y extranjeros; y por criticidad por volumen de contratación y posibilidad de sustitución

En el marco de esta clasificación, los principales proveedores comerciales de la corporación, mayoritariamente extranjeros, son los fabricantes de las marcas representadas, cuyos bienes son importados desde diversas partes del mundo por las subsidiarias de Ferreycorp. Destaca la relación que se mantiene desde 1942 con Caterpillar, marca bandera de la organización.

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

También se consideran proveedores comerciales aquellos relacionados con los talleres, logística y transporte y que forman parte de la propuesta de valor de las empresas. Además, existen variados proveedores comerciales dentro de la cadena de valor de las subsidiarias dedicadas a la venta de productos consumibles y otras empresas de servicios.

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

5.1.4.2 Gestión de riesgo de proveedores

En el 2021, la corporación elaboró un Código de Conducta de Proveedores, que incorpora prácticas y normas laborales, la política medioambiental y medidas anticorrupción. Además, durante el 2021 se elaboró la Matriz de Riesgos de Proveedores, donde se toman en cuenta las dimensiones social, ambiental y de buen gobierno corporativo, y en la que se han definido eventos no deseados y sus posibles impactos. Dicha matriz sirve para la evaluación formal de riesgos de sostenibilidad de los proveedores a lo largo de la cadena de suministro, que acorde con la norma de evaluación de riesgos de la corporación, se cuantifican en función al impacto y a la probabilidad de ocurrencia. Para evaluar el impacto se toman en cuenta variables como la gravedad, extensión daño a la imagen, afectación al cumplimiento legal y afectación a la continuidad de las operaciones.

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

Por otro lado, en el ámbito de la seguridad y salud de los proveedores, se realiza una evaluación de riesgos a fin de eliminar o minimizar los peligros identificados en productos y servicios, así como determinar las medidas preventivas. Además, para los equipos se cuenta con manuales de operación que incluyen temas de seguridad, mientras que para las visitas a la planta se ha establecido lineamientos para asegurar la integridad del personal visitante, tales como Inducción de contratista, Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR), Análisis de Trabajo Seguro (ATS), señalización de seguridad, cartilla de seguridad, uso de equipos de protección personal, mapa de riesgo, mapa de evacuación, etc.

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

5.1.4.3. Capacitación de proveedores

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 ese sentido, no solo se promueve su capacitación para que cumplan con las normas de conducta establecidas por la corporación, sino que se capaciten, homologuen y presenten documentación para demostrar la debida diligencia de sus procedimientos internos.

La capacitación se ha hecho extensiva a los proveedores locales en temas como salud y seguridad y, en los dos últimos años, en el Sistema de Cumplimiento para la prevención de la corrupción, dirigida también a la red de compradores internos. Dentro del plan de desarrollo de proveedores, en el 2021, los proveedores del sector transporte de las subsidiarias fueron preparados para utilizar la metodología GRI para la elaboración de memorias de sostenibilidad. Los proveedores con contratos de servicios preventivos en la matriz de Ferreycorp recibieron capacitación para la medición de la huella de carbono a través de la plataforma Huella de Carbono Perú del Ministerio del Ambiente.

Capacitaciones de proveedores desarrolladas por la matriz Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú en el 2021

Indicador	Total de proveedores capacitados	Horas hombre de formación a proveedores	% de proveedores capacitados en salud y seguridad	% de proveedores capacitados en el Sistema de Cumplimiento	% de proveedores capacitados en temas de sostenibilidad
Ferreyros y Ferreycorp	4,155	11,518	100%	2%	4%
Unimaq	210	80	45%	50%	5%
Orvisa	187	419	100%	0%	3%
Soltrak	162	62	36%	62%	2%
Fargoline	137	132	100%	0%	4%
Sitech	1	9	0%	0%	100%
Motriz	31	51	100%	0%	10%
Forbis Logistics	1	9	0%	0%	100%
Ferrenergy	2	9	0%	0%	100%
Total	4,886	12,289	n.d.	n.d.	n.d.

5.1.4.4. Monto de inversión en proveeduría

Durante el 2021, las principales empresas subsidiarias de Ferreycorp en el Perú y la matriz han contratado con proveedores por un monto superior a los S/ 5,500 millones. A continuación, se aprecia los valores de compras que la matriz Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú realizaron a proveedores en el 2021.

Gasto en proveedores de Ferreycorp y empresas subsidiarias en el 2021

Indicador	Número de proveedores totales	Compras realizadas en bienes y servicios (S/ millones)	Compras nacionales (bienes y servicios) en S/ millones	% de compras a proveedores nacionales	Compras extranjeras (bienes y servicios) en S/ millones	% de compras a proveedores extranjeros
Ferreyros	8,937	3,697.0	770.3	21%	2,926.7	79%
Unimaq	1,215	1,180.8	838.8	71%	342.0	29%
Orvisa	1,172	119.1	27.0	23%	92.1	77%
Soltrak	882	252.6	133.8	53%	118.8	47%
Fargoline	140	6.8	6.8	100%	0.0	0%
Sitech	357	14.1	4.2	30%	9.9	70%
Motriz	195	124.1	12.4	41%	111.7	59%
Forbis Logistics	434	115.7	19.2	17%	96.5	83%
Ferrenergy	649	14.1	10.4	74%	3.6	26%
Matriz Ferreycorp	517	17.6	17.2	97%	0.4	3%
Total	14,498	5,542	1,840.2	0%	3,701.8	0%

5.1.4.5. Digitalización de procesos para proveedores

Cinco empresas de Ferreycorp han implementado la plataforma de gestión SAP 4HANA, gracias a una importante inversión realizada en los últimos años. Con este esfuerzo de innovación estas empresas cuentan con una única base de datos de proveedores (persona natural o jurídica) con información integrada de la Sunat. De esta forma, con solo un registro, todas las empresas contarán con un código universal de proveedor y podrán actualizar sus datos básicos para la gestión individual.

A través de esta plataforma, se podrán registrar las condiciones de pago de cada proveedor y establecer una estrategia de liberación de acuerdo con una política corporativa y un plan contable corporativo. Además, se podrán colgar los contratos y documentación pertinente referida a cada compra.

En Ferreycorp y sus subsidiarias se viene desarrollando un expediente digital de proveedores como repositorio de información entre el proveedor y la empresa.

La matriz Ferreycorp ha implementado un portal de proveedores, totalmente integrado con el SAP y que sirve para registrar e ingresar los documentos de pago de manera digital. Con ello se elimina los trámites de entrega física de documentos a través de un proceso digitalizado de presentación y registro de facturas, órdenes de compra, guías de entrega etc., lo que genera eficiencias en tiempos, además de realizar el seguimiento a la programación de los pagos por parte del mismo proveedor. De esta forma, se reduce la huella de carbono, debido al menor uso de papel, así como menor utilización de combustible en el traslado de los proveedores a la sede principal para dejar físicamente sus facturas.

5.1.4.6 Proceso de evaluación y selección de proveedores

En el 2021 se publicó la norma corporativa de evaluación, selección y homologación de proveedores no comerciales, que incorpora temas como la homologación interna y externa de proveedores actuales y futuros, y da lineamientos a todas las empresas subsidiarias sobre las condiciones necesarias para que sus proveedores cumplan con la debida diligencia. Este proceso exige el llenado de información relevante referida a las políticas, normas y procedimientos establecidos en el Sistema de Cumplimiento para la prevención de los delitos de corrupción de la corporación y sus subsidiarias. De otro lado, cada empresa del grupo Ferreycorp tiene la facultad de definir si trabajará las actividades que requiera a través de un tercero o de manera directa.

Ferreycorp y/o sus subsidiarias deben realizar un proceso de concurso, ya sea a través de una licitación privada o de un procedimiento administrativo, en el que se cotiza con varios proveedores. En este proceso se toman en cuenta variables como precio, calidad, plazo de entrega, buenas prácticas de sostenibilidad (medio ambientales, de responsabilidad social y de cumplimiento), así como la revisión de aspectos financieros y de referencias comerciales de los candidatos. En un periodo posterior, se espera que las compras no comerciales se realicen solo con proveedores homologados.

En el año 2021 se han homologado corporativamente a 1,249 proveedores de manera interna y/o externa.

Homologaciones a proveedores en el 2021

Empresa	Total
Ferreyros	552
Unimaq	401
Orvisa	6
Motored	1
Soltrak	22
Fargoline	39
Sitech	2
Motriza	0
Forbis Logistics	57
Ferrenergy	20
Matriz Ferreycorp	149
Total corporación	1,249

Todos los proveedores deberán ser sometidos a los controles de debida diligencia en general (que se encuentran en la Norma Corporativa de Debida Diligencia en Clientes, Proveedores y Colaboradores GEN-GCAC-NC-008) con independencia del proceso con que cuente cada empresa, para prevenir riesgos de corrupción o la comisión de algún delito relacionado o conexo.

En búsqueda de otorgar algún beneficio a los proveedores que son Mypes y conforme a lo establecido en las normas vigentes, la corporación ha tomado acciones para reducir el tiempo de pago de los bienes y servicios a un plazo máximo de 30 días.

5.2 Dimensión Social

La dimensión social de las actividades de Ferreycorp y sus empresas comprende aspectos fundamentales como la gestión de su capital humano y el impacto de la corporación en la comunidad.

5.2.1 Gestión de capital humano

5.2.1.1 Nuestra gestión en la coyuntura COVID-19

La protección de los colaboradores de Ferreycorp y de sus familiares, así como el despliegue de las mejores prácticas para compartir con las comunidades en que se desenvuelven, han sido parte de la labor humana y técnica sin precedentes que la corporación ha realizado desde que se inició la emergencia sanitaria generada por la pandemia de la COVID-19, que continuó el 2021 luego del progresivo retorno a la normalidad en las operaciones.

Habiendo adoptado estrategias innovadoras durante el 2020, a continuación, se describe la evolución de algunas de ellas durante el 2021:

Central COVID-19 para monitoreo y soporte

Durante el 2021, Ferreycorp ha seguido desarrollando acciones para que sus colaboradores que ven afectada su salud reciban la atención primaria necesaria, lo que incluye tamizajes, seguimiento cuando se enferman hasta el alta, asistencia remota y seguimiento dedicado a casos vinculados a la enfermedad.

Esta tarea ha sido asumida por la corporación a través de la Central COVID, herramienta fundamental creada el 2020 ante las limitaciones de atención en la red médica privada y pública en el país, para el monitoreo y el soporte de toda la población laboral y los familiares directos de Ferreycorp, tanto en el Perú como en el extranjero, respaldada por un equipo de expertos de recursos humanos, bienestar social y personal médico de la organización.

Modalidades de trabajo

Al cierre del 2021, la mayoría de colaboradores de Ferreycorp y sus empresas subsidiarias labora de manera presencial (69%) o en un esquema que combina el trabajo presencial con el remoto (13%), de acuerdo con el perfil de sus labores. De ahí que se hayan enfocado principalmente en procesos estrechamente vinculados a la naturaleza de los negocios de Ferreycorp, en el ámbito de bienes de capital y servicios relacionados, tales como la atención física en las locaciones (talleres y almacenes); la realización del soporte posventa en campo; y la entrega de máquinas y repuestos. Ello ha consolidado los esfuerzos por retornar a la normalidad en las operaciones, luego de que, en la primera cuarentena, una fracción mínima de los colaboradores se pusiera a disposición de aquellos clientes con actividades autorizadas por su sector para brindarles todo el soporte que les permitiera operar.

El trabajo remoto para aquellos colaboradores cuya función lo permite se ha mantenido como práctica promovida dentro de la corporación desde el inicio de la cuarentena, especialmente en las áreas administrativas y de *back office*, comerciales, de recursos humanos, entre otras, cuyo trabajo no se ha detenido desde entonces, gracias a que

desde hace algunos años Ferreycorp utiliza aplicaciones en nube y sistemas remotos que han cobrado una notable vigencia en la actualidad.

Círculo de Salud Ocupacional

Desde que se inició el retorno escalonado de los colaboradores a las diferentes subsidiarias, los protocolos sanitarios de Ferreycorp han ido adaptándose a las necesidades de las operaciones y de los colaboradores que participan en ellas. El Círculo de Salud Ocupacional creado el año previo, para integrar a todos los médicos ocupacionales y áreas de Recursos Humanos de la corporación, se mantuvo durante el 2021, para continuar con su protocolo de vigilancia, que incluye la atención y medicación para todos los colaboradores y familiares en la etapa inicial de la enfermedad, y en los casos considerados como leves. Asimismo, se mantuvo el protocolo de tamizaje periódico de pruebas de descartes de la COVID-19 complementario a lo dispuesto en el Plan de Vigilancia del Ministerio de Salud, para todos los colaboradores, previa coordinación con los médicos ocupacionales de la corporación.

Medidas de apoyo y soporte

Durante el 2021 y desde que se iniciara la emergencia sanitaria a raíz de la COVID-19, la intervención de Bienestar Social fue clave para promover el bienestar y cuidado de los colaboradores en cuatro ámbitos: familia, prevención en salud, salud mental o emocional y nutrición.

Identificar y gestionar situaciones de ansiedad, estrés, depresión, alcoholismo, pérdida de familiares, conflictos familiares y violencia de género se han mantenido como herramientas de soporte familiar para los colaboradores de Ferreycorp. De la mano con el apoyo al diagnóstico de la COVID-19, se ha continuado asegurando que la cobertura de salud se proporcione en condiciones adecuadas. Las redes de apoyo para el soporte de los casos positivos y el seguimiento y acompañamiento a colaboradores y familiares se han mantenido activas durante el 2021, lo que ha estado acompañado de diversas actividades educativas y recreativas virtuales para compartir en familia.

En materia de atención en salud mental o emocional, se han continuado con las sesiones de consultoría psicológica; talleres de manejo de la ansiedad y el estrés, de convivencia y de resiliencia; sesiones de acompañamiento por duelo; sesiones emocionales para líderes; consejería individual en línea; y sesiones de escucha, meditación, *mindfulness*, autorregulación emocional y movimiento consciente. Todas estas actividades han sido complementadas con la difusión de la oferta en atenciones de psicología gratuita y en la EPS.

En el ámbito de la atención nutricional, el consultorio Marsh Care *Coach* Nutricional ha seguido brindando herramientas para mejorar el estilo de vida y alimentación de los colaboradores, ofreciendo asesoría nutricional con un *coach* especialista y organizando *webinars* de hábitos saludables y nutrición. Estas acciones dirigidas al personal con factores de riesgo en salud, han sido coordinadas por el área de Salud Ocupacional.

Cabe destacar que cada uno de los ámbitos de Bienestar Social ha contado con el soporte informativo del *site* Buena Vida, en la intranet de Ferreycorp, que ofrece a los colaboradores herramientas para mejorar su estilo de vida.

Dashboard de Salud Ocupacional

Mediante este sistema cada colaborador puede informar de inmediato la posibilidad de estar contagiado ya sea por los síntomas o por el contacto con personas infectadas. Así, el programa desarrollado por Ferreycorp permite contar con información al detalle sobre el comportamiento de la enfermedad en cada una de las empresas; el número de contagios o casos sospechosos; su evolución; la ubicación geográfica de las viviendas; entre otros aspectos. Con esta información es posible analizar el panorama actual y tomar decisiones en apoyo a los colaboradores.

Adicionalmente, la corporación está en capacidad de gestionar con mayor eficiencia tal apoyo al obtenerse de esta herramienta un conjunto de indicadores como los casos vigentes y los históricos por empresa; la evolución de casos confirmados y reinfecciones, ya sea por empresa o por el total de la corporación, y vista de forma mensual o acumulada; el detalle de casos confirmados por género y por grupo etario; y el tipo de prueba aplicada y el universo de vacunados.

5.2.1.2 Impacto en colaboradores

La corporación Ferreycorp otorga máxima importancia a la gestión del capital humano en todas sus empresas. Los **más de 6,600 colaboradores** de Ferreycorp son el recurso más importante y valioso de la corporación. A ellos Ferreycorp les debe el éxito y trascendencia durante sus casi 100 años de trayectoria.

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

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

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

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

Empleo

a) Generación de empleo

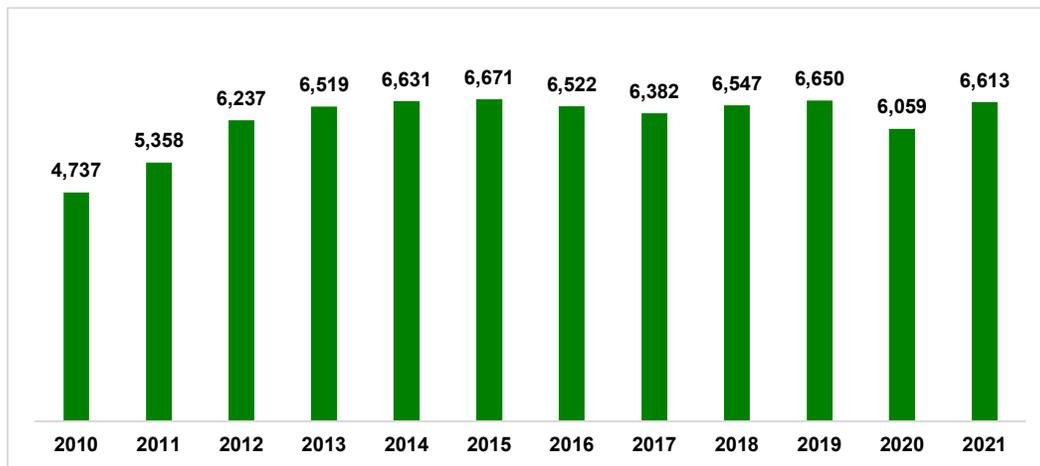


Al cierre del 2021, la corporación cuenta con un equipo de 6,613 colaboradores. Ferreycorp ha desarrollado una propuesta de valor para sus colaboradores y empresas subsidiarias, sustentada en generar orgullo y propósito, así como brindar calidad de vida y excelente ambiente de trabajo, desarrollo personal y profesional, incluyendo un sistema de compensaciones y beneficios competitivos.

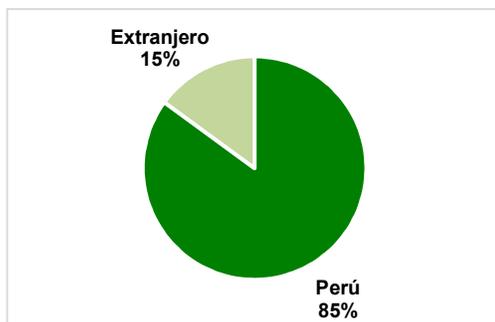
La corporación apuesta por seguir sumando a su fuerza laboral a aquellos talentos que, unidos a una buena actitud y compromiso, puedan desempeñarse y crecer dentro de cualquiera de sus empresas.

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 con su ubicación geográfica, tipo de colaborador y género.

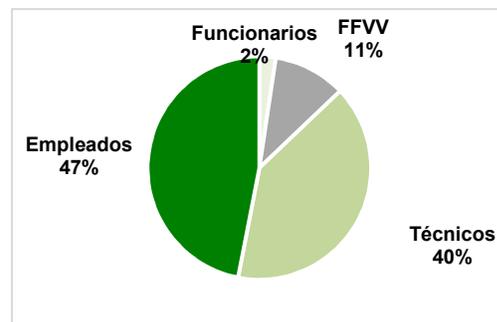
Evolución de la fuerza laboral



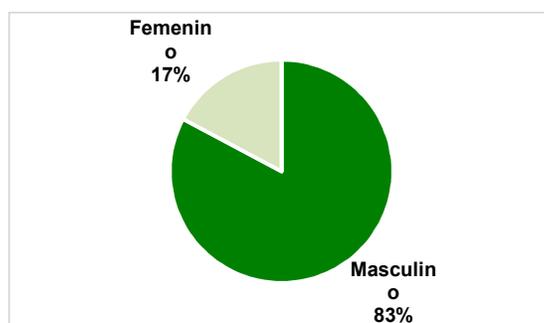
Distribución según ubicación geográfica



Distribución según tipo de colaborador



Distribución según género



Si se hace un análisis de las compañías de operación en el Perú (Fargoline, Ferrenergy, Ferreyros, Forbis Logistics, Motriza, Orvisa, Sitech, Soltrak y Unimaq), así como en el *holding* Ferreycorp S.A.A., se puede apreciar que se ha generado un total de 1,397 nuevas contrataciones durante el 2021.

Contrataciones durante el 2021*

		Fargoline	Ferrenergy	Ferreycorp	Ferreyros	Forbis Logistics	Motriza	Orvisa	Sitech	Soltrak	Unimaq	Total
Contrataciones por región	Lima	46	4	19	509	25	27		18	56	37	741
	Provincias	4	24		494			11		15	108	656
Contrataciones por rango de edad	Hasta 30 años	17	6	8	691	17	12	5	12	27	77	872
	31 - 50 años	29	21	8	307	8	14	5	5	41	67	505
	51 años en adelante	4	1	3	5		1	1	1	3	1	20
Contrataciones por género	Mujeres	8	2	14	170	11	10	2		13	27	257
	Hombres	42	26	5	833	14	17	9	18	58	118	1,140
Contrataciones por tipo de colaborador	Funcionarios	1		3					1	1	1	7
	FFVV				12		3	1		14	12	42
	Técnicos		3		697		10	3	12		61	786
	Empleados	49	25	16	294	25	14	7	5	56	71	562
Total		50	28	19	1,003	25	27	11	18	71	145	1,397

*Considera: Fargoline, Ferrenergy, Ferreyros, Forbis Logistics, Motriza, Orvisa, Sitech, Soltrak, Unimaq y *holding* Ferreycorp

b) Rotación de personal

Como parte de la gestión humana, se realiza un monitoreo constante de los indicadores de rotación para analizar cada caso y, si es necesario, tomar acciones correctivas. Además, se vela por el cumplimiento de la ley en materia de modalidad de contratación.

En el siguiente cuadro, que comprende las compañías con operación en el Perú (Fargoline, Ferrenergy, Ferreyros, Forbis Logistics, Motriza, Orvisa, Sitech, Soltrak y Unimaq) 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 15% y la voluntaria, en un 7%.

Porcentaje de rotación de personal durante el 2021*

		Fargoline	Ferrenergy	Ferreycorp	Ferreyros	Forbis Logistics	Motriza	Orvisa	Sitech	Soltrak	Unimaq	Total
Región	Lima	20%	0%	17%	14%	19%	27%	0%	40%	18%	13%	16%
	Provincias	20%	75%		11%			11%		12%	19%	13%
Rango de edad	Hasta 30 años	25%	77%	29%	19%	31%	43%	9%	24%	23%	19%	21%
	31 - 50 años	20%	69%	15%	10%	9%	23%	10%	71%	14%	16%	12%
	51 años en adelante	10%	33%	12%	10%	0%	0%	30%	100%	5%	5%	10%
Género	Mujeres	21%	67%	19%	15%	24%	60%	20%	0%	10%	14%	17%
	Hombres	20%	70%	15%	12%	14%	21%	10%	43%	19%	16%	14%
Tipo de colaborador	Funcionarios	0%	0%	15%	8%	0%	0%	0%	100%	17%	8%	10%
	FFVV				7%		28%	16%		11%	18%	12%
	Técnicos		100%		16%		17%	16%	33%		15%	16%
	Empleados	20%	67%	18%	10%	21%	35%	8%	42%	18%	16%	14%
Total		20%	69%	17%	13%	19%	27%	11%	40%	16%	16%	15%

*Considera: Fargoline, Ferrenergy, Ferreyros, Forbis **Logistics**, Motriza, Orvisa, Sitech, Soltrak, Unimaq y holding Ferreycorp

Porcentaje de rotación voluntaria de personal durante el 2021*

		Fargoline	Ferrenergy	Ferreycorp	Ferreyros	Forbis Logistics	Motriza	Orvisa	Sitech	Soltrak	Unimaq	Total
Región	Lima	10%	0%	10%	6%	16%	8%	0%	20%	12%	5%	8%
	Provincias	0%	22%		7%			4%		9%	9%	7%
Rango de edad	Hasta 30 años	11%	23%	25%	10%	26%	11%	9%	18%	17%	11%	11%
	31 - 50 años	10%	18%	9%	6%	9%	8%	3%	29%	9%	5%	6%
	51 años en adelante	0%	33%	0%	2%	0%	0%	0%	0%	5%	3%	2%
Género	Mujeres	9%	22%	13%	10%	18%	27%	20%	0%	6%	6%	10%
	Hombres	9%	20%	7%	6%	14%	4%	2%	22%	14%	7%	7%
Tipo de colaborador	Funcionarios	0%	0%	7%	5%	0%	0%	0%	0%	17%	8%	6%
	FFVV				5%		6%	0%		7%	4%	5%
	Técnicos		17%		7%		4%	3%	8%		5%	7%
	Empleados	9%	21%	11%	6%	18%	12%	5%	33%	13%	9%	8%
Total		9%	20%	10%	7%	16%	8%	4%	20%	11%	7%	7%

*Considera: Fargoline, Ferrenergy, Ferreyros, Forbis Logistics, Motriza, Orvisa, Sitech, Soltrak, Unimaq y holding Ferreycorp

c) Relaciones laborales

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

Desde 1946, ininterrumpidamente, el personal de Ferreyros, la principal subsidiaria de la corporación, está representado por un Sindicato Unitario de Trabajadores, que al final del 2021 contaba con 578 miembros, entre empleados y técnicos. Este grupo de colaboradores mantiene buenas relaciones con la empresa y contribuye a mejorar las políticas que favorecen las condiciones laborales. Cabe precisar que a fines de año se cerró en trato directo el pliego petitorio por el periodo 2021-2022.

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

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

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

d) 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 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.

Cabe resaltar que existe igualdad en el ingreso promedio anual entre mujeres y hombres, según un análisis realizado en las subsidiarias peruanas en el 2021.

Además, se cuenta con esquemas de compensación variable de 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 del cumplimiento de ciertos objetivos y metas establecidos por cada subsidiaria.

Diversidad y derechos humanos

a) Equidad de género

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



Si bien el número de mujeres es aún bajo, debido al rubro en el que opera la corporación, al cierre del 2021, 933 mujeres se encontraban trabajando en las subsidiarias de la corporación con operaciones en el Perú (Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Forbis Logistics, Ferrenergy, Motriza, Sitech y Soltrak), así como en el *holding* Ferreycorp, lo que representa el 17% del total de colaboradores de este conjunto de empresas. No existe desigualdad entre hombres y mujeres en temas salariales, oportunidades laborales, ni posiciones. Si se consideran solo las posiciones no técnicas, el porcentaje de mujeres se incrementa al 26%.

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

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

Tipo de colaborador	Género	Edad	Año 2021
Funcionarios	Hombres	Hasta 30 años	
		31 - 50 años	44
		51 años en adelante	49
		Total	93
		Porcentaje	1.7%
	Mujeres	Hasta 30 años	
		31 - 50 años	15
		51 años en adelante	12
		Total	26
		Porcentaje	0.5%
Fuerza de ventas	Hombres	Hasta 30 años	59
		31 - 50 años	266
		51 años en adelante	42
		Total	367
		Porcentaje	6.5%
	Mujeres	Hasta 30 años	14
		31 - 50 años	51
		51 años en adelante	2
		Total	67
		Porcentaje	1.2%
Técnicos	Hombres	Hasta 30 años	862
		31 - 50 años	1,334
		51 años en adelante	97
		Total	2,293
		Porcentaje	40.7%
	Mujeres	Hasta 30 años	72
		31 - 50 años	11
		51 años en adelante	
		Total	83
		Porcentaje	1.5%

Empleados	Hombres	Hasta 30 años	471
		31 - 50 años	1,294
		51 años en adelante	171
		Total	1,936
	Porcentaje	34.4%	
Mujeres	Hasta 30 años	309	
	31 - 50 años	396	
	51 años en adelante	52	
	Total	757	
	Porcentaje	13.5%	
Total	Hombres	Hasta 30 años	1,392
		31 - 50 años	2,938
		51 años en adelante	359
		Total	4,689
	Mujeres	Hasta 30 años	395
		31 - 50 años	473
		51 años en adelante	65
		Total	933
		Porcentaje	16.6%
TOTAL COLABORADORES		5,622	

**Considera: Fargoline, Ferrenergy, Ferreyros, Forbis Logistics, Motriza, Orvisa, Sitech, Soltrak y Unimaq y holding Ferreycorp*

Desde el 2018, la corporación viene desarrollando diversas acciones para promover la equidad de género entre sus colaboradores a nivel nacional e internacional, y este año amplió sus frentes de acción. Hoy, el programa Pares de la corporación busca asegurar la igualdad de oportunidades sin distinción para los colaboradores, abarcando además habilidades diferentes, etnias y culturas, comunidad LGBTQI+ y generaciones.

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

En el 2021, Ferreycorp fue reconocida entre las tres empresas líderes en equidad de género y diversidad en Perú, en su categoría, según el *ranking* PAR 2020 de la consultora Aequales, luego de una auditoría realizada por PwC. La evaluación estuvo enfocada en cuatro áreas fundamentales para la equidad de género: gestión de objetivos, cultura organizacional, estructura organizacional y gestión de talento. Asimismo, fue reconocida como la primera empresa líder en la prevención contra el hostigamiento sexual, por su programa Tolerancia 0, y ocupó el segundo lugar en equidad de género por el programa Pares, según el Concurso de Buenas Prácticas del Ministerio de Trabajo.

En Ferreycorp, la participación del personal femenino es medida a través de determinados indicadores para los programas de capacitación y en las promociones en relación al total del personal. Se busca el crecimiento en diversos indicadores, como horas de capacitación, número de ascensos y promociones, número de mujeres en puestos clave y sueldo por categoría y género (sueldo promedio hombres respecto al de mujeres).

Durante el 2021, bajo el eje de equidad de género, se dictó 13 talleres Romper Paradigmas, una versión de una hora de la capacitación *He for She*, y un taller con Aequales; todos ellos contaron con la asistencia de 1,435 colaboradores y colaboradoras a nivel internacional. Los talleres permiten identificar los sesgos inconscientes que las personas adquieren mientras se desarrollan en la sociedad y buscan hacerlos conscientes para romper los paradigmas establecidos.

Además, bajo este mismo eje, los colaboradores en todo el Perú participaron en el curso de Hostigamiento Sexual laboral, llegando a un 95.5% del total a nivel nacional. Se dictó ocho talleres de hostigamiento sexual, a los que asistieron más de 300 colaboradores y colaboradoras; y dos talleres de eliminación de la violencia contra la mujer, con un total de 98 participantes. Uno de ellos, dirigido a líderes, fue realizado por el Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables.

Cabe remarcar que diversas áreas directivas en la corporación, como la Gerencia General, los Directorios de subsidiarias, la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos y la Gerencia Corporativa de Finanzas, entre otros, son ocupadas por mujeres.

b) Igualdad de oportunidades e inclusión

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

c) Licencia parental

En el 2021, en las nueve empresas antes mencionadas, así como en el *holding* Ferreycorp, el 100% de los colaboradores que fueron padres gozó de licencia parental. En total, 216 colaboradores, entre padres y madres, pudieron estar junto a sus hijos y disfrutar de sus primeros meses.

De los colaboradores cuyos índices de reincorporación y retención se pueden medir en 2021, el 100% se mantuvo en la organización (206 y 163, respectivamente).

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

Al retornar al puesto de labores, las madres en periodo de lactancia tienen a su disposición lactarios, implementados y acondicionados, según los requerimientos normativos.

Colaboradores e índice de reincorporación parental (*)

Reincorporación	Género	Fargoline	Ferrenergy	Ferreycorp	Ferreyros	Forbis Logistics	Motriza
Sí	Masculino	3	3	2	123	3	1
	Femenino	2	0	3	12	1	1
Subtotal "Sí"		5	3	5	135	4	2
No	Masculino	0	0	0	0	0	0
	Femenino	0	0	0	0	0	0
Subtotal "No"		0	0	0	0	0	0
Total		5	3	5	135	4	2

Reincorporación	Género	Orvisa	Sitech	Soltrak	Unimaq	Total	%
Sí	Masculino	9	3	8	21	176	85%
	Femenino	0	0	5	6	30	15%
Subtotal "Sí"		9	3	13	27	206	100%
No	Masculino	0	0	0	0	0	0%
	Femenino	0	0	0	0	0	0%
Subtotal "No"		0	0	0	0	0	0%
Total		9	3	13	27	206	100%

Colaboradores e índice de retención parental (*)

Retención	Género	Fargoline	Ferrenergy	Ferreycorp	Ferreyros	Forbis Logistics	Motriza
Sí	Masculino	3	3	0	97	1	1
	Femenino	2	0	3	8	0	1
Subtotal "Sí"		5	3	3	105	1	2
No	Masculino	0	0	0	0	0	0
	Femenino	0	0	0	0	0	0
Subtotal "No"		0	0	0	0	0	0
Total		5	3	3	105	1	2

Retención	Género	Orvisa	Sitech	Soltrak	Unimaq	Total	%
Sí	Masculino	8	1	8	19	141	87%
	Femenino	0	0	3	5	22	13%
Subtotal "Sí"		8	1	11	24	163	100%
No	Masculino	0	0	0	0	0	0%
	Femenino	0	0	0	0	0	0%
Subtotal "No"		0	0	0	0	0	0%
Total		8	1	11	24	163	100%

**Considera: Fargoline, Ferrenergy, Ferreyros, Forbis Logistics, Motriza, Orvisa, Sitech, Soltrak, Unimaq y holding Ferreycorp*

d) Respeto a los derechos humanos

Ferreycorp está comprometida con el respeto a los derechos humanos, que constituyen una parte fundamental de su estrategia de sostenibilidad y que abarcan toda su cadena de valor, de la cual forman parte más de 6,600 colaboradores de la corporación.

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

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

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

Durante el 2021, 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.

Formación

a) Gestión del Desempeño

El Programa de Gestión del Desempeño de Ferreycorp ha venido fortaleciéndose con el paso de los años. En primera instancia, se robustecieron los procesos de sistematización y los parámetros de medición, y a su vez las 13 competencias corporativas que antes se tenía fueron reagrupadas a solo cinco competencias, las cuales están alineadas al clima y cultura.

Como muestra de la activa participación de los colaboradores, en el 2021, el 99% de colaboradores del total de empresas de la corporación en el Perú cumplió con su evaluación de desempeño y el 98% definió sus objetivos.

b) Sucesión y desarrollo de líderes

Para Ferreycorp es estratégico que sus líderes cuenten con el perfil necesario para potenciar el crecimiento de la corporación. Es por ello que se ha desarrollado programas orientados a fortalecerlos en sus competencias de liderazgo, así como en conocimientos necesarios para la transformación del negocio.

En el 2021 se continuó con las sesiones virtuales para líderes *C-Level* y *Managers* (nivel 1 y 2 de reporte) a través del programa “Por los próximos 100 años”, que contó con alrededor de 350 participantes en las 23 fechas que tuvo esta edición. El nivel de satisfacción del programa fue de 90%.

Además, se inició el programa LiderazGO para jefes y supervisores de las empresas de la corporación Ferreycorp, cuya sesión inicial buscó impulsar en los líderes una mentalidad para la transformación. El programa contó con 353 participantes, quienes recibieron 26 horas de entrenamiento en habilidades de liderazgo tales como: autoliderazgo y desarrollo, comunicación y trabajo en equipo, centralidad en el cliente, entre otros. Los niveles de satisfacción de este programa fueron de 90.73%.

Por otro lado, para la corporación es importante mantener una continuidad en el trabajo que se desarrolla en cada gerencia y/o área, en caso se presente alguna vacante o se presente algún cambio organizacional. Debido a ello, durante el año, se hace revisiones de la criticidad de las posiciones y de posibles sucesores a esos puestos.

c) Capacitación y oportunidades laborales

Ferreycorp promueve el desarrollo de sus colaboradores a través de la capacitación, interna y externa, y de las oportunidades laborales, por medio de movimientos entre las subsidiarias para cubrir un puesto nuevo o vacante. Como muestra de ello, en las compañías en el Perú, 348 colaboradores tuvieron durante el 2021 un cambio de posición, 291 fueron promociones y 57 movimientos horizontales.

La política de capacitación está enfocada en desarrollar las competencias de desempeño necesarias para alcanzar los objetivos del negocio. Se continúa ampliando la propuesta educativa con nuevos convenios que se ofrece a los colaboradores y sus familiares con becas y descuentos en cursos técnicos, pregrado, diplomas, especializaciones, maestrías, entre otros. En el 2021, se alcanzó 20 convenios.

También resalta la capacitación del personal técnico en el moderno Centro de Desarrollo Técnico (CDT) de Ferreyros. Ese recinto también se utiliza para cursos técnicos, de seguridad, salud y medio ambiente, así como normativos.

Para facilitar el acceso de los colaboradores de los puntos más diversos del país a las capacitaciones, Ferreycorp utiliza la plataforma *Google Classroom*. A través de esa aplicación se impartieron cursos de capacitación síncronos de SAP y cursos corporativos asíncronos obligatorios, como Unidad de Inteligencia Financiera del Perú y Sistema de Cumplimiento Corporativo.

A continuación, se muestra la distribución por tipo de trabajador y género de los 5,747 colaboradores capacitados, así como horas de capacitación, en las nueve empresas con operación en el Perú y el *holding* Ferreycorp S.A.A.

Colaboradores capacitados en 2021

		Fargoline	Ferrenergy	Ferreycorp	Ferreyros	Forbis Logistics	Motriza	Orvisa
Funcionarios	Femenino	0			8	3		
	Masculino	1			51	3	1	2
FFVV	Femenino	3			29	3	5	
	Masculino	4			217	3	9	20
Técnicos	Femenino	0			97		1	
	Masculino	0			21,217		22	35
Empleados	Femenino	9		6	4637	40	13	16
	Masculino	73	3	4	1,243	44	24	83
Total		90	3	10	4,299	96	75	156

		Sitech	Soltrak	Unimaq	Total	Horas	Media por colaborador
Funcionarios	Femenino		1	1	13	895	68.81
	Masculino		6	13	77	1,326	17.22
FFVV	Femenino		19	14	73	2,753	37.71
	Masculino		56	91	400	16,570	41.43
Técnicos	Femenino				98	3,142	32.06
	Masculino			202	2,476	64,904	26.21
Empleados	Femenino	2	86	119	728	13,996	19.23
	Masculino	3	193	212	1,882	49,862	26.49
Total		5	361	652	5,747	153,448	26.70

*Considera: Fargoline, Ferrenergy, Ferreyros, Forbis Logistics, Motriza, Orvisa, Sitech, Soltrak, Unimaq y holding Ferreycorp

Salud, seguridad y bienestar social

a) 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 con altos estándares, que refleja el compromiso de proteger a los colaboradores, en línea con sus valores corporativos, como equidad, integridad y respeto a la persona. El sistema incluye aspectos normativos, mecanismos de difusión, control y seguimiento, así como el rol activo de los líderes.



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

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

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

1. Si hay personal herido: disponer la inmediata asistencia médica.
2. Iniciar de forma inmediata una investigación a fin de determinar las causas.
3. Definir las medidas correctivas para evitar una posible repetición del evento.
4. Emitir una alerta a las empresas sobre el evento y sus causas para tomar medidas preventivas y evitar la recurrencia.

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

Entre los principales problemas de salud identificados en el 2021, en los diferentes puestos de trabajo, deben mencionarse los casos de enfermedades respiratorias, incluyendo infección por SARS-CoV-2 (COVID-19).

b) Indicadores de gestión de seguridad

A continuación, se muestra el detalle de los tres principales indicadores de la gestión de seguridad en la corporación: fatalidades, tasa de frecuencia de lesiones con tiempo perdido de colaboradores y contratistas, y tasa de accidentabilidad, para las compañías con operación en el Perú, así como el *holding* Ferreycorp.

Fatalidades

Este indicador muestra el número de sucesos en los que las lesiones producen la muerte del colaborador.

Fatalidades	2018	2019	2020	2021
Colaboradores	0	0	0	0
Contratistas	0	0	0	0

**Considera a todas las empresas con operaciones en Perú, así como el holding Ferreycorp*

Los resultados de estos indicadores son evaluados constantemente y tomados en cuenta en el modelo de cultura de seguridad de la corporación que está centrado en “fomentar una cultura de cuidado sostenible y saludable basado en valores”. Este enfoque está basado en el proyecto visión cero, del cual nacen los objetivos estratégicos relacionados a Seguridad y Salud en el Trabajo, que tiene cuatro pilares establecidos: Poder “Trabajar seguro”, Saber “Trabajar seguro”, Empoderar “Trabajar seguro” y Querer “Trabajar seguro”.

Tasa de Frecuencia de Lesiones con Tiempo Perdido (LTIFR) – Colaboradores

Este indicador se refiere a cualquier lesión relacionada al trabajo que ocasione que un colaborador no pueda regresar a sus labores el siguiente día o turno de trabajo programado.

Fórmula:

$$LTIFR = \frac{\text{Número de lesiones con tiempo perdido} * 1'000,000}{\text{Total de horas laboradas}}$$

LTIFR	2018	2019	2020	2021
Colaboradores	4,02	3,65	3,00	3,15
% de colaboradores cubiertos en este indicador	97,88%	97,85%	100%	100%

**Considera a todas las empresas con operaciones en Perú, así como el holding Ferreycorp*

Tasa de Frecuencia de Lesiones con Tiempo Perdido (LTIFR) – Contratistas

Es un indicador que se refiere a cualquier lesión relacionada con el trabajo que ocasione que un empleado de una empresa contratista externa no pueda regresar al trabajo el siguiente día o turno de trabajo programado.

Fórmula:

$$LTIFR = \frac{\text{Número de lesiones con tiempo perdido} * 1'000,000}{\text{Total de horas laboradas}}$$

LTIFR	2018	2019	2020	2021
Colaboradores	7,12	3,23	3,04	3,11
% de contratistas cubiertos en este indicador	99,83%	99,84%	100%	100%

**Considera a todas las empresas con operaciones en Perú, así como el holding Ferreycorp*

Tasa de accidentabilidad

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

Cabe resaltar que en todas las empresas de Ferreycorp con operaciones en 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 2021 una tasa de accidentabilidad de 0,27. Destaca igualmente, la buena gestión realizada por las subsidiarias Ferreyros, Unimaq, Fargoline, Motriza, Forbis Logistics y Sitech al minimizar la tasa de accidentabilidad a lo largo de los años, logrando alcanzar valores muy cercanos a cero accidentes durante el 2021.

Las lesiones más frecuentes ocurridas por accidente de trabajo en 2021 fueron por atrapamiento o aprisionamiento, fracturas, heridas cortantes, y contusiones. El número de horas trabajadas fue de 14'644,963.

Fórmula:

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

Año 2021		Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Fargoline	Soltrak	Motriza	Sitech	Forbis Logistics	Holding Ferreycorp
Región	Lima	0,22	0,02	0,00	0,00	2,27	0,11	0,00	0,00	0,00
	Provincias	0,25	0,02	1,32	0,00	12,73	0,00	0,00	0,00	0,00
Tipo de personal	Propio	0,28	0,02	1,24	0,00	2,57	0,13	0,00	0,00	0,00
	Terceros	0,14	0,03	1,60	0,00	163,91	0,00	0,00	0,00	0,00
Género	Mujeres	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Hombres	0,17	0,03	1,76	0,00	9,36	0,18	0,00	0,00	0,00

**Considera a todas las empresas con operaciones en Perú, así como el holding Ferreycorp*

c) Bienestar social

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

En 2021, Ferreycorp desarrolló 228 iniciativas para contribuir al bienestar de su equipo humano, teniendo como ejes principales de acción: seguridad y salud, equilibrio de vida, beneficios y emprendimiento y finanzas.

Asimismo, desarrolló campañas de salud en las diferentes subsidiarias, con alcance a los colaboradores y a sus hijos; despistaje de enfermedades como cáncer de mama; planes nutricionales; actividades para los futuros padres y madres; entre otras acciones.

Estas iniciativas se realizan de manera complementaria a los beneficios para la salud ofrecidos a los colaboradores, como la oportunidad de contar con un seguro privado de salud (EPS) y de afiliarse a sus hijos y cónyuges o convivientes. Cabe recordar que el área de Bienestar Social de cada subsidiaria brindó atención personalizada y permanente en ámbitos como salud, educación, vivienda, violencia de género y problemática familiar.

A la vez, se realizó múltiples iniciativas de integración familiar, por vía virtual, tales como fiesta de Navidad y otras celebraciones familiares; actividades artísticas y vacaciones recreativas para los hijos de los colaboradores. Asimismo, se otorgó vales de útiles escolares y aguinaldos navideños.

También se contó con convenios corporativos con diversas instituciones para ofrecer descuentos en bienes y servicios atractivos para los colaboradores y sus familias, entre ellos en el sector educativo y de entretenimiento.

Para más información sobre la gestión de Bienestar Social en torno a la gestión de COVID-19, consultar el apartado Nuestra gestión de la coyuntura COVID-19, al inicio del presente capítulo.

Clima y cultura

a) Cultura y comunicación interna

En el 2021 se realizó la encuesta de Clima Laboral, a través del cual la corporación pudo conocer la satisfacción de los colaboradores a través de las dimensiones tratadas: relación con el equipo, cultura, contexto COVID-19 y ambiente laboral, entre otras.

En la encuesta se tuvo como resultado corporativo:



Asimismo, a inicios del 2021, se definió el propósito y el manifiesto, para afianzar la cultura Ferreycorp. Para mayor información, consultar el apartado Propósito Ferreycorp, en el capítulo Somos Ferreycorp.

5.2.1.3 Relacionamiento y frecuencia

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

5.2.2 Impacto en la Comunidad

5.2.2.1 Proyectos de Obras por Impuestos

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



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

En el 2021, Ferreyros, la principal empresa de la corporación, continuó con la ejecución de la obra de agua y saneamiento en la microcuenca de Piuray, en la provincia de Urubamba, Cusco, en consorcio con la empresa Backus. De igual manera, se elaboró el expediente técnico para la ejecución de una obra de mejoramiento de infraestructura educativa en Coronel Portillo, en la región Ucayali.

A la fecha, la corporación Ferreycorp y sus subsidiarias, de manera individual o en consorcio, han destinado más de S/ 105 millones en 11 proyectos de Obras por Impuestos en regiones como La Libertad, Ica, Ucayali, Pasco, Junín y Cusco a beneficio de más de 34 mil peruanos.

Localidad	Sector	Inversión comprometida	Número de beneficiarios
Chepén, La Libertad	Educación	S/ 6.9 mlls.	4,020
Chepén, La Libertad	Educación	S/ 6.7 mlls.	1,280
Laredo, La Libertad	Educación	S/ 5.9 mlls.	2,168
Pueblo Nuevo, Ica	Educación	S/ 5.3 mlls.	5,200
Coronel Portillo, Ucayali	Educación	S/ 5.7 mlls.	2,000
Huayllay, Pasco	Agua y saneamiento	S/ 4.3 mlls.	1,605
Yauli, Junín	Agua y saneamiento	S/ 4.3 mlls.	5,514
Sangarará, Cusco	Agua y saneamiento	S/ 14 mlls.	2,055
Zurite, Cusco	Agua y saneamiento	S/ 12.7 mlls.	2,072
Colquepata, Cusco	Agua y saneamiento	S/ 21.4 mlls.	2,050
Urubamba, Cusco	Agua y saneamiento	S/ 18.3 mlls.	6,388

Para el año 2022, conmemorando sus 100 años de fundación, Ferreycorp comprometerá una importante inversión para la ejecución de más obras de agua y saneamiento, así como de infraestructura educativa.

Cabe precisar que 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. Es importante resaltar el esfuerzo de gestión que demanda para la corporación la apuesta por esta modalidad en las diferentes etapas de las obras, desde la identificación de los proyectos, pasando por la verificación de la calidad de la obra, hasta su entrega a los beneficiarios.

5.2.2.2 Asociación Ferreycorp

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



En ese marco, desde hace aproximadamente 25 años, la Asociación Ferreycorp desarrolla programas gratuitos para estimular en los futuros profesionales una toma de conciencia del rol relevante que tienen dentro de la sociedad y destacar la importancia de los valores éticos, como base insustituible para el desarrollo del individuo y de la sociedad. Además, organiza actividades de capacitación gratuitas para operadores y técnicos de maquinaria pesada, para contribuir con su formación y desarrollo profesional.

Gracias a la contribución de sus miembros: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Cresko, Fargoline y Soltrak, la Asociación Ferreycorp a la fecha ha beneficiado a más de 40,000 alumnos de instituciones educativas superiores a nivel nacional, mediante iniciativas de capacitación en valores y responsabilidad ciudadana, y a más de 14,000 operadores de maquinaria pesada, con charlas técnicas virtuales sobre operación de maquinaria Caterpillar y presentaciones sobre valores y habilidades para la vida.

5.2.2.2.1 Capacitación en ética y responsabilidad ciudadana para jóvenes

La Asociación Ferreycorp realiza talleres en habilidades blandas, valores y responsabilidad ciudadana para el desarrollo integral de los futuros profesionales y de la sociedad en general.

Desde la pandemia por COVID-19, la Asociación Ferreycorp amplió su propuesta educativa en la modalidad virtual, con distintos espacios de aprendizaje, tales como talleres *online*, charlas en vivo con expertos como parte de la secuencia de Zona Franca y entrevistas con líderes Ferreycorp en las nuevas ediciones de “Conversaciones desde Casa”.

A lo largo del año, se realizaron 41 talleres virtuales, con la participación de más de 3,900 estudiantes del Perú y de otros países donde la corporación cuenta con operaciones. Durante estas charlas, se abarcó distintos temas como “Empleabilidad”, “Emprendimiento y trabajo en equipo”, “Creatividad e innovación”, “Habilidades para la vida”, “Valores”, “Responsabilidad ciudadana”, entre otros asuntos de aporte para el desarrollo personal y profesional de los jóvenes.

Adicionalmente, la Asociación Ferreycorp desarrolló 42 secuencias de sus charlas en vivo, conocida como Zona Franca, que se transmitieron por redes sociales, a cargo de su equipo de facilitadores e invitados expertos. Entre los temas que se tocaron destacan “Manejo de incertidumbre y resiliencia”, “¿Cómo ser sostenibles en el día a día?”, “¿Por qué pensar en la diversidad y la inclusión?”, “Construyendo un Perú con integridad”; entre otros. Estas transmisiones contaron con más de tres mil conexiones en vivo y fueron reproducidas posteriormente más de 150,000 veces.

Asimismo, durante el año, se continuó con la transmisión de “Conversaciones desde casa”, un formato de entrevistas a líderes de la corporación, en las que se dialogó sobre temas de interés para jóvenes estudiantes de manera cálida y cercana. Algunos de los temas tratados fueron “Dilemas éticos en la toma de decisiones”, “¡Hazlo con pasión!”, “Innovación tecnológica para la vida” y “Líderes con integridad”. En el 2021, se realizaron 11 ediciones, difundidas en las redes sociales de la Asociación Ferreycorp, y que alcanzaron más de 80,000 reproducciones.

8.2.2.2 Capacitación técnica desde el Club de Operadores y Club de Técnicos de Equipos Pesados



Ferreyros, Unimaq y Orvisa, representantes de Caterpillar en Perú, vienen contribuyendo al desarrollo y el reconocimiento de los operadores de maquinaria del país, a través del Club de Operadores de Equipo Pesado, lanzado en el 2012 y que actualmente cuenta con 18,255 miembros. De igual forma, busca generar impactos positivos en el desarrollo profesional de los técnicos de mantenimiento, por intermedio del Club de Técnicos, que nació en el 2016 y que hoy congrega a más de 6,522 miembros.

La Asociación Ferreycorp es la responsable de organizar las actividades de capacitación que fomenten la adquisición de conocimiento y el intercambio de experiencias en ambos clubes.

Durante el 2021, las capacitaciones del Club de Operadores continuaron brindándose de manera virtual. Se dictaron 43 cursos, de una hora y media cada uno, por transmisiones en vivo por redes sociales, que alcanzaron 7,137 conexiones y más de 189,400 reproducciones. De esa forma, gracias a la tecnología, se multiplicó de forma relevante el alcance de los cursos gratuitos del Club.

Asimismo, se realizan concursos como “El Mejor Operador de Equipo Pesado del Perú” -que en sus cuatro ediciones ha convocado más de 6,800 operadores de todo el país-, y “El Mejor Técnico de Equipo Pesado del Perú”, con un alcance de más de 3,000 participantes a nivel nacional; además, mediante las redes sociales y las páginas web de ambos clubes (www.clubdeoperadores.com.pe y www.clubdetecnicos.com.pe) se difunden contenidos relevantes para operadores y técnicos.

5.2.2.3 Programas de formación en habilidades técnicas



5.2.2.3.1 Programa ThinkBig

Desde el 2002, Ferreycorp contribuye con la formación de técnicos especializados en productos Caterpillar, a través de una carrera de dos años que se lleva a cabo en Tecsup, y que incluye prácticas en los talleres de Ferreyros. Al finalizar, los egresados tienen como primera opción ingresar a la fuerza laboral de las empresas de la corporación con una línea de carrera definida.

Durante el año, 175 jóvenes participaron de esta iniciativa, incluidas 20 mujeres que integran *DreamBig*, programa de becas que busca incentivar la incursión del talento femenino en las carreras técnicas de maquinaria pesada y gracias al cual tienen cubierto el 50% de los gastos de la carrera.

5.2.2.3.2 Programas de Aprendizaje Dual

Gracias a el Programa de Aprendizaje Dual del Servicio Nacional de Adiestramiento (Senati), los jóvenes estudiantes de mantenimiento de maquinaria pesada complementan su formación técnica con un aprendizaje práctico en las instalaciones de las empresas de la corporación, que son miembros del Padrón General de Contribuyentes de Senati. En ese sentido, durante el 2021, fueron 20 los estudiantes patrocinados por Ferreyros, Unimaq y Soltrak.

Cabe resaltar que Unimaq complementa este programa con su iniciativa "Sembrando Futuro", que incluye sesiones de reforzamiento académico a los postulantes del programa para el examen de admisión de Senati. En el 2021, en alianza con la minera Cerro Verde, se patrocinó a cinco jóvenes egresados de instituciones educativas ubicadas en la zona de influencia del cliente. Los beneficiarios participaron también de la iniciativa Técnicos para Latinoamérica, programa virtual y gratuito de Caterpillar, que tiene por objetivo despertar el interés por la carrera de técnico de maquinaria pesada.

Además, otras empresas de la corporación, como Fargoline, aportan a modelos de aprendizaje dual similares de instituciones como InLog (Instituto Nacional de Logística).

5.2.2.3.3 Programa de becas para mujeres



Ferreycorp busca promover la formación de mujeres en carreras técnicas, con el objetivo de aumentar su participación en el mercado laboral de los principales sectores productivos del país.

En ese marco, a la fecha, cuatro jóvenes destacadas vienen estudiando las carreras de Ingeniería Electrónica e Ingeniería Mecatrónica, gracias a la Beca Ferreycorp, en convenio con la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), que se implementó en 2019.

Asimismo, al 2021, a través del programa de becas de Ferreycorp en alianza con Senati, cuatro estudiantes cursan la carrera de Electricidad Industrial, en las ciudades de Lima, Arequipa y Trujillo. Este programa, lanzado en 2020, está dirigido exclusivamente a mujeres, permitiéndoles pagar la totalidad de sus estudios, además de recibir una remuneración mensual para cubrir los gastos asociados a su formación académica.

A ello, se suma las becas otorgadas como parte del programa *DreamBig*, descrito en el punto 8.2.3.1, haciendo un total de 28 becarias Ferreycorp entre UTEC, Senati y Tecsup.

5.2.2.3.4 Programa de especialización en mantenimiento preventivo de maquinaria pesada

Con el fin de contribuir al desarrollo profesional de los jóvenes, Ferreyros, en alianza con su cliente Anglo American Quellaveco y el Instituto José Carlos Mariátegui, firmaron un convenio para la ejecución de un programa de especialización en Mantenimiento Preventivo de Maquinaria Pesada, dirigido a jóvenes egresados de carreras afines de la ciudad de Moquegua. Gracias a este programa gratuito, serán 80 participantes los que podrán recibir esta formación técnica.

La capacitación se realizará por grupos de 20 participantes, mediante clases virtuales y presenciales en los talleres en donde tendrán a disposición equipos de última generación. El entrenamiento de cada grupo tendrá una duración de cinco meses, a cargo de instructores expertos de Ferreyros.

Para darle sostenibilidad al programa, se viene realizando un proceso de transferencia de conocimientos y equipos al Instituto José Carlos Mariátegui, que incluye la participación de profesores de la institución como alumnos del programa, con la finalidad de que en un futuro inmediato estas capacitaciones queden a cargo de su plana docente. La primera promoción inició clases en septiembre de 2021.

5.2.2.4 Voluntariado corporativo

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



Durante el año 2021, se continuaron con las actividades de voluntariado corporativo virtual del programa Kallpachay Educación -organizado por Empresarios por la Educación, Enseña Perú y Asociación Civil Trabajo Voluntario- que contó con la participación de 58 colaboradores de Ferreycorp y sus empresas. En el marco de este programa, los voluntarios de la corporación destinaron un acumulado de más de 2 mil horas para preparar y facilitar sesiones de reforzamiento escolar a más de 500 estudiantes de instituciones educativas públicas a nivel nacional.

5.2.2.5 Ferreycorp 4K

Desde hace doce años, la corporación realiza la carrera “Ferreycorp 4K” una actividad de integración para colaboradores de las empresas subsidiarias y sus familias con el objetivo de recaudar fondos para el voluntariado corporativo. En el 2021, se realizó la segunda edición virtual a nivel nacional e internacional que contó con la participación de más de 2,300 colaboradores de países como Guatemala, Ecuador, Chile, Estados Unidos, El Salvador y Perú.

La transmisión de esta carrera se realizó desde las instalaciones de Vidawasi, una ciudadela hospitalaria ubicada en Urubamba, Cusco, que brinda atención médica de calidad a niños y niñas que padecen enfermedades complejas y cáncer infantil, además de brindar estadía al paciente y su familia durante su tratamiento, en un ambiente de dignidad y calidad. Con lo recaudado, Ferreycorp realizará actividades de voluntariado corporativo a beneficio de esta organización.

5.2.2.6 Afiliación a Asociaciones

Tanto la corporación Ferreycorp como sus empresas 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 detallan las asociaciones del *holding* Ferreycorp y sus empresas con operaciones en el Perú.

Ferreycorp	<ul style="list-style-type: none"> • Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (<i>Companies Circle</i>) • Asociación de Empresas de Mercados de Capitales (Procapitales) • Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) • Perú Sostenible • Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) • Cámara de Comercio Peruano- China (Capechi) • Cámara Española de Comercio • Organización Internacional de Mujeres en Negocios (Owit Perú) • Asociación Secretarios Corporativos Latinoamérica (Ascla) • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Empresarios por la Integridad • Alianzas de Obras por Impuestos (Aloxi)
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 Sostenible • Instituto Peruano de Economía (IPE)
Unimaq	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Perú Sostenible • Cámara de Comercio de Lima

Orvisa	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Loreto • Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ucayali • Cámara de Comercio, Producción y Turismo de San Martín • Cámara de Comercio e Industria de Huánuco • Perú Sostenible
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 Sostenible • Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham)
Fargoline	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Asociación Peruana de Operadores Portuarios (Asppor) • Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex) • Perú 2021 • Cámara de Comercio de Lima (CCL) • Cámara de Comercio de Arequipa • • Business Alliance for Secure Commerce (BASC)
Forbis Logistics	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Business Alliance for Secure Commerce (BASC)
Trex	<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) • Cámara de Comercio Americana Del Perú (Amcham)
Ferrenergy	<ul style="list-style-type: none"> • Cámara de Comercio de Lima • Cámara de Comercio de Canadá

5.3 Gestión ambiental

En línea con su estrategia corporativa, Ferreycorp y sus empresas gestionan activamente los riesgos de sus impactos ambientales bajo el Sistema Estándar de Gestión Ambiental basado en la norma ISO 14001, que se ejecuta, monitorea y audita por medio de los Programas de Gestión Ambiental de cada empresa. En vista de la importancia de la materia, Ferreycorp cuenta con un área especializada en medio ambiente, desde la cual se definen los lineamientos de la estrategia corporativa y se impulsan y gestionan proyectos medioambientales en coordinación con las diferentes empresas de la corporación. Bajo esta premisa, Ferreycorp lidera reuniones con el Círculo de Medio Ambiente, una iniciativa a través de la cual se comparten experiencias y prácticas relacionadas a la estrategia, entre los especialistas en la materia con los que cuenta cada empresa.

En el 2021 se aprobó la Política Corporativa de Medio Ambiente, documento que guía el desempeño y sienta las bases sobre las que se implementan acciones que reducen y mitigan los impactos en el entorno de la corporación y otras normas corporativas de temas medioambientales más específicos.

Las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics, en Perú, y Trex, en Chile, han certificado su sistema de gestión ambiental bajo la norma ISO 14001 para sus locales en el Callao, así como en Antofagasta y Santiago, respectivamente.

Con el fin de identificar las principales áreas donde las empresas de Ferreycorp están generando impacto desde el punto de vista ambiental entre sus grupos de interés y en cada etapa de su cadena de valor, es necesario analizar dicha cadena en las empresas importadoras de bienes de capital y productos relacionados:

- Las empresas de Ferreycorp no cuentan con fábricas en los países donde operan; la **fabricación** de los productos la realizan sus representadas en diversas partes del mundo, las mismas que tienen prácticas medioambientales de clase mundial y una estrategia de desarrollo de productos cada vez más ecoeficientes.
- El **transporte internacional** de equipos y repuestos se realiza en barcos y aviones por parte de empresas terceras, por lo que es un impacto indirecto.
- A partir de su llegada a aduanas o **almacenes**, ya se empieza a generar un impacto directo, debido a que en el proceso de importación intervienen en la cadena logística las empresas Fargoline y Forbis Logistics, que forman parte de Ferreycorp.
- El **transporte nacional** está a cargo principalmente de empresas transportistas y de la empresa subsidiaria Fargoline, encargada de la movilización en camiones de los equipos componentes y repuestos. El impacto se considera directo cuando se utilizan unidades propias.
- El **uso** de equipos alquilados de las flotas de alquiler de las empresas de la corporación es realizado por los propios clientes, por lo que la huella generada en esta etapa es indirecta.
- Ferreycorp, en su mayoría de sedes, brinda **servicios posventa**, que consisten en la reparación de la maquinaria o sus componentes y otros servicios relacionados como pintura, evaluación de fallas, laboratorio de aceites, por lo que son procesos que impactan directamente. Es en esta etapa en la que la **reconstrucción de equipos y componentes** es el mayor aporte a la estrategia medioambiental por parte de las empresas de Ferreycorp.

- Por último, cuando un equipo o componente llega al **final de su vida útil**, puede ser **reconstruido**, alargando su ciclo de vida en dos o tres ocasiones, o es enviado a **fundición, reciclaje y/o disposición final**, procesos ante los cuales se debe buscar alternativas para reducir el impacto. En el caso de repuestos o componentes, existen procedimientos de **devolución** a Caterpillar para evitar un impacto negativo en el medio ambiente al ser destruido.

Luego de evaluar cada impacto y su relevancia tanto para la empresa como para los *stakeholders*, las principales áreas en las que se genera el mayor impacto ambiental son clima, energía y emisiones, agua y efluentes y residuos y materiales. Tener estas áreas identificadas está permitiendo enfocar los esfuerzos de la corporación en la gestión de proyectos, así como aprovechar la oportunidad de generar impactos positivos y revertir los negativos, si los hubiera.

A continuación, se describe la gestión ambiental enfocada en estas áreas durante el 2021, tanto en la matriz Ferreycorp como en los locales principales de sus subsidiarias.

5.3.1 Compromiso ambiental en productos y servicios

Diseño de maquinaria

La maquinaria comercializada por las empresas de la corporación incorpora modificaciones y nuevas configuraciones realizadas por los fabricantes para contribuir con la reducción del impacto ambiental. Por ejemplo, no solo los grupos electrógenos Cat, tanto a diésel como a gas natural, cuentan con generadores de alta eficiencia eléctrica y con motores con tecnologías de punta, sino que, como parte del portafolio de las subsidiarias, se viene promoviendo en el mercado nacional la adopción de grupos electrógenos Cat a gas natural. Asimismo, desde hace varios años una amplia gama de equipos Cat en el país cuenta con motores que permiten reducir los niveles de emisiones de las unidades, al tiempo que algunos modelos de camiones no consumen combustible en bajadas o pueden incorporar un sistema dual para operar con un alto porcentaje de gas natural licuado (GNL).

Responsabilidad extendida del producto

Ferreyros ha logrado reconstruir con éxito 48 máquinas de gran envergadura en el 2021, tales como camiones mineros y palas eléctricas de cables, así como cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, otros equipos auxiliares para la gran minería y equipos de construcción pesada. Ello ha sido posible gracias al programa de Reconstrucción Certificada CAT (CCR, por sus siglas en inglés), para equipos de minería subterránea y construcción pesada, así como al programa general de reconstrucción de equipos de Ferreyros, que ofrece la posibilidad de rehabilitar una amplia gama de máquinas de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

Cabe destacar que en el 2021 se realizó el *overhaul* o reconstrucción total de tres palas eléctricas Cat 7495 –el modelo más grande del portafolio Caterpillar en el Perú– en importantes minas del sur del país. En total, desde el 2017 hasta la fecha, la empresa ha ejecutado seis *overhauls* de estas máquinas de gran envergadura.

Entre los principales beneficios ambientales de esta práctica se encuentran la reducción de la afectación del suelo causada por la maquinaria enterrada en los vertederos industriales o “cementeros de máquinas”; la disminución de la contaminación del aire por los tradicionales procesos de fundición de maquinaria; y la maximización de los procesos productivos y el uso de recursos. Esta producción parte del aprovechamiento de los insumos y los materiales desechados.

Programas de responsabilidad extendida del producto

Equipos	2020	2021
Cargadores de bajo perfil Cat	2	15
Maquinaria de construcción pesada Cat	12	26
Camiones Cat	8	4
Otras máquinas de Gran Minería Cat	1	3
Total	23	48

Estándares de control de contaminación

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

Asimismo, durante el 2021 se contó con una calificación adicional, enfocada en el orden y la limpieza de los talleres (*housekeeping*).

5.3.2 Compromiso con el clima: Emisiones de gases de efecto invernadero y uso de energía

Consciente del impacto en el medio ambiente por la generación de emisiones gases de efecto invernadero (GEI), Ferreycorp empezó a medir su huella de carbono en sus locales principales y trabajó en la reducción del consumo de energía en sus operaciones y en aumentar el uso de energías más limpias.



Medición de huella de carbono

Desde el 2016, Ferreycorp y sus subsidiarias pusieron en su agenda la necesidad de medir la huella de carbono en sus locales de mayor envergadura, incrementando gradualmente la cantidad de sedes evaluadas y cumpliendo con los principios del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero. Cabe indicar que la mayoría de las mediciones realizadas en las instalaciones, desde el 2017 hasta el 2020, fue expuesta a una verificación por una tercera parte independiente.

En los años 2020 y 2021, Ferreycorp reportó estas mediciones en la plataforma virtual Huella de Carbono Perú, una innovadora herramienta de acción climática creada por Ministerio del Ambiente peruano, que permite reconocer oficialmente a las organizaciones públicas y privadas que lograron reducir sus emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI). Esta plataforma posee una escala de reconocimientos en base al nivel de acción alcanzado por cada empresa anualmente: se les otorga una cantidad de estrellas por medir, verificar, reducir y neutralizar la huella de carbono.

Desde el inicio de las mediciones de huella de carbono, se ha venido realizando un incremento gradual de sedes, iniciando con dos sedes principales desde el año 2016, y nueve locales de mayor envergadura desde el 2017 al 2019. A partir del año 2020 se contempló dos mediciones adicionales, un complejo de reparaciones y una operación minera, ampliando así a once el número de locaciones evaluadas para el periodo 2020-2021. La siguiente tabla contiene las mediciones de huella de carbono realizadas desde el 2020 y en el 2021.

Emisiones GEI en toneladas de dióxido de carbono (tCO2e) sedes principales

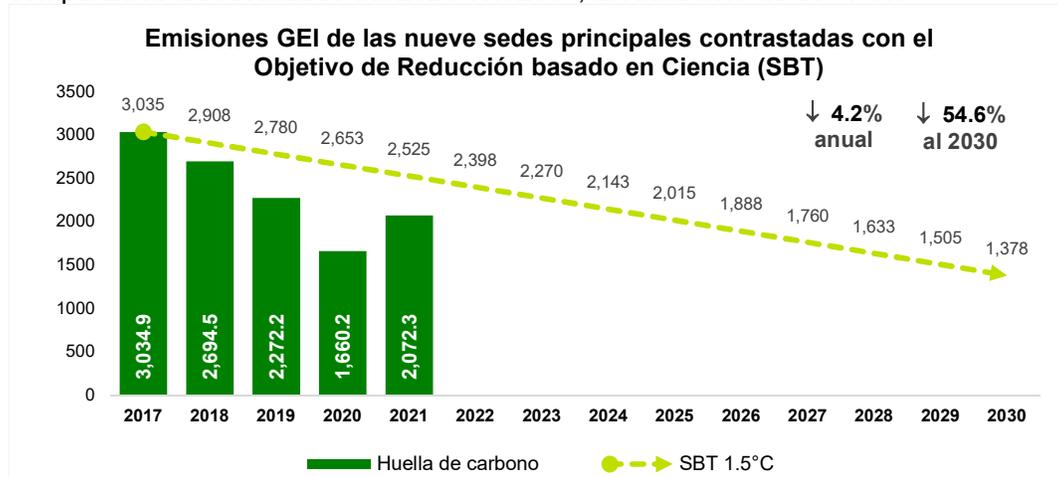
Alcance	9 sedes 2020*	9 sedes 2021***	11 sedes** 2020*	11 sedes** 2021***
Total Anual (alcance 1 +2)	1,660.2	2,072.3	2,498.26	3,403.50
Cobertura en sedes	9 sedes	9 sedes	11 sedes	11 sedes
Cobertura en ventas	27.15%	29.28%	33.22%	36.52%

* Las emisiones del 2020 han sido verificadas por una tercera parte independiente.

** Las emisiones 2020 y 2021 en gris considera once locales (dos locales adicionales de Ferreyros: site minero Cerro Verde y Sede La Joya), cuya adición es parte de la buena práctica de incrementar gradualmente nuestra cobertura de medición.

***Las emisiones del año 2021 se encuentran en proceso de verificación por una tercera parte independiente, debido a los nuevos requerimientos exigidos por el MINAM según la RM 185-2021 para el uso de la actualización de la norma ISO-14064-1.

Entre el 2017 y 2021, se ha producido una reducción de la huella de carbono. Nueve sedes principales de manera conjunta lograron reducir 962 toneladas de CO2e, que equivalen a más del 30% de las emisiones del año 2017, en sus alcances 1 y 2. Si bien las medidas establecidas para controlar la pandemia de la COVID-19 y la restricción de actividades en las diferentes sedes impactaron positivamente en las emisiones de carbono del año 2020, debido a la reactivación económica que motivó la reanudación de operaciones en la corporación, la huella se incrementó respecto del 2020, pero estuvo por debajo del nivel prepandemia del año 2019, en el cual las emisiones de gases de efecto invernadero fueron de 2,272.2 tCO2e. De esa manera se concluye que, si comparamos los resultados del 2021 con 2019, la reducción fue de 8.8%.



En concordancia con la metodología de la iniciativa mundial de Objetivos Basados en Ciencia (*Science Based Targets Initiative - SBTi*, por su nombre en inglés), la corporación estableció la meta de reducir sus emisiones GEI en un 54.6% al 2030, respecto del año base 2017, en nueve locales de mayor envergadura. De esta manera, contribuye a que el incremento de la temperatura global no supere 1.5°C respecto a la época preindustrial. El objetivo anual es reducir sus emisiones GI en un mínimo de 4.2%, no debiendo superarse la meta de 2,525 t CO₂e para el 2021. Como se ha indicado, la huella obtenida en el año 2021 fue de 2,072.3 t CO₂e, por debajo de la meta planteada para este año, de manera acumulada para el periodo 2017-2021.

Compensación de emisiones

Un total de once sedes de la corporación compensaron la huella generada correspondiente a las emisiones 2020 a través de los proyectos REDD+ Parque Nacional Cordillera Azul del Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas (SERNANP) y Castañeros.

En todas las compensaciones desde el 2016 al 2020, los créditos de carbono están registrados en Verra, garantizando su validez internacional. La compensación de la huella de carbono en este tipo de proyectos REDD+ permite la conservación de las reservas de carbono en el bosque y contribuye con la conservación de la biodiversidad asociada.

Consumo de energía

Durante el 2021 se realizaron mediciones de consumo de energía en 39 locales individuales, 12 sedes compartidas y 24 operaciones en instalaciones de clientes, en un esfuerzo por incrementar el número de locales de la corporación en los que se realizan mediciones desde el 2018. Adicionalmente, se viene implementando medidas para reducir el impacto del uso de energía, entre ellas la ejecución de proyectos de eficiencia energética y la adquisición de energía renovable para cinco locales principales, los que actualmente utilizan energía 100% renovable en lugar de energía del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN), que es mixta al tener un 34.5% de fuentes fósiles. Asimismo, en el 2021 se concursó el suministro de electricidad en uno de nuestros principales talleres, contratando energía 100% renovable que se está utilizando ya a inicios del 2022. Este local se suma a los cinco principales que cuentan con este tipo de suministro de electricidad desde el año 2020, por lo que, en conjunto, se prevé lograr un 75% de electricidad renovable para el 2022.

De otro lado, el 29% de la energía utilizada en 51 sedes y 24 operaciones mineras analizadas provino de fuentes renovables en el 2021, con una distribución como la siguiente: 19.4% de energía eléctrica adquirida como usuario libre para cinco locales principales; 9.2% procedente de la energía adquirida del SEIN (Perú); y 0.4% de energía solar, gracias al uso de paneles fotovoltaicos en la sede de Ferreyros en La Joya, Arequipa. Si bien las locaciones antes mencionadas utilizan también fuentes no renovables, las medidas para reducir el impacto del uso de energía permitirán ir migrando hacia un mayor uso de energía renovable.

Medidas tomadas para la reducción del consumo energético

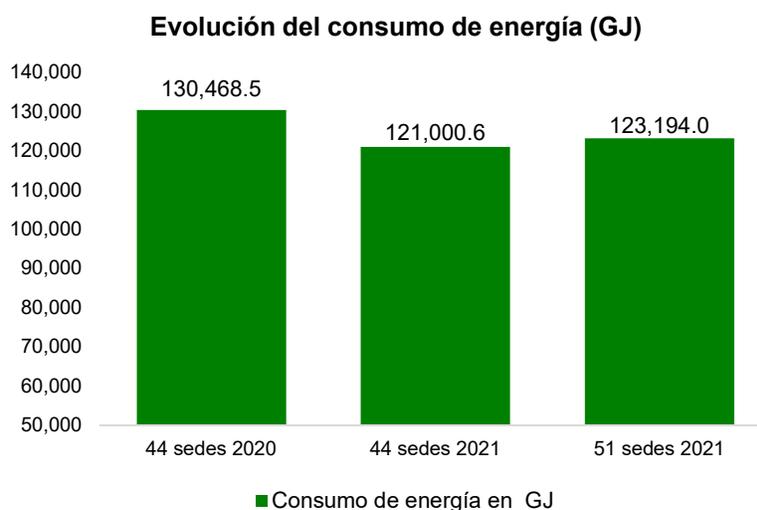
Alineadas con sus buenas prácticas ambientales, Ferreycorp y sus subsidiarias están reduciendo el consumo de energía eléctrica a través de la instalación de luminarias LED en algunas sedes administrativas y talleres a nivel nacional. Asimismo, se mantiene un monitoreo del consumo eléctrico en sedes con mayor consumo, como son Fargoline y Soltrak Callao (desde 2021), práctica que continuará el 2022 y contribuirá a tomar las mejores decisiones para la reducción de la huella de carbono.

De otro lado, se ha planificado el proceso para la implementación de duchas solares en los talleres de las empresas de la corporación, empezando por el de La Joya, que se iniciará en febrero de 2022. En el año 2021 también se comenzó con el dictado de cursos en conducción ecoeficiente *ecodriving* para conductores de la flota de camionetas y operadores de maquinaria, a través de la *fanpage* del Club de Operadores, lo que continuará el 2022 con los operadores de montacargas y transportistas terceros. Otra acción ya implementada son los paneles de generación eléctrica solar en la sede La Joya, y en el 2022 se agregarán nuevos paneles.

Entre otras medidas desplegadas que han recibido atención también en el 2021, se incluyen la instalación de válvulas reguladoras de caudal para el ahorro de agua (ahorro de energía en bombeo); instalación de equipos más modernos de aire acondicionado u otros; mantenimiento programado a tableros de control eléctricos, equipos que consumen combustible y equipos que utilizan gases refrigerantes; y monitoreo nocturno a cargo del personal de vigilancia para apagar o desenchufar los equipos que puedan encontrarse encendidos o conectados fuera del horario laboral.

El consumo de energía en 2021 en las empresas evaluadas en fue de 123,194 GJ.

En la gráfica se muestra la evolución del consumo de energía en los dos años recientes, considerando en las dos primeras columnas las mismas 44 sedes de las empresas antes mencionadas, evidenciándose una reducción en el consumo de 7.3% en el 2021 respecto al 2020. Al incluirse siete nuevas sedes el 2021, lo que muestra la tercera columna es una reducción de 5.6% respecto al año anterior.



5.3.3. Conservando recursos: Uso del agua y gestión de efluentes



Consumo de agua en las sedes de Ferreycorp

En los procesos de servicios de las empresas de la corporación, el agua es utilizada principalmente para el lavado de maquinaria en los talleres y para enfriamiento; también tiene fines domésticos, como la higiene del personal de la corporación y la preparación de alimentos.

El agua utilizada por 51 sedes analizadas que representan el 87.1% de las ventas de la corporación proviene principalmente de sistemas públicos de suministro de agua (64.5%), mientras que un 18.3% procede de agua subterránea extraída y un 17.2% es adquirida a través de camiones cisterna.

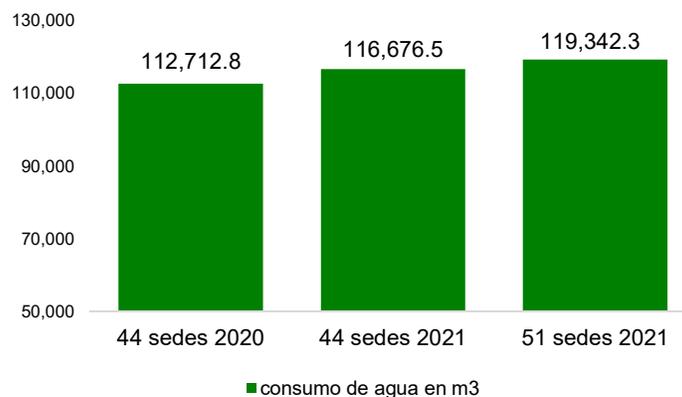
Evolución del consumo de agua

Desde el 2017, la corporación ha venido adoptando diferentes medidas para reducir el consumo de agua. Cada una de las empresas subsidiarias ha implementado diferentes acciones que conducen a ese objetivo, como la instalación de reguladores de caudal en grifería, de plantas de tratamiento de agua que permiten el reúso en procesos productivos para riego, desarrollo de campañas de sensibilización y seguimiento constante para la reparación oportuna de fugas.

En el 2021 se ha modificado la cobertura de medición de este indicador para incluir en Perú a Ferreycorp, Ferreyros, Fargoline, Motriza, Orvisa, Soltrak, Unimaq, Forbis Logistics, Sitech y Ferrenergy. El consumo de agua en 2021 en las empresas evaluadas fue igual a 119,342.3 m³.

En la gráfica se muestra la evolución del consumo de agua en los dos años recientes considerando en las dos primeras columnas las mismas 44 sedes de las empresas antes mencionadas, a las que se suman siete nuevas sedes el 2021 (tercera columna) arrojando un incremento de solo 3.5% en el indicador.

Evolución del consumo del agua (m3)



El resultado en el 2021 es atribuible a la reanudación de las operaciones en las sedes analizadas, a partir de la reactivación económica generada luego del confinamiento por la emergencia sanitaria de la COVID 19, así como a las mayores actividades en talleres y oficinas en comparación con las del 2020, entre otros factores.

Manejo de aguas residuales industriales y domésticas

Ferreycorp, al utilizar agua tanto para uso doméstico como para sus procesos de servicios de reparación de maquinaria, genera aguas residuales tanto de tipo doméstico (procedente del consumo y uso humano) como no doméstico o industrial (procedente del lavado de maquinaria, de algunos procesos de enfriamiento y de comedores).

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

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

Asimismo, en el 2021 se licitó el servicio de monitoreo ambiental en cumplimiento del programa corporativo de monitoreo de los efluentes en la mayoría de locales de la corporación, a través del servicio de laboratorios acreditados.

5.3.4 Manejo responsable de residuos

Residuos generados y su manejo

Durante el año 2021, el porcentaje de residuos reciclados en la corporación alcanzó el 39%. En el marco de las buenas prácticas de gestión y disposición final de los residuos, adoptadas por Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak y Motriza para minimizar los impactos generados por sus procesos, durante el 2021 la corporación continuó trabajando con empresas especializadas en el reciclaje y disposición final de residuos, especialmente en el manejo de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), residuos peligrosos, chatarra, aceites usados, residuos generales, entre otros.

Ferreycorp ha preservado que estas empresas sean socialmente responsables, que cumplan con la normativa ambiental vigente, que trabajen con empresas operadoras (EO-RS), que cuenten con personal calificado para sus funciones y que aseguren que los residuos sean destinados a procesos de reciclaje, tratamiento y/o rellenos autorizados.

Medidas para el correcto manejo de residuos

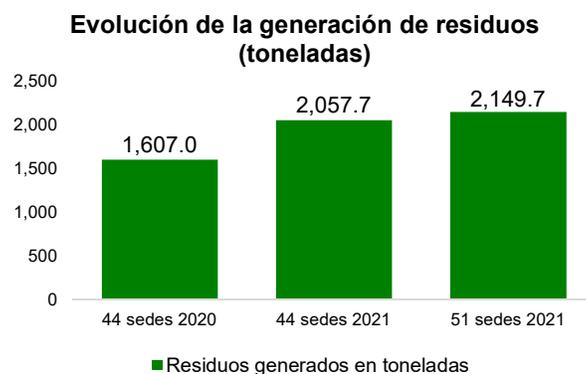
Todos los residuos peligrosos generados son transportados por empresas autorizadas y dispuestos en rellenos de seguridad y/o sistemas de reciclaje autorizados dentro del territorio nacional. La corporación licitó el servicio transportes de residuos de manera integral a nivel nacional, a través de un sistema de recolección por rutas, optimizando el uso de recursos y disminuyendo la huella de carbono asociada al transporte. Este tipo

de sistema se ha implementado en los residuos peligrosos no aprovechables, el aceite reciclable y la chatarra.

En el 2021 se continuó con el convenio corporativo con Asociación de Ayuda al Niño Quemado (Aniquem), gracias al cual se ha podido donar 61,040 toneladas de residuos en beneficio del financiamiento de las terapias para pacientes.

De otro lado, desde la publicación de la norma “Régimen Especial para Manejo de NFU” en el 2021, que involucra a cinco empresas (Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak y Motriza), la corporación se encuentra evaluando la mejor alternativa para la valorización de los neumáticos fuera de uso (NFU).

En 2021, se analizaron alternativas para el reciclaje teniendo en cuenta el ciclo de vida y beneficios socioambientales, se desarrollaron campañas de sensibilización y se han ejecutado mejoras en los almacenes centrales. En el año se generó 2,149.7 toneladas de residuos en Ferreycorp, Ferreyros, Fargoline, Motriza, Orvisa, Soltrak, Unimaq, Forbis Logistics, Sitech y Ferrenergy. El siguiente gráfico muestra la evolución de los residuos generados, considerado las mismas 44 sedes de estas empresas tanto 2020 como en 2021 en las dos primeras columnas, así como el total con siete sedes adicionales en el 2021 (tercera columna).



La cantidad de residuos generados en el último año muestra un incremento de 29.9%, debido principalmente a la reanudación de operaciones en el 2021.

Anexo 1: Análisis y discusión de la Gerencia sobre los estados financieros auditados

Ferreycorp S.A.A., en su calidad de *holding*, realiza una serie de actividades que le generan ingresos. En primer lugar, establece los lineamientos estratégicos y de políticas que deben seguir todas las empresas de la corporación y realiza inversiones, en la forma de aportes de capital en sus subsidiarias o negocios conjuntos, los cuales generan su principal fuente de ingresos, expresados a través de su participación en los resultados de las mismas.

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

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

En resumen, los principales ingresos de la corporación, de manera individual, y sin consolidar, son la participación en los resultados de sus subsidiarias, alquileres de inmuebles e intereses por préstamos realizados a sus subsidiarias.

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

Cabe señalar que los estados financieros individuales –también denominados “separados”– no llegan a expresar el verdadero esfuerzo y gestión de la corporación en su conjunto, por lo que, para un cabal entendimiento del volumen de negocios y resultados de todo el conjunto de negocios de la corporación, se recomienda leer este capítulo tomando en consideración los estados financieros consolidados. Las principales explicaciones se encuentran disponibles en el Capítulo 4- Gestión Financiera.

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

Durante el 2021 se ha producido cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa, nombrando a Verónica Paiva Cano como Gerente de Contabilidad y Presupuesto, en reemplazo de Miguel Espinosa Rivas, quien laboró en la compañía hasta setiembre de 2021.

ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS DE FERREYCORP S.A.A.

Análisis del estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

	31-12-21	31-12-20	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	8.0	15.3	-7.3	-48.0
Cuentas por cobrar comerciales, neto	9.3	2.9	6.4	221.1
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	60.2	143.6	-83.4	-58.1
Otros activos	9.2	11.8	-2.6	-22.1
Gastos contratados por anticipado	0.4	0.3	0.1	42.7
Activo no corriente mantenido para la venta	13.9	13.9	0.0	0.1
Total activo corriente	101.0	187.8	-86.8	-46.2
Cuentas por cobrar a partes relacionadas a largo plazo	0.0	6.9	-6.9	-100.0
Otros activos a largo plazo, neto	34.3	29.2	5.1	17.5
Inversiones en subsidiarias	1,941.0	1,690.6	250.4	14.8
Propiedades de inversión, neto	385.3	332.1	53.2	16.0
Muebles, enseres y equipo	0.6	0.9	-0.3	-30.1
Activos intangibles	0.7	0.2	0.5	231.5
Total activo	2,462.8	2,247.7	215.1	9.6

	Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)		continuación	
	31-12-21	31-12-20	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	60.0	38.6	21.4	55.3
Cuentas por pagar comerciales	2.7	1.3	1.4	106.7
Otras cuentas por pagar y provisiones	35.1	31.5	3.6	11.4
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	0.6	0.0	0.6	0.0
Total pasivo corriente	98.3	71.4	26.9	37.7
Obligaciones financieras	67.8	68.1	-0.3	-0.4
Impuestos a las ganancias diferidos, neto	46.9	47.9	-1.0	-2.0
Total pasivo no corriente	114.8	116.0	-1.2	-1.1
Total Pasivo	213.0	187.4	25.6	13.7
Patrimonio				
Capital emitido	958.9	975.7	-16.8	-1.7
Acciones en tesorería	-12.8	-17.8	5.0	-27.9
Capital adicional	43.7	55.6	-11.9	-21.4
Reserva legal	211.6	211.6	0.0	0.0
Otras reservas de patrimonio	283.1	259.6	23.5	9.1
Resultados acumulados	765.3	575.6	189.7	33.0
Total Patrimonio	2,249.8	2,060.3	189.5	9.2
Total	2,462.8	2,247.7	215.1	9.6

Al 31 de diciembre de 2021, el total de activos alcanzó S/ 2,462.8 millones, respecto de S/ 2,247.7 millones al 31 de diciembre de 2020, lo que significa un incremento de S/ 215.1 millones (9.6%). Las principales variaciones en el activo se explican principalmente por los aumentos en inversiones en los resultados obtenidos por las subsidiarias (luego de netearse los dividendos recibidos), contrarrestados por la reducción de cuentas por cobrar al haber disminuido las operaciones de endeudamiento intermediadas por la corporación, trasladándose a operaciones directas entre las subsidiarias y sus acreedores.

Al 31 de diciembre de 2021, el total de pasivos ascendió a S/ 213.0 millones, frente a S/ 187.4 millones al 31 de diciembre de 2020, equivalente a un incremento de S/ 25.6 millones, debido al incremento de las obligaciones financieras corrientes.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2021 es 1.03, menor al ratio corriente de 2.72 al 31 de diciembre de 2020, debido al crecimiento de las inversiones como consecuencia de las mayores utilidades de las subsidiarias que se registraron en el año 2021. El ratio de endeudamiento total al 31 de diciembre de 2021 es 0.09, similar a la del 31 de diciembre de 2020.

Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2021	2020	Variación
	Importe	Importe	%
Ingresos			
Participación en los resultados de las subsidiarias	389.0	152.7	154.7
Ingresos financieros	2.0	5.7	-64.9
Ingresos por arrendamientos	34.8	31.9	9.0
Servicio de apoyo gerencial	8.6	8.1	6.2
Ingresos diversos	8.6	1.5	476.6
	443.0	199.9	121.6
Costos y gastos de operación			
Gastos financieros	-4.3	-7.1	-39.2
Gastos administrativos	-47.3	-34.5	37.1
Costo de servicios de alquiler	-5.6	-5.7	-1.7
Otros gastos	-9.0	-8.1	10.6
Diferencia en cambio, neta	-1.7	1.3	
	-67.9	-54.1	25.6
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	375.1	145.8	157.2
Gasto por impuesto a las ganancias	1.0	-1.9	-152.4
Utilidad del año	376.1	143.9	161.3

El incremento de los ingresos en el 2021 se debe básicamente a los mayores ingresos por la participación en resultados de subsidiarias y asociadas, explicados por el mayor resultado neto de dichas compañías.

Los mayores egresos del 2021 corresponden básicamente a los mayores gastos de operación, debido a que en el 2020 se realizaron ajustes temporales salariales, disminución de jornadas, entre otros, para compensar los menores ingresos a consecuencia del impacto de la pandemia por el COVID-19.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE FERREYCORP S.A.A.

A continuación, se presentan los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2021 y al 31 de diciembre de 2020, 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)

	31-12-21	31-12-20	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	215.8	256.2	-40.4	-15.8
Cuentas por cobrar comerciales, neto	1,014.7	975.3	39.4	4.0
Otros activos	198.2	257.1	-58.9	-22.9
Existencias, neto	2,081.6	1,684.1	397.5	23.6
Gastos pagados por anticipado	40.3	32.8	7.5	
Activos disponibles para la venta	15.7	13.9	1.8	12.7
Total activo corriente	3,566.3	3,219.4	346.9	10.8
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, neto	40.7	61.5	-20.8	-33.9
Otros activos a largo plazo	48.7	33.3	15.4	
Inversiones en negocios en conjunto	19.8	18.0	1.8	9.7
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,699.5	1,630.1	69.4	4.3
Intangibles, neto	257.6	279.4	-21.8	-7.8
Crédito mercantil	180.1	174.8	5.3	3.0
Activo por impuesto a las ganancias diferido	174.7	221.9	-47.2	-21.3
Total activo no corriente	2,421.1	2,419.0	2.1	0.1
Total activo	5,987.3	5,638.4	348.9	6.2

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

	31-12-21	31-12-20	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	704.0	798.1	-94.1	-11.8
Pasivo por arrendamiento	41.0	41.5	-0.5	-1.1
Cuentas por pagar comerciales	782.2	500.5	281.7	56.3
Otras cuentas por pagar y provisiones	613.5	884.7	-271.2	-30.7
Pasivo por impuestos a las ganancias	71.6	44.9	26.7	59.4
Total pasivo corriente	2,212.2	2,269.7	-57.5	-2.5
Obligaciones financieras	1,183.9	913.7	270.2	29.6
Pasivo por arrendamiento	78.4	98.2	-19.8	-20.2
Otras cuentas por pagar y provisiones	1.0	0.2	0.8	404.5
Pasivo por impuestos a las ganancias diferidos	162.5	195.2	-32.7	-16.8
Ingresos diferidos	7.2	0.4	6.8	1,703.3
Total pasivo corriente	1,432.9	1,207.7	225.2	18.7
Total Pasivo	3,645.2	3,477.4	167.8	4.8
Patrimonio				
Capital emitido	958.9	975.7	-16.8	-1.7
Acciones en tesorería	-12.8	-17.8	5.0	-27.9
Capital adicional	43.7	55.6	-11.9	-21.4
Reserva legal	211.6	211.6	0.0	0.0
Otras reservas del patrimonio	375.5	352.0	23.5	6.7
Resultados acumulados	765.3	575.6	189.7	33.0
Total Patrimonio atribuible a los accionistas	2,342.2	2,152.7	189.5	8.8
Participación no controlante	0	8.3	-8.3	-100.0
Total patrimonio	2,342.2	2,161.0	181.2	8.4
Total	5,987.3	5,638.4	348.9	6.2

Al 31 de diciembre de 2021, el total de activos alcanzó S/ 5,987.3 millones, respecto de S/ 5,638.4 millones al 31 de diciembre de 2020, lo que significa un incremento de S/ 348.9 millones (6.2%).

Al 31 de diciembre de 2021, el total de pasivos ascendió a S/ 3,645.2 millones, frente a S/ 3,477.4 millones al 31 de diciembre de 2020, equivalente a un incremento de S/ 167.8 millones (4.8%), que responde a la necesidad de financiar el incremento en los niveles de activos.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2021 es 1.61, superior al ratio corriente de 1.42 al 31 de diciembre de 2020.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2021 es 0.76, mayor al ratio de 0.73 al 31 de diciembre de 2020. Para el cálculo de este ratio se ha excluido el saldo de caja y bancos y los pasivos con proveedores que no generan gasto financiero.

El ratio de endeudamiento al 31 de diciembre de 2021 es 1.56, menor al 1.61 obtenido al 31 de diciembre de 2020.

El ratio de deuda financiera neta (de caja) / EBITDA al 31 de diciembre de 2021 fue 1.99, menor al 3.03 alcanzado al 31 de diciembre de 2020, y menor al ratio ajustado al que se le deducen los financiamientos de inventario de 1.78. Con ello, la corporación continúa 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.

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

Estado consolidado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2021		2020		Variación	
	Importe	%	Importe	%		%
Ventas Netas	6,111.8	100.0	4,694.9	100.0	30.2	
Costo de Ventas	-4,469.3	-73.1	-3,505.0	-74.7	27.5	
Utilidad bruta	1,642.6	26.9	1,189.9	25.3	38.0	
Gastos de venta y administración	-877.4	-14.4	-773.5	-16.5	13.4	
Otros ingresos (egresos), neto	8.1	0.1	11.3	0.2		
Utilidad operativa	773.3	12.7	427.7	9.1	80.8	
Ingresos financieros	20.4	0.3	17.7	0.4	15.2	
Participación en los resultados en negocios en conjunto	1.9	0.0	1.7	0.0	11.8	
Gastos financieros	-70.3	-1.2	-90.3	-1.9	-22.1	
Diferencia en cambio, neta	-124.5	-2.0	-97.5	-2.1		
	-172.6	-2.8	-168.4	-3.6	2.5	
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	600.7	9.8	259.3	5.5	131.6	
Gastos por Impuesto a las ganancias	-187.5	-3.1	-89.2	-1.9	110.2	
Utilidad del año operación continua	413.2	6.8	170.1	3.6	142.9	
Resultado del año operación discontinuada	-37.1	-0.6	-26.2	-0.6	41.9	
Utilidad del año	376.1	6.2	143.9	3.1	161.2	

Ventas netas

	2021		2020		Variación	
	Importe	%	Importe			%
Ventas nacionales	5,226.9	85.5%	3,966.8	84.5	31.8%	
Ventas exterior	884.9	14.5%	728.1	15.5	21.5%	
Total	6,111.8	100.0%	4,694.9	100.0%	30.2%	

En millones de nuevos soles

	Variación		
	2021	2020	%
Mauquinaria y equipo:			
Camiones mineros y máquinas Cat (GM)	508.9	505.3	0.7
Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM)	1,053.4	753.5	39.8
Alquileres y Usados	429.3	338.2	26.9
Equipos aliados	506.8	489.3	3.6
	2,498.4	2,086.2	19.8
Repuestos y servicios	3,033.5	2,189.7	38.5
Otras líneas	579.9	419.1	38.4
Total	6,111.8	4,694.9	30.2

Las ventas netas en el 2021 ascendieron a S/ 6,111.8 millones, en comparación con S/ 4,694.9 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 30.2%.

La venta de equipos de Caterpillar y marcas aliadas alcanzó los S/ 2,498.4 millones, equivalente a un incremento de 19.8%.

La venta de repuestos y servicios registró un incremento de 38.5%, lo que ha permitido que siga manteniendo una importante participación en la composición total de la venta, alcanzando el 50%.

Otras líneas de negocio mostraron un aumento de 38.4%; entre las líneas que mayor incremento mostraron se encuentran las de servicios logísticos, lubricantes e implementos de seguridad, con ventas superiores en 54.2%, 48.5% y 38.9%, respectivamente.

Utilidad en ventas

La utilidad bruta del 2021 fue 38.0% superior a la del 2020. En términos porcentuales, el margen bruto fue 26.9%, superior al obtenido en el 2020 de 25.3%, que incluye una recuperación de la diferencia en cambio a través del margen bruto de 1.6% en el 2021 y de 1.5% en el 2020.

Gastos de venta y administración

Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2021 a S/ 877.4 millones, en comparación con S/ 773.5 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 13.4%, debido principalmente a que en el 2020 se realizaron ajustes temporales de gastos debido a la pandemia.

Ingresos (egresos) diversos, neto

En el 2021 se registró en este rubro un ingreso neto S/ 8.1 millones, mientras que en el 2020 fue de S/ 11.3 millones.

Ingresos financieros

Los ingresos financieros del 2021 ascendieron a S/ 20.4 millones, mientras que en el 2020 los ingresos se ubicaron en S/ 17.7 millones.

Gastos financieros

Los gastos financieros sumaron S/ 70.3 millones en el 2021, cifra inferior a los S/ 90.3 millones del año previo.

Utilidad (pérdida) en cambio

En el 2021, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron una pérdida de S/ 124.5 millones: en el Perú se generó una pérdida en cambio de S/ 110.7 millones, por una apreciación del dólar de 10.32%, y en Chile se generó también una pérdida en cambio de S/ 13.8 millones. A su vez, en el 2020, se generó una pérdida en cambio neta de S/ 97.5 millones: en el Perú se generó una utilidad en cambio de S/ 84.9 millones, por una depreciación del dólar de 9.26%, y en Chile se generó una pérdida en cambio de S/ 12.6 millones.

Impuesto a la renta

El impuesto a la renta del 2021 y del 2020 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

Utilidad neta

La utilidad neta del año ascendió a S/ 376.1 millones, mostrando un incremento de 161.2% en comparación con S/ 143.9 millones del año anterior, debido básicamente al mayor volumen de ventas con una mejora en el margen bruto y a un nivel de gastos de operación controlados, y un menor gasto financiero, todo lo cual pudo compensar la pérdida por diferencia en cambio neta, luego de la recuperación a través del margen bruto.

Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIDA)

La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2021 ascendió a S/ 1,008.5 millones, lo que representa un incremento de 65.0% frente a los S/ 611.4 millones del año anterior.

Anexo 2: Negocio

2.1 Datos generales

2.1.1 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

2.1.2 Constitución e inscripción en Registros Públicos

Ferreycorp S.A.A. (antes denominada Ferreyros S.A.A.) inició actividades bajo la denominación original de Enrique Ferreyros y Compañía Sociedad en Comandita, mediante escritura pública del 14 de septiembre de 1922 ante el Notario Público de Lima, Dr. Agustín Rivero y Hurtado. Fue inscrita en el asiento 1, fojas 299, tomo 15 de Sociedades del Registro Mercantil de Lima.

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

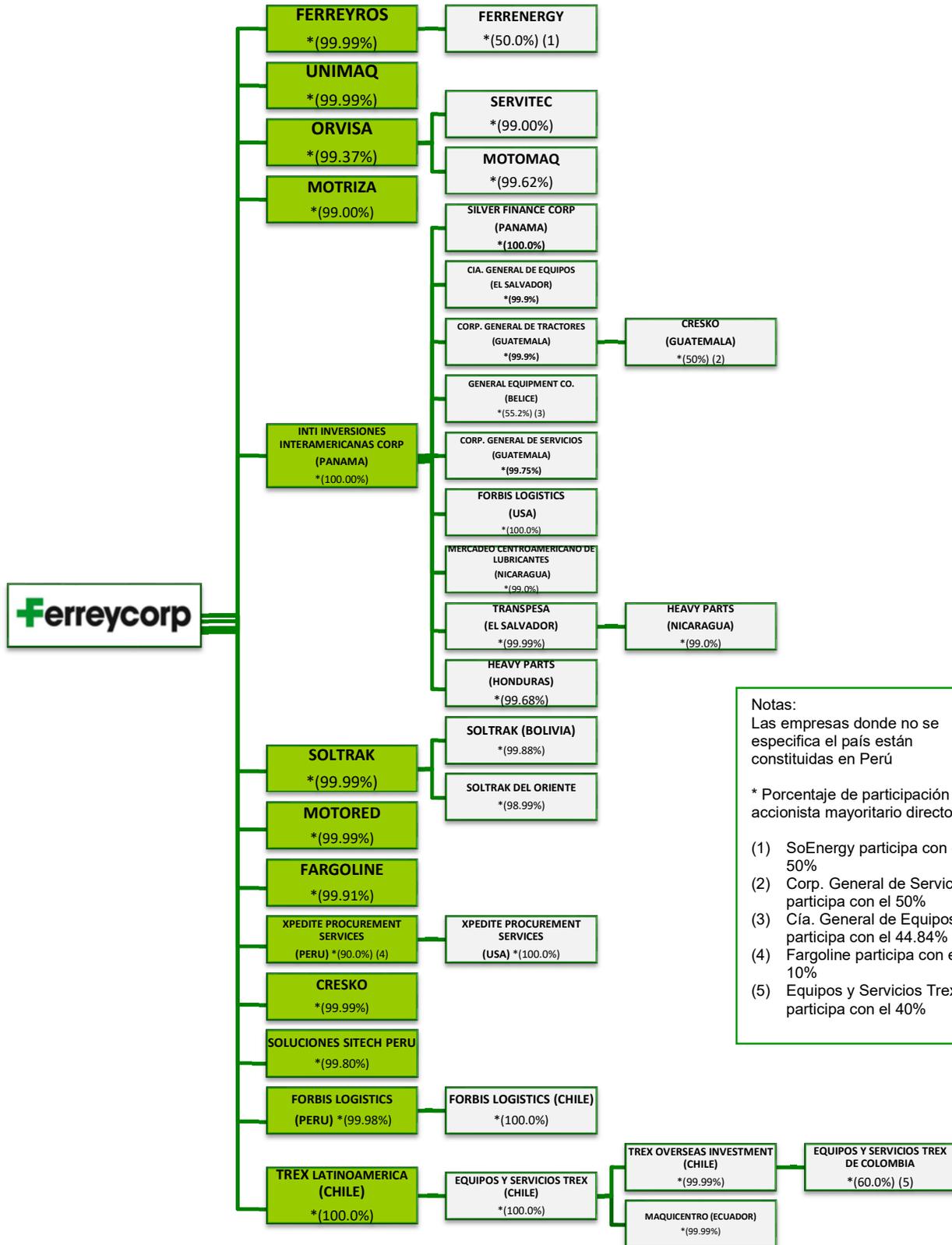
El cambio de denominación a Ferreyros S.A. se efectuó por escritura pública de fecha 6 de mayo de 1996 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico, inscrita en la Ficha 117502 del libro de Sociedades de Registro de Personas Jurídicas. Con fecha 24 de marzo de 1998, la Junta General de Accionistas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

Según lo acordado en la Junta de Accionistas del mes de marzo de 2012, la empresa pasó por un proceso de reorganización simple, mediante la cual se segregó dos bloques patrimoniales a dos empresas subsidiarias. El primer bloque patrimonial, derivado del negocio de la división automotriz, se transfirió a la subsidiaria Motored S.A.; y el otro, derivado del negocio de venta de maquinaria, equipo, y servicios posventa de la línea Caterpillar y sus aliadas, se transfirió a la nueva subsidiaria Ferreyros S.A.

Tras la segregación de estos bloques patrimoniales, la empresa cambió su denominación social de Ferreyros S.A.A. por la de Ferreycorp S.A.A., habiéndose inscrito este proceso de reorganización en el asiento B00020 de la Partida Electrónica N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

La nueva estructura organizativa de matriz le ha permitido concentrarse en su rol de inversionista, de manera que cada una de sus subsidiarias operativas puedan enfocarse en mejorar el servicio brindado a sus clientes, ampliar su cobertura, atender sus propias oportunidades de negocio y mejorar sus capacidades operativas.

2.1.3 Grupo económico



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

* Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo

(1) SoEnergy participa con el 50%

(2) Corp. General de Servicios participa con el 50%

(3) Cía. General de Equipos participa con el 44.84%

(4) Fargoline participa con el 10%

(5) Equipos y Servicios Trex participa con el 40%

2.2 Descripción de operaciones y desarrollo

2.2.1 Objeto social y CIU

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.

El CIU de Ferreycorp S.A.A. es 5150.

2.2.2 Plazo de duración

La duración de la sociedad tiene un plazo indeterminado.

2.2.3 Evolución de las operaciones

2.2.3.1 Reseña histórica

Ferreycorp S.A.A. comienza sus actividades en 1922 por iniciativa de Enrique Ferreyros Ayulo y de tres socios, para dedicarse a la comercialización de productos de consumo. Durante su trayectoria adopta diversas razones sociales, siendo la primera la de Enrique Ferreyros y Cía. Sociedad en Comandita. En 1942, incursiona en el rubro de bienes de capital, al asumir la representación de Caterpillar Tractor, lo cual significa un cambio total en su actividad. A partir de allí, consolida sus operaciones en dos grandes unidades de negocio: la de bienes de consumo y la de bienes de capital. En la misma década, con miras a lograr mayor cobertura para vender sus productos, comienza su descentralización y constituye oficinas en provincias, así como diversas empresas filiales.

En 1962, con el fin de poder sustentar su crecimiento, los accionistas deciden abrir su accionariado e inscribirla en la Bolsa de Valores de Lima, sentando las bases para convertirla en la empresa de accionariado difundido que hoy cuenta con cerca de 2,400 accionistas, con los más altos estándares de gobierno corporativo en el Perú.

A fines de la década de los 80, se desvincula del negocio de bienes de consumo y decide concentrar esfuerzos en el que hoy constituye su principal giro empresarial, el de bienes de capital, para lo cual toma nuevas representaciones que complementan la línea Caterpillar. De este modo, puede atender mejor a sus clientes, que se encuentran en diversos sectores productivos de la economía.

En la década de los 90, apuesta por ampliar su oferta a los clientes, de manera adicional a la venta de unidades nuevas, incorporando la provisión de equipos para alquiler y la venta de maquinaria usada. En esa misma década, comienza a atender proyectos mineros de tajo abierto, recién concesionados o privatizados, trayendo los primeros camiones mineros fuera de carretera Caterpillar.

En 1994, amplía su participación en el mercado de capitales a través de colocaciones de bonos corporativos y papeles comerciales. Se convierte en un importante participante en el mercado de capitales, en el que actúa con mucho éxito y demanda de los inversionistas.

A partir de 1995, lleva a cabo importantes inversiones para mejorar la infraestructura de oficinas y talleres, así como para preparar a su personal de servicio, creando así capacidades para atender los contratos de mantenimiento y reparaciones de las grandes flotas de camiones mineros que comienzan a ingresar al país para operar en la gran minería de tajo abierto –la cual se desarrolla gracias a las concesiones otorgadas luego de la privatización de las empresas mineras en la década de los 90–. Asimismo, luego de unos años, decide incursionar en la venta de maquinaria para la minería subterránea, línea de negocio con la que la representada Caterpillar amplió su portafolio de productos.

Con la finalidad de ampliar las fuentes de capital para mantener el crecimiento sostenido experimentado en esos años, en 1997 realiza una exitosa colocación de acciones en los ámbitos nacional e internacional, lo que hace posible un incremento de su capital en US\$ 22 millones.

En el periodo 1998– 2001, enfrenta la brusca desaceleración del crecimiento de la economía del Perú, que repercute negativamente en sus ventas. En esta época de crisis para el país, debe adecuar su organización y a la vez acompañar a sus clientes, a través de la provisión de recursos y facilidades financieras, sobreponiéndose a los momentos difíciles para volver a la ruta del crecimiento en los siguientes años.

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

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

Con el fin de diferenciar claramente los roles de, por un lado, matriz e inversionista, y por otro, de empresa operativa a cargo de la distribución de bienes de capital (equipos Caterpillar, vehículos Kenworth e Iveco, entre otros), en el 2012 se da paso a una reorganización simple por la cual se crea la corporación Ferreycorp, para sustentar un mayor crecimiento futuro de todos los negocios de sus subsidiarias y, a la vez, mantener la especialización de ciertas actividades. Asimismo, se crean las subsidiarias Ferreyros y Motored: mientras la primera asume el negocio Caterpillar, la segunda se hace cargo del negocio automotriz, que anteriormente constituía una línea de negocios de Ferreyros. Desde ese momento, la actual Ferreyros S.A., la subsidiaria de principales volúmenes de operación, incorpora nuevas líneas de productos y servicios; potencia la cobertura de clientes enfocándose en grandes proyectos de inversión en el país, entre ellos minería, energía, petróleo y creación de nueva infraestructura; y amplía su base de clientes, todo ello respaldado por importantes inversiones en infraestructura, sistemas y capacitación de personal.

Por otro lado, las otras subsidiarias de Ferreycorp experimentan un crecimiento paulatino, complementando la oferta que Ferreyros S.A. otorga a sus clientes –de hecho, al término del actual ejercicio, estas representan el 14% de los negocios de la corporación–. Asimismo, nuevos negocios ingresan en este periodo, ya sea mediante la adquisición de empresas o la creación de nuevas subsidiarias.

Para asegurar el sano crecimiento de la corporación y seguir realizando nuevas inversiones con una sólida estructura de capital, en el 2012 se realiza un aumento de capital de US\$ 62 millones. Las nuevas acciones emitidas fueron en su gran mayoría suscritas por los accionistas de Ferreycorp, evidenciando la confianza en el modelo de negocio y su compromiso con la estrategia de crecimiento definida.

En el mismo año, Ferreyros S.A., la principal subsidiaria, incorpora una nueva línea de maquinaria para la minería (línea de negocio Bucyrus adquirida por Caterpillar), de palas eléctricas e hidráulicas, así como de perforadoras. De esta forma, la empresa completa su portafolio de productos Caterpillar, tanto para la minería de tajo abierto como para la subterránea, convirtiéndola en la opción más completa de maquinaria y equipo para dicho sector económico, lo que fortalece la propuesta de valor a sus clientes.

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

La expansión de la organización y las oportunidades ofrecidas por el mercado internacional de capitales llevan a la corporación a reperfilarse su deuda y seguir contando con los recursos financieros para sus inversiones en las mejores condiciones posibles. Así, en el 2013 realiza una exitosa colocación de bonos corporativos por US\$ 300 millones, con buenas condiciones de tasa de interés y plazo a siete años.

En el 2014, Ferreycorp incursiona en Chile a través de la adquisición de Trex, representante de la marca Terex en toda la gama de grúas y plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios en ese país, con negocios de menor magnitud en Ecuador y Colombia. Actualmente, el negocio Trex se desarrolla en el Perú y en los países antes mencionados.

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

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

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

Un hito importante en el 2018 es la venta de la participación de Ferreycorp en La Positiva Seguros y Reaseguros, acogándose a la Oferta Pública de Acciones (OPA) dirigida a los tenedores de acciones comunes representativas del capital social de La Positiva. De esa manera, se vende 56,962,727 acciones de las cuales era titular Ferreycorp. En el año 2019 se termina con la venta de dicha inversión luego que Ferreycorp se acogiera a la Oferta Pública de Acciones (OPA) de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros realizada en el mes de mayo. A través de esta operación, Ferreycorp vendió la totalidad de acciones de las cuales era titular.

El año 2020 fue marcado por una pandemia y una cuarentena con cierre casi total de los negocios en el Perú, lo que ocasionó que las ventas de la compañía tuvieran un importante retroceso en el segundo trimestre del año. Entre el 15 de marzo y el 11 de mayo de dicho año, las operaciones fueron prácticamente nulas; sin embargo, en pocas semanas se logró movilizar nuevamente a todos los colaboradores a sus operaciones.

Ante la incertidumbre causada por la coyuntura global, la empresa optó por ampliar su fondeo de deuda de tal manera de acceder a todas las líneas posibles, tanto de bancos, como de Caterpillar y el mercado de capitales. Es así que en el 2020 la empresa logró una exitosa colocación privada de US\$ 90 millones para financiar a sus empresas subsidiarias con una tasa de 4.45% a siete años con amortizaciones a partir del año 2023.

En el 2021, la corporación y su empresa bandera Ferreyros cumplieron 99 años de operaciones, preparándose para conmemorar su primer siglo de vida institucional. Destacó la puesta en marcha de los primeros camiones autónomos en la minería peruana, a cargo de Ferreyros y su representada Caterpillar.

2.2.3.2 Líneas de productos

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

Además de máquinas y motores Caterpillar, Ferreyros, la subsidiaria de mayores volúmenes de la corporación, comercializa una amplia gama de productos de otras marcas de calidad, entre ellos equipos para la producción de agregados Metso para la construcción, así como equipos utilitarios, camiones y cargadores de bajo perfil de la marca Paus. Asimismo, para la agricultura, tractores Massey Ferguson, implementos Kuhn, Tatu, Doble TT, entre otros; sistemas de riego tecnificado por pivotes Valley, proyectos de secado y almacenamiento Kepler Weber, equipos para pilado de arroz y procesamiento de granos Zaccaria, así como selectoras de granos por color IGSP, entre otros productos.

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

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

Con el fin de atender a los clientes que requieren alquilar maquinaria en lugar de comprarla, Ferreyros, Unimaq- The Cat Rental Store y las subsidiarias de Ferreycorp en Centroamérica cuentan con una importante flota de máquinas Caterpillar para cubrir estas demandas, especialmente para proyectos de infraestructura y construcción general. En Chile, la flota de alquiler incluye equipos alzahombres tales como grúas pequeñas y articuladas, y montacargas de las marcas Genie, Terex, Hyva y CAT; asimismo, cuenta con equipos mayores de las marcas Terex y Demag que se han entregado en *trade in* y que se ofrecen en alquiler mientras esperan ser vendidos.

2.2.3.3 Competencia

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

En torno a la competencia de las principales marcas representadas por Ferreycorp, puede mencionarse que, en maquinaria auxiliar y camiones fuera de carretera para la gran minería, la marca Caterpillar tiene como principal competencia a Komatsu. En cuanto a los cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, los competidores son Sandvik y Atlas Copco (Epiroc). En palas eléctricas e hidráulicas, tiene como competidor a P&H y Hitachi.

En maquinaria de movimiento de tierra, los equipos Caterpillar para el mercado construcción tienen como marcas competidoras a Komatsu, Volvo, John Deere, Hyundai, entre otras. Asimismo, desde el 2008, ha ingresado al país maquinaria de movimiento de tierra, de origen chino, orientada al segmento de la construcción pesada, de marcas como XCMG, Sany y Liugong, entre otras.

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

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

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

En Centroamérica, los principales competidores en el ámbito de maquinaria son Hyundai, Case, John Deere, New Holland y Komatsu; en motores, marcas tales como Cummins, FG Wilson y Perkins; y en lubricantes, Castrol, Valvoline y Shell, entre otros. Por su parte, en la región, las grúas Manitowoc (Grove) y Liebherr, los equipos portuarios Kalmar, los equipos de izaje JLG y los manipuladores Manitou se encuentran

entre los principales competidores de Trex, subsidiaria incorporada a Ferreycorp en el 2014.

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

En el caso de Soltrak, en el Perú, los neumáticos Goodyear que comercializa compiten con marcas como Michelin, Bridgestone, Continental y con marcas chinas. En lubricantes, en el que esta subsidiaria es representante máster de Chevron, se compite con Shell, Mobil, Total, Castrol y Vistony, entre otros. En el caso de equipos de protección personal, se compite con la marca Honeywell y con distribuidores de diversas marcas.

Fargoline desarrolla sus operaciones compitiendo con otras firmas de diversos grupos empresariales nacionales y extranjeros que se desarrollan como almacenes aduaneros y terminales extraportuarios, como son Ransa (grupo Romero), Imupesa (grupo Agunsa de Chile), APM Terminals (grupo danés A.P. Moller Maersk), DPW Logistics (antes Neptunia) y Dubai Ports World (holding propiedad del Estado de Dubai en los Emiratos Árabes Unidos), Contrans (grupo Transmeridian), TPP; entre otros.

En la provisión de servicios como agente de carga, Forbis Logistics Corp. compite con DSV Air & Sea S.A.; DHL Global Forwarding; Kuehne + Nagel SAC; Expeditors Perú S.A.C y CEVA Logistics Perú S.R.L.

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

2.2.4 Planes y políticas de inversión

2.2.4.1 Inversiones en nuevos negocios

El crecimiento de Ferreycorp está muy relacionado al desarrollo de los mercados que atiende y a los portafolios de productos de sus representadas; así como al crecimiento de sus subsidiarias y de las operaciones de sus clientes. Adicionalmente a ello, la corporación tiene como estrategia invertir en nuevos negocios, a través de adquisiciones de empresas, que le permitan complementar su estrategia de crecimiento para poder seguir aumentando su nivel de ventas y para completar la propuesta de valor a sus clientes.

Las inversiones en nuevos negocios ya sean a través de adquisiciones o creación de nuevas empresas constituyen, por lo tanto, uno de los pilares básicos del crecimiento de la corporación. Las decisiones de inversión se desarrollan de acuerdo a los principios establecidos en el ámbito corporativo, siendo Ferreycorp la encargada de evaluar, aprobar y asignar los recursos de forma eficiente, en función de los objetivos estratégicos y del equilibrio entre rentabilidad y riesgo de cada proyecto. Parte de su rol corporativo es dar los lineamientos y criterios para las decisiones de inversión o desinversión. Asimismo, la corporación debe garantizar que el nuevo proyecto cuente con los recursos de capital, humanos y gerenciales necesarios para su operación.

En el 2021, no se realizó inversiones en nuevos negocios. Durante el año se tomó la decisión de desactivar tres líneas de vehículos que se gestionaban en la subsidiaria Motored en el Perú, debido a una reestructuración del portafolio de negocios de Ferreycorp.

2.2.4.2 Inversiones en activos

Al cierre del año 2021, el total de activos ascendió a S/ 5,987.3 millones, 6.2% mayor a los S/ 5,638.4 millones en activos al cierre del 2020. Esta variación es consecuencia, principalmente, del incremento de inventarios en S/ 397.6 millones, debido al manejo de los niveles de *stocks* necesarios como consecuencia de los temas logísticos globales. De la misma manera, algunas inversiones en activo fijo también explican el incremento, como es la inversión en flota de alquiler para atender a la Gran Minería con camiones mineros y la inversión en activos inmobiliarios recomprando dos locales que estaba en calidad de *lease*.

2.2.4.3. Inversión en activos fijos e intangibles

Al cierre del año 2021, las inversiones en activo fijo e intangibles ascendieron a S/ 149.4 millones, correspondientes a:

Inmuebles

Recompra de dos locales que se encontraban en *leasing* operativo con una entidad financiera, por parte de Ferreycorp. Estas propiedades corresponden a activos de inversión ubicados en Ate y Lurín, que se alquilan a subsidiarias (S/ 57.5 millones).

Flota de alquiler

Compra de maquinaria y equipo de alquiler por parte de Ferreyros por S/ 72.3 millones, como parte de la estrategia para introducir al mercado nuevos modelos de camiones Caterpillar, en específico del camión 798 de 400 toneladas, que serán entregados en alquiler a clientes de gran minería, a manera de prueba.

Trabajos en curso

Ferreyros ha venido realizando importantes trabajos de construcción como las obras complementarias en el CRC de La Joya en Arequipa, además de mejoras en el almacén principal del Centro de Distribución de Repuestos (CDR) (S/ 11.3 millones).

Intangibles

La inversión en activos intangibles, de S/ 6.6 millones, corresponde principalmente a una inversión adicional por la etapa de estabilización, luego de la salida en vivo del ERP SAP S/4 HANA. Al 31 de diciembre de 2021, el monto de la inversión de esta implementación asciende a S/ 254.3 millones (2016, S/ 7.4 millones; 2017, S/ 38.2 millones; 2018, S/ 69.2 millones; 2019, S/ 74.6 millones; 2020, S/ 60.4 millones; y 2021, S/ 4.5 millones).

En el rubro de activo fijo del estado de la situación financiera de la corporación, al cierre de diciembre 2021, se observan algunas diferencias con respecto al Capex, debido a que se han mostrado adiciones que corresponden al reconocimiento de activos en arrendamiento (locales, flota de alquiler, flota de camionetas, entre los más importantes) como activos fijos por derecho de uso, según lo indica la NIIF 16 de Arrendamientos (S/ -11.6 millones).

2.2.5 Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

2.2.5.1 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2021, la corporación tiene los siguientes compromisos:

a) Ferreycorp S.A.A.

- Al 31 de diciembre de 2021, la compañía mantiene compromisos por avales que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias y marcas representadas por US\$ 114.396,421 (US\$ 183,545,054, al 31 de diciembre de 2020) y avales que garantizan operaciones de compra con terceros por US\$ 18,095,707 (US\$ 26,254,466 al 31 de diciembre de 2020). Asimismo, mantiene un aval cruzado firmado el 23 de julio de 2020 entre la compañía y algunas de sus subsidiarias como co-emisores.
- Al 31 de diciembre de 2021, la compañía mantiene cartas fianza a favor de entidades financieras por US\$ 10,000,000 (US\$ 10,000,000 al 31 de diciembre de 2020), que garantizan operaciones bancarias de subsidiarias al exterior.

b) Subsidiarias

Ferreyros S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2021, esta subsidiaria tiene avales por US\$ 25,226,160 (US\$ 32,523,888 en 2020) que garantizan operaciones de compra de terceros.
- Al 31 de diciembre de 2021, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 47,207,389 (US\$ 179,582,580 en 2020), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la compañía y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas y el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería.

Fargoline S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2021, la subsidiaria tiene contratada una póliza de caución a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US\$ 200,000 (US\$ 200,000 en 2020).

Soltrak S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2021, la subsidiaria tiene avales por US\$ 6,000,000 y S/ 23,400,000 (US\$ 15,560,980 y S/ 16,000,000 en 2020), que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros, respectivamente, con diversos vencimientos.
- Al 31 de diciembre de 2021, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 8,105,499 y S/ 570,683 (US\$ 6,569,723 y S/ 557,478 en 2020), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la Compañía y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas, así como el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería, respectivamente.

Motored S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2021, la subsidiaria tiene avales por US\$ 550,000 (US\$ 7,373,900 en 2020) que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.
- Al 31 de diciembre de 2021, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US\$ 646,313 y S/ 16,142 (US\$ 1,969,538 y S/ 19,737 en 2020) que garantizan principalmente la seriedad de la oferta y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas.

Orvisa S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2021, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US\$ 5,053,941 y S/ 2,924,829 (US\$ 4,969,701 y S/ 4,012,377 en 2020), que garantizan principalmente operaciones de crédito de subsidiarias y de operaciones de compra de terceros.

2.2.5.2 Situación tributaria

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 2021 y de 2020, la tasa del impuesto a las ganancias sobre la utilidad gravable en los principales países donde operan la compañía y sus subsidiarias es:

	Tasas tributarias	
	<u>2021</u>	<u>2020</u>
	%	%
Perú	29.5	29.5
Ecuador	22	22
Colombia	24	24
Chile (*)	25	25
Guatemala	25	25
El Salvador	30	30
Belice	25	25
Nicaragua	30	30
Estados Unidos de América	15 y 28	15 y 28

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

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

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

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes en algunos países al 31 de diciembre de 2021 y de 2020, los dividendos en efectivo a favor de los accionistas no domiciliados están gravados con el impuesto a las ganancias según las siguientes tasas:

	<u>Tasas tributarias</u>	
	<u>2021</u> %	<u>2020</u> %
Perú	5	5
Colombia	10	10
Chile	35	35
El Salvador	5	5

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

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

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

En 2020, se realizó la publicación de las Leyes No.31104, No.31107, No.31108, No.31110 y otras disposiciones, las cuales entrarán en vigor a partir del ejercicio 2021. A continuación, se detallan los aspectos más significativos:

- **Deducibilidad de gastos financieros:**
No serán deducibles los intereses netos (gastos por intereses menos intereses gravables) que excedan del EBITDA (renta neta luego de compensar pérdidas más intereses netos, depreciación y amortización) del año anterior; pudiendo ser arrastrados a los cuatro años inmediatos siguientes. Este límite no aplicará a empresas cuyos ingresos netos en el ejercicio gravable sean menores o iguales a 2,500 UIT.
 - **Devolución del ITAN 2020:**
La devolución del ITAN se realizará mediante abono en cuenta. Si la Administración no ha respondido a la solicitud de devolución en 30 días hábiles, se considerará aprobada.
 - **Llevado de libros contables:**
Las personas naturales, sucesiones indivisas o sociedades conyugales que obtengan rentas o pérdidas de tercera categoría generadas por fondos de inversión, patrimonios fideicomitidos de sociedades tituladoras y/o fideicomisos bancarios, cuando provengan del desarrollo o ejecución de un negocio o empresa, no se encuentran obligadas a llevar libros y registros contables.
 - **Régimen especial de depreciación:**
Desde el ejercicio 2021, los contribuyentes podrán depreciar los bienes de su activo fijo a razón de las siguientes tasas: (i) los edificios y construcciones a una tasa del 20% anual (con ciertas condiciones); (ii) equipos de procesamiento de datos - excepto máquinas tragamonedas - a una tasa máxima de 50%; (iii) maquinaria y equipo a una tasa máxima de 20%; y, (iv) vehículos de transporte terrestre - excepto ferrocarriles - híbridos (con motor de embolo y motor eléctrico) o eléctricos (con motor eléctrico) o de gas natural vehicular - a una tasa máxima de 50%.
 - **Información que proporcionar a la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT):**
Las empresas del sistema financiero se encuentran obligadas a informar a la SUNAT mensualmente el saldo y/o montos acumulados, promedios o montos más altos y los rendimientos generados en la cuenta siempre que sean igual(es) o superior(es) a S/10,000.
- (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.
- (d) La Administración Tributaria en Perú tiene la facultad de revisar y, de ser aplicable, corregir el impuesto a las ganancias calculado por el Grupo 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 2017 al 2021 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Administración Tributaria en Perú. Las declaraciones juradas correspondientes a los años del 2001 al 2016 ya fueron fiscalizadas.

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

Período sujeto a fiscalización

Subsidiarias del exterior (país):

Guatemala	2017 a 2021
El Salvador	2017 a 2021
Belice	2017 a 2021
Nicaragua	2017 a 2021
Estados Unidos de América, Chile, Colombia y Ecuador	2017 a 2021

Subsidiarias locales:

Ferreyros S.A.	2017 a 2021
Unimaq S.A.	2017 a 2021
Cresko S.A.	2017 a 2021
Motriz S.A.	2017 a 2021
Soltrak S.A.	2017 a 2021
Fargoline S.A.	2017 a 2021
Orvisa S.A. y subsidiarias	2017 a 2021
Motored S.A.	2017 a 2021
Forbis Logistics S.A.	2017 a 2021
Soluciones Sitech Perú S.A.	2017 a 2021

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 mientras 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 2021 y de 2020.

- (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% 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.

2.2.5.3 Contingencias

Al 31 de diciembre de 2021, el Grupo mantiene procesos tributarios en apelación o en demanda contencioso- administrativa por un importe de S/ 22,300,000 (S/ 50,420,000, al 31 de diciembre de 2020), que incluyen intereses por S/ 13,690,000. Al 31 de diciembre de 2021, 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 2005 al 2009 por S/ 18,216,000 (los años 2003 al 2009 por S/ 45,866,000 al 31 de diciembre 2020);

(ii) Impuesto general a las ventas del ejercicio gravable 2006, por S/ 2,847,000; (años 2001 al 2006 por S/ 3,347,000 al 31 de diciembre 2020); y

(iii) Impuesto a la renta de no domiciliados de los ejercicios gravables 2009, por S/ 1,237,000 (S/ 1,207,000 al 31 de diciembre de 2020).

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2021, el Grupo ha solicitado la asesoría de especialistas, quienes han determinado, junto con la Gerencia, que existen algunas acotaciones por S/ 19,030,000 (S/ 19,733,000 al 31 de diciembre de 2020), cuyo grado de pérdida ha sido determinada como probable. El Grupo ha registrado una provisión por dichos importes, la cual se presenta en el rubro “Otros pasivos corrientes” del estado separado de situación financiera, ver nota 12.

La Gerencia junto con sus asesores legales y tributarios opinan que el Grupo cuenta con fundamentos técnicos y de ley que los lleva a concluir que el Tribunal Fiscal resolverá, los casos en esa instancia, en forma favorable a el Grupo. Por ello, estiman que las futuras resoluciones de dichos procesos no resultarán en pasivos de importancia para el Grupo, por lo que no ha sido necesario registrar provisiones adicionales, al 31 de diciembre de 2021 y de 2020.

2.3 Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

Ferreycorp S.A.A. y sus subsidiarias son parte de ciertos procesos judiciales que surgieron en el curso normal de sus actividades, la mayoría de los cuales, ni individual ni colectivamente, pueden considerarse materialmente importantes. Debe señalarse, sin embargo, que al cierre del ejercicio las empresas de la corporación mantienen en conjunto y en proceso de reclamación, siete juicios por concepto de indemnización por daños y perjuicios y por otros conceptos que ascienden a US\$ 7,601,228.73, siendo uno de ellos por US\$ 7,259,528.57. Este último proceso ha obtenido un primer pronunciamiento favorable, en el que se ordena la conclusión del mismo. Al demandante se le ha concedido una apelación con efecto suspensivo, encontrándose este proceso a la espera del fallo correspondiente.

La Gerencia General, basada en la opinión de sus asesores legales, considera que estos reclamos son infundados y que el resultado final de los mismos será favorable para las empresas del grupo.

2.4 Administración de la corporación

2.4.1 Plana gerencial

En el Capítulo 2, apartado 2.3.2, La Gerencia, se expuso la conformación de la plana gerencial de la corporación y sus empresas subsidiarias. En esta sección se presenta la trayectoria profesional de dichos principales funcionarios.

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. desde el año 2008 y directora desde 2020. Cuenta con una trayectoria de 33 años en la corporación, al haber ingresado a Ferreyros en 1988 y desempeñado varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores. Es directora de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú) desde 2020; de Perú Sostenible (antes Perú 2021) desde 2011; de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018-2020; y de InRetail desde el 2019. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), miembro del Patronato de la UP y de la red de inversionistas ángeles de UTEC. Fue profesora en la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico.

Ha sido miembro del Directorio de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía desde 2019; previamente, entre el 2011 y 2013, de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle). Anteriormente se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016.

Oscar Rubio Rodríguez

Gerente corporativo de Negocios

Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp desde el 2016, que incluyó entre sus responsabilidades la Gerencia General interina de Motored. Se desempeñó como gerente general de Unimaq S.A. entre los años 1999 y 2015. Ingresó a la corporación en 1975 y ocupó puestos gerenciales desde 1983, incluyendo la Subgerencia General de Orvisa de 1989 a 1991. Es director responsable y vicepresidente del Directorio de Motriza y Cresko; además, es director responsable de Trex SpA y Maquicentro, así como miembro del Directorio de Unimaq, Orvisa y Soltrak. Economista egresado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, ha llevado a cabo cursos en el Perú y el extranjero. Ha participado en el programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura. Obtuvo diplomas de especialización en ESAN, IPAE y la Universidad La Salle de Argentina.

Luis Bracamonte Loayza

Gerente corporativo de Negocios y Marketing

Gerente corporativo de Negocios, desde el 2016, y de Marketing Corporativo, desde enero de 2019. Entre el 2014 y el 2015 se desempeñó como gerente de Inversiones de Ferreycorp. Ingresó a la empresa en 1979 y asumió diversos cargos de importancia, como la Subgerencia de Créditos y Cobranzas. En 1996 asumió la Gerencia de la División Sucursales, para posteriormente sumar la Gerencia Agrícola y División Automotriz, así como la dirección y Gerencia General de Orvisa, entre otras posiciones. Del 2012 al 2013, se desarrolló como gerente central de Subsidiarias. Es vicepresidente de las empresas subsidiarias que supervisa: Soltrak, Fargoline, Forbis y Sitech. Fue director y vicepresidente de la Cámara de Comercio de Lima en diferentes periodos, así como de la Asociación Automotriz del Perú. Realizó estudios en la Universidad de Lima; obtuvo diplomas de especialización en ESAN y en el Programa de Alta Gerencia (PAG) del Incae en Costa Rica; y participó en el Programa de Gobernanza Corporativa para Directores de Empresas (PDE) de EY. Cuenta con un Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la escuela de negocios EOI de España. Participó en el programa Kellogg On Marketing en el Kellogg School of Management de Northwestern University.

Patricia Gastelumendi Lukis

Gerente corporativo de Finanzas

Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp desde el 2012. Ingresó a la corporación en 1987. Durante su trayectoria ocupó diversas posiciones, entre ellas la de gerente de Administración y Finanzas de Ferreyros. Actualmente es miembro del Directorio de todas las empresas subsidiarias de Ferreycorp, menos de Ferreyros S.A. Es vicepresidenta de la Asociación Ferreycorp y de Procapitales. Ha sido miembro del Directorio de IPAE. Forma parte del Consejo Consultivo de la Asociación de Secretarios Corporativos (Ascla) y de OWIT. Fue presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria en el 2010. Es representante de Ferreycorp desde el 2006 y miembro del *Steering Committee* del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (*Companies Circle*), integrado por empresas latinoamericanas líderes en la implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo. Es miembro del Consejo Consultivo de la Facultad de Administración de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL). Es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Lima y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez e Incae. En el 2007, participó del programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan-Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. En el 2009, participó del programa de Administración de Economías Globales dictado por Harvard Extension School Faculty y, en el 2012, del programa de Gobierno Corporativo de Yale School of Management. En el año 2017 participó del programa Merger Week: Creando valor a través de Adquisiciones y Alianzas Estratégicas, en Kellogg School of Management. En 2018 fue docente de la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico.

Alberto García Orams

Gerente corporativo Tecnología de Información, Procesos e Innovación

Gerente corporativo de Tecnología de Información, Procesos e Innovación de Ferreycorp desde octubre del 2014. Actualmente es director de Soluciones Sitech Perú, empresa de la corporación. Anteriormente se desempeñó en diversas posiciones vinculadas a los servicios en gestión empresarial y tecnologías de información. Ha sido socio de 360 Consulting, empresa de consultoría de negocios; *associate partner* en IBM; gerente corporativo de Sistemas del Grupo Gloria; director gerente en Métrica; gerente de información en Mauricio Hochschild & Cía. Inició su carrera en IBM desempeñando posiciones de Ingeniería de Sistemas, Ventas y Gerencia de Proyectos. Es bachiller en

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

Maria Teresa Merino Caballero
Gerente de Recursos Humanos

Gerente de Recursos Humanos de Ferreycorp desde el 2014. Cuenta con más de 30 años de experiencia profesional en gestión de talento, compensaciones, beneficios y relaciones laborales; en organización y desarrollo de empresas; y procesos de fusiones y adquisiciones. Su desarrollo profesional ha tomado lugar principalmente en los sectores de banca, finanzas, seguros y administradoras de fondo de pensiones (AFP). Se ha desempeñado en el grupo Credicorp, en el Banco de Crédito del Perú (BCP), en posiciones gerenciales de Recursos Humanos; como gerente de Recursos Humanos en AFP Unión; participó en la creación de AFP Prima y Financiera Solución; en el Banco Santander y Banco Boston (Perú) como parte del equipo responsable de los procesos de adquisiciones y fusión; y en Grupo Sura, empresa de Seguros e Inmobiliaria, como Gerente de Recursos Humanos. Licenciada de la carrera de Ciencias Administrativas y Gestión de Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, cuenta con una Maestría en Negocios (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Tiene especializaciones en gestión del talento y compensaciones, negociaciones, desarrollo organizacional, cultura y clima laboral en el Perú y el extranjero, por Universidad Adolfo Ibáñez, ESAN, Incae, Universidad de Piura, Universidad del Pacífico, así como en Boston Consulting y McKinsey. Fue docente de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, entre los años 2007 y 2012.

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

Gerente corporativo de Asuntos Corporativos de Ferreycorp desde el 2014, encargado de los temas legales y de cumplimiento. Previamente, fue gerente de División de Asuntos Corporativos de Ferreyros desde el 2010. Ingresó a la corporación en 1999, desempeñándose como gerente legal. Estuvo a cargo del área Legal de la Vicepresidencia de Finanzas de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en su sede en Caracas, Venezuela, como responsable legal de las operaciones pasivas de dicho organismo internacional y antes como abogado de la Consultoría Jurídica, apoyando las operaciones de financiamiento para el sector público y privado del Perú y en la estructuración de proyectos de gran envergadura a nivel regional. Anteriormente, se desempeñó como gerente legal de Cosapi Organización Empresarial, vinculado a la asesoría legal en temas relacionados al negocio de la construcción. Es miembro del Comité de Asuntos Jurídicos, del Comité de *Compliance* y del Tribunal de Ética de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Ha seguido diversos cursos de especialización tanto en el Perú como en el extranjero. En el 2007, siguió el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de maestría (Master in Law) en George Washington University (becario Fulbright).

Tito Otero Linares

Gerente corporativo de Auditoría

Gerente corporativo de Auditoría de Ferreycorp desde 2016. Fue gerente adjunto de Auditoría en 2015 y gerente de Informática y Procesos de Ferreyros, del 2000 al 2014, con responsabilidad corporativa para todas las empresas del Grupo, en sistemas, tecnología, telecomunicaciones y procesos del negocio. En forma paralela, del 2003 al 2010 dirigió el programa Six Sigma, que transformó los principales procesos clave del negocio. Fue miembro del Caterpillar/CIO Council en 2014. Antes de su ingreso a Ferreyros, ocupó la gerencia de operaciones y sistemas de AFP Unión de 1998 a 1999, la gerencia de operaciones en Orión Banco, de 1996 a 1997 y la gerencia de operaciones y sistemas de AFP El Roble de 1993 a 1996. Trabajó en IBM del Perú de 1981 a 1993, donde ocupó diversas posiciones relacionados con la gestión de control interno y de auditoría de sistemas, incluyendo auditorías a sistemas financieros y operativos, que luego se instalarían en las IBM alrededor del mundo. Fue auditor en Price Waterhouse de 1978 a 1981. Es contador público colegiado, graduado en la Universidad de Lima. Ha participado en diversos cursos de especialización y de posgrado en el Perú y en el extranjero y ha sido profesor contratado en ESAN.

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreyros S.A.

Gonzalo Díaz Pró

Gerente general

Gerente general de Ferreyros S.A. desde enero de 2016. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia General Adjunta; la Gerencia Central de Negocios; y la Gerencia de la División Gran Minería. Ingresó a la compañía en agosto de 2004. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de proyectos de construcción, minería a tajo abierto y energía, tanto en Perú como en Chile. Ocupó diversos cargos en el grupo Cosapi, incluyendo la Gerencia Comercial de la filial en Chile y la Gerencia de Proyectos del *joint venture* con la Corporación Bechtel para la ejecución del contrato EPCM del entonces *greenfield* Antamina 70ktpd. Es miembro, desde 2014, del Directorio de la Cámara de Comercio Canadá- Perú. Asimismo, es integrante de la Junta Directiva de la Asociación de Egresados y Graduados de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Forma parte del Directorio de varias de las empresas de la corporación y es vicepresidente de Unimaq. Es miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, y durante seis años presidente de su Comité de Proveedores. Asimismo, ha sido miembro de la Junta Directiva del Comité de Proveedores de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y del Comité de Infraestructura, Energía y Minería de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Es ingeniero civil titulado por la Pontificia Universidad Católica del Perú; cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Es graduado del CEO Management Program de Kellogg School of Management (Northwestern University) y ha participado en diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero. Entre ellos se encuentran el Programa de Formación de Directores de Empresas, de la Universidad del Pacífico, la Universidad de Piura y la consultora EY, así como el Programa de Alta Dirección Caterpillar, de la escuela de negocios Kenan- Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos).

Luis Fernando Armas Tamayo

Gerente de División de Gran Minería

Gerente de División de Gran Minería desde el 2012, con más de 35 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 Alumbra (Argentina), de 1997 al 2000. Asimismo, ocupó cargos de ingeniería, planificación y mantenimiento en Southern Perú, en sus operaciones de Cuajone, de 1986 a 1997. Actualmente es director de la subsidiaria Soltrak. Es ingeniero mecánico y eléctrico graduado de la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios de posgrado en el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura; graduado de los programas de Alta Dirección de Caterpillar en la escuela de negocios Kenan-Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos); del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos); y recientemente en el CEO Innovation Management Program en IESE Business School, de la Universidad de Navarra (Barcelona, España), a los que se suman numerosos cursos de especialización y congresos de equipos de minería en Perú, Chile, Sudáfrica, Canadá y Estados Unidos.

Enrique Salas Rizo-Patrón

Gerente de División Cuentas Nacionales

Gerente de División Cuentas Nacionales a partir del 2016. Previamente, lideró la Gerencia de División Construcción y Minería, entre 2010 y 2015. Asimismo, se desempeñó como gerente general de la subsidiaria Mega Representaciones S.A. (actualmente Soltrak) desde el 2007 hasta el 2010. Es director de varias empresas de la corporación. Fue fundador y gerente general, desde 1999 hasta finales del 2006, de Mega Caucho S.A., empresa líder en la comercialización de neumáticos fuera de carretera y lubricantes para la industria en el país. Se desempeñó como director de Ventas en Andean Trading S.A., representante exclusivo de Goodyear International para el Perú, empresa en la que trabajó desde 1986. Cuenta con 34 años de experiencia en la venta y el servicio con valor agregado de productos industriales para los mercados de minería, construcción, transportes e industria. Estudió en la Universidad de Lima y siguió una especialización en Ventas, Marketing y Servicios en ESAN, así como otros estudios dedicados a la gestión comercial, administrativa y financiera para empresarios. Ha participado en cursos y foros de Caterpillar e instituciones relacionadas con los mercados antes mencionados. En 2018 participó del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos). Cuenta con una certificación para Miembros de Directorios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ronald Orrego Carrillo

Gerente División Cuentas Regionales

Gerente de la División Cuentas Regionales, que incluye la red de sucursales y las áreas de Gobierno y Agrícola, desde el año 2016. Ingresó a Ferreyros en 1994 como asistente de la Gerencia de Servicio a nivel nacional. Posteriormente, lideró la puesta en operación de proyectos de motores de media velocidad para el sector marino y generación de energía, así como los planes de soporte al producto. En el año 2002 asumió la Jefatura del Departamento de Energía, en el área comercial, y desempeñó posteriormente otros cargos en el área de Energía; entre los años 2010 y 2015 se desenvolvió como gerente de Energía, Hidrocarburos y Marino. Tiene más de 27 años

de experiencia en gestión comercial y gerencial, liderando en la actualidad el desarrollo de las sucursales a nivel nacional, así como el negocio agrícola y de gobierno. Se ha desempeñado como director de Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros dedicada a la venta de energía. Actualmente es director de Unimaq y Orvisa. 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 fórums de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como gerencia de riesgo.

Paul Ruiz Lecaros

Gerente de División de Energía

Gerente de División de Energía desde 2020, cuenta con una trayectoria de más de 25 años en Ferreyros. Previamente, se desarrolló como gerente de la unidad de negocio de Energía y Retail, desde el 2016. Como parte de su experiencia en la compañía, lideró las gerencias de Repuestos y Servicios y la gerencia Comercial de Minería. Asimismo, asumió las jefaturas de Control de Calidad en Almacenes, Inventario de Repuestos y Mercadeo de Repuestos. Igualmente, se desempeñó en el área de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM). Está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma. Ingeniero industrial de la Universidad de Lima, ha cursado un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica, así como un posgrado en Marketing en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, forma parte de los directorios de Orvisa y Ferrenergy.

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. Con 30 años de experiencia en la corporación, lideró la Gerencia de Servicios Financieros, desde el 2005 hasta 2016, y la de Tesorería y Administración, responsabilidad incorporada en los dos últimos años de dicho periodo. Durante su trayectoria en Ferreyros se desempeñó como subgerente de Logística Prime, subgerente del negocio de Alquileres y como jefa del departamento de Marketing, entre otras. Ingresó a la corporación en 1990, iniciando su carrera en el área de Créditos y Cobranzas. Es bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Lima, con PADE de Marketing en ESAN, así como un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha seguido cursos de especialización en el Perú en áreas contables, tributarias y financieras en ESAN y en el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, de la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y el CFO Executive Program, de la Escuela de Negocios de la Universidad Chicago Booth. Fue miembro del Comité de Inversiones del Fondo de Lease Operativo de Compass del 2013 al 2016. Es miembro del Comité de Asuntos Financieros de Amcham desde el 2015. Catedrática durante el año 2019 de la Maestría de Finanzas de la Escuela de Negocios de la Universidad del Pacífico.

Jorge Durán Cheneaux

Gerente de División Recursos Humanos

Gerente de División Recursos Humanos desde el año 2020. Previamente, tuvo a su cargo la Gerencia de División Soporte al Producto, desde el año 2016, así como la Gerencia de División de Sucursales y Agricultura desde el 2012 hasta el 2015. Ingresó a la corporación en 1994 como ingeniero de servicio de campo a cargo de la operación minera de Cerro Verde. Posteriormente, asumió la responsabilidad de jefe de Servicio de la Región Sur, en la sucursal de Arequipa. En 1999, se hizo cargo de la Gerencia de Servicios en el ámbito nacional; en el 2001, de la Gerencia del Centro de Reparación de Componentes (CRC) y Talleres Lima; en el 2005, de la Gerencia de Operaciones de Gran Minería; y en el 2007, de la Gerencia de División de Gran Minería. Graduado de Bachiller en Ciencias con mención en Ingeniería Mecánica en la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), en el 2009 logró un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y 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, impartido por la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

Alan Sablich Nairn

Gerente de División de Marketing y Negocios Digitales

Asumió la División de Marketing y Negocios Digitales en el 2017. Lidera las áreas de Inteligencia Comercial, Experiencia de Clientes, Soporte Comercial, Campañas y Promociones, así como los negocios de Ferreyros que se gestionan a través de medios digitales, como *e-commerce*, conectividad de equipos y proyectos de transformación digital. Previamente, ocupó la posición de gerente de Marketing desde el 2015, luego de ocupar la posición de gerente de Soporte Comercial desde el 2013. Antes de su incorporación a Ferreyros, se desarrolló en diferentes cargos de liderazgo en marketing, digital y consultoría en empresas nacionales e internacionales, como Belcorp, Ripley, General Electric Australia, Portland Group Australia, y Soluziona Perú & España. Es ingeniero industrial de la Universidad de Lima, con un MBA en Melbourne Business School Australia, certificado en Marketing Management por Rutgers University y en Transformación Digital por University of Cambridge. Cuenta con numerosos cursos de liderazgo, marketing y estrategia digital.

José Gutiérrez Jave

Gerente de División Soporte al Producto

Gerente de División Soporte al Producto desde febrero de 2020, con 23 años dentro de la corporación Ferreyrcorp. Se desempeñó como gerente de División Cadena de Abastecimiento, del 2018 a enero del 2020; como gerente comercial de Maquinaria, del 2014 al 2017; como gerente de Producto de Carguío y Perforación, del 2012 al 2013; como gerente de Máquinas de Construcción, del 2010 al 2012; y como subgerente de Máquinas de Construcción, del 2007 al 2010.

Ha desempeñado también diferentes roles dentro de Ferreyros, tales como jefe de Administración y Logística, jefe de cuenta, inspector de Mantenimiento, analista de Consignación y representante de ventas, entre otros, los que le otorgan experiencia de campo en servicio y mantenimiento de maquinaria Caterpillar, logística y administración de operaciones mineras, así como en marketing y ventas de repuestos y maquinaria Caterpillar. Es ingeniero mecánico titulado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con Maestría en Administración de Negocios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Trayectoria profesional de los principales funcionarios de las otras subsidiarias y negocios

Alberto Parodi de la Cuadra

Gerente general de Unimaq

Gerente general de Unimaq desde enero de 2016 y, anteriormente, gerente general adjunto de la empresa. Previamente ocupó la Gerencia General Adjunta de Corporación General de Tractores, S.A. (Gentrac), en Guatemala, desde julio de 2012 hasta julio de 2015, y la Gerencia Central de Negocios y Operaciones, desde 2010 hasta junio 2012. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde se desarrolló como gerente de División Construcción, Mediana Minería y Energía, entre el 2007 y el 2010; como gerente Comercial de Construcción y Mediana Minería, entre enero de 2006 y enero de 2007; y como gerente Comercial Posventa, entre julio de 2002 y diciembre de 2005, entre otras posiciones. Es director de Orvisa, Motriza, Gentrac y Cogesa, subsidiarias de Ferreyrcorp.

Es ingeniero industrial graduado de la Universidad Ricardo Palma y cuenta con una Maestría en Administración Estratégica de Negocios por Centrum Católica, escuela de negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, ha llevado el curso FSE (Finance for Senior Executives) en Harvard University en Boston y de Liderazgo en Incae en Costa Rica. Participó en el programa de Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y ha cursado diversos programas de especialización en el Perú y en el extranjero. Desde agosto del 2019 ejerce la docencia a tiempo parcial en la facultad de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

César Vásquez Velásquez

Gerente general de Orvisa

Gerente general de Orvisa S.A. desde el año 2006. Ha ocupado los cargos de administrador general, jefe administrativo y contador general en la misma empresa, a la que ingresó en el año 2000. Fue miembro del Directorio de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas (CMAC Maynas), entre el 2005 y el 2007, así como miembro del Consejo Zonal del Senati Loreto, en los periodos 2009- 2011 y 2016- 2017. Cuenta con un Máster en Dirección y Gestión Financiera por la Escuela de Organización Industrial (EOI) de España, estudios concluidos de Maestría en Educación Superior por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, así como con una Certificación Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University. Es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía.

Ricardo Ruiz Munguía

Gerente general de Gentrac y General de Equipos

Gerente general de Gentrac Corporation y sus subsidiarias en Centroamérica. Ingresó a General de Equipos en 1978. Ha ocupado cargos en diferentes áreas de la empresa, llegando en 1991 a ser nombrado gerente general. En 1998, cuando General de Equipos adquirió el 100% de Gentrac en Guatemala y Gentrac en Belice, fue nombrado vicepresidente del Directorio y director ejecutivo de las tres compañías. En el 2001, fue nombrado presidente del Directorio y CEO de Gentrac Corporation, el *holding* de las empresas antes mencionadas. En otras actividades en El Salvador, se ha desempeñado como miembro de la Junta Directiva de Aseguradora Agrícola Comercial; miembro de la Junta Directiva del Banco de Comercio; presidente de la Junta Directiva de Banco Atlacatl; miembro del Consejo Directivo del Banco Central de Reserva; miembro de la Junta Directiva de la Asociación Bancaria; director de Financiera Atlacatl; así como director de la Asociación de Ahorro y Préstamo Aprisa. Es licenciado en Economía

Agrícola por la Universidad de Louisiana y cuenta con un Máster en Administración de Empresas otorgado por el Incae.

Gonzalo Romero Pastor

Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala

Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala a partir del 2019. Previamente lideró la Gerencia Central de Negocios y Operaciones entre 2015 y 2019. Se desempeñó como gerente de Maquinaria Caterpillar y Marcas Aliadas en Ferreyros, entre los años 2011 y 2015; como gerente Comercial de Minería, entre los años 2008 y 2011; asumió la jefatura de Mercadeo de Repuestos en 2003; y se desarrolló previamente en diversas funciones en Ferreyros, tras haber ingresado a la empresa en 1996 como analista de Repuestos de la Gerencia de Repuestos. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión comercial y gerencial. Técnico profesional en Mantenimiento de Maquinaria de Planta graduado de Tecsup (Perú) e ingeniero en Economía graduado de la Universidad Científica del Sur (Perú), cuenta con un Medex Executive MBA otorgado por la Escuela PAD de la Universidad de Piura del Perú. Ha participado en varios cursos de especialización y foros de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como gerencia de riesgo.

Rodolfo Paredes León

Gerente general de Soltrak

Gerente general de Soltrak S.A. desde mayo del 2018. Previamente, en Ferreyrcorp fue gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Negocios, desde el 2012, y previo a ello, fue gerente de Desarrollo e Inversiones de Ferreyros desde el 2007. Lideró iniciativas clave como el planeamiento estratégico de la corporación y otros proyectos de desarrollo, que incluyen la internacionalización y la incorporación de nuevos negocios durante su gestión. Cuenta con más de 20 años de experiencia profesional, en la que destaca la gestión de proyectos en múltiples industrias, incluyendo el sector aeroespacial, tecnología, logística, farmacéutico, industrial y de equipos para construcción y minería, entre otros. Previo a Ferreyrcorp, ha trabajado en diversas organizaciones como la Oficina de Normalización Previsional (ONP), Farminustria e IBM, en el Perú, y Honeywell International Inc., en Estados Unidos. Fue director de Fábrica Nacional de Acumuladores Etna y Fábrica de Implemento Agrícolas Nacionales (Fiansa). Actualmente es director de empresas subsidiarias de la corporación como Fargoline y Forbis Logistics. Graduado como ingeniero industrial de la Universidad de Lima, cuenta con una maestría en negocios (MBA) por la University of Notre Dame (Estados Unidos), donde se graduó con honores (*cum laude*). Ha participado en múltiples cursos de especialización en el Perú y en el extranjero, tales como el programa para la creación de valor a través de alianzas y adquisiciones estratégicas de Kellogg School of Management de Northwestern University (Estados Unidos).

Víctor Otero Pizarro

Gerente general de Trex Latinoamérica

Gerente general de Trex Latinoamérica desde su constitución en el 2014. Anteriormente, se desempeñó como gerente general de Equipos y Servicios Trex S.A., que funda en el 2000 junto a sus socios. Tiene 30 años de experiencia en gestión y desarrollo de negocios de bienes de capital, en las áreas minera y portuaria, ocupando diversos cargos en la empresa Minepro Chile, hoy Komatsu Chile, 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

Es gerente de Trex en Perú. Previamente, se desempeñó como gerente de la División Neumáticos en Soltrak (antes Mega Representaciones), entre el 2007 y el 2014. Fue gerente de Operaciones y Servicios en Mega Caucho (2004 - 2006), empresa dedicada a la provisión de productos consumibles para la minería, la construcción y el transporte, que fuera adquirida posteriormente por la corporación y se convirtiera en Soltrak. Asimismo, se desempeñó como oficial de Marina durante 15 años, con experiencia en operaciones y liderazgo (1991- 2004). Egresado de la Escuela Naval del Perú, cursó el MBA Gerencial de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, así como un programa de posgrado de Análisis Operativo en la Universidad de Bahía Blanca y la Escuela de Oficiales de la Armada Argentina. Es coach ontológico certificado de la escuela Newfield Network y graduado en el IGL Institute For Generative Leadership, en el Programa de Liderazgo Generativo para Organizaciones.

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 15 años de trayectoria en la corporación, ha ocupado cargos en tres áreas representativas: Comercial, Proyectos y Logística. Dentro de su experiencia, destaca su participación en el programa de intercambio con Caterpillar, en la ciudad de Miami, en donde trabajó durante un año. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, así como en Caterpillar Production System (CPS), metodología de mejora continua adaptada al mundo Caterpillar. Es bachiller en Industrias Alimentarias por la Universidad Nacional Agraria La Molina y graduado con honores en Administración Estratégica de Empresas (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Realizó el curso de CEO's Management Program del centro de alta dirección de Kellogg University, Chicago.

Raúl Neyra Ugarte

Gerente general de Fargoline

Gerente general de Fargoline S.A. desde el 2009. Inició su carrera profesional en la Marina, para luego pasar al sector privado, laborando en Molinos Takagaki, dentro del sector avícola, y en Nestlé, en el sector de consumo masivo. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde desempeñó cargos gerenciales desde el 2005, luego de trabajar en diferentes áreas de la corporación. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación de Operadores Portuarios del Perú. Cuenta con un MBA otorgado por Incae de Costa Rica y la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, así como con una especialización en Logística por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, por Caterpillar University, y es egresado de la Escuela Naval de Perú como Oficial de Marina con el título de Bachiller de Administración.

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 metalmeccánica FIMA y de la empresa constructora Skanska; gerente de Proyectos de Cosapi y Parsons; y de empresas de consultoría como Cesel y S&Z. Fue vicepresidente de la Asociación de Empresas Metalmeccánicas Privadas del Perú y del Comité de Proveedores de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y

Energía; miembro del Comité Metalmeccánico de la Sociedad Nacional de Industria y de la Junta Directiva de la Cámara Peruana de la Construcción. Ingeniero mecánico-electricista con especialidad en Energética, graduado en el Instituto Politécnico Bucarest. Cuenta con un Master of Sciences otorgado por el Instituto Politécnico Bucarest y el Instituto Politécnico de París. Actualmente forma parte del Directorio del Gremio de Ingeniería y Construcción de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Carlos Calderón Torres

Gerente general de Sitech

Gerente general de Sitech desde marzo de 2021. Previamente, fue consultor de Ferreycorp a través de la iniciativa “Por los próximos 100 años” facilitada por Leading Digital by UTEC, donde es socio y director. Es un reconocido *practitioner* de la transformación corporativa, con más de 20 años de destacada trayectoria profesional en industrias de tecnología y servicios. Ha participado y liderado seis emprendimientos corporativos en cuatro países distintos de la región. Es economista de la Universidad de Lima, con una maestría en Marketing y Dirección Comercial en la MBA Business School y con diversos estudios de especialización en Inteligencia Artificial, Big Data e Internet de las cosas, en renombradas escuelas de negocio a nivel global. Es un influyente líder en el mundo de la tecnología y los negocios, desde donde participa activamente en diversos consejos consultivos y causas benéficas que buscan mitigar el impacto de las disrupciones en nuestra sociedad.

Anexo 3: Capital social y estructura accionaria

3.1 Capital social y comportamiento del precio de la acción

Al 31 de diciembre de 2021, el capital social de Ferreycorp está representado por 958,894,238 acciones comunes de un valor nominal de S/ 1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 77.75% pertenece a inversionistas peruanos y 22.25% a inversionistas extranjeros. Las acciones en circulación al 31 de diciembre de 2021 son 946,063,288.

En el transcurso del año se entregó a los accionistas dividendos por un total de S/ 186,368,865.74, equivalente a S/ 0.196745416976 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 9.6%. El pago de dividendos se realizó en dos oportunidades: el 14 de mayo se entregaron S/ 86.4 millones como dividendos ordinarios correspondiente al ejercicio 2020, y el 29 de octubre se pagó el adelanto de dividendos a cuenta de las utilidades del ejercicio 2021 por S/ 100 millones aprobado por el Directorio.

En lo que respecta al valor de la acción de Ferreycorp, a pesar de la coyuntura económica y política del país en la segunda mitad del año por las elecciones generales, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el 2021, ya que la cotización pasó de S/ 1.72 de apertura a S/ 2.05 al cierre, obteniendo su punto más bajo del año en junio, cuando cotizó a S/ 1.37. Este incremento en el precio de la acción, sumado al dividendo por acción de S/ 0.196745416976, se traduce en un rendimiento para el accionista del 31%.

El precio promedio de la acción en el 2021 fue S/ 1.87, si se considera los precios de cierre de la Bolsa de Valores de Lima.

3.2 Recompra de acciones

El Directorio, en su sesión del 30 de octubre de 2019, aprobó un programa de recompra de acciones de propia emisión hasta por 50 millones de acciones (5% del capital), en un contexto en el que la cotización de la acción se ubicaba por debajo de su valor fundamental, e incluso contable, convirtiéndola en una atractiva oportunidad de inversión.

El programa de recompra de acciones ha venido ejecutándose desde la fecha antes mencionada y continuará monitoreándose y reportándose al mercado. El plazo máximo de retención de esta inversión en acciones de tesorería es de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades.

Al 31 de diciembre de 2021, Ferreycorp mantiene en cartera 12,830,950 acciones, por un valor de S/ 25,247,886, a un precio promedio de S/ 1.97.

Reducción de capital

En noviembre de 2021, la Junta General de Accionistas aprobó amortizar 16,788,791 acciones de tesorería y la consecuente reducción del capital social. El valor nominal de dichas acciones es S/ 1.00, por lo que el capital social disminuyó a S/ 958,894,238.00.

3.3 Composición accionaria

Los accionistas con participación de 4% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2021 son:

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
Prima - Fondo 2	61,188,098	6.27%	Perú
Profuturo – Fondo 3	55,829,583	5.72%	Perú
Profuturo – Fondo 2	52,072,925	5.34%	Perú
Integra – Fondo 2	50,634,820	5.19%	Perú
Integra - Fondo 3	48,050,589	4.92%	Perú
Letko Brosseau Emerging Markets Equity Fund	46,314,000	4.75%	Canadá
Prima – Fondo 3	44,398,776	4.55%	Perú
Corporación Cervesur S.A.A.	43,137,164	4.42%	Perú
Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A.	42,405,262	4.35%	Perú

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

Tenencia	N° de accionistas	N° de acciones	% de participación
Más de 10% del capital	0	0	0.00%
Entre 5% y 10 % del capital	4	219,725,426	23.22%
Entre 1% y 5 % del capital	17	473,206,034	50.02%
Menos de 1 % del capital	3,090	253,131,828	26.76%
Total	3,111	946,063,288	100.00%

3.4 Estructura accionaria por tipo de inversionista

Acción: FERREYC1		
Tenencia por tipo de accionistas de la acción o valor representativo de participación que compone el S&P Perú Select Index (al cierre del ejercicio)	Número de tenedores	% de participación ⁽³⁾
1. Miembros del directorio y alta gerencia de la sociedad, incluyendo parientes ⁽¹⁾ .	23	2.63%
2. Trabajadores de la sociedad, no comprendidos en el numeral 1.	48	0.01%
3. Personas naturales, no comprendidas en el numeral 1 y 2.	2,827	12.85%
4. Fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	12	39.64%
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	0.21%
7. Bancos, financieras, cajas municipales, edpymes, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	3	0.19%
8. Compañías de seguros bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	3	9.11%
9. Agentes de intermediación, bajo la supervisión de la SMV.	5	0.03%
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.	19	1.47%
11. Patrimonios autónomos y fideicomisos bancarios del exterior, en la medida que pueda identificarlos.	111	17.47%
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.	3	0.07%
14. Custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones.		
15. Entidades no comprendidas en numerales anteriores ⁽²⁾ .	56	13.31%
16. Acciones pertenecientes al índice S&P/BVL Perú Select Index o valor representativo de estas acciones, en cartera de la sociedad.	1	3.04%
Total	3,112	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	2,937	77.75%
No domiciliados	175	22.25%
Total	3,112	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 4: Información relativa al mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

4.1 Acciones comunes

FERREYCORP S.A.A.

Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2021				Precio Promedio S/
			Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Minima S/	
PEP736001004	FERREYC1	2021-01	1.72	2.05	2.16	1.71	1.95
PEP736001004	FERREYC1	2021-02	2.06	2.10	2.16	1.98	2.06
PEP736001004	FERREYC1	2021-03	2.08	2.22	2.27	2.08	2.17
PEP736001004	FERREYC1	2021-04	2.20	1.84	2.25	1.60	1.87
PEP736001004	FERREYC1	2021-05	1.84	1.74	2.00	1.60	1.83
PEP736001004	FERREYC1	2021-06	1.72	1.61	1.79	1.37	1.45
PEP736001004	FERREYC1	2021-07	1.59	1.57	1.79	1.50	1.67
PEP736001004	FERREYC1	2021-08	1.62	1.72	1.77	1.41	1.49
PEP736001004	FERREYC1	2021-09	1.75	1.69	1.76	1.64	1.68
PEP736001004	FERREYC1	2021-10	1.67	1.99	2.00	1.64	1.90
PEP736001004	FERREYC1	2021-11	1.95	1.89	1.95	1.79	1.90
PEP736001004	FERREYC1	2021-12	1.90	2.05	2.05	1.74	1.92

4.2 Instrumentos representativos de deuda vigentes

4.2.1 Bonos locales

En el 2018, Ferreycorp registró ante la Superintendencia del Mercado de Valores su Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda por US\$ 100 millones o su equivalente en soles, con la finalidad de contar con una fuente adicional de financiamiento.

Las emisiones dependerán de las condiciones que presente el mercado local. Durante el 2021 no se realizó ninguna colocación.

4.2.2 Bonos internacionales

En julio de 2020 la corporación y sus subsidiarias concretaron una exitosa colocación privada de bonos internacionales con la aseguradora estadounidense Prudential por US\$ 90 millones a siete años amortizables, con tres años de gracia. El saldo del principal al 31 de diciembre de 2021 es US\$ 90 millones y el pago de intereses se viene cumpliendo de forma trimestral de acuerdo con el cronograma.

Asimismo, en la Junta General de Accionistas del 31 de marzo de 2021 se aprobó la propuesta para que Ferreycorp S.A.A. o sus subsidiarias puedan colocar en el mercado local o internacional una o más emisiones de instrumentos de deuda (bonos, papeles comerciales y/o cualquier otro valor mobiliario representativo de deuda), mediante oferta pública y/o privada, hasta por un monto de monto de US\$ 400 millones o su equivalente en soles.

+ferreycorp