



MEMORIA
ANUAL
INTEGRADA
2019

PASIÓN POR NUESTROS CLIENTES
VISIÓN DE DESARROLLO

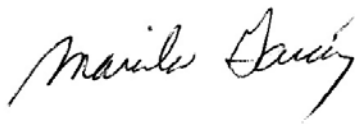
Contenido

- 1. Carta del Presidente**
- 2. Somos Ferreycorp**
- 3. Gestión de Negocio**
- 4. Gestión Financiera | Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados**
- 5. Gobierno Corporativo**
- 6. Organización**
- 7. Gestión Sostenible**
- 8. Anexos**
 - Anexo 1: Información general del negocio
 - Anexo 2: Capital social y estructura accionaria
 - Anexo 3: Información del mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores
 - Anexo 4: Sostenibilidad
 - Anexo A: Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas
 - Anexo B: Reporte de Sostenibilidad Corporativa

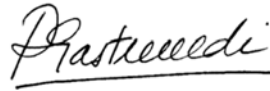
Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreycorp S.A.A. durante el año 2019.

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



Mariela García Figari de Fabbri
Gerencia General



Patricia Gastelumendi Lukis
Gerencia Corporativa de Finanzas



Miguel Espinosa Rivas
Gerencia Presupuestos y
Contabilidad

Lima, 26 de febrero de 2020



Carta del Presidente

PASIÓN POR NUESTROS CLIENTES

VISIÓN DE DESARROLLO

Una amplia perspectiva del desempeño de la corporación en el 2019, que comprende el análisis de sus resultados comerciales y financieros, la fortaleza de sus operaciones, su participación en el mercado de capitales, así como la gestión de recursos humanos, de sostenibilidad y de cumplimiento. Una carta muy especial que recoge las palabras finales del ingeniero Oscar Espinosa Bedoya como Presidente Ejecutivo de Ferreycorp.

1. Carta del Presidente

(GRI 102-14)

En el año 2019, la Corporación se mantuvo fiel a su misión de operar a través de diversas subsidiarias con un alto grado de especialización en los negocios de distribución de bienes de capital e insumos y de servicios, representando prestigiosas marcas globales. Lo hizo, como lo viene haciendo hace muchos años, con un gran foco en sus negocios, con altos estándares de eficiencia y rentabilidad, con ambiciosas políticas de desarrollo de sus colaboradores y con una clara visión de sostenibilidad, lo que explica, en gran parte, que sea considerada un referente de empresa moderna y responsable. De esta manera, la Corporación avanzó un año más en la dirección de ser un instrumento útil para el incremento de la productividad de sus clientes y, de forma indirecta, para contribuir al desarrollo de los países en los que actúa. Continuó mostrando un sólido liderazgo en la distribución de maquinaria y motores Caterpillar y, a la vez, complementando su crecimiento a través de la diversificación de su portafolio de equipos y consumibles de alta calidad y prestigio, así como de servicios alrededor de los mismos.

La expansión de la Corporación la ha llevado a estar presente en diversos países de Sudamérica y Centroamérica, entre ellos Guatemala, El Salvador y Belice, donde también representa la marca Caterpillar, así como Chile, Colombia y Ecuador, donde está llevando la representación de bienes de capital y equipos, que en muchos casos son similares a los que comercializa en el Perú.

La distribución de productos del portafolio de Caterpillar y la provisión de servicios alrededor de los mismos, incluyendo los del territorio centroamericano, siguieron siendo el negocio principal de la Corporación, con una participación en el total de ingresos de 76%. Los otros negocios que complementan la distribución Caterpillar representaron el 24% de los ingresos, dentro de los cuales destacan los vinculados a los equipos de construcción Metso, los tractores agrícolas Massey Ferguson y Valtra, los equipos de minería subterránea Paus, los camiones Kenworth y DAF, los volquetes Iveco, las grúas Terex y Demag, los neumáticos Good Year, los lubricantes Chevron y los equipos de protección personal de las marcas 3M y MSA, entre otros. En Centroamérica, el portafolio incluye los tractores agrícolas John Deere y los lubricantes Mobil. Por el ámbito geográfico de su desempeño, las operaciones en Perú representaron el 87% del total, con un 13% fuera de Perú en los países antes mencionados.

ENTORNO ECONÓMICO Y RESULTADOS COMERCIALES

Los negocios de la Corporación en el Perú se efectuaron en una economía de bajo crecimiento, en la que el PBI creció tan solo 2%, la menor tasa en los últimos años. Los sectores de minería y construcción, clave para la Corporación, tuvieron un comportamiento aun más crítico, al decrecer la minería en 1.5% y crecer la construcción en solo 1.8% durante el año. Esta situación está explicada, en parte, por un bajo nivel de inversión total, en el que la inversión privada tuvo un incremento de 4.2%, mientras que la inversión pública decreció en 3.5%. Estos índices se encuentran lejanos de los niveles que permitieron sostener el crecimiento de la Corporación en años anteriores, como el 2013, cuando la inversión privada y pública se elevaron en 7.1% y 11.1%, respectivamente.

Sin embargo, en el escenario modesto de este año, los esfuerzos comerciales de la Corporación generaron ingresos de S/ 5,900 millones, lo que representa un crecimiento de 12.4% respecto al año anterior. Cabe señalar que los ingresos en dólares fueron de US\$ 1,800 millones. Dado que durante el año no hubo anuncio de algún nuevo proyecto de inversión en particular, los ingresos de la Corporación fueron obtenidos gracias a una muy buena cobertura de mercado que realizaron las empresas de la Corporación en los segmentos de mercado en que participan, atendiendo las necesidades de sus clientes.

En el sector minería, a pesar del decrecimiento del producto bruto, la inversión creció en un 24% respecto del año anterior, alcanzando un volumen de US\$ 6,000 millones, inferior a los volúmenes récord de casi US\$ 9,000 millones del 2013. La mayor inversión minera se debe en gran parte al proyecto Quellaveco, para el cual la Corporación y en particular Ferreyros comenzaron a realizar sus primeras entregas como parte de la buena pro obtenida a fines del 2018, para la provisión de una importante flota de equipos de producción minera Caterpillar, acompañada de soporte especializado a través de contratos, por un valor superior a US\$ 500 millones. La entrega de dicha maquinaria se inició en 2019 y culminará en 2021, mientras que el suministro de repuestos y servicios se efectuará a lo largo de cinco años. De la misma manera, se entregó durante el año al proyecto Marcobre una flota de alrededor de 30 unidades, incluyendo camiones de 250 toneladas. Cabe señalar que en el año ingresaron al país nuevos modelos, incluyendo los primeros camiones mineros eléctricos Caterpillar de 400 toneladas, que aumentan la versatilidad del portafolio de la Corporación, y se incrementó la entrega de soluciones digitales para las operaciones de las grandes mineras.

En cuanto al sector construcción, el establecimiento de un proyecto minero de gran envergadura como el descrito generó cierto dinamismo en los contratistas para minería. Pero, sin considerar este desarrollo, el comportamiento de la construcción en general fue muy limitado, sin que existieran proyectos relevantes de infraestructura. Se apreció una mayor actividad en obras locales y regionales, habiéndose generado oportunidades para los pequeños contratistas de diferentes zonas del país. Se estima que la demanda agregada de maquinaria para la construcción pesada fue de 800 unidades, algo mayor a las 700 del año anterior, aunque muy por debajo del volumen máximo de 2,200 unidades demandadas en el 2012. El mercado de maquinaria ligera para obras de menor envergadura también mostró algún dinamismo, pasando de 1,200 unidades en el 2018 a 1,300 en el 2019, en niveles inferiores a las 1,700 unidades del año 2012. La inversión esperada en las labores de reconstrucción en el norte del país y el inicio de grandes obras de infraestructura anunciadas no alcanzaron los niveles esperados.

Como en años anteriores, Ferreyros y Unimaq lograron tomar un alto porcentaje de las oportunidades del mercado, alcanzando una muy alta participación con las diferentes líneas de maquinaria y equipos Caterpillar. En el segmento de grandes equipos para la minería de tajo abierto, más del 60% de las unidades que ingresaron en el país fueron Caterpillar. Asimismo, se estima una participación de 75% en el mercado de minería subterránea y, en el mercado de construcción, de 58%, de acuerdo a valores FOB de importación.

Cabe destacar que en estos sectores de la minería y la construcción se obtuvo un nuevo récord en la venta de repuestos y servicios, la que fue superior a los S/ 2,900 millones y 7% mayor que la del 2018. Esta línea de negocios es impulsada en gran medida por la atención a la flota de alrededor de 600 camiones mineros en el país y un parque de equipos de movimiento de tierra y motores de más de 11,000 unidades. La venta de repuestos y servicios representó el 50% de los ingresos totales de la Corporación.

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

En lo que respecta a las otras empresas subsidiarias, podemos señalar que tuvieron un comportamiento variado, afectadas, en algunos casos, por las limitaciones de sus respectivos mercados. La empresa Trex alcanzó una importante expansión en el negocio de grúas móviles Terex y Demag, tanto en la venta de unidades nuevas como en la de alquileres y usados, en todos los países en que opera. Las ventas del 2019 alcanzaron la cifra de S/ 414 millones y fueron 29% mayores a las del año anterior, con importantes tasas de crecimiento en Chile y Perú.

Motored, a pesar de obtener un volumen de operaciones del orden de S/ 199 millones comercializando camiones de las marcas Kenworth, DAF e Iveco, no alcanzó los niveles de rentabilidad esperados, por lo que está confrontando un proceso de reestructuración en el que se proyecta incrementar el foco en la venta de repuestos y servicios. Cabe señalar que la marca Kenworth alcanzó una participación de aproximadamente 17% en el segmento de tractocamiones pesados en el cual compete.

Los resultados de la empresa Soltrak se vieron un año más afectados por la introducción de una nueva marca de lubricantes en la Corporación, alcanzando ventas cercanas a las obtenidas el año previo. Soltrak, con muchos años de experiencia en el negocio de distribución de lubricantes, asumió la representación de la prestigiosa marca global de lubricantes Chevron en el año 2018, lo que le ha abierto nuevas oportunidades al poder abarcar ahora todo el territorio nacional. Cabe recordar que Soltrak comercializa también neumáticos de la marca Good Year y equipos de protección personal de prestigiosas marcas como 3M, MSA, Kleenguard (Kimberly- Clark), Alphatec (antes Ansell Microgard), Bullard y Tecseg.

Las operaciones logísticas de la Corporación, a cargo de las subsidiarias Fargoline y Forbis, tuvieron un buen comportamiento, incrementando sus operaciones en 13% y 12%, respectivamente. Si bien el comercio exterior, principal segmento al que se orientan estas empresas, no se incrementó durante el año, los servicios de transporte y de manejo especializado de proyectos permitieron su crecimiento, ocupando un lugar expectante en la oferta de este tipo de servicios.

Las empresas que operan en Centroamérica alcanzaron ventas por S/ 436 millones, 3% por encima del año anterior, destacando la participación de mercado líder de los equipos Caterpillar y la diversificación del portafolio con otros equipos para los segmentos de construcción y agricultura. En el año 2019 se cumplió diez años de la inversión en las empresas distribuidoras de Caterpillar en Centroamérica, habiéndose ya recuperado la inversión realizada. Se espera que las oportunidades en la región se vean incrementadas gracias a las propuestas económicas y sociales de los nuevos gobiernos que están a cargo de dos de los países en los que opera la Corporación.

FORTALEZA DE LAS OPERACIONES

Durante el año, las empresas de la Corporación siguieron desarrollando nuevas capacidades, de la mano de sus diferentes representadas, destacando el impulso de Caterpillar para operar con los más altos estándares los procesos de mantenimiento y reparación, de alquileres, de mercadeo, de marketing digital, entre otros. Para ello, los distribuidores Caterpillar deben completar programas de certificación a nivel global, habiéndose logrado muy buenos resultados en el año 2019. Cabe destacar la reconocida capacidad de ofrecer servicios posventa de alta calidad; en el 2019 se mejoró el plazo en que se brinda muchos de estos servicios.

Como parte de una estrategia global impulsada por Caterpillar, la Corporación y en especial Ferreyros han venido desarrollando activamente el comercio electrónico de repuestos. La Corporación, consciente de los cambios en el mercado por el creciente uso de la tecnología y la consecuente aparición de nuevas propuestas de valor y modelos de negocio, viene impulsando activamente la innovación como un elemento crítico en la ejecución de su estrategia. A estos efectos, impulsada por los comités de innovación del directorio y de la gerencia que sesionaron regularmente, la Corporación desarrolló talleres con 150 líderes, destinados a promover mecanismos de innovación para mejorar la experiencia del cliente y el desarrollo de nuevos servicios. Como resultado del programa desplegado, en el que se puso énfasis en comercio electrónico, internet de las cosas y *big data*, los líderes identificaron diversas ideas de negocio y proyectos que están en proceso de análisis de viabilidad y desarrollo.

En este orden de cosas, cabe resaltar la continuación del desarrollo del Proyecto Excelencia Empresarial SAP, que se inició a fines del año 2017. En el 2019, empezó a operar este nuevo sistema en tres empresas de la Corporación y se espera que en el año 2020 lo haga en dos empresas más.

Por otra parte, se continuó invirtiendo en la infraestructura requerida para desarrollar eficientemente las tareas de reparación y mantenimiento de las máquinas y los equipos entregados al mercado. En el año se inauguró las nuevas sucursales de Ferreyros en Ica y Moquegua, y de Unimaq en Trujillo. Durante el año, el Capex en infraestructura y equipamiento fue de US\$ 23 millones.

RESULTADOS FINANCIEROS Y PARTICIPACIÓN EN MERCADO DE CAPITALES

Como resultado de las operaciones antes reseñadas y a pesar de algunos factores adversos en algunos de los segmentos de negocio, la Corporación obtuvo un resultado muy positivo. La utilidad neta del año fue de S/ 246 millones, 10% mayor que la cifra alcanzada el año anterior, gracias al crecimiento en ventas y la estabilidad del margen bruto. Las ventas mostraron un crecimiento en todas las líneas de negocio, destacando la de camiones y maquinaria para la gran minería, que creció en 73%. De la misma manera, la línea de equipos aliados se elevó en 17%, mientras que la de alquileres y usados creció en 16%. Por su parte, la línea de repuestos y servicios mantuvo una alta participación de 50%. La Corporación mostró un ligero incremento en los gastos de operación, en línea con los mayores ingresos y en los gastos financieros, debido a los mayores niveles de activos con los que cuenta para sostener los mayores ingresos. Cabe destacar que en el año 2019, a diferencia del 2018, no se produjo una diferencia relevante en la tasa de cambio para el periodo completo de doce meses, aunque sí hubo distorsiones entre los diferentes trimestres del año.

El incremento de los ingresos de la Corporación vino acompañado de mayores activos, en especial de inventarios y activos fijos. Los inventarios crecieron en S/ 172 millones (10%) y los activos fijos en S/ 176 millones (12%). El incremento de inventarios se explica por entregas que se realizarán en los primeros meses del 2020, principalmente de unidades mineras de gran envergadura en Ferreyros, que representan un monto aproximado de S/ 97 millones. A su vez, los inventarios de las demás empresas de la Corporación se elevaron en solo S/ 75 millones.

Los activos también crecieron por inversiones en activos por derecho de uso del orden de S/ 109 millones, por la adopción de la NIIF 16 de arrendamientos, así como por la inversión en el proyecto de Excelencia Empresarial SAP, para la implementación de un ERP. La inversión en este proyecto fue de S/ 69 millones en el año 2019, con un total de S/ 184 millones desde el inicio, suma que se incrementará considerando que la terminación del proyecto ocurrirá a fines del 2020. La justificación de esta inversión, además de posibilitar las complejas operaciones de la empresa, está en alcanzar en los próximos años los beneficios comerciales, operativos y financieros por el uso de mejores prácticas y por la captura de eficiencias derivadas del nuevo sistema, además de una mejor cobertura de mercado, menores costos de operación y menor inversión en activos a lo largo de los años siguientes a su implementación.

Para financiar los activos que requiere el negocio, la Corporación priorizó las fuentes de financiamiento bancarias, que ofrecían las mejores tasas de interés y otras condiciones favorables. Al cierre del año, el 94% del financiamiento viene de bancos y el restante 6%, de Caterpillar Financial Services. Cabe mencionar que se cuenta con un registro en la Superintendencia de Mercados de Valores de un programa de instrumentos de deuda por US\$ 100 millones, que podrá ser usado cuando las condiciones sean favorables y así recuperar la diversificación de fuentes de financiamiento. En el año, una parte relevante de la deuda se tomó a corto plazo, dado que se destinó a financiar el crecimiento de inventarios ya referido. Es así que, a fines del 2018, el 60% de la deuda vencía luego de 12 meses, mientras que a fines del 2019 los vencimientos a dicho plazo representaban el 42% de la deuda. La tasa de interés promedio pasó de 3.43% de diciembre 2018 a 3.68% de diciembre 2019.

Cabe destacar que en el mes de marzo la Corporación, en su Junta de Accionistas, aprobó la entrega de un dividendo en efectivo por S/ 121 millones, en cumplimiento de su Política de Dividendos. Adicionalmente se aprobó dos dividendos extraordinarios, en los meses de marzo y octubre, por un total de S/ 100 millones, derivados de los ingresos extraordinarios que se recibió a inicios de año, producto de la venta de inversiones. Durante al año se continuó con la contratación del programa de desarrollo de mercado o *market maker*, habiéndose logrado un ligero incremento del volumen negociado. Finalmente, se inició en el mes de noviembre un programa de recompra de acciones aprobado por el Directorio por hasta 50 millones de acciones.

El precio de la acción mostró un retroceso al cierre de año con respecto al de inicio de año, habiendo cerrado en S/ 2.19. Sin embargo, el promedio del año fue de S/ 2.25 y el máximo en el año fue de S/ 2.67. Las menores expectativas de crecimiento en el país, la preocupación de la futura demanda de los commodities y el aún bajo volumen de negociación son factores que han afectado los niveles de apreciación de la acción, a pesar de la mejora en el ROE de la Corporación, que subió en 80 puntos básicos en el año.

RECURSOS HUMANOS

En el año 2019, la Corporación siguió siendo fuente importante de trabajo para un gran número de colaboradores. Al cierre del año eran 6,650 las personas que trabajaban para la Corporación y sus diferentes empresas subsidiarias, con un altísimo nivel de compromiso y con una cultura de seguridad que permitió un control en el índice de accidentabilidad. Para mantener el compromiso y la generación de valor para sus colaboradores, la Corporación cuenta con sólidas prácticas de recursos humanos que incluyen programas de capacitación, de comunicación, de establecimiento de objetivos en cascada, de evaluación de desempeño, de desarrollo de talento y de planes de sucesión, entre otros.

A efectos de mantenerse al día con las mejores prácticas laborales, la Corporación, Ferreyros y varias de sus empresas subsidiarias participan en la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) de Amcham, en la Cámara de Comercio de España y en otros foros. Durante el año se dio especial importancia a la promoción de la diversidad y a la erradicación de la violencia contra la mujer y el acoso sexual. A lo largo del año se recibió algunas distinciones, como en el Concurso de Buenas Prácticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, así como en el Ránking PAR 2019 de Aequales.

SOSTENIBILIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y BUEN GOBIERNO

Como es de conocimiento público, Ferreycorp está comprometida con una gestión de negocios de manera responsable, buscando relaciones positivas con todos sus grupos de interés y viviendo los valores de integridad y equidad que propugna. Orienta su accionar y el de sus empresas con ese sentido de responsabilidad, vigilando la preservación del medio ambiente y reafirmando su compromiso con los Diez Principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y con la sostenibilidad. Ello le ha valido ser considerada, por tercer año consecutivo, parte del Índice de Sostenibilidad Dow Jones (DJSI) para la región MILA- Alianza del Pacífico, conformado por 57 empresas inscritas en las bolsas de los países de la Alianza del Pacífico, de las cuales solo cinco son empresas de la Bolsa de Valores de Lima, que se distinguen en materia de sostenibilidad.

De la misma manera, Ferreycorp forma parte del Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) de la Bolsa de Valores de Lima, desde su lanzamiento y por doce años consecutivos, entidad que distinguió por séptima vez a Ferreycorp con la Llave de la BVL en mérito a sus altos estándares de gobierno corporativo. La obtención de esta distinción se da gracias a un altísimo cumplimiento de los Principios de Gobierno Corporativo, debidamente validado por una entidad independiente; a ser una de las cinco primeras empresas del ranking La Voz del Mercado, que, organizado por EY y la Bolsa de Valores de Lima, recoge la percepción de los principales agentes del mercado de capitales; y a mostrar una alta liquidez de la acción.

En el año 2019, Ferreycorp mantuvo importantes iniciativas con el fin de generar valor para sus grupos de interés.

La Asociación Ferreycorp continuó con sus talleres gratuitos a nivel nacional, en 38 universidades y cinco escuelas técnicas de todas las regiones del país, para fortalecer la formación ética, el compromiso ciudadano y las habilidades blandas de los futuros profesionales del país. Asistieron 3,083 jóvenes en el año, con lo cual se supera el número de 37,000 estudiantes que ya han participado en los talleres en los más de veinte años de actividades de la asociación. Por otra parte, la Corporación continuó promoviendo actividades en beneficio de técnicos y operadores de maquinaria en el

país. Los Clubes de Técnicos y de Operadores de Equipo Pesado, creados y auspiciados por Ferreycorp, que cuentan con más de 22,000 miembros inscritos y más de 75,000 seguidores en redes sociales, organizaron en el 2019 cursos y seminarios gratuitos de forma descentralizada, así como el sexto concurso nacional para destacar su talento. Cabe destacar que Ferreycorp, a través de sus subsidiarias, entregó dos obras realizadas bajo la modalidad de Obras por Impuestos, con una inversión de S/ 12.5 millones. Se trata de modernos colegios en Chepén (La Libertad) y Pueblo Nuevo (Ica), que se suman a otras obras ejecutadas en años anteriores en pequeños poblados del interior, de manera individual o en consorcio, por un total de S/ 59.8 millones. Actualmente se tiene en cartera proyectos por S/ 40 millones adicionales.

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

CUMPLIMIENTO Y GESTIÓN CON VALORES

La Corporación está firmemente comprometida con alcanzar altos estándares de cumplimiento (*compliance*) y contribuir a frenar la corrupción en el país. En ese sentido, a lo largo del año 2019 se reforzó el programa de cumplimiento con la actualización del código de ética y difusión de normativa complementaria, así como la profundización de la capacitación sobre cumplimiento. A fines de año, su subsidiaria Ferreyros obtuvo la certificación antisoborno de la organización Empresarios por la Integridad, promovida por IPAE. En los próximos meses se espera que obtenga la certificación ISO 37001. De la misma manera, se continuó con la presentación del reporte que el Oficial de Ética y Cumplimiento realiza semestralmente al Comité de Auditoría y Riesgos, mostrando las actividades de control alrededor de aspectos de la gestión más sensibles, con especial atención a las actividades de control al lavado de activos, a la vigilancia de la transparencia de la información, a la oportuna declaración de impuestos y a la observancia de los derechos laborales, entre otros. Cabe destacar que los líderes de Ferreycorp promueven activamente la lucha contra la corrupción en nuestras empresas y buscan movilizar y comprometer a otros empresarios.

PALABRAS FINALES

Antes de concluir y expresar nuestro reconocimiento a todos los que han hecho posible estos resultados, quiero señalar que esta carta tiene un significado especial para mí.

Es la última que dirijo a mis amigos directores y a nuestros estimados accionistas, pues a inicios del 2020 anuncié mi decisión de no postular a la reelección del directorio y dejar la presidencia ejecutiva que ocupé desde el año 2008. Me alejo pues, de la Corporación, luego de 40 años, con el profundo sentimiento de dejar una empresa que ha sido parte medular de mi vida, pero a la vez muy satisfecho con lo logrado.

Al tomar esta decisión he tenido oportunidad de reflexionar profundamente sobre nuestra empresa y su futuro. Permítanme compartir con ustedes algunas de estas reflexiones en mi último día.

Pocas empresas pueden mostrar en el país el nivel de crecimiento que han experimentado Ferreyros y la Corporación. En los años 80 vendía alrededor de US\$ 50 millones en maquinaria y otros US\$ 50 millones en bienes de consumo. En 2019, su nivel de ventas consolidado está próximo a alcanzar los US\$ 2,000 millones.

Puede haber muchas explicaciones a ese crecimiento. Creo, sin embargo, que el comportamiento de Ferreyros, primero, y después, de Ferreycorp, en todos estos años, ha estado caracterizado por una mezcla de acertadas decisiones bajo riesgo, fe en el negocio y en su gente, la permanente vigencia de valores y una constante actitud de cambio. Esto y la estrecha relación con Caterpillar nos ha permitido llegar hasta donde lo hemos hecho, con una trayectoria de liderazgo permanente en el negocio de maquinaria pesada.

Si bien el éxito de Ferreyros no ha podido ser siempre reproducido con las mismas características en las demás empresas de la Corporación, el esfuerzo desplegado en estas augura una evolución muy positiva para los próximos años, en la medida en que se continúe adoptando las decisiones adecuadas.

En momentos en que se avizora cambios importantes en la sociedad, dentro de lo que se ha dado en llamar la cuarta revolución industrial y que han de afectar definitivamente la manera de hacer negocios, esos excelentes resultados no pueden llevarnos a una situación de complacencia.

Creo, por tanto, que el directorio y la gerencia deben mantener un ejercicio de permanente reflexión sobre nuestro futuro, el de Ferreyros en particular y el de la Corporación en su conjunto, y considerar a tiempo los cambios en los objetivos y en las políticas que los tiempos demanden.

El entorno de negocios en que actuaremos será caracterizado probablemente no solo por la presencia de nuestros tradicionales competidores, sino también por actores diferentes, a lo que hay que agregar retos y riesgos que surgen del cambio tecnológico.

La reflexión permanente debe, por tanto, estar orientada a alcanzar una marcada diferenciación de nuestro modelo de negocio, en el que debemos acentuar el concepto de “centrados-en-el-cliente” y buscar con empeño otras formas de llegar a él para incrementar su productividad.

El uso de los instrumentos que la innovación tecnológica nos trae debiera ayudarnos a producir un impacto importante en este cambio. Me complace comprobar los esfuerzos que viene haciendo la Corporación por avanzar en esta transformación. No se puede detener ni ralentizar este proceso, por costoso que pueda ser y por lenta que sea la cosecha temprana. El tiempo nos dará otra vez la razón. La lealtad de los clientes agradecidos será una de las formas de la compensación.

Este proceso debiera ir acompañado por un incremento en la calidad de las relaciones con Caterpillar y nuestros otros distinguidos proveedores, pero sobre todo Caterpillar, cuya lealtad y constante apoyo deseo resaltar en esta hora.

Por todo ello y basado en un optimismo realista, estoy convencido del gran futuro que la Corporación y sus empresas tienen por delante, como empresas modernas, eficientes, altamente tecnologizadas, con altos niveles de rentabilidad.

Pero todo este esfuerzo sería improductivo si no continuamos preservando una de las características importantes de nuestra existencia: los valores. Ese conjunto de normas escritas y no escritas que enmarcan nuestras actividades, que presiden nuestros discernimientos y que nos impulsan a hacer lo correcto, a actuar con equidad, con el accionista, el cliente, el trabajador, la sociedad, el medio ambiente. Suelo decir que actuar con integridad es un buen negocio. Creo que lo hemos demostrado.

Al finalizar estas breves reflexiones deseo agradecer a los señores accionistas por confiar en mi gestión durante tantos años y a mis colegas directores por su valioso aporte en la conducción de la empresa y rendir mi homenaje a la gente de Ferreycorp. Son ellos los autores de los éxitos de la empresa. Mi agradecimiento a quienes me han acompañado durante estos largos años, sirviendo a la empresa con dedicación, entusiasmo y lealtad, identificados con los valores que profesamos. No tengo duda de que nuestro éxito se debe en gran parte a esa gente y a esos valores. Conocedor de las calidades de nuestra gerencia y de su compromiso con la Corporación, estoy seguro de que esto continuará siendo así.

A continuación, me complace presentar a los señores accionistas el informe de la gestión del 2019, elaborado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión del 26 de febrero de 2020, así como los estados financieros, de acuerdo con la Resolución Conasev N° 141.98 EF/94.10, que establece la presentación de las memorias anuales de empresas, incluyendo la declaración de responsabilidad a que obliga dicha norma.

Óscar Espinosa Bedoya
Presidente Ejecutivo

Cuarenta años de exitosa trayectoria

Tras las Palabras Finales del ingeniero Oscar Espinosa en la Carta del Presidente, honramos en esta sección la trascendencia de su legado en nuestra historia, y nos referimos a algunos de los múltiples hitos de su gestión de 40 años en nuestra organización.

Debemos resaltar que el liderazgo del ingeniero Espinosa condujo a Ferreycorp, con Ferreyros como empresa bandera, a convertirse en una de las corporaciones más importantes del Perú, con más de 6,500 colaboradores y presencia en varios países de Latinoamérica.

Ingresó a la compañía en 1980: fue su director gerente general por 25 años –tras ocupar otros cargos gerenciales– y, posteriormente, su presidente ejecutivo por 12 años.

Entre los logros más relevantes de su gestión resaltan las estrategias de resiliencia de la empresa ante las varias crisis económicas experimentadas por el Perú, así como la decisión de apartarse, a inicios de los años 90, de los negocios de bienes de consumo, para centrarse en el de bienes de capital. En este largo recorrido, ha sido responsable de mantener una sólida relación con Caterpillar y otras representadas.

Asimismo, el ingeniero Espinosa identificó tempranamente el potencial de la minería peruana, en los años 90, y apostó por planificar importantes inversiones en talleres y capital humano para atender el sector. Debe resaltarse que este desarrollo de capacidades abrió las puertas de negocios decisivos para el futuro de la organización.

En los siguientes años, destacaron la inversión en capacidades de soporte, logística y cobertura nacional; la ampliación del portafolio de productos y servicios; y la creación o incorporación de empresas especializadas, en ámbitos como maquinaria ligera, automotriz, energía, consumibles, equipos asiáticos y alquiler de maquinaria.

Durante su gestión, desarrolló las mejores prácticas de gobierno corporativo, de manera más acentuada en los últimos 20 años, comprometiendo a la organización en un continuo perfeccionamiento y otorgándole un sitio de referente. De igual forma, expandió la participación de la compañía en el mercado de capitales, lo que contribuye a la sostenibilidad de sus operaciones.

En el 2008, asumió la presidencia ejecutiva de la organización. Desde su nuevo rol, hasta el año 2020, lideró una Corporación que dio el salto a la internacionalización y continuó con activas estrategias de crecimiento.

El ingeniero Oscar Espinosa deja una huella profunda e indeleble en Ferreycorp, luego de cuatro décadas de acertada conducción de sus negocios, del desarrollo de la visión y la estrategia de la Corporación, y del impulso personal a la cultura que la caracteriza. Su legado más importante, que toman con orgullo los más de 6,500 colaboradores de la Corporación, es el principio de hacer negocios con valores –tales como integridad, equidad, excelencia, compromiso y respeto a las personas–, lo que define la sostenibilidad de esta organización.

Tal como expresó a sus líderes el ingeniero Espinosa: solo aquellas empresas que se gestionan ancladas en sólidos valores logran perdurar en el tiempo.

A continuación, algunas de sus frases en los últimos años:

“¿Por qué esta empresa ha sobrevivido 98 años, todas las crisis del país, los gobiernos de izquierda y de derecha, los corruptos y los no corruptos? Porque es una empresa con valores”.

“Somos optimistas y somos luchadores. Eso es lo que explica que esta empresa esté pronta a cumplir 100 años”.

“¿Cuáles son los cuatro criterios básicos que hemos manejado en la empresa, con los cuales pensamos seguir proyectándonos? Visión estratégica, foco en los negocios, un énfasis muy grande en gente calificada... y los valores que practicamos. Esto hace potente a una organización. ¡La hace invencible!”.

Asimismo, se debe destacar que, ampliando su contribución al desarrollo del país, en adición a la labor realizada en Ferreycorp, el ingeniero Espinosa ha sido siempre parte de diversas organizaciones gremiales y sociales, realizando aportes importantes en la definición de su estrategia y en su relacionamiento con el sector empresarial.

Hoy es presidente de la asociación Empresarios por la Integridad, una asociación sin fines de lucro que propicia las prácticas empresariales éticas que necesita el Perú, a la cual se mantendrá vinculado, así como a otras iniciativas relevantes.

Gracias al liderazgo y la visión del ingeniero Espinosa, la corporación Ferreycorp ha logrado trascender en el tiempo y proyectarse con éxito al futuro. El equipo humano de Ferreycorp expresa su máxima gratitud al ingeniero Oscar Espinosa.

—2

Somos Ferreycorp

PASIÓN POR LA EXCELENCIA

VISIÓN ESTRATÉGICA

Una mirada integral de la corporación Ferreycorp, con más de 6,500 colaboradores, que se acerca al siglo de existencia. Los valores, la misión y la visión que guían su labor; las subsidiarias que la integran; sus reconocidas marcas representadas; los reconocimientos que distinguen su actividad; y su sólida trayectoria desde 1922, entre otros aspectos relevantes.



2. Somos Ferreycorp

2.1 Acerca de Ferreycorp



Con 97 años de existencia, Ferreycorp es una corporación de origen peruano, especializada en la provisión de bienes de capital y servicios relacionados. Está presente principalmente en Perú, su país de origen, donde concentra casi el 90% de sus ingresos; en diversos países de Centroamérica; así como en Chile, Ecuador, Colombia y Bolivia, a través de sus subsidiarias enfocadas en sus respectivos negocios y con alto grado de especialización, con más de 6,500 colaboradores.

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

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

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

2.1.1 Misión y visión

(GRI 102-16)

MISIÓN

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

VISIÓN

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

2.1.2 Valores Ferreycorp

(GRI 205-2)

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

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



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

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

Impactos positivos: Integridad y transparencia

Siendo íntegra y transparente, Ferreycorp logra:

Dimensión Económica

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

Dimensión Social

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

Dimensión Ambiental

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

Sistema de Prevención Anticorrupción y Código de Ética

(GRI 205-2)

Durante el año 2019, Ferreycorp obtuvo progresos importantes en la implementación de un Sistema de Cumplimiento que robustezca y consolide las muchas acciones que ya se venían ejecutando para la prevención de la corrupción en la Corporación y en sus empresas subsidiarias. La implementación de un sistema más robusto permitirá fortalecer la cultura de integridad que mantenemos a lo largo de los años y sensibilizar a nuestros colaboradores y demás grupos de interés en la importancia que esta materia tiene para nuestra Corporación.

En el mes de junio, el Directorio de Ferreycorp S.A.A. aprobó la Política Corporativa de Cumplimiento, que contempla el compromiso de la empresa *holding* y sus subsidiarias en su lucha contra la comisión de delitos de corrupción. Para garantizar su correcta implementación, el Directorio nombró a quien fuera ya Oficial de Ética y Cumplimiento Corporativo, previamente designado por la Gerencia General, y delegó en esta última algunas funciones y responsabilidades del Sistema de Cumplimiento, como el despliegue de las normas y los procedimientos en las empresas de la Corporación.

Entre julio y setiembre, los directorios de Ferreyros S.A., Soltrak S.A., Fargoline S.A. y Ferrenergy S.A.C. se adhirieron a estos acuerdos, con el fin de implementar en cada una de estas empresas el compromiso anticorrupción de la Corporación. El próximo año, las demás subsidiarias de la Corporación en el Perú y en el extranjero se adherirán a dichos acuerdos.

El sistema contempla, además de la Política Corporativa de Cumplimiento con declaraciones de principios, un conjunto de normas y procedimientos, algunas de las cuales ya existían y fueron actualizadas, así como otras nuevas, cuya difusión se viene realizando en todas las empresas.

En el mes de noviembre, Ferreyros fue la primera empresa de la Corporación en obtener la Certificación “Empresa Certificada Antisoborno” de Empresarios por la Integridad, asociación sin fines de lucro conformada por empresarios comprometidos con propiciar la vigencia de prácticas empresariales éticas, auspiciada por IPAE, tras superar con éxito una auditoría independiente a cargo de la certificadora SGS. A lo largo del año 2020, las demás empresas nacionales de la Corporación buscarán obtener esta certificación. Con esta primera certificación obtenida por Ferreyros, la Corporación reafirma su visión de hacer negocios con valores y compromiso con el Perú, y a la vez reconoce la importancia de la iniciativa de Empresarios por la Integridad para impulsar un desempeño empresarial ético, que la transformación de nuestro país requiere.

Asimismo, en el primer trimestre del año 2020 se realizará la auditoría de certificación para adoptar el estándar de la norma ISO 37001- Sistema de Gestión Antisoborno en Ferreyros S.A., y a lo largo de ese año se buscará certificar en el resto de las subsidiarias nacionales de la Corporación, culminando en el año 2021 con la certificación de las empresas subsidiarias extranjeras de la Corporación.

La implementación del Sistema de Cumplimiento en la Corporación, así como el cumplimiento de la Política Corporativa de Cumplimiento y del Código de Ética –temas considerados fundamentales en las operaciones de Ferreycorp–, son aspectos analizados e informados semestralmente al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio, a través del Reporte de *Compliance*, como puede apreciarse en el Capítulo 5- Gobierno Corporativo.

Capacitación a los colaboradores

Un aspecto relevante en el cumplimiento de las normas actuales en materia anticorrupción y del fortalecimiento de una cultura corporativa basada en valores es la continua capacitación que reciben los colaboradores de Ferreycorp y sus subsidiarias.

En concreto, el personal es capacitado cada año en el Sistema de Cumplimiento para la Prevención de la Corrupción y la Política Corporativa de Cumplimiento, así como el Código de Ética Corporativo y las normas complementarias del sistema. Estas últimas abordan materias como la realización de negocios con el Estado; las relaciones con clientes en negocios conjuntos; la actuación debida para evitar conflictos de interés; la política sobre la entrega y/o recepción de regalos, entre otros aspectos centrales.

En este contexto, la corporación Ferreycorp reafirma una política de tolerancia cero frente a actos de soborno.

Al mismo tiempo, los colaboradores de Ferreyros, Motored, Motriza, Orvisa y Unimaq, dentro del alcance de la norma de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, participan de capacitaciones *on-line* en el Sistema de Prevención de dichos riesgos.

Canal de denuncias

Es relevante destacar que la Corporación cuenta con un Canal de Denuncias, accesible a través de la intranet corporativa, correo electrónico, anexo dedicado, buzón físico y en forma personal directamente con el Oficial de Ética y Cumplimiento Corporativo. Las denuncias llegan directamente al Oficial de Ética y Cumplimiento Corporativo, quien mantiene la confidencialidad de las mismas. La Corporación protege al denunciante de cualquier tipo de amenaza, coacción o represalia en su contra.

El Oficial de Ética y Cumplimiento Corporativo de Ferreycorp está a disposición de todos los colaboradores, clientes y proveedores de la Corporación para asesorarlos, orientarlos y darles apoyo en materia de actuación ética y cumplimiento.

Durante el año se recibió quince casos de denuncias; todas ellas fueron investigadas y tratadas con la sanción o resolución correspondiente.

Porcentaje de colaboradores que completaron el Curso Online sobre Código de Ética al 31 de enero de 2020 (*)

| Empresa | Porcentaje |
|-----------------------|-------------|
| Holding Ferreycorp | 98.6 |
| Ferreyros | 92.6 |
| Unimaq | 98.5 |
| Orvisa | 99.5 |
| Fargoline | 99.5 |
| Soltrak | 97.2 |
| Motored | 93.2 |
| Motriza | 89.1 |
| Forbis | 95.3 |
| Asociación Ferreycorp | 100 |
| Ferrenergy | 94.6 |
| Sitech | 93.8 |
| Cogesa | 97.3 |
| Gentrac | 90 |
| Maquicentro | 100 |
| Trex | 100 |
| TOTAL | 94.2 |

(*) El porcentaje de colaboradores que aún no ha completado el curso concretará su participación en los siguientes meses del año 2020.

2.1.3 Estrategia 2021

Para hacer realidad la visión de la Corporación y tomando en cuenta las oportunidades y tendencias en los mercados donde opera, así como los nuevos comportamientos y necesidades de los clientes, Ferreycorp ha definido una estrategia al 2021 que busca consolidar las unidades de negocio, promover el crecimiento con rentabilidad, e impulsar la transformación digital centrada en el cliente, asegurando de esta manera el valor de la Corporación en el tiempo.

La estrategia incorpora ambiciosas metas de crecimiento y lineamientos de diversificación en servicios, y ratifica el accionar de la Corporación en el campo de los equipos pesados, vehículos y repuestos, consumibles, logística y otros servicios relacionados, contando con un equipo comprometido y empoderado, así como generando efectos positivos en las sociedades en que opera. Para ello establece cinco pilares estratégicos:

- **Crecimiento rentable y diversificado**, que visibiliza el interés por crecer en aquellos negocios y mercados que aseguren la rentabilidad y el valor de la Corporación en el tiempo.
- **Transformación centrada en el cliente**, que remarca la necesidad de adaptar y transformar los negocios y propuesta de valor de cara al cliente, poniendo mayor énfasis en la gestión del conocimiento, en la adopción de nuevas tecnologías, la generación de capacidades digitales y el desarrollo de soluciones y servicios basados en conectividad y conocimiento.
- **Mejores prácticas y sinergias**, que incorpora la búsqueda de procesos de clase mundial y, dada la complementariedad de los negocios de Ferreycorp, refuerza la necesidad de generar sinergias comerciales y operativas para alcanzar la eficiencia y excelencia en nuestras operaciones.
- **Talento empoderado y en constante desarrollo**, que refleja la importancia del talento en la ejecución de la estrategia y la necesidad de impulsar el aprendizaje constante y el desarrollo de habilidades de la era digital.
- **Impactos positivos y sostenibilidad**, que contempla el compromiso de seguir operando como una Corporación ética y responsable que contribuye al bienestar de la sociedad y al desarrollo de los países en los que opera.

ESTRATEGIA FERREYCORP 2021



2.2 Empresas de la Corporación

(GRI 102-2)

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

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú



Maquinaria pesada
CAT y aliados



Maquinaria ligera
CAT y aliados



Maquinaria CAT y
aliados en región
selva



Montaje y operación de
plantas de generación
de energía

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica



Maquinaria CAT
(Guatemala y Belice)



Maquinaria CAT
(El Salvador)



Consumibles
(Nicaragua)



Repuestos para
transporte pesado
(El Salvador y Honduras)

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica



Vehículos de
transporte pesado



Consumibles



Maquinaria
asiática



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



Maquinaria ligera
(Ecuador)



Depósito temporal,
aduanero y simple



Agente de carga



Soluciones
tecnológicas

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





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

Para información sobre el grupo económico de acuerdo con la denominación de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), consultar el Anexo 1, apartado 1.1.3.


2.3 Presentación de las empresas

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

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú




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






Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica

| Nombre | Año de incorporación | Sectores que atiende | Producto / Servicio | País / Región |
|--|----------------------|--|---|---|
| Gentrac  <small>UNA EMPRESA FERREYCORP</small> | 2010 | Construcción, minería, agregados, agrícola, extracción de petróleo, gobierno, energía, industria y comercio. | Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios. | Guatemala Ciudad de Guatemala, Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales y Retalhuleu Belize Ladyville |

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

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

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

| | | | | |
|--|------|---|---|---|
| <p>Trex</p>  <p>UNA EMPRESA FERREYCORP</p> | 2014 | Minería, industria portuaria, comercio, servicios y construcción, entre otros. | Grúas y otras soluciones de izamiento. | Perú Lima Chile Santiago, Antofagasta, Calama Colombia Barranquilla Ecuador Quito, Guayaquil |
| <p>Fargoline</p>  <p>UNA EMPRESA FERREYCORP</p> | 1983 | Bienes de capital, bienes de consumo, energía, minería, construcción, pesca, agricultura, comercio y servicios. | Depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante, depósito aduanero; almacenamiento simple; movimiento de carga para proyectos; transporte y distribución. | Perú Lima, Callao, Arequipa y Moquegua |
| <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, hidrocarburos y agricultura. | 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 y agrícola. | Comercialización y alquiler de equipos ligeros. | Ecuador Guayaquil, Quito y Riobamba |

2.4 Representaciones

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

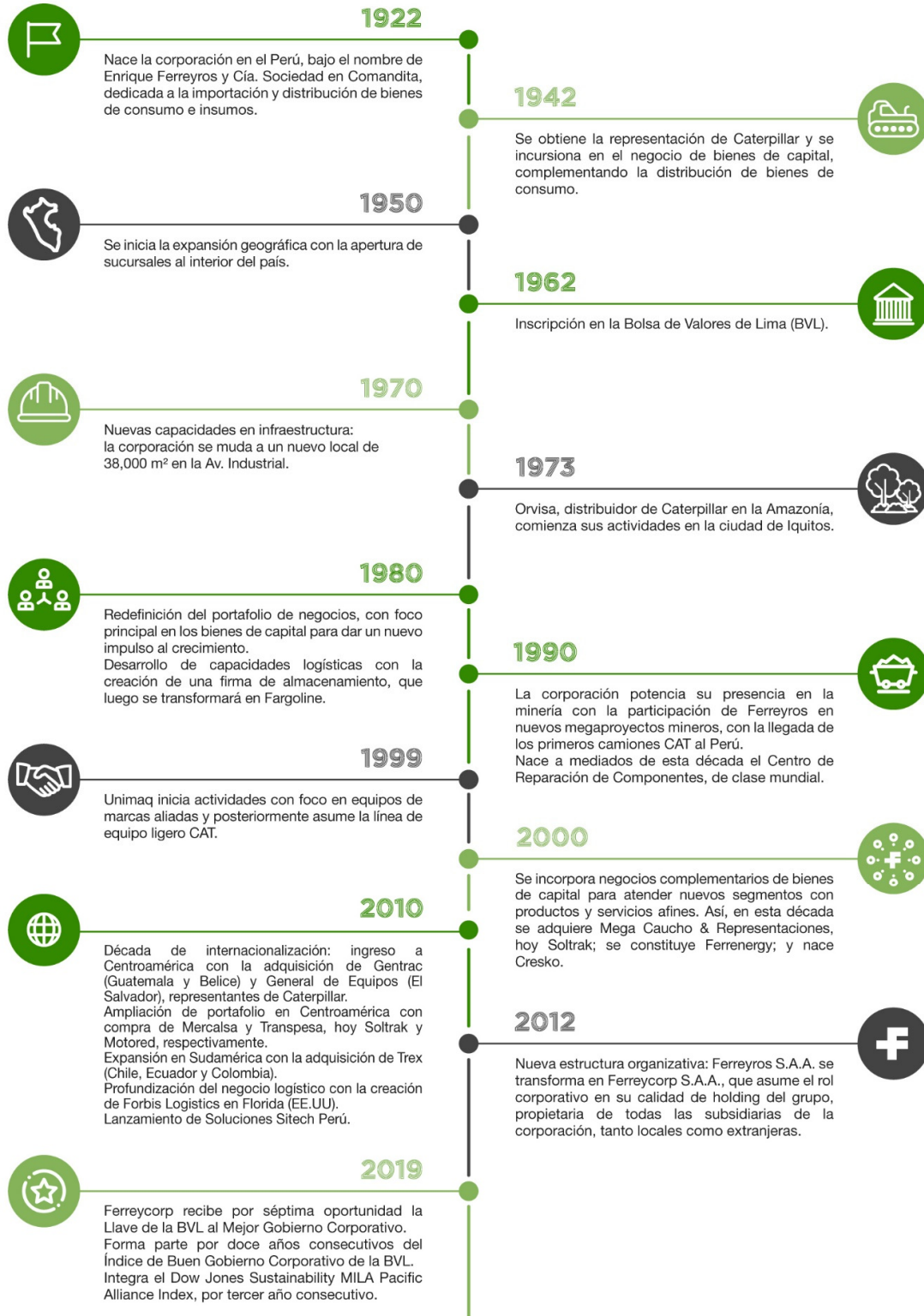
Asimismo, durante su trayectoria tomó la distribución de otras marcas, ya sea para ser representadas en el Perú o en otros países de Latinoamérica.



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

2.5 Historia

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



2.6 Principales reconocimientos

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



Programas de Excelencia Caterpillar 2019

Oro: Ferreyros (Servicio, Repuestos, Alquiler, Usados).

Plata: Ferreyros (Digital), Unimaq (Servicio y Alquiler), Orvisa y Cogesa (Servicio), Genrac (Servicio y Repuestos).

Bronce: Orvisa y Cogesa (Repuestos, Digital, Marketing), Genrac (Digital, Alquiler).



Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar

Catorce talleres de Ferreyros y uno de Orvisa, en el ámbito nacional, cuentan con esta distinción al cierre del 2019.



Certificación Caterpillar: Talleres *World Class*

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



Mejor Distribuidor de Sudamérica

La representada Genie otorgó a Trex la distinción de Mejor Distribuidor Sudamérica 2019.



Llave de la BVL

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



Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) de la BVL

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



Ranking La Voz del Mercado (EY y BVL)

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



Índice de Sostenibilidad Dow Jones para MILA- Alianza del Pacífico

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



Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR)

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



Merco Responsabilidad Social y Gobierno Corporativo

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



Merco Empresas y Líderes

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



Merco Talento

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



Concurso Buenas Prácticas Laborales 2019 (Ministerio de Trabajo)

Primer lugar otorgado a Ferreyros en la categoría Promoción del Equilibrio Trabajo- Familia.



Concurso Buenas Prácticas Laborales 2019 (Ministerio de Trabajo)

Primer lugar otorgado a Fargoline en la categoría Promoción del Trabajo Ordenado con Clientes y Proveedores.



Concurso Buenas Prácticas Laborales 2019 (Ministerio de Trabajo)

Segundo lugar otorgado a Ferreycorp y Orvisa en las categorías Prevención del Acoso Sexual y Hostigamiento Laboral y en Promoción de la Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres, respectivamente.

Gestión de negocio

PASIÓN POR EL DESARROLLO

VISIÓN INNOVADORA

La empresa que nació en el Perú en 1922 hoy es una corporación que en diferentes países de Latinoamérica promueve el desarrollo de sus grupos de interés. En este largo recorrido, la única constante ha sido el cambio. Y la capacidad de innovar y reinventarse, el motor del éxito.



3. Gestión de Negocio

(GRI 102-6, GRI 102-7)

En el año 2019, Ferreycorp y sus subsidiarias alcanzaron ventas consolidadas de S/ 5,858 millones, superiores en 12% frente a las registradas el año anterior (S/ 5,211 millones). En dólares, alcanzaron US\$ 1,754 millones, con un incremento de 11% respecto del 2018 (US\$ 1,585 millones).

Este resultado fue impulsado por una mayor actividad en todas las líneas del portafolio ofrecido por las empresas de la Corporación. En el conjunto, destacó el incremento en las ventas de equipos Caterpillar que atiende a clientes de la gran minería, al igual que el alto dinamismo de la línea de repuestos y servicios, que permite atender la población de maquinaria entregada a los clientes.

Es importante resaltar que, con una visión de futuro, en el 2019 Ferreycorp lanzó el Programa “Por los próximos 100 años”, que enfoca sus esfuerzos en impulsar la innovación y la transformación centrada en el cliente en la era digital, contribuyendo así a la generación de valor en un nuevo contexto de negocio y a la sostenibilidad del liderazgo de la Corporación en las siguientes décadas.

Este importante programa comenzó a materializarse durante el año a través de talleres de alineamiento, de *mindset* digital y tendencias digitales dirigidos a 150 líderes de la Corporación, bajo los cuales se vienen generando diversas iniciativas de innovación y de transformación digital al interior de Ferreycorp y sus empresas.

En simultáneo, durante el año, más de 900 colaboradores de la Corporación participaron en más de 40 talleres y conferencias de innovación, mientras que 60 agentes de innovación fueron capacitados en el uso del *Toolkit* de Innovación, un conjunto de herramientas desplegado para desarrollar ideas, resolver retos de negocios y ejecutar efectivamente los proyectos de manera ágil y centrada en los usuarios.

Se ofrece a continuación un panorama de la gestión comercial y de operaciones de las subsidiarias de Ferreycorp en el 2018, de acuerdo a los tres grupos de empresas descritos en el Capítulo 2- Somos Ferreycorp.

3.1 Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

Las subsidiarias representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú, Ferreyros, Unimaq y Orvisa, registraron ventas de S/ 4,481 millones en el 2019, 13% mayores a las generadas el año previo. En dólares, dichos ingresos ascendieron a US\$ 1,342 millones, 12% mayores a las del 2018. Las ventas de este grupo de compañías contribuyeron al 77% de los ingresos consolidados de la Corporación.

A través de la gestión de estas subsidiarias, la principal representada Caterpillar elevó su liderazgo en el Perú en el 2019, con un 55% de participación en el mercado nacional, 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 se enfoca en la línea de equipos ligeros, mientras que Orvisa se dedica a servir a la Amazonía peruana, con el portafolio de productos de Ferreyros y de Unimaq, así como de otras líneas enfocadas en las necesidades de dicha región.

3.1.1 Ferreyros

Ferreyros, empresa bandera de Ferreycorp y principal proveedora de maquinaria pesada y servicios en el Perú, registró en el 2019 niveles de ventas de más de S/ 3,948 millones (US\$ 1,183 millones), superiores a los del ejercicio anterior. La empresa aportó una atención experta a los diversos sectores productivos, como se apreciará en las siguientes páginas, con un portafolio de productos y servicios líder en su rubro.

La compañía alcanzó la máxima calificación –Oro– en el Programa de Excelencia de su principal representada Caterpillar, en los ámbitos de Servicio, Repuestos, Alquiler y Usados, así como el nivel Plata en el rubro Digital. A nivel mundial, Ferreyros obtuvo el primer puesto en la categoría Servicio, en empate con otro distribuidor latinoamericano, tras evaluarse más de 30 dimensiones que incluyen la calidad de la atención, la satisfacción de los clientes y la eficiencia del soporte.

Durante el año, Ferreyros logró una reducción relevante del tiempo de reparación de equipos, gracias a la optimización de procesos y de equipamiento de última generación en sus principales talleres, así como a las mejoras alcanzadas en el nivel de servicio vinculado a repuestos, que alcanzó su desempeño más alto en la última década.

Los Centros de Reparación de Componentes (CRC), ubicados tanto en Lima como en La Joya (Arequipa), fueron certificados nuevamente por Caterpillar como Talleres de Clase Mundial. Asimismo, la sede principal de talleres, en Lima Industrial, obtuvo por primera vez la certificación ISO 45001-2018, que constató la solidez de su sistema de seguridad y salud ocupacional, sumándose a recertificaciones en los ISO 9001 e ISO 17025, en torno a procesos de gestión de calidad en talleres y laboratorios.

En el CRC de La Joya, Ferreyros puso en marcha la primera planta solar Caterpillar en el Perú, sustituyendo el 20% de la energía utilizada en esta locación, lo que le permite reducir su huella de carbono y proyectarse a ahorros económicos futuros.

Por su parte, el Centro de Distribución de Repuestos (CDR), almacén central de partes de Ferreyros, excedió las metas de todos sus indicadores de gestión, lo que se materializó en una mayor eficiencia logística con impacto nacional; asimismo, se superó el objetivo de exactitud de inventario de repuestos en todo el país.

Entre otras estrategias, destacó la mejora en procesos y sistemas clave de gestión, la automatización de reportes y la realización de operaciones de importación directa en el CDR, en su condición de Operador Económico Autorizado.

La provisión de repuestos vía comercio electrónico continuó con su consolidación. En el 2019, el 28% de las ventas de repuestos de Ferreyros a través de sus tiendas se realizó vía Internet, a través del canal digital Parts.Cat.Com (PCC). Las ventas *online* –en niveles de US\$ 27 millones– mostraron un crecimiento cercano al 60% frente al año previo.

Clientes de sectores como minería, construcción, pesca e industria emplearon esta plataforma, con una activa participación de ciudades como Arequipa, Cajamarca, Huancayo, Lambayeque y Trujillo. El 44% de las ventas provino fuera de Lima.

El desarrollo descentralizado mostró nuevamente la mayor relevancia para Ferreyros. Con una inversión superior a los S/ 5 millones, la empresa inauguró en Ica una nueva sucursal de 3,500 m², ubicada en el km 297 de la Panamericana Sur, en reemplazo de su locación anterior, para ampliar sus capacidades para atender la región.

Dicha sucursal incorpora un moderno taller para dar servicio a maquinaria Caterpillar de construcción; al mismo tiempo, duplica sus capacidades de atención a maquinaria agrícola. Asimismo, Ferreyros inició la operación de su oficina en Moquegua, enfocada en la atención de clientes de construcción, canteras y minería.

Minería de tajo abierto

Durante el año 2019, Ferreyros fue parte de la historia del inicio de importantes proyectos mineros en el Perú, a la vez que contribuyó a la productividad y eficiencia de las operaciones existentes, con las que mantiene una relación de largo aliento.

Las ventas de maquinaria CAT a clientes de la gran minería alcanzaron altos niveles en el ejercicio, más de 70% superiores frente al 2018. Como parte de este conjunto, se entregó a un importante proyecto minero en la región Ica alrededor de 30 equipos CAT, entre camiones mineros de 250 toneladas, cargadores, tractores, motoniveladoras y otras unidades.

Igualmente, se concretó las primeras entregas de maquinaria para un proyecto cuprífero de gran envergadura en la región Moquegua, que estarán acompañadas de soporte posventa de alta especialización. Como se refirió en la Memoria del 2018, se trata de la transacción comercial más importante en la historia de la compañía, a través de contratos por un valor superior a los US\$ 500 millones.

Durante el año continuó la provisión de maquinaria para operaciones mineras existentes, por ampliación y renovación de flota, incluyendo unidades CAT de máxima envergadura en el país, lo que contribuyó a mantener el liderazgo de Ferreyros y Caterpillar. Siete de cada diez grandes equipos mineros demandados en el Perú durante el año fueron CAT, de acuerdo al reporte de ventas de sus distribuidores.

En el ámbito de servicios –que mostró un ligero incremento en el año–, destacó el interés por la reconstrucción de maquinaria como una alternativa costoeficiente para las minas. Se realizó la reconstrucción integral (*overhaul*) de una segunda pala CAT 7495, el equipo más grande del portafolio en nuestro país, y se programó para el 2020 similar ejecución para una tercera pala y una perforadora de grandes dimensiones.

Asimismo, durante el año se trazó un importante hito: Ferreyros estableció un nuevo récord mundial en el tiempo de remoción e instalación del motor del camión gigante CAT 797F, con una potencia de 4,000 HP, en la operación Toquepala. Esta buena práctica viene siendo compartida con el personal experto de Ferreyros, para adquirir capacidades que permitan replicarla en el futuro en otras minas peruanas.

A su vez, la División Soporte al Producto alcanzó dos relevantes capacidades con impacto en la atención a los grandes equipos mineros. Caterpillar certificó a Ferreyros en la reconstrucción de un componente de gran envergadura, crítico en las palas mineras: el *saddle block*. Asimismo, en la nueva locación de La Joya, Arequipa, fue puesto en operación un nuevo taller de camiones mineros, como parte de un plan de expansión de servicios en dicho complejo.

Ferreyros provee a la minería de superficie un amplio portafolio de equipos CAT, reconocido por su calidad y productividad, acompañándolo con un soporte permanente a través de la vida de la mina. Este último incluye modalidades de atención 24/7 en la operación, una amplia infraestructura de talleres y almacenes, centros de monitoreo y planificación, soluciones tecnológicas y entrenamiento, entre otras dimensiones.

Con foco en las compañías contratistas que sirven a la minería, durante el año se realizó la reparación general de aproximadamente 10 camiones y se entregó otras 19 unidades usadas, con capacidades de entre 150 y 250 toneladas.

Minería subterránea

Durante el 2019, la minería subterránea mostró altos niveles de producción y actividad. Sin embargo, redujo los requerimientos de equipos nuevos para sus operaciones y se enfocó en la renovación de unidades, lo que impactó en la demanda de maquinaria en el mercado nacional. Sin embargo, Ferreyros y Caterpillar mantuvieron su sólido liderazgo, con una participación de 75% en cargadores de bajo perfil mayores a 4yd3.

En el año, la empresa amplió su portafolio para la minería subterránea. En la Convención Minera Perumin, en Arequipa, Ferreyros reintrodujo las motoniveladoras Elphinstone, de grata recordación en el país por su alta resistencia, calidad y productividad, y que complementan la oferta de CAT. Además, se presentó el modelo UG20K, destinado al mantenimiento de las vías de tránsito, carga y acarreo en mina.

A lo largo del ejercicio, Ferreyros continuó con el liderazgo en *scalers* o desatadores de roca de la marca alemana Paus, con más del 50% de participación de mercado, pese a la menor demanda de estos equipos por la reducción de proyectos de profundización de galerías en las principales operaciones subterráneas del país.

La tecnología viene ampliando el alcance de sus soluciones a la minería subterránea. En el 2019 se suministró a una compañía minera un cargador de bajo perfil CAT, del modelo R1700K, que tendrá la capacidad de ser operado desde una cabina ubicada a varios kilómetros de distancia fuera del socavón, de forma pionera en Perú, para incrementar significativamente la seguridad y eficiencia en la operación.

En otro ámbito, la reconstrucción de equipos fue una opción valorada por los clientes. Ferreyros reconstruyó cerca de 20 cargadores de bajo perfil CAT bajo el programa Reconstrucción Certificada Caterpillar (CCR, por sus siglas en inglés), que otorga al equipo una segunda vida de operación, con una garantía y un número de serie nuevos. Este proceso tuvo lugar en los talleres de Ferreyros ubicados en las sucursales y en Lima.

Construcción

Por segundo año consecutivo, la industria de maquinaria para la construcción pesada creció en nuestro país, tras la larga contracción experimentada entre 2013 y 2017. Más de 800 unidades de construcción pesada, de diferentes marcas, fueron demandadas en el Perú durante el año, según los reportes de ventas de sus distribuidores, si bien en volúmenes menores a los presentados a inicios de la década.

Esta recuperación respondió a labores de construcción de nuevas operaciones mineras, principalmente; a pequeñas obras de construcción al interior del país; y unos pocos proyectos regionales de infraestructura. No se percibió dinamismo en actividades de Reconstrucción con Cambios, si bien fueron llevadas a cabo obras de menor envergadura en Piura. Asimismo, hubo una reducción relevante de proyectos de infraestructura pública; destacaron las obras de mejoramiento del corredor vial Lima Canta- Huayllay y de la carretera Chuquicará- Puente Quiroz.

Tras un gran despliegue de atención con alcance nacional y regional, Ferreyros elevó su participación hasta alcanzar el 59% del mercado peruano, según información de importaciones en valores FOB. Las ventas de equipos de construcción pesada crecieron 20% frente al 2018, gracias al soporte de una red descentralizada de sucursales, de especial actividad en el año, y la atención a clientes que operan en el ámbito nacional.

Durante el 2019, la compañía introdujo productos CAT para la construcción. Ferreyros presentó nuevos modelos de la línea GC, de costo reducido, que se caracterizan por su versatilidad y por sus bajos costos de posesión y de operación, y cuyas primeras ventas fueron concretadas en el año. En este portafolio destacan la motoniveladora 140GC, las excavadoras 330GC y 336GC, y los martillos hidráulicos H130GC-s y H140GC-s.

A la par, la empresa líder en maquinaria pesada desplegó diversas estrategias de servicio al cliente en todo el país, incluyendo programas con tarifas flexibles, esquemas personalizados de servicio, reusabilidad de partes y financiamiento, impulsando las reparaciones en los talleres y la venta de repuestos y de máquinas.

Asimismo, superó los 2,200 equipos bajo Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), que permiten a los clientes confiar a Ferreyros el mantenimiento de sus máquinas, en óptimas condiciones. En el año, se alcanzó un mayor desarrollo en la ejecución de estos servicios de soporte, mejorando la disponibilidad de los equipos de clientes de construcción y de otros sectores económicos.

En otro ámbito, se viene apreciando la participación de empresas de origen chino y de otras procedencias en el mercado constructor peruano. Ferreyros organizó visitas a las principales empresas en China, presentándoles sus capacidades líderes de soporte y la amplitud del portafolio CAT en el Perú.

Por su parte, la unidad de negocios de alquiler, Rentafer, ofreció al sector construcción la flota más completa de su rubro en el país, con alrededor de 200 máquinas CAT y motores de más de 200 kw de potencia.

Agrícola

En el 2019, el mercado de tractores agrícolas registró un crecimiento cercano al 8% debido, principalmente, al desarrollo de la agroexportación –que propició el cultivo de arándanos y palta– y a una mayor estabilidad en los precios de los cultivos tradicionales, con excepción del arroz y la caña de azúcar. Sin embargo, este desempeño no permitió al mercado recuperarse totalmente de la caída mostrada en el ejercicio 2018.

En este escenario, Ferreyros comercializó más de 260 nuevos tractores agrícolas Massey Ferguson; las entregas se elevaron un 27%, en unidades, frente al 2018, y representaron una participación de mercado de 26% en valores FOB. De esta forma se mejoró, además, los indicadores de rotación del inventario y se redujo su antigüedad.

Como parte del portafolio, los tractores especializados para uva, arándanos y palta de 85 cv y 95 cv fueron los más requeridos por las empresas agroexportadoras, ubicándose nuevamente entre los principales impulsores de las ventas al sector agrícola. Asimismo, los tractores de la serie Global Massey Ferguson, introducidos en el mercado peruano el año anterior, fueron requeridos por el Estado.

En respuesta a la demanda de la agroexportación, Ferreyros lanzó la nueva serie de tractores compactos MF3700, procedente de Italia, cuyas características de baja altura en la volante, potencia del motor y torque responden a los requerimientos del mercado. Este abanico de productos completa, junto a la serie MF4200, el portafolio de tractores fruteros.

Durante el 2019 también se puso en marcha diversas iniciativas para optimizar la atención al sector. Resalta la inauguración de la nueva sucursal en Ica, como se menciona en la introducción del capítulo referido a Ferreyros: dotada de una inversión de más de S/ 5 millones, en esta locación se comercializa tractores Massey Ferguson y Valtra, a la vez que se duplica la capacidad de atender estos equipos.

Asimismo, destaca la apertura en Chincha del primer AGCO Express, una tienda de repuestos exclusivamente agrícolas, en alianza con un taller local, que también cuenta con maquinaria de exhibición. Se prevé inaugurar en el año 2020 nuevas tiendas bajo este formato, que busca generar una mayor cercanía a los clientes agrícolas.

Por su parte, Ferreycorp y AGCO –fabricante de tractores MF y Valtra– inauguraron, en el Centro de Desarrollo Ferreycorp, en Lima, el AGCO Academy. Se trata de la primera escuela de AGCO que se realiza en América Latina en alianza con uno de sus distribuidores, en la que tendrán lugar capacitaciones técnicas y comerciales a otros representantes de AGCO en la región y clientes locales.

Gobierno

En el primer semestre del 2019, la adquisición de bienes de capital en el sector Gobierno mantuvo la tendencia a la contracción que caracterizó al ejercicio anterior. El panorama de los primeros seis meses del año estuvo marcado por el bajo dinamismo del programa Reconstrucción con Cambios y por la coyuntura de una nueva conformación de autoridades, tras el proceso electoral realizado a fines del 2018.

Sin embargo, en el segundo semestre se concretó una mayor cantidad de licitaciones en el país. En este contexto, Ferreyros se adjudicó el 68% de las máquinas de construcción licitadas, equivalente a 58 unidades, al igual que 28 tractores agrícolas.

Energía

La comercialización de equipos y servicios de Ferreyros a clientes que requieren soluciones de energía se elevó 33% respecto del año 2018.

Por un lado, durante el 2019 se elevó las ventas de soluciones temporales de energía – en particular, el alquiler de grupos electrógenos– para atender las necesidades de proyectos de minería y operaciones industriales.

Asimismo, Ferreyros suministró grupos electrógenos a clientes mineros para nuevas operaciones, para renovación o para la ampliación de plantas de emergencia. Destacó la fabricación y entrega de un grupo electrógeno móvil de alta potencia para brindar energía a las palas eléctricas de una importante operación minera en el sur del país. En el año, el volumen de atención a la minería fue cercano al del 2018.

La compañía obtuvo una participación de mercado de 34% en la provisión de grupos electrógenos, según información de importaciones en valores FOB; si bien se trata de un resultado menor al del año anterior, la empresa mantiene su liderazgo en el país. En el segmento de las unidades más requeridas por la minería –los grupos electrógenos de 600 KW a 2,600 KW–, Ferreyros alcanzó una participación de 45% en valores FOB.

Ferreyros continuó en el año con el proceso de consolidación de los grupos electrógenos CAT a gas, atendiendo la demanda de empresas generadoras, industriales y comerciales. Las unidades entregadas permitieron aportar, en conjunto, una capacidad de generación de 7.0 MW, con una participación de 66% en este segmento, de acuerdo a valores FOB de importación.

En otro ámbito, cabe resaltar la inauguración de la primera planta solar Caterpillar en el Perú, en el Centro de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros en La Joya, Arequipa, dedicado a la minería, desarrollada con el apoyo de la subsidiaria Ferrenergy, para reducir su huella de carbono y proyectarse a ahorros económicos futuros.

De esta forma, se concretó la introducción en Perú de los paneles solares CAT, que complementan el portafolio de soluciones de energía de Ferreyros. En todo el mundo, Caterpillar impulsa la adopción de estas soluciones a través de sus distribuidores.

En el sector hidrocarburos, el mercado viene preparándose para proyectos tales como la perforación del pozo Marina 1 en el bloque de aguas profundas Z-38, perteneciente a Karoon International y Tullow Oil, cuyos trabajos de exploración se iniciarán en 2020, y la campaña de exploración que planifica Petroperú en el bloque 192, en Amazonas.

En este contexto, clientes dedicados a brindar soporte a la actividad petrolera optaron durante el año por intensificar el mantenimiento de sus motores de perforación, invirtiendo en repuestos y servicios, de forma incremental respecto del 2018. De esta forma, se preparan para mayores horas de utilización de sus equipos en el futuro.

Por su parte, la empresa Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros experta en el montaje y la operación de plantas de generación de energía térmica y solar, mostró un importante crecimiento en ventas de más del 70% frente al 2018. La provisión de energía con crudo y diésel, así como la energía fotovoltaica, promovieron este resultado en Perú y en Guatemala, con el impulso de los sectores minería, hidrocarburos e industria.

La compañía –constituida en el 2006 en asociación con Energy International Corporation, SoEnergy– resaltó nuevamente como líder de su sector, superando en 60% su participación en el mercado de suministro de energía temporal y permanente.

Destacaron en el año el proyecto de venta de energía para Petrotal en el Lote 95, producida a base de crudo HFO a través de seis motores CAT; la renovación del contrato de venta de energía suscrito con el proyecto cementero Cempro en Guatemala, por 18 meses adicionales; y la puesta en operación de la primera planta solar Caterpillar en el Perú, en el CRC de Ferreyros en La Joya, mencionada líneas arriba.

Dicha planta está integrada por 2,000 m² de paneles solares, con una capacidad instalada de hasta 200 kW. Abastece de cargas fijas de energía al CRC en La Joya, enfocado en la reparación de grandes componentes mineros en el sur del país.

Cabe resaltar que Ferrenergy fue reconocida por su cliente Anglo American Quellaveco por las políticas y prácticas medioambientales que aplica en dicho proyecto minero.

Pesca y marino

Durante el 2019 se produjo un inicio tardío de las actividades de la pesca industrial, por factores climáticos, sumado a una menor cuota asignada para la primera temporada de pesca. Asimismo, las condiciones climáticas durante la segunda temporada produjeron un mayor esfuerzo operativo del sector pesquero, lo que ocasionó un incremento en los costos de extracción superior al 20%.

A los factores internos se añadió una situación complicada en los mercados de destino para la exportación, como China, donde diversos factores afectaron los precios de la harina de pescado.

Pese a este entorno complejo, la comercialización de equipos, repuestos y servicios a diferentes clientes del sector marino registró niveles superiores en 44% respecto del ejercicio previo. Ferreyros se ubicó nuevamente como líder en el segmento de pesca industrial, a través de la provisión de motores CAT, con una participación de 76% en valores FOB. Destacó la demanda de nuevos motores marinos CAT C280-6, en proceso de introducción.

Además, en la pesca semiindustrial y artesanal, se mantuvo el volumen de entrega de motores marinos de baja potencia (de 250 a 650 HP), con una participación de mercado de 27% de acuerdo a importaciones en valores FOB, y se continuó brindando servicios de reparación y repotenciamiento a este segmento de clientes.

En el 2019 continuaron las oportunidades de servir a la Marina de Guerra del Perú. Ferreyros completó la entrega de tres motores marinos de propulsión CAT 3516C HD con sus respectivas cajas marinas, así como cuatro grupos electrógenos marinos CAT C9.3 para las patrulleras marítimas Río Tumbes y Río Locumba. En materia de servicio posventa, por noveno año consecutivo se renovó el Acuerdo de Valor al Cliente (CVA) para brindar soporte a los motores CAT de las embarcaciones de la Marina.

Acerca de Ferreyros

- Líder en la provisión de maquinaria pesada y servicios especializados en el Perú, distribuye los equipos de mayor envergadura del portafolio Caterpillar en el país, requeridos por los diversos sectores económicos en el territorio.
- A los productos de su principal representada Caterpillar, se suman otras prestigiosas marcas, como equipos para la producción de agregados Metso para construcción; equipos para minería subterránea Paus; y tractores agrícolas Massey Ferguson, entre otros.
- Con el soporte posventa más completo del mercado, cuenta con alrededor de 60 puntos de atención en el país, que incluyen sucursales, oficinas y sedes, así como la presencia permanente en proyectos de sus clientes.

3.1.2 Unimaq - The Cat Rental Store

En el 2019, Unimaq, especialista en la provisión de equipos ligeros Caterpillar y de marcas aliadas, generó ventas de S/ 421 millones (US\$ 126 millones), menores a las del 2018, en un entorno de bajo dinamismo de ejecución de grandes obras de infraestructura en el país y una menor velocidad de crecimiento de la economía.

La empresa, que cumplió 20 años de operaciones, se mantuvo como líder del mercado con su representada Caterpillar, con un 58% de participación en el Perú, según valores FOB de importación. Las ventas de unidades CAT mostraron un ligero incremento frente al año previo, principalmente por la demanda de equipos que realizaran clientes emergentes y por algunos proyectos de saneamiento a fines del año.

En contraste, la comercialización de algunas líneas aliadas de Unimaq, tales como montacargas y autohormigoneras, fue impactada durante el 2019 por la menor demanda del mercado. Sin embargo, la empresa tomó una parte relevante de las oportunidades de negocio presentadas, superando el 60% de participación de mercado, medida en importaciones, con autohormigoneras Carmix, y un desempeño destacado en otras líneas de producto.

En conjunto, el 63% de las ventas de Unimaq fue impulsado por negocios fuera de Lima, con el soporte de una red de 12 sucursales y oficinas.

En este contexto, cabe resaltar que Unimaq inauguró en Trujillo la primera tienda *retail* de su rubro en el país. Este novedoso formato agilizará la compra, en formato autoservicio, de equipos ligeros Caterpillar y de marcas aliadas para proyectos de construcción general o urbana.

Se eligió La Libertad para lanzar esta tienda de Unimaq por su potencial de crecimiento para el negocio, así como por su cercanía a otras importantes regiones, como Áncash. Se busca así agilizar los procesos de compra de empresas que operan en torno a la construcción, la minería y la agroexportación, entre otros sectores.

Asimismo, Unimaq se ha hecho presente en las sucursales de Ferreyros inauguradas en Ica y Moquegua. De esta forma, refuerza su cobertura nacional y contribuye a integrar un completo portafolio de maquinaria y servicios para los diversos sectores.

En mayo, la empresa puso en marcha su Centro de Monitoreo de Condiciones (CMC), con capacidad para monitorear la salud de maquinaria CAT y líneas aliadas de todas las marcas de su portafolio.

El CMC de Unimaq procesa data obtenida durante las inspecciones técnicas, que luego es analizada por sus especialistas en monitoreo. De esta manera, en menos de 48 horas se viene emitiendo reportes sobre el estado de la flota de los clientes, agilizando la entrega de resultados para evitar paradas no programadas. Al cierre del 2019, se registró los datos de más de 1,000 unidades inspeccionadas.

De otro lado, la empresa ingresó con fuerza a la venta de repuestos *online* a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), en la que se puede encontrar una amplia gama de piezas y componentes del portafolio.

En el ámbito del soporte, Unimaq continuó brindando servicios de mantenimiento a equipos ligeros de empresas mineras y de otros sectores, en sus propios lugares de operación, a donde destaca personal técnico especializado. Igualmente, promovió programas de servicios con beneficios diferenciados para sus clientes.

Como parte de su propuesta de valor, la compañía cuenta una vasta flota de alquiler de equipos ligeros. Al cierre del 2019, la flota estuvo compuesta por más de 485 unidades, tanto Caterpillar como marcas aliadas. De igual modo, la flota de alquiler de montacargas a largo plazo representó 650 unidades.

Unimaq recibió importantes distinciones durante el año. Fue reconocida nuevamente con el premio al Mejor Distribuidor de Equipos Ligeros Caterpillar a nivel mundial, por obtener una alta participación de mercado en el país. Al mismo tiempo, consiguió el nivel Plata, tanto en Servicio como en Alquiler, en el Programa de Excelencia de Caterpillar. Todos sus talleres obtuvieron tres estrellas en la Certificación de Control de Contaminación de su principal marca representada.

Acerca de Unimaq

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

- Además de la línea de Construcción General de CAT (equipos compactos), distribuye marcas aliadas como montacargas Caterpillar, grupos electrógenos Caterpillar hasta 220kw, autohormigoneras Carmix, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, *mixers* y bombas de concreto CIFA, plantas móviles de concreto Blends, torres de Iluminación Terex y Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras portátiles Sullair, compresoras estacionarias Gardner Denver, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, tractores agrícolas Valtra, entre otras.
- Cuenta con sucursales en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco e Ilo, y está presente en nuevas locaciones en Ica y Moquegua. A la vez, tiene oficinas en Cerro de Pasco, Huaraz, Ayacucho y Puno. Su sede principal se ubica en Lima, ciudad donde adicionalmente cuenta con un local en la zona sur, dedicado al alquiler de unidades.

3.1.3 Orvisa

Orvisa, subsidiaria de Ferreycorp enfocada en la Amazonía peruana, registró en el 2019 ventas por un monto de S/ 141 millones (US\$ 42 millones), cifra menor a la obtenida en el periodo anterior, en un contexto de bajo dinamismo en la ejecución del portafolio de inversiones previsto para el año en la región.

Durante el ejercicio, la mayor parte de la actividad comercial de Orvisa, líder en la región Selva con su principal representada Caterpillar, fue impulsada por la provisión de maquinaria de esta marca a compañías locales para ejecutar obras de infraestructura, principalmente en el departamento de Ucayali.

En particular, la venta de maquinaria CAT como excavadoras, retroexcavadoras, rodillos compactadores y motoniveladoras contribuyó con los ingresos de Orvisa, principalmente en el último trimestre.

En el año, la empresa amplió su portafolio con la introducción de la motoniveladora 120 Next Gen, que se suma a la oferta de equipos de esta nueva serie CAT. Además, promovió entre sus clientes la adopción de paquetes de servicios como Opciones de Reparación y Acuerdos de Valor al Cliente (CVA), para atender el parque de máquinas Caterpillar con tarifas más competitivas.

En el sector agrícola, Orvisa mantuvo niveles de ventas similares a los del año anterior, gracias a la ligera recuperación del precio del arroz, entre otros factores que incentivaron la demanda de equipos agroindustriales de la marca Zaccaria y Kepler Weber, así como de tractores agrícolas Massey Ferguson entre 52HP y 72HP.

A su vez, en el sector hidrocarburos continuaron las operaciones enfocadas en repuestos y servicios, que mostraron un comportamiento similar al del ejercicio previo. Asimismo, este mercado influyó en el sector del transporte fluvial, que demandó los productos de construcción fluvial que provee Motomaq, subsidiaria de Orvisa.

En el año, Orvisa llevó a cabo una serie de iniciativas para optimizar sus operaciones y adecuarse a la transformación digital. Durante el año, concretó el lanzamiento de la nueva plataforma SAP S/4HANA, implementó la plataforma de comercio electrónico de repuestos CAT, renovó su página web y elevó su presencia en redes sociales.

En los programas de excelencia de Caterpillar, Orvisa fue distinguida con el nivel Plata en Servicios, y obtuvo el nivel Bronce en Repuestos, Marketing y Digitalización.

Acerca de Orvisa

- Especialista en bienes de capital, servicios y consumibles para actividades en la Amazonía peruana, Orvisa tiene a Caterpillar como su principal marca representada.
- Su portafolio está integrado por las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros y Unimaq, así como por productos de aplicación específica en la zona de selva. Incluye máquinas CAT, equipos agrícolas Massey Ferguson, camiones Iveco, grúas Terex y autohormigoneras Carmix, entre otros productos de aplicación específica para la zona.
- Atiende sectores como construcción, transporte fluvial, hidrocarburos, forestal, así como agrícola y agroindustria.
- Con oficina principal en Iquitos, cuenta con sucursales en Pucallpa, Tarapoto, Bagua, Huánuco y Puerto Maldonado.

3.2 Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

En el 2019, las empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica registraron niveles de venta de S/ 436 millones, mayores en 3% frente al año previo. En dólares, se obtuvo ingresos de US\$ 130 millones, con una variación de 1% respecto del ejercicio anterior. Este conjunto de subsidiarias aportó durante el año el 7% de las ventas consolidadas de la Corporación.

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

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

Durante el 2019, en Guatemala persistió la menor actividad de sectores tradicionales como la construcción y la minería, así como el dinamismo limitado del comercio, la industria y la agricultura. Sin embargo, Gentrac, representante de Caterpillar en dicho país, logró una recuperación relevante al alcanzar ventas de S/ 227 millones (US\$ 68 millones), superiores a las del año previo, con buenos resultados en indicadores como márgenes, utilidades y rotación de activos.

La línea de negocios con mayor importancia en las ventas fue la provisión de maquinaria Caterpillar, líder en su rubro con 30% de participación, 15 puntos por encima del segundo lugar del mercado, según registros de importaciones en unidades. En el año se concretó la ampliación del portafolio Caterpillar en Guatemala, con el lanzamiento de la nueva generación de excavadoras CAT y la incorporación de la línea CAT GC.

Asimismo, resaltó la comercialización de repuestos CAT a través de la plataforma de venta *online* Parts.Cat.Com, que representó más del 20% del total de ventas de repuestos. De igual forma, la empresa realizó reparaciones certificadas (CCR) a camiones y cargadores CAT de propiedad de un importante cliente del sector construcción de Guatemala.

Destacó, además, la provisión de una grúa móvil para barcos de la marca Marine Travelift a la Marina de la Defensa Nacional de Guatemala. A la vez, Gentrac incorporó otras marcas a su portafolio: Schwing, con una gama completa de mezcladoras, bombas, plumas y plantas de concreto, y las plantas de asfalto Marini, para ampliar sus capacidades de atención al mercado.

La firma puso en marcha diversas estrategias de negocio en el año, tales como captar nuevas oportunidades comerciales con sus clientes actuales del sector agrícola y de construcción vertical; promover sus programas de financiamiento para la adquisición de maquinaria; ampliar su cartera de clientes; y extender su fuerza de ventas.

Cabe resaltar que Gentrac inauguró una nueva sucursal en la ciudad de Retalhuleu, para reforzar su cobertura en la región suroccidental, con principal foco en la provisión de repuestos y la captación de oportunidades de venta de maquinaria.

Igualmente, la empresa se convirtió en el primer distribuidor de Caterpillar en Latinoamérica en recibir la certificación 5 estrellas en Retail Experience, tanto para la sede principal como para la sucursal de Xela. Además, en los programas de Excelencia Caterpillar alcanzó el nivel Plata en Servicio y Repuestos; así como el nivel Bronce en los programas Digital y Alquiler de Maquinaria.

Por su parte, en el 2019, Gentrac Belice obtuvo ventas de S/ 13 millones (US\$ 4 millones), menores frente al ejercicio anterior, en un marco de lento desempeño de la economía del país.

La provisión de maquinaria, repuestos y servicios, principalmente para grandes empresas contratistas dedicadas a la construcción de carreteras, canteras y agregados, mostró un crecimiento de 6%. Este resultado compensó las menores ventas de la línea de lubricantes Mobil, de la que Gentrac es distribuidor mayorista en Belice.

La compañía se mantuvo como líder del mercado, con una participación de mercado del 100%, gracias a la entrega de tractores, excavadoras y retroexcavadoras CAT. Asimismo, Gentrac continuó realizando trabajos de mantenimiento, tanto preventivos como correctivos, a la maquinaria y los generadores CAT que operan en el territorio.

En Nicaragua, el representante de lubricantes Mobil en el país, Soltrak, alcanzó niveles de ventas de S/ 20 millones (US\$ 6 millones) en el último año, similares a los presentados en el 2018.

El mercado de lubricantes, principal línea de negocio de la empresa, decreció respecto del año previo ante el menor crecimiento de la economía nicaragüense, influida por la coyuntura política. El segmento de subdistribuidores o B2C fue el principal impulsor de las ventas de lubricantes; durante el año se activaron nuevos puntos de venta de estos productos en el territorio. Soltrak se ubicó entre los tres principales actores en el mercado de lubricantes en Nicaragua, con una participación de 10.4%.

Durante el año, de manera excepcional, contribuyó a las ventas de Mercalsa la provisión de puentes prefabricados de la marca inglesa Mabey, que fueron requeridos en licitación pública en Nicaragua.

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, Cifa, Carmix, entre otras.
- Mantiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la Ciudad de Guatemala. Sucursales en Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales y Retalhuleu, así como 14 bodegas móviles en operaciones de clientes.
- Operada desde 1938 con otros nombres y socios como distribuidor exclusivo de Caterpillar en Guatemala, fue adquirida por el distribuidor de El Salvador en 1998 y, posteriormente, por Ferreycorp en 2010.

- En Belice, Gentrac es el único representante de Caterpillar, distribuidor nacional de lubricantes Mobil y representante de las marcas Wacker, Sullair y Twin Disc, montacargas Mitsubishi y generadores Olympian.
 - Ubica su sede en Ladyville, donde se encuentra el aeropuerto internacional de dicho país.
 - Establecida en 1998, año en que adquirió activos y el negocio de Belize Cemcol Limited, distribuidor de Caterpillar hasta entonces.
- Soltrak (antes Mercalsa) tiene su base de operaciones en Managua, desde donde atiende todo el territorio nicaragüense.
 - Fue incorporada a la corporación Ferreycorp en el 2013. La fundación data del 2009, luego de que Mobil de Nicaragua transfiriera sus operaciones a un grupo de sus ejecutivos, asumiendo el desarrollo de una red de distribución nacional.

3.2.2 General de Equipos- Cogesa (El Salvador)

General de Equipos, representante exclusivo de Caterpillar y lubricantes Mobil en El Salvador, entre otras marcas, generó en el 2019 ventas por S/ 110 millones (US\$ 33 millones), menores a las del año anterior, en el contexto de una contracción del mercado de equipos nuevos de mayor envergadura, requeridos por grandes contratistas.

En este contexto, la empresa tomó la mayor parte de las oportunidades de venta de maquinaria de menores dimensiones para la construcción, lo que le permitió mantener su liderazgo al alcanzar una participación de 57% con la marca Caterpillar. La combinación correcta de producto, precio y servicios agregados permitió a General de Equipos defender su posición destacada.

Durante el año, el sector público fue un impulsor relevante de las ventas, a través de diversas licitaciones. La firma suministró, tanto al gobierno central como a gobiernos municipales de El Salvador, rodillos compactadores, montacargas eléctricos, motoniveladoras, retroexcavadoras, tractores y excavadoras Caterpillar, así como camiones de volteo y camiones cisterna Mack.

Asimismo, con su representada John Deere, General de Equipos mantuvo el liderazgo en los sectores agrícola y agroindustria con una participación de mercado de 71%, medida en importaciones. Tractores agrícolas y cosechadoras de caña fueron requeridos principalmente por ingenios azucareros y por pequeños agricultores.

Por su parte, la línea de lubricantes Mobil mostró crecimiento durante el año. El segmento de subdistribuidores fue el principal destino de las ventas, especialmente las cadenas de ventas de repuestos para vehículos (autopartes).

De otro lado, la comercialización de repuestos y servicios se expandió 15% frente al 2018. La ejecución de varios proyectos pequeños de carretera, tanto ampliaciones como reparaciones, realizados principalmente con un parque de máquinas usadas, generó un mayor requerimiento de repuestos y servicios, con especial énfasis en el segmento de grandes contratistas.

Cabe destacar que, en el 2019, en los Programas de Excelencia de Caterpillar, Cogesa alcanzó el nivel Plata en Servicio, así como el nivel Bronce en Repuestos, Digital y 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)

Las ventas de Motored en El Salvador cerraron en el 2019 con niveles de S/ 60 millones (US\$ 18 millones), superiores a las del ejercicio previo. Los sectores de transporte de carga, con la venta de repuestos y consumibles, y de transporte de pasajeros, con la venta de equipos, fueron los más relevantes para la empresa.

El mercado de repuestos y consumibles en el país se expandió durante el año, cobrando mayor competitividad. Motored mantuvo su posición líder en su ámbito, con una participación de mercado superior al 50%.

El crecimiento en las ventas se vio impulsado por el buen desempeño en la provisión de repuestos y servicios. La oferta de Motored destacó en el mercado por la amplitud de su portafolio, cobertura nacional, sistema de distribución y precios competitivos.

De otro lado, continuó con la provisión de buses de la marca Higer. Los modelos H5F y H6C fueron los más requeridos, ampliando la línea de productos y el volumen de ventas. También se presentó demanda de camiones compactadores de basura Kenworth por parte de alcaldías municipales, si bien menor frente al 2018.

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

Acerca de Motored (El Salvador y Honduras)

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

3.3 Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

En el 2019, los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios, en el Perú y otros países de Sudamérica, generaron ventas de S/ 942 millones, superiores en 13% frente al ejercicio previo. En dólares, se registró ingresos de US\$ 282 millones, que representan un crecimiento de 11% frente al 2018. Con ello, estos negocios aportaron el 16% de las ventas consolidadas de la Corporación.

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

De igual forma, este grupo de empresas incluye a Soltrak, en la provisión de consumibles industriales; a las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics, en el negocio logístico; y a Soluciones Sitech Perú, con soluciones tecnológicas.

3.3.1 Motored (Perú)

Durante el año 2019, la subsidiaria especialista en soluciones de transporte para los diferentes sectores productivos, Motored, reportó ventas por S/ 199 millones (US\$ 59 millones), superiores a las alcanzadas en el ejercicio anterior.

El transporte vinculado a operaciones mineras se convirtió en el sector más relevante para el negocio, promoviendo en el año la demanda de tractocamiones pesados. De forma complementaria, los sectores de construcción y transporte de carga también requirieron de unidades de las marcas representadas por Motored.

La empresa compitió en un mercado agresivo en precios y opciones de financiamiento. Sin embargo, su estrategia comercial le permitió colocar en el mercado aproximadamente 400 vehículos, principalmente tractocamiones y camiones tipo volquete de las marcas Kenworth, DAF e Iveco, aumentando sus volúmenes de ventas frente al 2018.

Motored incrementó su participación en el segmento de tractocamiones pesados, alcanzando un 17% del mercado con la marca Kenworth. Asimismo, en el segmento de volquetes de más de 38 toneladas de peso bruto vehicular obtuvo una participación mayor a 4.5% con su modelo Iveco Trakker, en línea con una mejor cobertura comercial, con un enfoque especializado en zonas geográficas y en líneas de productos.

Durante el año, Motored continuó haciendo esfuerzos para ampliar sus capacidades a nivel nacional. Su sucursal en Arequipa cuenta ahora con una nueva locación, más accesible para los clientes, y que incluye servicios en taller y venta de repuestos, soporte y asesoría técnica. Asimismo, se concretó la apertura de un taller en Piura y el repotenciamiento del taller de Cajamarca, para optimizar la atención a sus clientes.

En 2019, la empresa inició un importante proyecto que le permitirá estar a la vanguardia de los servicios tecnológicos, ofreciendo a sus clientes un moderno sistema de gestión de flota a través de telemetría, el cual será incorporado a todas las unidades nuevas de su portafolio. El sistema permitirá monitorear a distancia aspectos clave de la operación de las flotas de los clientes, tales como el consumo de combustible, horas de operación, kilómetros recorridos, eventos críticos, programación de mantenimiento, entre otros.

Al mismo tiempo, cabe resaltar que la representada Cummins certificó a los técnicos de Motored a nivel nacional, así como a los talleres de la empresa en Lima, Arequipa y Trujillo, en el soporte a los vehículos con motores bajo las normas de las nuevas emisiones en el país.

De otro lado, las ventas de repuestos automotrices, que provee la división Motored Parts, alcanzaron niveles cercanos al año anterior, en el marco de una alta competencia en precios y variedad.

La empresa inició un proceso de ampliación de su portafolio de repuestos e inauguró en el distrito de Los Olivos, en Lima, un nuevo punto de venta de repuestos para camiones y buses de reconocidas marcas, tales como Paccar, TRP, Fleetguard, Donaldson, Cummins, entre otras. Se trata de una ubicación estratégica, en la que confluyen los clientes de transporte de carga y buses del Norte de Lima.

De igual forma, durante el año, la empresa lanzó su plataforma de comercio electrónico Tienda.Motored.Com.Pe, para la venta de repuestos, concretando sus primeras ventas a través del canal digital. Al mismo tiempo, participó en iniciativas que promueven el comercio electrónico en el país, junto a otras empresas de la Corporación.

En otro ámbito, cabe resaltar que en el mes de abril tuvo lugar el lanzamiento de la plataforma SAP S/4HANA, que generará eficiencias y mejoras en favor del negocio. Motored es pionera entre los distribuidores de sus principales marcas representadas en el uso de dicha plataforma.

Asimismo, en el año continuó la mejora del indicador de lealtad por excelencia, el Net Loyalty Score (NLS), que midió tanto la satisfacción de los clientes como la intención de recompra y recomendación en la provisión de unidades, servicios y repuestos de Motored.

Acerca de Motored (Perú)

- Inicia operaciones a mediados de la década de los 90, como la división automotriz de Ferreyros. A partir del 2012, se constituye como la subsidiaria Motored.
- Es representante de las marcas Kenworth, Iveco y DAF, con un amplio portafolio que incluye tractos o remolcadores, camiones con diferentes configuraciones, buses desarrollados en versiones diésel y a gas natural, así como equipos aliados para el mercado automotor.
- Cuenta con dos sedes en Lima: una de 30,000 m² sobre la carretera Panamericana Sur, donde opera el taller de servicio principal, venta de repuestos y almacén para atención local, y otra de 4,000 m² en Ate, en la Vía de Evitamiento, donde opera el almacén central de repuestos, venta de repuestos y vehículos, y las oficinas administrativas.
- Tiene tres sucursales integrales en Arequipa, Trujillo y Cajamarca, así como una locación en Piura. Además, Motored Parts cuenta con cinco puntos de venta en Lima y opera en provincias como Huancayo, Piura, Chiclayo y Cusco.

3.3.2 Soltrak (Perú)

En el 2019, la empresa de Ferreycorp especialista en consumibles industriales, Soltrak, generó ventas de S/ 226 millones (US\$ 68 millones), cercanas a las del ejercicio anterior, de la mano de una mejora significativa en los resultados de última línea.

En el primer año completo tras la nueva conformación de su portafolio, como Distribuidor Master para el Perú de la marca de lubricantes *premium* Chevron, Soltrak obtuvo resultados positivos: las ventas de esta línea mostraron un crecimiento constante desde que asumiera la representación en el segundo trimestre del 2018. Las ventas de lubricantes Chevron, medidas en barriles, entre abril y diciembre del 2019 fueron 90% mayores a las del mismo periodo del año previo.

Como parte del nuevo rol de Soltrak, se comenzó a atender nuevos segmentos, incluyendo el de flotas, en los cuales se concretó importantes acuerdos con empresas líderes del sector. La minería, la construcción y el transporte destacaron como los principales mercados servidos por Soltrak. Asimismo, el sur del país –en las categorías B2B y B2C– resaltó por su dinamismo sobre las otras regiones.

Durante el 2019, la división de negocios de lubricantes Chevron estuvo enfocada en productos de altas especificaciones tecnológicas, Havoline para motores gasolineros y Delo para motores diésel. Los lubricantes Chevron apuntan a ubicarse entre las tres principales marcas del rubro en el Perú.

Cabe resaltar que Soltrak complementa con servicios posventa expertos su portafolio de lubricantes, que comprenden servicios de lubricación para equipos móviles y plantas industriales; diseño, fabricación y operación de equipos y bahías de lubricación; análisis vibracional, videoscopía, análisis de aceite y operación de laboratorios, elaboración de estudios y guías de lubricación; así como capacitación a clientes.

De forma adicional, durante el 2019, se realizó con éxito el primer Congreso de Mantenimiento y Confiabilidad (CMC) en el Perú, organizado en conjunto con Noria Latinoamérica, con una convocatoria de 250 participantes. Se espera la segunda edición de dicho congreso en el Perú durante el 2020.

De otro lado, en la división de seguridad industrial, Soltrak continuó liderando el mercado de esta industria. Las ventas del año fueron ligeramente menores a las del 2018, pero se alcanzó mejores resultados de última línea. El portafolio incluyó marcas destacadas como 3M, MSA, Alphatec (antes Ansell), Bullard, Kleenguard (antes Kimberly-Clark), entre otras.

Las categorías de protección respiratoria, de piel y contra caídas resaltaron por su desempeño. Cabe destacar que una de las representadas más importantes de esta división, 3M, confirmó el liderazgo de Soltrak en el país y en el mercado andino.

El soporte posventa de Soltrak a los productos de seguridad industrial se apoya en un equipo de técnicos de primer nivel y en talleres especializados en el servicio a equipos de protección respiratoria autónomos; en la reparación y certificación de bloques retráctiles para protección contra caídas; y en la provisión de servicios y calibración a detectores y monitores de gases.

Las ventas de la línea de neumáticos, con Goodyear como principal representada, mantuvieron niveles cercanos frente al año previo, ante el cierre definitivo de las operaciones de reencauche en el 2018 y una menor demanda en el segmento de gran minería.

El foco de la división de neumáticos en el año fue contar con una operación rentable y sostenible, que realizó una contribución significativa al negocio de Soltrak. La minería fue el sector más relevante en las ventas, seguido de la construcción –incluyendo el segmento de contratistas–, el transporte, la industria y la agricultura.

Durante el 2019, Soltrak obtuvo la recertificación, sin no conformidades, de la norma ISO 9001:2015 en la comercialización de productos de seguridad industrial, lubricantes y neumáticos, obteniendo de SGS un certificado válido hasta diciembre de 2022.

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, acompañadas de servicios especializados.
- Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como lubricantes Chevron, equipos de seguridad industrial 3M, MSA, Bullard, Alphatec (antes Ansell Microgard), Kleenguard (Kimberly Clark), y la marca propia Tecseg, así como neumáticos Goodyear.
- El portafolio de servicios incluye capacitación, entrenamiento y mantenimiento predictivo, entre otros.
- Cuenta con sucursales en Talara, Piura, Cajamarca, Trujillo, Arequipa y Huancayo, además de su sede principal en Lima. Asimismo, cuenta con una subsidiaria ubicada en Bolivia, en la ciudad de Santa Cruz.
- Soltrak cuenta con la certificación ISO 9001:2015 y es reconocida como Empresa Socialmente Responsable (ESR).
- Se integró a Ferreycorp en el año 2007 con la adquisición de Mega Caucho & Representaciones S.A.C., en el rubro de neumáticos. En el 2009, esta última fue fusionada con la adquisición de Inlusa S.A., incorporando el negocio de lubricantes. En el 2013, se completó la adquisición de Tecseg S.A., que aportó un completo portafolio de equipos de protección personal (EPP).

3.3.3 Cresko (Perú)

Durante el 2019, Cresko, especialista en la provisión de productos de procedencia asiática, alcanzó ventas de S/ 36 millones (US\$ 11 millones), logrando un crecimiento relevante frente al año previo, y reafirmando su liderazgo nacional en su rubro.

Los principales motores de las ventas del año fueron el sector construcción, al que se atendió con la comercialización de volquetes Shacman y la línea de maquinaria SEM, y el sector transporte, que requirió tractocamiones a gas y diésel de la marca Shacman.

Entre las operaciones más destacadas, resalta la venta de los primeros 17 tractocamiones a GNV de su representada Shacman, que circularán en la ruta Paita-Bayóvar, para un cliente dedicado al transporte de combustibles y líquidos. Dicha entrega estará acompañada de soporte técnico en el lugar de operación de las unidades y con la provisión de repuestos en el almacén del cliente.

Asimismo, la empresa colocó 10 volquetes Shacman a una empresa constructora china encargada de una obra de carretera en la sierra de Lima. De igual forma, suministró equipos de trituración y chancado de la marca Shaorui, del grupo Metso, en canteras del norte y centro del país, con excelentes resultados en productividad y calidad.

Cabe resaltar que la principal representada de Cresko, la marca SEM, bajo el paraguas de Caterpillar, se ubicó nuevamente como líder en equipos de movimiento de tierra de procedencia china e incrementó su participación de mercado de 28% a 34%, medida en importaciones en unidades. A su vez, los volquetes Shacman se posicionaron en el primer lugar del mercado de unidades de procedencia china con una participación de 21%, según datos de importaciones.

Durante el año, una estrategia importante para Cresko fue continuar con la sinergia comercial generada con dos subsidiarias de la Corporación, Unimaq y Orvisa, con la finalidad de que la cobertura e infraestructura de ambas empresas les permita llegar a más clientes a nivel nacional y captar mayores oportunidades de negocio.

Acerca de Cresko

- Fundada en el 2007, Cresko comercializa productos de procedencia asiática a precios competitivos y con una propuesta de servicio posventa distinta de la que ofrecen los distribuidores Caterpillar. Atiende principalmente a los clientes emergentes de sectores como construcción, minería, agrícola e industria en general.
- Entre sus principales representadas se encuentra SEM, fabricada por Caterpillar, como parte de la estrategia de esta última de ofrecer productos con una propuesta diferenciada. Cresko cuenta con cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos SEM.
- Asimismo, su portafolio incluye camiones Shacman, tractores agrícolas Lovol (antes Foton), grupos electrógenos CPower (marca propia de Cresko), montacargas Mitsubishi, chancadoras y trituradores Shaorui, entre otros.
- Cresko cuenta con una sede en Lima y amplía su cobertura nacional a través de algunas subsidiarias de la Corporación.

3.3.4 Trex (Chile, Colombia, Ecuador y Perú)

Las ventas de Trex, especialista en grúas y otras soluciones de izamiento, con presencia en Chile, Perú, Ecuador y Colombia, mostraron un crecimiento relevante en el 2019. Este negocio alcanzó S/ 414 millones (US\$ 124 millones) durante el ejercicio, frente a los niveles de US\$ 100 millones registrados el año anterior.

En Chile, la demanda de grúas de alto tonelaje Terex, sobre las 220 toneladas de capacidad, fue el principal impulsor del negocio. Como complemento, el alquiler y la provisión de equipos usados mostraron un buen desempeño, y se continuó brindando soporte técnico especializado. En conjunto, la operación chilena generó ingresos de US\$ 92 millones, superiores a los US\$ 68 millones del 2018.

Por sexto año consecutivo, Trex mantuvo el liderazgo en el mercado de grúas de alto tonelaje en Chile, con un 45% de participación. La provisión de equipos portuarios mostró una contracción, en cuya recuperación se viene trabajando activamente. Cabe mencionar que Trex amplió su base de clientes en Chile durante el año, sumando cerca de 30 nuevas empresas.

La minería constituyó el sector de mayor impacto, seguida de la construcción de parques eólicos, que también demanda equipos de gran envergadura. Las grúas de Trex estuvieron presentes en proyectos como la expansión de minera Quebrada Blanca y la modernización de la planta de celulosa Arauco, y sus capacidades de servicio llegaron a las mineras El Abra y Escondida.

En el Perú, Trex obtuvo ingresos de S/ 95 millones (US\$ 28 millones), frente a los US\$ 22 millones del año previo, gracias a la venta de grúas móviles Demag al sector minero y clientes alquiladores, así como de grúas portacontenedores Konecranes al sector portuario. En ambas líneas, Trex es el número uno en las preferencias del mercado nacional, con el 58% y el 56% de participación, respectivamente.

Durante el año resaltó la venta de una grúa de 700 toneladas, la de mayor capacidad en la región Latinoamérica, y la entrega de grúas móviles de 220 toneladas a un importante proyecto minero en la región Moquegua. Asimismo, destacó la entrega de dos grúas portacontenedores para el puerto de Salaverry, en La Libertad, afianzando la presencia de Trex en el sector portuario del país.

La provisión de repuestos y servicios para el sector portuario siguió consolidándose como una importante línea de negocio para Trex Perú. Además, la compañía obtuvo su primer contrato de mantenimiento de equipos de *material handling* (grúas puente y grúas pescante), que permitirá promover réplicas con otros clientes.

En Colombia, destacó la entrega de tres equipos portacontenedores para la Sociedad Portuaria de Barranquilla; además, se ha reforzado la estrategia de posventa, permitiendo penetrar en el mercado de grúas móviles con la venta de dos equipos nuevos y dos usados. En Ecuador, se suministró equipos nuevos a importantes empresas alquiladoras.

En los cuatro países antes mencionados, la línea de alquiler y usados de Trex mostró un alto desempeño y valoración del mercado. Durante el año, esta línea de negocio alcanzó ventas consolidadas de más de US\$ 28 millones.

Es importante remarcar que, en el 2019, la línea de grúas móviles Demag, de Alemania, antes bajo el paraguas de Terex, fue adquirida por el grupo Tadano. En esa línea, Trex ha pasado a ser distribuidor oficial de Tadano para la división Demag.

Trex es considerado el principal distribuidor de Terex y Demag en la región. Asimismo, durante el año, Genie reconoció a Trex como su mejor distribuidor en Sudamérica, nombrándolo Distribuidor Master de sus productos.

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

Acerca de Trex

- Representa a las marcas Terex, en grúas fuera de carretera (RT); a Demag, en grúas todo terreno (AC); a Genie, en plataformas de izamiento; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y de manejo de materiales; a Donati y Demag, en puentes grúa; y a Hyva y Mitsubishi, en otras soluciones de izamiento y carga.

- El negocio de Trex opera en Chile, Perú, Ecuador y Colombia. Fue fundado en el año 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80. Se incorporó a Ferreycorp en 2014.
- La operación peruana de Trex inició su actividad en el 2015. Anteriormente, la distribución y soporte de grúas Terex- Demag en Perú se encontraba a cargo de la subsidiaria Ferreyros.

3.3.5 Fargoline (Perú)

En el 2019, el operador logístico Fargoline alcanzó ventas de S/ 100 millones (US\$ 30 millones), superiores a las registradas en el ejercicio previo, con el impulso de diferentes sectores, principalmente el transporte, y del dinamismo de sus líneas de negocio.

La actividad de depósito temporal de contenedores representó el 68% de los ingresos totales de Fargo. Esta línea de negocio se expandió 9% respecto del 2018, con un mayor crecimiento en el servicio de exportación. Asimismo, las líneas de transporte y distribución, así como depósito aduanero y simple, mostraron igualmente ventas incrementales, complementando el portafolio de servicios de la empresa.

Durante el año destacó el inicio del servicio de transporte para un importante proyecto minero en Moquegua, así como la ampliación de servicios a clientes de la minería de tajo abierto en Arequipa y Tacna. En paralelo, la compañía continuó con sus operaciones de transporte y distribución en ciudades como Ica, Trujillo y Chiclayo. Resaltó el crecimiento del transporte y distribución de mercadería, en 86%.

En 2019, Fargo comenzó operaciones en la ciudad de Moquegua, con un nuevo almacén que se suma a sus instalaciones ubicadas en *clusters* logísticos clave en el país: el Callao, el sur de Lima y la ciudad de Arequipa.

Asimismo, para reforzar sus capacidades, Fargoline invirtió en nuevas unidades de transporte, mantenimiento de infraestructura en los locales donde opera, sistemas de seguridad y tecnología para sus operaciones para mejorar el servicio al cliente. Igualmente, continuó desarrollando programas en calidad y medio ambiente, dirigidos a la gestión de cambios y la medición de huella hídrica y de carbono.

Durante el año, la empresa recertificó BASC –certificación que mantiene desde el 2011–, en su nuevo estándar, con lo que garantiza a sus clientes los más altos estándares en control y seguridad de la carga en el comercio internacional. Además, certificó en la nueva norma ISO 45001:2018, de seguridad y salud en el trabajo, en reemplazo de OHSAS 18001:2007, con la que Fargo contaba previamente.

Con el objetivo de contribuir con la formación de profesionales técnicos en el sector logístico, Fargo lanzó en el 2019 su Programa Trainee, en convenio con el Instituto Peruano de Logística Aplicada (Inlog). Bajo la modalidad de formación profesional dual, los alumnos del instituto tienen la posibilidad de adquirir experiencia en las diferentes áreas de operaciones de Fargo. En el año, la compañía recibió dos promociones de estudiantes, en igual número de hombres y mujeres.

Fargoline fue reconocida en el Concurso Buenas Prácticas Laborales 2019, del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo; y recibió el distintivo de Empresa Socialmente Responsable que otorga Perú 2021. Asimismo, ejecutó en Ica, junto a Ferreyros, su primera Obra por Impuestos en la remodelación de infraestructura educativa, y apoyó por sexto año consecutivo el trabajo de Aldeas Infantiles Callao.

Acerca de Fargoline

- Con 36 años en el mercado nacional, Fargo ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante; depósito aduanero; almacenamiento simple; transporte y distribución; y movimiento de carga para proyectos.
- Se ubica en el Callao, donde cuenta con dos sedes en la avenida Gambetta; en Punta Negra, al sur de la capital; y en las ciudades de Arequipa y Moquegua.
- 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).

3.3.6 Forbis Logistics (Perú y Chile)

Forbis Logistics, agente de carga internacional, alcanzó en el 2019 ventas de S/ 138 millones (US\$ 41 millones), superiores a las registradas el año previo. El fletamento de carga aérea y marítima estuvo impulsado por la actividad de los clientes existentes y la ampliación de la base de clientes fuera de la Corporación.

En el ejercicio, destacó la movilización de un gran volumen de maquinaria y repuestos destinado a dos grandes inversiones mineras en el sur del Perú, con alta eficiencia y seguridad. Asimismo, el movimiento de carga en los mercados asiático y europeo cobró mayor dinamismo. La afiliación de Forbis Logistics a redes de agentes internacionales le permite ampliar su oferta de carga desde y hacia cualquier parte del mundo.

Forbis Logistics se ubicó en el primer lugar del ranking de agentes de carga en la ruta aérea Miami– Lima y entre los cinco primeros agentes de carga aérea desde todo el mundo hasta el Perú, según la fuente Infoescomar, que considera los kilogramos movilizados. En el ámbito marítimo, se mantuvo entre los principales agentes de carga sobredimensionada que se envía al Perú.

Por su parte, la empresa continuó con su proceso de introducción en el mercado chileno, en la provisión de labores de agenciamiento de carga en importación y exportación, con volúmenes de operación mayores a los del año anterior.

A su vez, en su almacén central de Miami, Forbis Logistics optimizó su eficiencia operativa –que, a su vez, se traduce en ahorros para sus clientes– con la utilización del sistema especializado CubiScan, instalado el año previo para automatizar procesos en la recepción y salida de carga.

Dicho sistema, que cobró especial relevancia en un año con mayores volúmenes de carga movilizada, permitió a Forbis Logistics agilizar de forma relevante sus servicios, pasando de dos a once cajas movilizadas por minuto, así como almacenar más carga con la misma infraestructura.

Acerca de Forbis Logistics

- Forbis Logistics es un especialista en el transporte de carga aérea y marítima internacional a través de una red de agentes en el mundo y con oficinas propias en Perú, Estados Unidos y Chile.
- Fue creada en el 2010 en Miami, Florida, donde cuenta con un almacén en una excelente ubicación, a 9 km del aeropuerto internacional de dicha ciudad y a 26 km del puerto. En el 2012, se constituyó Forbis Logistics en Lima.
- Cuenta con las certificaciones Indirect Air Carrier (IAC) y NVOCC, otorgadas por el gobierno de Estados Unidos, así como la certificación BASC. Se encuentra en proceso de certificación de ISO y trabaja con el estándar de calidad Caterpillar.

3.3.7 Soluciones Sitech Perú

En el 2019, Soluciones Sitech Perú, especialista en integración de tecnologías, obtuvo ventas de S/ 7 millones (US\$ 2 millones), menores a las del año previo, en una coyuntura de bajo dinamismo en las inversiones en construcción y minería subterránea, y de una aún lenta adopción de soluciones tecnológicas, que paulatinamente tomará velocidad en nuestro país.

No obstante, la minería fue nuevamente el principal destino de sus operaciones, expresada en la demanda de soluciones de productividad y de seguridad. En la minería de tajo abierto, Sitech siguió brindando durante el año servicios de monitoreo de fatiga a diversas operaciones mineras basados en el sistema CAT DSS. Actualmente, aproximadamente 220 camiones de acarreo son monitoreados mediante esta solución, que forma parte del portafolio de Caterpillar.

Como parte de sus esfuerzos de consolidación, Sitech incorporó durante el año a un nuevo socio tecnológico: la empresa española Torsa, que aportará a la minería peruana soluciones de tecnología de alta precisión, contribuyendo así a la transformación digital de dicho mercado.

En la minería subterránea, Sitech continuó con la instalación del sistema Trimble Loadrite en los cargadores de bajo perfil CAT que comercializa Ferreyros, para el control y análisis remoto de productividad en operaciones de movimiento de material. Asimismo, Soluciones Sitech Perú continuó desarrollando capacidades tecnológicas que le vienen permitiendo ofrecer servicios personalizados de gestión de información, promoviendo así la digitalización de los procesos productivos.

De otro lado, en el sector construcción, la compañía incorporó a su cartera de clientes a importantes contratistas que desarrollan proyectos de infraestructura en las minas, que demandaron soluciones de productividad y seguridad.

Durante el año, Sitech reconfiguró su propuesta de valor en torno a la seguridad, un aspecto de máxima importancia para sectores como la minería –tanto subterránea como de tajo abierto– y la construcción. La compañía seguirá promoviendo esta propuesta de valor en el 2020, a través de un renovado portafolio que incluye, entre otros, el CAT Readiband, una herramienta de monitoreo preventivo que complementa la oferta existente de la empresa, de la mano con la solución CAT DSS. Asimismo, la empresa ha incorporado a su portafolio una nueva línea de cámaras de seguridad, a través de su nueva representada: la marca canadiense Provox.

Como parte de su estrategia de posicionamiento en el mercado, Sitech participó en varios foros especializados como una empresa referente en su rubro, entre ellos la última edición de la convención minera Perumin, en Arequipa, con su iniciativa "Conecta, Decide, Transforma", enfocada en digitalizar etapas de la operación minera.

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

3.3.8 Maquicentro (Ecuador)

La empresa de la Corporación especialista en equipos ligeros en Ecuador, Maquicentro, alcanzó en el año 2019 ventas de S/ 19 millones (US\$ 6 millones), menores a las registradas en el ejercicio anterior, en el marco de una caída general de los mercados a los que atiende.

Los tractores Valtra, destinados al sector agrícola, fueron la principal línea de productos comercializados en el año. En un mercado retador, que mostró una contracción de un 50%, Maquicentro buscó ampliar los segmentos de clientes productores a los que atiende con un nuevo modelo de tractor agrícola.

La representada Carmix se mantuvo como líder en el segmento de autohormigoneras, si bien con una participación menor, del orden de 38%, en un mercado que continúa en desarrollo. A su vez, la venta de equipos de soldadura Lincoln Electric se centró en el sector petrolero; los clientes de construcción y metalmecánica optaron por productos de menor valor al verse afectados por la coyuntura.

De cara al futuro, Maquicentro apostó por ampliar su portafolio de productos. De este modo, la compañía asumió la representación de la línea de lubricantes Shell para el sector industrial, en el último trimestre, y se preparó para comercializar, desde el 2020, una nueva línea de camiones pesados de procedencia asiática.

En el 2019, la empresa inauguró una nueva oficina en Riobamba, una ciudad predominantemente agrícola, ubicada en la sierra centro del país, con el objetivo de brindar mayor soporte a los clientes del sector en la zona a través de la provisión de repuestos y lubricantes.

Acerca de Maquicentro

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

3.4 Valor económico generado y distribuido a los grupos de interés

(GRI 201-1)

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

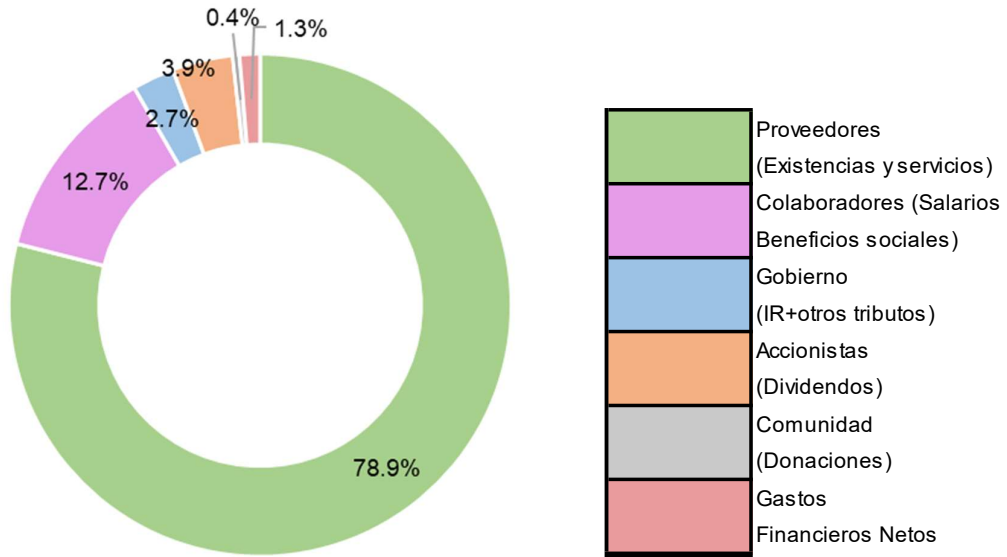
A continuación, se aprecia el amplio alcance del valor económico generado y distribuido por Ferreycorp y sus subsidiarias a sus *stakeholders*.

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

| | Ferreycorp Consolidado | |
|---|------------------------|----------------|
| Corporación Ferreycorp (\$/ miles) | Año 2018 | Año 2019 |
| Valor Económico Directo Creado (VEC) | | |
| Ventas (Ventas netas + participación de subsidiarias) | 5,212,521 | 5,861,760 |
| Otros Ingresos (Venta de activo fijo + otras inversiones) | 39,740 | 924 |
| Valor Económico Distribuido (VED) | | |
| Proveedores (Existencias y servicios) | -4,023,134 | -4,465,875 |
| Colaboradores (Salarios y beneficios sociales) | -674,642 | -718,802 |
| Gobierno (Impuesto a la renta + otros tributos) | -142,277 | -152,323 |
| Accionistas (Dividendos) | -132,171 | -221,515 |
| Comunidad (Donaciones y Obras por Impuestos) | -21,910 | -24,881 |
| Gastos financieros neto | -51,605 | -74,211 |
| Valor Económico Retenido (VER) | 206,522 | 205,077 |

En el año 2019, el 97% del valor económico de la corporación Ferreycorp fue distribuido (96% en el 2018). Del total de valor económico distribuido, un 78.94% correspondió en el 2019 a pagos a proveedores, principalmente existencias y servicios (79.73% en 2018), dada la naturaleza comercial de las empresas de la Corporación, que distribuyen maquinaria fabricada por terceros. El resto, 21.06%, fue distribuido en el 2019 entre los grupos de interés gobierno, comunidad, colaboradores y accionistas (20.27% en 2018).

Distribución porcentual de valor en el 2019



Gestión Financiera

Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados

**PASIÓN POR
NUESTRA
INDUSTRIA**

VISIÓN EXPERTA

En el año 2019, Ferreycorp y sus subsidiarias generaron resultados relevantes en el ámbito financiero, que acompañaron los mayores volúmenes de venta, que se describen en la presente sección.



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

4.1 Gestión financiera

(GRI 102-45)

En el año 2019, Ferreycorp y sus subsidiarias generaron resultados relevantes en el ámbito financiero, que acompañaron los mayores volúmenes de venta: entre ellos, una utilidad bruta de S/ 1,376 millones, con un incremento de 10% frente al 2018; una utilidad operativa de S/ 461 millones, inferior en 1% a la obtenida en el 2018 debido a mayores ingresos extraordinarios registrados durante dicho periodo; un EBITDA de S/ 684 millones, que se elevó en 10%; y una utilidad neta de S/ 246 millones, superior en 10% a la registrada en el 2018.

El EBITDA al cierre del 2019 representó S/ 684 millones, con un crecimiento de 10% frente al obtenido en el mismo periodo del año anterior (S/ 621 millones). El margen EBITDA del 2019 resultó en 11.7%, frente al 11.9% registrado en el 2018, debido a una cierta disminución en el margen bruto durante el 2019 y a la mayor utilidad operativa durante el ejercicio 2018, como resultado de la venta de la inversión que tenía Ferreycorp en una compañía de seguros, que generó un ingreso extraordinario de S/ 33 millones. Dicha operación no se repitió en el 2019.

La utilidad neta consolidada de la Corporación ascendió a S/ 246 millones, 10% mayor frente al ejercicio 2018, debido principalmente a mayores ventas, mayor utilidad bruta derivada de la mayor venta, gastos controlados y la menor pérdida en cambio (en el 2019 se dio una pérdida en cambio de S/ -2 millones, mientras que en el 2018 la pérdida en cambio fue de S/ -59 millones).

Respecto de la gestión de los márgenes, cabe resaltar que el margen bruto disminuyó ligeramente con respecto al 2018 y se mantuvo en 23.5% debido en parte a la composición de la venta y a la menor participación de repuestos y servicios en el total de los ingresos, que pasó de representar el 52% en el 2018 a 50% en el 2019. Sin embargo, esta última línea de negocio alcanzó volúmenes históricos de ingresos.

El margen operativo, por su parte, se ubicó en 7.9%, menor al 8.9% del mismo periodo del 2018. Como se mencionó anteriormente, la utilidad operativa del 2018 se vio beneficiada por la venta de la inversión en una compañía de seguros, que se reflejó en la línea de Otros Ingresos, y que no volvió a presentarse en el 2019.

El nivel de gastos de operación sobre la venta fue de 15.6%, menor al presentado en el periodo anterior. El gasto aumentó en 7% en 2019 –pero por debajo del incremento en ventas–, debido a los altos niveles de soporte posventa a los clientes mineros, que tuvieron su correlato en una mayor venta de equipos a dicho sector.

A su vez, el gasto financiero (S/ 96 millones) mostró en el ejercicio un incremento del 31%, debido a una mayor tasa promedio de la deuda, que pasó de 3.43% en el 2018 a 3.68% al cierre del 2019. Cabe mencionar que, hacia inicios de año, las tasas de interés fueron elevadas debido a un cambio en el perfil de la deuda, que pasó de corto plazo a mediano plazo en momentos en que las tasas subieron por efecto del incremento de las tasas de referencia de la Reserva Federal de Estados Unidos y se fueron reduciendo a lo largo del segundo semestre. Además, durante el 2019 se mantuvo la estrategia de mantener 50% de la deuda con vencimientos corrientes, con lo que se logró cambiar la tendencia del alza de tasas. Adicionalmente el gasto fue impactado por un mayor nivel de deuda (+16%), derivado del incremento en inventarios, de mayores inversiones en *capex* y de la inversión para la implementación del ERP SAP S/4 HANA en las principales empresas de la Corporación, así como por el efecto de la adopción de la NIIF 16, que llevó a gasto financiero registros que antes eran considerados gasto de operación, por el orden de S/ 6 millones en el 2019.

Pese a que a lo largo del 2019 la variación en el tipo de cambio generó pérdidas por diferencia en cambio en algunos meses, estas fueron desapareciendo hacia la segunda mitad del año, y finalmente esta cuenta no generó mayor impacto para el periodo de doce meses (S/ -1 millón). Sin embargo, en la empresa Trex, que opera en Chile, sí se generó un impacto negativo por diferencia en cambio debido a la devaluación de peso chileno frente al dólar producto de los conflictos sociales que experimentó en el año 2019. Claramente, en Chile el tipo de cambio tuvo mayor volatilidad que el tipo de cambio en el Perú.

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

El ROE de la Corporación pasó de 10.6% en el 2018 a 11.5% en el 2019, tanto por efecto de la utilidad del año, como por el impacto en el patrimonio derivado de la entrega de dividendos por S/ 221 millones y la recompra de acciones.

La tasa efectiva de impuestos en el año 2019 (36.5%), por encima de la tasa objetivo (30%), se vio afectada por gastos que no son aceptados tributariamente, siendo los principales: gastos indirectos de rentas exoneradas (GIRE), y otros que no cumplen y/o exceden los requisitos de ley.

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

4.1.1 Gestión de activos

Al cierre del 2019, los activos totales ascendieron a S/ 5,731 millones, 6% mayores frente al 2018 (S/ 5,423 millones), mostrando un crecimiento menor al de la venta, y por lo tanto logrando una mejora en la rotación de activos, que pasó de 1.01 en el 2018 a 1.04 en el 2019.

La variación en los activos totales, en comparación con diciembre del 2018, se explica por:

- i. El aumento del inventario en S/ 172 millones, de S/ 1,772 millones en el 2018 a S/ 1,944 millones en 2019, principalmente como resultado del mayor inventario de maquinaria y equipo que se entregará y facturará en el primer semestre de 2020.
- ii. El incremento en los activos fijos por derecho de uso en S/ 109 millones por la adopción de la NIIF 16 de Arrendamientos.
- iii. El aumento en intangibles por S/ 61.5 millones, debido en gran parte a la inversión para la implementación del ERP SAP S/4 HANA, y que viene impactando esta cuenta en los últimos dos años, a la cual nos referiremos más adelante.

4.1.2 Inversión en activos fijos e intangibles

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

Durante el año 2019, la Corporación realizó inversiones en activo fijo e intangibles por S/ 218 millones.

Adicionó a sus activos S/ 139 millones (neto), que incluyó, entre otros aspectos, inversiones por S/ 37 millones en la mejora de locales y talleres, incluyendo la construcción de obras complementarias del Centro de Reparaciones de La Joya y la construcción de la sucursal de Ferreyros en Ica.

De igual forma, se realizó inversiones en vehículos, equipos para talleres, componentes, enseres y muebles por S/ 39 millones, al tiempo que se dio de baja equipos que fueron transferidos a inventario para la venta por S/ 39 millones.

En el 2019, la principal subsidiaria Ferreyros repuso unidades de la flota con una inversión neta de S/ 102 millones, la cual incluye cuatro camiones mineros para entrega, como una demostración, a una importante empresa minera, los cuales se cargarán en el activo fijo a la espera de decisión de compra. Asimismo, se dio de baja equipos que fueron transferidos a inventario para la venta por S/ 10 millones.

Asimismo, la Corporación realizó en el año una importante inversión en activos intangibles, de S/ 78 millones, que correspondió principalmente a la implementación del ERP SAP S/4 HANA por S/ 69 millones. Durante el 2019 se terminó con la implementación de dicho sistema en Motored, Orvisa y Unimaq, mientras que Ferreyros saldrá en vivo durante el segundo semestre de 2020. Desde el inicio del proyecto en el 2016, se ha invertido S/ 184 millones (US\$ 55 millones), suma que se incrementará considerando que la terminación del proyecto ocurrirá a fines del 2020.

4.1.3 Aumento en pasivos

Tal como se explicó, los pasivos financieros de la empresa aumentaron en 14% a US\$ 703 millones en el 2019, para financiar los activos mencionados con anterioridad. Cabe mencionar que la deuda financiera incluye US\$ 38 millones correspondiente a la aplicación de la NIIF16 de Arrendamientos, norma que indica que los contratos de arrendamiento se deben convertir en un pasivo y un activo equivalente al derecho de uso del bien objeto del contrato, y un gasto financiero que resulta de traer a valor presente la obligación correspondiente.

La empresa mantiene el 58% de su deuda con vencimientos corrientes. Al cierre del 2019, los vencimientos para el 2020 ascienden a US\$ 390 millones. Una parte importante está relacionada al incremento de inventarios, los cuales se financian a corto plazo, y que serán cancelados luego de registrar la venta.

El endeudamiento total de la empresa pasó de un ratio de deuda/patrimonio de 1.53 a 1.67, manteniéndose dentro del rango aceptable de deuda. Por otro lado, el ratio de apalancamiento (deuda financiera neta/EBITDA), de 3.28, también mostró un aumento con respecto al 2018.

4.1.4 Mercado de capitales

Ferreycorp es un activo partícipe del mercado de capitales desde el ingreso de su acción a la Bolsa de Valores de Lima en 1962, con posterior incursión en el mercado de deuda, tanto local como internacional. En el 2019, la Corporación desarrolló una intensa actividad enfocada en sus accionistas e inversionistas, a los que viene entregando interesantes niveles de rentabilidad y una dedicada atención.

Durante el ejercicio se culminó con el proceso de venta de las acciones de La Positiva, que se inició en el 2017 con un hecho reservado en el que Ferreycorp manifestaba su deseo de participar de la Oferta Pública de Acciones (OPA) lanzada por Fidelidade. En mayo del 2019, Ferreycorp concretó su participación en dicha OPA, vendiendo sus acciones en La Positiva Vida, que resultó en una generación de caja de S/ 14 millones. Dicha operación, sumada a la caja generada por la venta de La Positiva Seguros y Reaseguros (S/ 91 millones), permitió a la Corporación pagar dividendos extraordinarios por S/ 100 millones en el año 2019.

En el 2019, los accionistas de Ferreycorp recibieron un rendimiento del -4%, considerando la cotización de apertura del año, de S/ 2.53, y la de cierre, S/ 2.19, sumada a un dividendo por acción de S/ 0.227.

Asimismo, durante el año se entregó a los accionistas S/ 121 millones por concepto de dividendos correspondientes al ejercicio 2018, que representó 12.45% por acción. Además, con la finalidad de incrementar el retorno del accionista, se entregó S/ 100 millones por concepto de dividendos extraordinarios, que representó 10.25% por acción. En suma, Ferreycorp entregó a sus accionistas durante el ejercicio 2019 dividendos por un total de S/ 221 millones, equivalente a S/ 0.227 por acción y un *dividend yield* de 9%.

Frente a este escenario, en el que la cotización de la acción se ubicaba por debajo de su valor fundamental, e incluso contable, el Directorio aprobó un programa de recompra de acciones de propia emisión hasta por 50 millones de acciones (5% del capital). Este programa permitió a la Corporación cumplir con varios objetivos, tales como dar al mercado un mensaje de confianza en el entorno de negocios; y conseguir que el precio de la acción no cayera en forma abrupta, al retirar acciones del mercado. El programa de recompra de acciones se ha venido ejecutando durante el año y continuará monitoreándose y reportándose al mercado. El plazo máximo de retención de esta inversión en acciones de tesorería es de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades. Al cierre de diciembre de 2019, Ferreycorp ha recomprado 5,731,849 acciones, por un valor de S/. 12,237,506, a un precio promedio de S/. 2.14.

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

4.1.5 Transacciones entre empresas vinculadas

Ferreycorp nace como matriz en el año 2012, en el marco de la reorganización simple realizada en dicho año. Opera a través de empresas subsidiarias que gozan de autonomía operativa, dentro de una coherencia estratégica y unos lineamientos corporativos para la estandarización de ciertos procesos que le aporta la matriz. A su vez, esta última despliega procesos de control y supervisión como parte de sus funciones.

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

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

Es preciso indicar que Ferreycorp cuenta con una norma de precios de transferencia entre empresas vinculadas en el grupo económico y con un área a cargo de revisar las transacciones entre las mismas. Se realiza un riguroso análisis de las ventas entre compañías, de las funciones de soporte que brinda la Corporación a sus subsidiarias, de los activos o recursos empleados para el desarrollo de esas funciones, así como de los riesgos y costos que asume. Asimismo, una empresa auditora valida anualmente el establecimiento de tales precios y emite un informe de precios de transferencia que se presenta a la administración tributaria.

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

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

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

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

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

ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS DE FERREYCORP S.A.A.

Análisis del estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

| | 31-12-19 | 31-12-18 | Variación | |
|---|----------------|----------------|---------------|--------------|
| | | | Importe | % |
| Activo | | | | |
| Activo corriente | | | | |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 7.8 | 5.3 | 2.5 | 47.2 |
| Cuentas por cobrar comerciales, neto | 4.8 | 6.6 | -1.8 | -27.3 |
| Cuentas por cobrar a entidades relacionadas | 179.3 | 154.8 | 24.5 | 15.8 |
| Otras cuentas por cobrar, neto | 7.7 | 127.2 | -119.5 | -93.9 |
| Inversiones en acciones | 0.0 | 10.5 | -10.5 | -100.0 |
| Activos disponibles para la venta | 13.9 | 0.0 | 13.9 | |
| Inversiones en valores | 5.0 | 2.5 | 2.5 | 100.0 |
| Gastos contratados por anticipado | 0.7 | 0.6 | 0.1 | 16.7 |
| Total activo corriente | 219.2 | 307.5 | -88.3 | -28.7 |
| Cuentas por cobrar a entidades relacionadas a largo plazo | 43.9 | 242.0 | -198.1 | -81.9 |
| Otras cuentas por cobrar a largo plazo, neto | 31.5 | 4.8 | 26.7 | |
| Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocio conjunto | 1,655.3 | 1,683.1 | -27.8 | -1.7 |
| Propiedades de inversión, neto | 336.0 | 353.5 | -17.5 | -5.0 |
| Inmuebles, maquinaria y equipo | 1.1 | 0.9 | 0.2 | |
| Otros activos, neto | 0.3 | 0.5 | -0.2 | -40.0 |
| Total activo | 2,287.3 | 2,592.3 | -305.0 | -11.8 |

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

continuación

| | 31-12-19 | 31-12-18 | Variación | |
|---|----------------|----------------|---------------|--------------|
| | | | Importe | % |
| Pasivo y patrimonio neto | | | | |
| Pasivo corriente | | | | |
| Otros pasivos financieros | 41.5 | 42.1 | -0.6 | -1.4 |
| Cuentas por pagar comerciales | 3.7 | 3.5 | 0.2 | 5.7 |
| Otras cuentas por pagar | 27.2 | 28.3 | -1.1 | -3.9 |
| Cuentas por pagar a entidades relacionadas | 0.0 | 0.2 | -0.2 | -100.0 |
| Total pasivo corriente | 72.4 | 74.1 | -1.7 | -2.3 |
| Otros pasivos financieros a largo plazo | 116.2 | 419.1 | -302.9 | -72.3 |
| Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos, neto | 47.4 | 50.0 | -2.6 | -5.2 |
| Total pasivo no corriente | 163.6 | 469.1 | -305.5 | -65.1 |
| Total Pasivo | 236.0 | 543.2 | -307.2 | -56.6 |
| Patrimonio | | | | |
| Capital emitido | 975.7 | 975.7 | 0.0 | 0.0 |
| Acciones en tesorería | -5.7 | 0.0 | -5.7 | |
| Capital adicional | 67.0 | 73.6 | -6.6 | -9.0 |
| Reserva legal | 211.6 | 189.1 | 22.5 | 11.9 |
| Otras reservas de patrimonio | 223.5 | 254.2 | -30.7 | -12.1 |
| Resultados acumulados | 579.2 | 556.5 | 22.7 | 4.1 |
| Total Patrimonio | 2,051.3 | 2,049.1 | 2.2 | 0.1 |
| Total | 2,287.3 | 2,592.3 | -305.0 | -11.8 |

Al 31 de diciembre de 2019, el total de activos alcanzó S/ 2,287.3 millones respecto de S/ 2,592.3 millones al 31 de diciembre de 2018, lo que significa una reducción de S/ 305.0 millones (-11.8%). Las principales variaciones en el activo se explican por las disminuciones en: a) cuentas por cobrar a filiales por amortizaciones de los préstamos otorgados, b) otras cuentas por cobrar por las cobranzas por las ventas de inversiones del año anterior y c) inversiones por los resultados obtenidos por las subsidiarias, que se compensan con los dividendos recibidos.

Al 31 de diciembre de 2019, el total de pasivos ascendió a S/ 236.0 millones, frente a S/ 543.2 millones al 31 de diciembre de 2018, equivalente a una disminución de S/ 307.2 millones, debido a la cancelación del bono internacional.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2019 es 3.03, menor al ratio corriente de 4.15 al 31 de diciembre de 2018. El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2019 es 0.07, en comparación con 0.22 al 31 de diciembre de 2018. Para el cálculo de este ratio se ha excluido el saldo de caja y bancos y los pasivos con proveedores que no generan gasto financiero.

El ratio de endeudamiento total al 31 de diciembre de 2019 es 0.12, en comparación con 0.27 al 31 de diciembre de 2018.

Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

| | 2019 | 2018 | Variación |
|---|--------------|---------------|--------------|
| | Importe | Importe | % |
| Ingresos | | | |
| Participación en resultados de las subsidiarias, asociadas y negocios en conjunto | 272.2 | 213.8 | 27.3 |
| Venta de inversiones | 16.4 | 119.7 | -86.3 |
| Ingresos financieros | 11.9 | 14.2 | -16.2 |
| Servicios de alquiler | 31.0 | 32.6 | -4.9 |
| Servicio de apoyo gerencial | 10.4 | 10.0 | 4.0 |
| Ingresos diversos | 1.5 | 1.9 | -21.1 |
| | 343.4 | 392.2 | -12.4 |
| Costos y gastos de operación | | | |
| Costo de ventas de inversiones | -10.4 | -70.4 | -85.2 |
| Gastos financieros | -12.8 | -21.2 | -39.6 |
| Gastos administrativos | -44.4 | -44.3 | 0.2 |
| Costo de servicios de alquiler | -5.6 | -6.1 | -8.2 |
| Egresos diversos | -16.0 | -3.0 | 433.3 |
| Diferencia en cambio, neta | 2.8 | -2.7 | |
| | -86.4 | -147.7 | -41.5 |
| Utilidad antes del impuesto a las ganancias | 257.0 | 244.5 | 5.1 |
| Beneficio por impuesto a las ganancias | -12.1 | -19.5 | -37.9 |
| Utilidad neta | 244.9 | 225.0 | 8.8 |

La disminución de ingresos en el 2019 se debe a las menores ventas de inversiones, que se compensaron en parte con 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 2019 corresponden esencialmente al menor costo de las inversiones. Asimismo, en el 2019 se obtuvo una utilidad en cambio, en comparación con la pérdida registrada en el 2018. En el 2019 se produjo una apreciación del sol respecto al dólar de 1.83%, y en el 2018 se presentó una apreciación del dólar respecto al sol de 5.04%.

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

Durante el 2019 y 2018 no se ha producido cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE FERREYCORP S.A.A.

A continuación, se presentan los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2019 y al 31 de diciembre de 2018, 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)

| | 31-12-19 | 31-12-18 | Variación | |
|--|----------------|----------------|--------------|-------------|
| | | | Importe | % |
| Activo | | | | |
| Activo corriente | | | | |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 84.5 | 73.7 | 10.8 | 14.7 |
| Cuentas por cobrar comerciales, neto | 1,114.9 | 1,195.0 | -80.1 | -6.7 |
| Otras cuentas por cobrar, neto | 231.1 | 302.0 | -70.9 | -23.5 |
| Existencias, neto | 1,944.4 | 1,772.7 | 171.7 | 9.7 |
| Inversión en acciones | 13.9 | 10.5 | 3.4 | 32.4 |
| Activos disponibles para la venta | 0.0 | 0.0 | 0.0 | |
| Inversiones en valores | 9.3 | 2.5 | 6.8 | 272.0 |
| Gastos pagados por anticipado | 29.4 | 31.6 | -2.2 | -7.0 |
| Total activo corriente | 3,427.5 | 3,388.0 | 39.5 | 1.2 |
| Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, neto | 31.8 | 25.5 | 6.3 | 24.7 |
| Otras cuentas por cobrar a largo plazo, neto | 32.1 | 5.0 | 27.1 | |
| Inversiones en asociadas y negocios en conjunto | 16.7 | 13.3 | 3.4 | 25.6 |
| Inmuebles, maquinaria y equipo, neto | 1,631.3 | 1,455.1 | 176.2 | 12.1 |
| Intangibles, neto | 223.0 | 161.5 | 61.5 | 38.1 |
| Crédito mercantil | 170.4 | 176.3 | -5.9 | -3.3 |
| Activo por impuesto a las ganancias diferido | 198.4 | 198.5 | -0.1 | -0.1 |
| Total activo no corriente | 2,303.7 | 2,035.2 | 268.5 | 13.2 |
| Total activo | 5,731.2 | 5,423.2 | 308.0 | 5.7 |

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

| | 31-12-19 | 31-12-18 | Variación | |
|--|----------------|----------------|--------------|-------------|
| | | | Importe | % |
| Pasivo y patrimonio neto | | | | |
| Pasivo corriente | | | | |
| Obligaciones financieras | 1,243.1 | 788.7 | 454.4 | 57.6 |
| Pasivo por arrendamiento | 47.1 | | 47.1 | |
| Cuentas por pagar comerciales | 617.8 | 560.4 | 57.4 | 10.2 |
| Otras cuentas por pagar | 484.0 | 511.6 | -27.6 | -5.4 |
| Pasivos por impuestos a las ganancias | 7.6 | 13.6 | -6.0 | -44.1 |
| Total pasivo corriente | 2,399.6 | 1,874.3 | 525.3 | 28.0 |
| Otros pasivos financieros | | | | |
| Otros pasivos financieros | 909.6 | 1,210.4 | -300.8 | -24.9 |
| Pasivo por arrendamiento | 79.6 | | 79.6 | |
| Otras cuentas por pagar | 1.4 | 0.0 | 1.4 | |
| Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos | 187.0 | 190.0 | -3.0 | -1.6 |
| Ingresos diferidos | 0.1 | 0.1 | 0.0 | |
| Total Pasivo | 3,577.3 | 3,274.8 | 302.5 | 9.2 |
| Patrimonio | | | | |
| Capital emitido | 975.7 | 975.7 | 0.0 | 0.0 |
| Acciones en tesorería | -5.7 | 0.0 | -5.7 | |
| Capital adicional | 67.0 | 73.5 | -6.5 | -8.8 |
| Reserva legal | 211.6 | 189.1 | 22.5 | 11.9 |
| Otras reservas del patrimonio | 316.2 | 353.5 | -37.3 | -10.6 |
| Resultados acumulados | 580.8 | 556.6 | 24.2 | 4.3 |
| Total Patrimonio atribuible a los accionistas | 2,145.6 | 2,148.4 | -2.8 | -0.1 |
| Participación no controlante | 8.3 | 0.0 | | |
| Total patrimonio | 2,153.9 | | | |
| Total | 5,731.2 | 5,423.2 | 299.7 | 5.7 |

Al 31 de diciembre de 2019, el total de activos alcanzó S/ 5,731.2 millones, respecto de S/ 5,423.2 millones al 31 de diciembre de 2018, lo que significa un aumento de S/ 308.0 millones (5.7%). Las principales variaciones de las cuentas del activo que lo explican son las siguientes:

- Aumento de existencias, por mayor demanda de equipos nuevos con entregas programadas para el primer semestre del 2020.
- Aumento de inmuebles, maquinaria y equipo, básicamente por la adopción de la NIIF 16 Arrendamientos – activos por derecho de uso.

Al 31 de diciembre de 2019, el total de pasivos ascendió a S/ 3,577.3 millones, frente a S/ 3,274.8 millones al 31 de diciembre de 2018, equivalente a un aumento de S/ 302.5 millones (9.2%), explicado por el aumento de los activos mencionados.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2019 es 1.43, inferior al ratio corriente de 1.81 al 31 de diciembre de 2018.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2019 es 0.99, mayor al ratio de 0.92 al 31 de diciembre de 2018. 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 2019 es 1.67, mayor al 1.52 obtenido al 31 de diciembre de 2018.

El ratio de deuda financiera neta (de caja) / EBITDA al 31 de diciembre de 2019 fue 3.28, mayor al 3.18 alcanzado al 31 de diciembre de 2018, y mayor al ratio ajustado de 2.82, si se deducen los financiamientos de inventario. Con ello, la Corporación continúa evidenciando su capacidad de generar la caja necesaria para hacer frente a sus obligaciones sin inconvenientes y se encuentra dentro de los *covenants* establecidos en el contrato de emisión de bonos corporativos internacionales.

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

Estado consolidado de resultados (en millones de nuevos soles)

| | 2019 | | 2018 | | Variación | |
|---|----------------|-------------|----------------|-------------|--------------|---|
| | Importe | % | Importe | % | | % |
| Ventas Netas | 5,858.4 | 100.0 | 5,211.5 | 100.0 | 12.4 | |
| Costo de Ventas | -4,482.8 | -76.5 | -3,957.6 | -75.9 | 13.3 | |
| Utilidad bruta | 1,375.6 | 23.5 | 1,253.9 | 24.1 | 9.7 | |
| Gastos de venta y administración | -914.9 | -15.6 | -856.3 | -16.4 | 6.8 | |
| Ingresos (egresos) diversos, neto | 0.0 | 0.0 | 68.4 | 1.3 | -100.0 | |
| Utilidad en operaciones | 460.7 | 7.9 | 466.0 | 8.9 | -1.1 | |
| Otros ingresos (egresos): | | | | | | |
| Ingresos financieros | 21.8 | 0.4 | 21.6 | 0.4 | 0.9 | |
| Participación en los resultados en asociadas y negocios en conjunto | 3.3 | 0.1 | 1.1 | 0.0 | 200.0 | |
| Gastos financieros | -96.0 | -1.6 | -73.2 | -1.4 | 31.1 | |
| Diferencia en cambio, neta | -1.8 | 0.0 | -59.4 | -1.1 | -97.0 | |
| | -72.7 | -1.2 | -109.9 | -2.1 | -33.8 | |
| Utilidad antes del impuesto a la renta | 388.0 | 6.6 | 356.1 | 6.8 | 9.0 | |
| Impuesto a las ganancias | -141.6 | -2.4 | -131.1 | -2.5 | 8.0 | |
| Utilidad neta | 246.4 | 4.2 | 225.0 | 4.3 | 9.5 | |

Ventas netas

(en millones de nuevos soles)

| | 2019 | | 2018 | | Variación |
|-------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|
| | Importe | % | Importe | % | |
| Ventas nacionales | 5,109.4 | 87.2% | 4,522.8 | 86.8 | 13.0% |
| Ventas exterior | 749.0 | 12.8% | 688.7 | 13.2 | 8.7% |
| Total | 5,858.4 | 100.0% | 5,211.5 | 100.0% | 12.4% |

En millones de nuevos soles

| | Variación | | |
|---|----------------|----------------|-------------|
| | 2019 | 2018 | % |
| Mauquinaria y equipo: | | | |
| Camiones mineros y máquinas Cat (GM) | 508.2 | 293.4 | 73.2 |
| Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM) | 814.5 | 754.9 | 7.9 |
| Alquileres y Usados | 542.5 | 467.5 | 16.0 |
| Equipos aliados | 683.3 | 585.6 | 16.7 |
| | 2,548.5 | 2,101.4 | 21.3 |
| Repuestos y servicios | 2,905.5 | 2,716.5 | 7.0 |
| Otras líneas | 404.4 | 393.6 | 2.7 |
| Total | 5,858.4 | 5,211.5 | 12.4 |

Las ventas netas en el 2019 ascendieron a S/ 5,858.4 millones, en comparación con S/ 5,211.5 millones del año anterior, lo cual representa un aumento de 12.4%.

La venta de equipos de Caterpillar y marcas aliadas alcanzó los S/ 2,548.5 millones, equivalente a un incremento de 21.3%.

La venta de repuestos y servicios se elevó en 7.0%, en línea con el crecimiento y renovación del parque de máquinas, lo cual es consecuencia de los equipos vendidos a lo largo de los últimos años.

Otras líneas de negocio muestran un aumento de 2.7%.

Al analizar los resultados por cada grupo de empresas, al 31 de diciembre de 2019, las ventas de los distribuidores Caterpillar en el Perú son superiores en 13.4%. Los distribuidores Caterpillar y otros negocios en el exterior presentan una variación de 2.8%. El tercer grupo de empresas, que complementa la oferta de bienes y servicios a través de la comercialización de equipos y vehículos, consumibles y soluciones logísticas, entre otras líneas, mostró un aumento de 12.6% en sus ventas, explicado fundamentalmente por los mayores ingresos alcanzados por la línea Terex.

Utilidad en ventas

La utilidad bruta del 2019 fue 9.7% superior a la del 2018. En términos porcentuales, el margen bruto fue 23.5%, ligeramente menor al obtenido en el 2018, de 24.1%.

Gastos de venta y administración

Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2019 a S/ 914.9 millones, en comparación con S/ 856.3 millones del año anterior, lo cual representa un aumento de 6.8%.

Ingresos (egresos) diversos, neto

En el 2019 el saldo neto fue de cero. En el 2018 registró en este rubro un ingreso neto de S/ 68.4 millones que incluía básicamente la utilidad por la venta de ciertas inversiones.

Ingresos financieros

Los ingresos financieros del 2019 ascendieron a S/ 21.8 millones, ligeramente superiores a los S/ 21.6 millones del año anterior.

Gastos financieros

Los gastos financieros sumaron S/ 96.0 millones en el 2019 y alcanzaron S/ 73.2 millones el año previo, lo cual representa un aumento de 31.1%, que se explica por: a) mayor nivel de deuda, b) mayores tasas de interés y c) cambio en la aplicación de la NIIF 16 Arrendamientos.

Utilidad (pérdida) en cambio

En los años 2019 y 2018, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron una pérdida de S/ 1.8 millones y S/ 59.4 millones, respectivamente. En el 2019 hubo una apreciación del sol de 1.83%; el tipo de cambio fue S/ 3.379 al 31 de diciembre de 2018, y disminuyó a S/ 3.317 al 31 de diciembre de 2019. Por su parte, en el 2018 se produjo una apreciación del dólar americano frente al sol de 5.04%; el tipo de cambio fue S/ 3.245 al 31 de diciembre de 2017, y aumentó a S/ 3.379 al 31 de diciembre de 2018.

Impuesto a la renta

El Impuesto a la Renta del 2019 y del 2018 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

Utilidad neta

La utilidad neta del año ascendió a S/ 246.4 millones, mostrando un incremento de 9.5%, en comparación con S/ 225.0 millones del año anterior, debido básicamente al mayor volumen de ventas.

Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIDA)

La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2019 ascendió a S/ 684.2 millones, que representa un aumento de 10.2% frente a los S/ 620.8 millones del año anterior, que guarda una directa relación con la mayor utilidad bruta.

Gobierno Corporativo

PASIÓN POR EL CUMPLIMIENTO

VISIÓN COMPROMETIDA

La corporación continuó realizando en el año sus máximos esfuerzos por desplegar los más altos estándares en gobierno corporativo.



5. Gobierno Corporativo

(GRI 102-18)

Durante el 2019, la corporación Ferreycorp reafirmó su compromiso de adoptar las mejores prácticas de gobierno corporativo. La compañía tuvo el honor de recibir de la Bolsa de Valores de Lima la máxima distinción en este ámbito, La Llave de la BVL, por séptima oportunidad, y de integrar el Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) por doce años consecutivos. Asimismo, ocupó el tercer lugar en el ranking "La Voz del Mercado" 2019, presentado por EY y la BVL, que recogió la percepción de los especialistas del mercado de capitales.

La compañía, con más de 2,500 accionistas, se sumó al objetivo de compartir y nutrirse de las mejores prácticas en este campo a través de su participación en el Círculo de Empresas de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que integran siete compañías líderes y agentes de cambio en la región.

A continuación, se destaca algunas de las actividades realizadas por la empresa en materia de buen gobierno, que puede consultarse con mayor amplitud en el Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas, en el Anexo A de la presente Memoria.

Respecto a nuestros accionistas

En la Junta de Accionistas del 27 de marzo del 2019 se aprobó los Estados Financieros auditados, la Memoria anual y los siguientes puntos de agenda:

- Entrega del dividendo en efectivo, en concordancia con la Política de Dividendos con la que cuenta la sociedad desde el año 1997, que establece los criterios de distribución de utilidades. Por recomendación del Directorio, se acordó el reparto de dividendos en efectivo de S/ 121,515,385.94, equivalentes a S/ 0.1245439168 por acción (12.45439168%). El dividendo fue pagado a los accionistas en el mes de junio del 2019.
- Modificación de la Política de Dividendos para permitir la entrega de dividendos extraordinarios por encima del tope establecido.
- Delegación en el Directorio de facultades para distribuir un dividendo extraordinario, bajo los términos de la política de dividendos aprobada en el punto anterior. Así, el Directorio, en su sesión del 15 de mayo de 2019, bajo el ejercicio de dichas facultades, acordó la distribución de un dividendo extraordinario en efectivo por S/ 50,000,000.00 equivalente a S/ 0.051246151172 por acción (5.1246151172%) a ser pagado en junio del 2019, junto con el dividendo ordinario.
- Aprobación de la propuesta del Directorio de contratar a la firma Gaveglione, Aparicio y Asociados sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de PricewaterhouseCoopers (PwC), para la auditoría financiera del ejercicio 2019, delegando en el Directorio negociar las condiciones de su contratación.

En sesión del Comité de Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad del 22 de julio de 2019, se reportó al Directorio la implementación de estos acuerdos, lo cual será también informado a la Junta de marzo de 2020.

El Directorio, en su sesión del 30 de octubre de 2019, acordó la distribución de un dividendo extraordinario complementario por S/ 50,000,000.00, equivalente a S/ 0.051246151172 por acción (5.1246151172%), a ser pagado en diciembre del 2019.

Respecto al Directorio

- Sumándose a los tres comités especiales del Directorio (de Auditoría y Riesgos; de Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad; Innovación y Sistemas y de Inversiones), en noviembre de 2019 se creó un cuarto comité especial, el Comité de Inversiones, encargado de supervisar las inversiones de la Corporación.
- En mayo de 2019 finalizó la actividad del comité *ad-hoc* del Directorio creado para dar seguimiento al proceso de venta de la inversión en La Positiva Vida Seguros y Reaseguros S.A.A., así como acompañar a la Presidencia y la Gerencia General en dicha operación, toda vez que culminara en dicho mes la venta de las acciones de dicha compañía.
- El Directorio realizó, como cada año, una autoevaluación sobre su desempeño. Cabe precisar que, de manera interanual, la gestión del Directorio es evaluada por un consultor externo. El resultado de esta evaluación fue sobresaliente, tanto para el desempeño como órgano colegiado así como a nivel individual.
- En el 2019 se modificó el Reglamento de Directorio para incluir los nuevos lineamientos para ser calificado como Director Independiente, según los parámetros establecidos por la SMV, así como para actualizar la definición y funciones del Comité de Inversiones del Directorio. Las políticas y prácticas del Directorio se encuentran definidas en el Estatuto de la sociedad y en su reglamento de funcionamiento.
- En el ejercicio, se realizó un Directorio descentralizado en Ica; los directores fueron capacitados en la prevención del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo, así como en las principales políticas y normas de la Corporación; y recibieron una presentación de los auditores sobre normas antielusivas y beneficiario final.

Respecto al ámbito de control, riesgo y cumplimiento

- Durante el 2019, el área especializada de Control de Riesgos de Ferreycorp realizó reportes semestrales al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio sobre el mapeo de los riesgos en cada empresa de la Corporación y el proceso para su control o mitigación, determinando planes de acción.
- Asimismo, la Gerencia Corporativa de Auditoría de Ferreycorp presentó al Comité de Auditoría y Riesgos, en el 2019, el plan de trabajo para el año y reportó informes periódicos sobre los resultados de la auditoría en cada empresa de la Corporación.
- De acuerdo al Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna (MIPAI), bajo el que se rige el equipo de auditoría interna, durante 2019 se efectuó una evaluación externa (Norma N° 1312), que estuvo a cargo de la consultora BDO, la cual otorgó a la actividad de auditoría interna de Ferreycorp la más alta calificación en su campo, de acuerdo a los estándares del Manual de Evaluación de Calidad del Instituto de Auditores Internos (IAI).
- En el 2019 se presentó al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio el Reporte de Cumplimiento, el cual recogió los avances semestrales en materia de *compliance*. La primera entrega del reporte fue presentada en el comité realizado en febrero, con información al cierre del 2018; la segunda, en el mes de setiembre, analizó los resultados del primer semestre del 2019.
- Durante el año se obtuvo avances relevantes en la fase de implementación del Sistema de Cumplimiento para la prevención de la corrupción en la Corporación, que sistematiza, organiza y pone en marcha diversas iniciativas en torno a esta materia, tanto existentes y de larga data, como de nueva creación.

- En junio, el Directorio de Ferreycorp aprobó la Política Corporativa de Cumplimiento, que contempla el compromiso de toda la Corporación –tanto la empresa *holding* como sus subsidiarias– en su lucha contra la comisión de delitos de corrupción. Entre julio y setiembre, los directorios de Ferreyros, Soltrak, Fargoline y Ferrenergy se adhirieron a estos acuerdos, con el fin de implementar en cada una de estas empresas el compromiso anticorrupción de la Corporación. El próximo año, las demás subsidiarias de la Corporación en el Perú y en el extranjero se adherirán a dichos acuerdos.
- Ferreyros obtuvo en noviembre el distintivo “Empresa Certificada Antisoborno” por parte de la Asociación Empresarios por la Integridad. Este reconocimiento demuestra la existencia y el buen funcionamiento de un sistema normativo anticorrupción, con principios claros para promover un comportamiento ético, basado en valores, con todos los grupos de interés. Cabe señalar que otras empresas de la Corporación están preparándose para postular a dicho distintivo.
- Ferreycorp, junto a una reconocida consultora especializada, está realizando importantes esfuerzos para adoptar en todas las empresas de la Corporación la norma internacional ISO 37001: Sistemas de Gestión Antisoborno, mostrando así la importancia que otorga a los temas de cumplimiento.
- Para mayor información sobre la materia y sobre temas relacionados al Código de Ética, consultar el apartado 2.1.2, Valores Ferreycorp / Sistema de Cumplimiento para la Prevención de la Corrupción y Código de Ética.

Respecto a la política de divulgación de la información

- Con el fin de poner a disposición del mercado diferentes puntos de contacto para recabar información, Ferreycorp participó en el 2019 en diversas reuniones individuales y grupales con inversionistas, muchas de ellas en el extranjero, además de organizar un *non deal roadshow* local y dos *non deal roadshow* internacionales, donde visitó a sus principales inversionistas institucionales, a quienes se presentó en detalle los resultados y la estrategia de la Corporación.
- La Corporación continuó con la publicación trimestral de resultados, con el análisis y la discusión de los mismos –tanto en inglés como en español–, y con la realización de *conference calls* trimestrales, acompañados por un *webcast*, donde participaron inversionistas institucionales, clasificadoras de riesgo, bancos de inversión y analistas nacionales y del extranjero.
- La sociedad considera que el despliegue de estos mecanismos de difusión de información relevante de la empresa ha permitido que fondos del exterior puedan invertir en la empresa y mantener su alta participación en el accionariado.

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

6

Organización

**PASIÓN POR
NUESTRA GENTE**

VISIÓN DE IMPULSO

Una clara perspectiva de
dos de las instancias de
dirección y decisión en la
organización: el Directorio
y la Gerencia.



6. Organización

(GRI 102-18)

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

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

6.1 El Directorio

6.1.1 Conformación del Directorio

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

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

En Junta General de Accionistas celebrada el 29 de marzo de 2017, se acordó que el Directorio estuviera conformado por nueve directores, y se procedió a elección, luego de que la relación de candidatos y sus hojas de vida hubieran sido difundidas con la debida anticipación.

Los directores de Ferreycorp por el periodo 2017-2020 son:

Directores no independientes

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

Directores independientes

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

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

La trayectoria profesional de los directores se encuentra disponible en el Anexo 1, apartado 1.4.1. En el Reporte sobre el Cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo se informa sobre las prácticas del Directorio. Entre ellas cabe destacar su conformación plural, la participación de directores independientes y la operación a través de comités especializados, así como la ejecución de sus funciones de dirección, supervisión y control de riesgos.

6.1.2 Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. cuenta con 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 Jorge Ganoza Durant.
- **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.

6.1.3 Directorio de las empresas subsidiarias

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

El Directorio de la subsidiaria principal, Ferreyros, se encuentra compuesto por 11 directores elegidos por un periodo de tres años, de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y en cumplimiento de lo señalado en el Artículo 32° del Estatuto del emisor.

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

Directores de Ferreyros

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

Los directorios de las subsidiarias distintas de Ferreyros en el Perú, así como el de Trex en Chile, son presididos por Mariela García Figari de Fabbri, gerente general de Ferreyrcorp, y tienen a los gerentes corporativos de negocios de Ferreyrcorp o a los gerentes generales de otras subsidiarias como sus vicepresidentes, según la actividad desarrollada por cada subsidiaria. En Centroamérica, los directorios de las subsidiarias son presididos por Oscar Espinosa Bedoya, presidente ejecutivo de Ferreyrcorp, y la vicepresidencia la ocupa la gerente general de la Corporación.

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

| Nombre | Cargo | Subsidiarias de las que es director |
|----------------------------------|---|---|
| Oscar Guillermo Espinosa Bedoya | Presidente ejecutivo del Directorio de Ferreyrcorp S.A.A. | Presidente de Ferreyros S.A. y las empresas del grupo Gentrac ⁽¹⁾ . |
| Mariela García Figari de Fabbri | Gerente general de Ferreyrcorp S.A.A. | Presidenta de todas las subsidiarias de la Corporación (considerada también como tal Ferrenergy S.A.C.) ⁽²⁾ , excepto Ferreyros S.A., así como las empresas del grupo Gentrac, de las cuales es directora. |
| Luis Alonso Bracamonte Loayza | Gerente corporativo de Negocios de Ferreyrcorp S.A.A. | Soltrak S.A., Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Motored S.A. y Soluciones Sitech Perú S.A. |
| Emma Patricia Gastelumendi Lukis | Gerente corporativo de Finanzas de Ferreyrcorp S.A.A. | Directora de todas las subsidiarias de la Corporación (considerada también como tal Ferrenergy S.A.C.), excepto Ferreyros S.A. |
| Rodolfo Wenceslao Paredes León | Gerente general de Soltrak S.A. | Motored S.A., Fargoline S.A. y Forbis Logistics S.A. |
| Oscar Enrique Rubio Rodríguez | Gerente corporativo de Negocios de Ferreyrcorp S.A.A. | Unimaq S.A., Orvisa S.A., Motored S.A., Cresko S.A., Motriza S.A., Soltrak S.A., y Trex en Chile ⁽³⁾ . |
| Gonzalo Díaz Pró | Gerente general de Ferreyros S.A. | Unimaq S.A., Orvisa S.A., Soluciones Sitech Perú S.A., Ferrenergy S.A.C., Motored en El Salvador y empresas del grupo Gentrac. |
| Enrique Luis Salas Rizo-Patrón | Gerente División Cuentas Nacionales de Ferreyros S.A. | Unimaq S.A., Cresko S.A., Motriza S.A., Motored S.A. y Soluciones Sitech Perú S.A. |

| | | |
|------------------------------------|---|--|
| Andrea Sandoval Saberbein | Gerente de Proyecto Excelencia Empresarial de Ferreyros S.A. | Fargoline S.A. y Forbis Logistics S.A. |
| Hugo Ernesto Sommerkamp Molinari | Gerente central de Finanzas de Ferreyros S.A. hasta junio de 2018 | Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Motored El Salvador, Mercalsa, empresas del grupo Gentrac, y Trex en Chile. |
| Juan Alberto Fernando García Orams | Gerente corporativo TI Procesos e Innovación de Ferreycorp S.A.A. | Soluciones Sitech Perú S.A. |
| Luis Fernando Armas Tamayo | Gerente División de Gran Minería de Ferreyros S.A. | Soltrak S.A. |
| Alberto Renato Parodi de la Cuadra | Gerente general de Unimaq S.A. | Orvisa S.A., Cresko S.A. y Motriza S.A. |

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

6.2 La Gerencia

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

Las funciones de la Corporación son decidir en qué negocios incursionar y a través de qué empresas subsidiarias; obtener recursos financieros para los proyectos de crecimiento de la Corporación; supervisar y controlar la gestión de las empresas subsidiarias; establecer algunos procesos estandarizados para las mismas; y brindar algunos servicios compartidos. Para desempeñar dichas funciones, Ferreycorp cuenta con una gerencia general y gerencias corporativas. A su vez, las empresas subsidiarias tienen una estructura dimensionada de acuerdo a la complejidad y tamaño de sus operaciones.

A continuación, se presenta a los principales funcionarios de Ferreycorp y de sus compañías subsidiarias en el 2019. La trayectoria profesional de cada uno de estos funcionarios se encuentra disponible en el Anexo 1, apartado 1.4.2.

6.2.1 Funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Gerente general

Oscar Rubio Rodríguez
Gerente corporativo de Negocios

Luis Bracamonte Loayza
Gerente corporativo de Negocios

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

Alberto García Orams
Gerente corporativo TI, Procesos e Innovación

María Teresa Merino Caballero
Gerente de Recursos Humanos

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

Tito Otero Linares
Gerente corporativo de Auditoría Interna

6.2.2 Principales funcionarios de Ferreyros S.A.

Gonzalo Díaz Pró
Gerente general

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente de División Gran Minería

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente de División Cuentas Nacionales

Ronald Orrego Carrillo
Gerente de División Cuentas Regionales

Paul Ruiz Lecaros
Gerente de Energía y Retail

Angélica María Paiva Zegarra
Gerente de División Administración y Finanzas

José López Rey Sanchez (hasta enero 2020)
Gerente central de Recursos Humanos

Jorge Durán Cheneaux
Gerente de División de Soporte al Producto

Alan Sablich Nairn
Gerente de División Marketing y Negocios Digitales

José Gutiérrez Jave
Gerente de División Cadena de Abastecimiento

6.2.3 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)

Rodolfo Paredes León
Gerente general de Soltrak

Víctor Otero Pizarro
Gerente general de Trex Latinoamérica

Carlos Ojeda Iglesias
Gerente de Trex en Perú

Javier Barrón Ramos Plata
Gerente de Cresko

Jorge Devoto Núñez del Arco
Gerente general de Forbis Logistics

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline

Marcos Wieland Conroy
Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Ernesto Velit Suarez
Gerente general de Ferrenergy

Gestión Sostenible

PASIÓN POR LA SOSTENIBILIDAD

GESTIÓN SOSTENIBLE

La corporación Ferreycorp está convencida de la importancia de operar bajo un modelo de gestión sostenible, que permita generar valor para todos sus grupos de interés.



7. Gestión Sostenible

(GRI 102-16)

La corporación Ferreycorp está convencida de la importancia de operar bajo un modelo de gestión sostenible, que permita generar valor para todos sus grupos de interés: accionistas e inversionistas, colaboradores, clientes, comunidad, proveedores, medio ambiente, gobierno y sociedad en general. En ese marco, y teniendo en consideración las prácticas ESG (ambiental, social y de gobernanza, por sus siglas en inglés), gestiona sus impactos económicos, sociales y ambientales de manera responsable.

Esta visión contribuye a asegurar la sostenibilidad de sus negocios, no solo a través de un crecimiento rentable sino también de resultados destacables en ámbitos de gran relevancia, como la gestión integral de riesgos; la atracción, motivación y retención de talento humano; las relaciones con inversionistas; el acceso al capital; y el posicionamiento y reputación en el mercado donde opera y en la sociedad.

En el presente capítulo, se podrá explorar el modelo de gestión sostenible de Ferreycorp con sus diversos grupos de interés, así como los principales resultados obtenidos durante el año 2019.

7.1 Un enfoque sostenible

7.1.1 Nuestra inspiración

(GRI 102-12)

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

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

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

La gestión empresarial de Ferreycorp se alinea a:

- **Los Diez Principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas**, que gozan de consenso universal y que exhortan a las empresas a adoptar, apoyar y promulgar, dentro de su esfera de influencia, un conjunto de valores fundamentales. Como cada año, en el 2019 la Corporación –adherida desde el 2004 a estos principios– presentó su Informe de Progreso del Pacto Mundial, con el fin de comunicar acerca de las acciones implementadas en relación al respeto de los derechos humanos, el trabajo responsable, la preservación del medio ambiente y la lucha contra la corrupción.

Desde el año 2004, la Corporación reporta a las Naciones Unidas cómo sus acciones reflejan su compromiso con los 10 Principios del Pacto Mundial. Dicho informe se publica en la página web del Pacto.

- **Los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas**, que hacen un llamado a la acción entre gobiernos, empresas y sociedad civil para poner fin a la pobreza y crear una vida digna y de oportunidades para todos. Los ODS proporcionan metas específicas que guían a las empresas para establecer sus objetivos y medir sus impactos. Para mayores detalles del aporte de Ferreycorp a los ODS, consultar la página 83 en adelante.

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

7.1.2 Indicadores

- **Más de US\$ 1,750 millones en ventas** en el 2019
- **55%** de participación de mercado con la principal representada Caterpillar
- **S/ 221 millones en dividendos** pagados en 2019
- **S/ 152 millones en pago de impuestos y tributos**
- **Más de 34,000 peruanos beneficiados** bajo el mecanismo de Obras por Impuestos, con un compromiso de inversión superior a los **S/ 91 millones**
- **6,650 colaboradores** en toda la corporación Ferreycorp
- **98% de participación en** la Encuesta Bienal de Clima Laboral: **91%** de los colaboradores siente **orgullo** de pertenecer a la Corporación
- **18%** de los puestos gerenciales de la Corporación **ocupado por mujeres**
- **94.2% de los colaboradores** de la Corporación completó el curso *online* del Código de Ética
- **Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored, Soltrak, Cresko, Trex y Fargoline** integran la **Asociación de Buenos Empleadores (ABE)**
- **Más de S/ 5,500 millones** en compras a proveedores en el 2019 realizadas por las seis mayores empresas en Perú y la matriz
- **3,083 estudiantes de 38 universidades y cinco institutos** del Perú reflexionaron sobre ética y compromiso ciudadano con los programas de la **Asociación Ferreycorp** durante el 2019
- **100%** de agua tratada para ser reutilizada en el nuevo Complejo de Operaciones La Joya, en Arequipa, para el riego de áreas verdes
- **80 tCO₂e de emisiones evitadas** gracias a la reducción del consumo de energía y uso de energía solar, en las tres principales sedes a nivel nacional (Industrial, Surco, La Joya)
- **Distintivo de Empresa Socialmente Responsable 2019** otorgado a Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Motored, Soltrak y Fargoline
- Miembro del **Dow Jones Sustainability MILA Pacific Alliance Index** por tercer año consecutivo
- **Siete veces** ganadora de la **Llave de la BVL** por ser la empresa con **mejor gobierno corporativo** en el Perú
- **Doce años** consecutivos dentro del **Índice de Buen Gobierno Corporativo** de la Bolsa de Valores de Lima

7.1.3 Contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas

Se presenta a continuación un detalle de las acciones clave que Ferreycorp y sus subsidiarias vienen desplegando, en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, cuyo detalle podrá encontrar en la presente Memoria.



Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo

1.1 De aquí a 2030, erradicar para todas las personas y en todo el mundo la pobreza extrema (actualmente se considera que sufren pobreza extrema las personas que viven con menos de US\$ 1.25 al día).

- Más de S/ 80 millones comprometidos a la fecha en proyectos de mejora y ampliación de servicios de agua potable, saneamiento y alcantarillado vía Obras por Impuestos, en beneficio de más de 28 mil personas a nivel nacional. (Pág. 118)
- En Ferreycorp se da empleo a más de 6,650 colaboradores, contribuyendo a la generación de ingresos y progreso de sus familias. (Pág. 95)



Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible

2.1 De aquí a 2030, poner fin al hambre y asegurar el acceso de todas las personas, en particular los pobres y las personas en situaciones de vulnerabilidad, incluidos los niños menores de 1 año, a una alimentación sana, nutritiva y suficiente durante todo el año.

- En la Corporación se promueve la alimentación saludable y el balance de vida entre los colaboradores. (Pág. 109).
- Las empresas de la Corporación que atienden al sector agrícola contribuyen con la seguridad alimentaria de los países en donde comercializan tractores e implementos, al promover la tecnificación y el aumento de la productividad. (Págs. 33-34)
- A través de las Obras por Impuestos de agua y saneamiento y la capacitación en prácticas de salubridad e higiene, se contribuye a la prevención de enfermedades gastrointestinales y, por ende, a la desnutrición crónica infantil. (Pág. 118)



Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades

3.4 De aquí a 2030, reducir en un tercio la mortalidad prematura por enfermedades no transmisibles mediante su prevención y tratamiento, y promover la salud mental y el bienestar.

- Las empresas de la Corporación cuentan con alternativas de seguro privado que complementan la oferta del Estado. La Corporación subvenciona los programas con las entidades prestadoras de salud (EPS), no solo para sus colaboradores sino también para sus hijos y cónyuges o convivientes. Adicionalmente, se organiza campañas y ferias de salud y prevención de enfermedades dirigidas a colaboradores. (Pág. 109)
- Despliegue del sistema de seguridad en las operaciones para evitar accidentes que pongan en riesgo la vida y salud. (Págs. 106-107)
- Despistajes de enfermedades ocupacionales y con mayor frecuencia para los que van a realizar tareas en lugares alejados y de clima y geografía más exigente. (Pág. 107)



Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad, y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos

4.1 De aquí a 2030, asegurar que todas las niñas y todos los niños terminen la enseñanza primaria y secundaria, que ha de ser gratuita, equitativa y de calidad y producir resultados de aprendizaje pertinentes y efectivos.

4.3 De aquí a 2030, asegurar el acceso igualitario de todos los hombres y las mujeres a una formación técnica, profesional y superior de calidad, incluida la enseñanza universitaria.

4.a Construir y adecuar instalaciones educativas que tengan en cuenta las necesidades de los niños y las personas con discapacidad y las diferencias de género, y que ofrezcan entornos de aprendizaje seguros, no violentos, inclusivos y eficaces para todos.

- La Corporación fomenta la educación de sus colaboradores y de sus familias. Ofrece facilidades financieras a los colaboradores para que completen su formación, y al inicio del año escolar da facilidades para que las familias puedan matricular a sus hijos. (Pág. 109)
- 217,088 horas hombre de capacitación desplegadas en las seis empresas de mayores volúmenes de operación en el Perú. (Pág. 106)
- Más de 37,000 jóvenes beneficiados por los talleres de desarrollo profesional de la Asociación Ferreycorp. Tan solo en el 2019, 3,083 estudiantes procedentes de 38 universidades y 5 institutos fueron capacitados. (Pág. 119)
- Promueve la formación técnica a través de su Club de Operadores de Equipo Pesado que cuenta con 16,890 miembros y de su Club de Técnicos de Equipo Pesado, con 5,900 miembros. (Págs. 120-121)
- Patrocina estudiantes de carreras en institutos técnicos con becas o prácticas de trabajo. (Pág. 120)
- La Corporación y sus subsidiarias han construido cuatro colegios en La Libertad e Ica a través del mecanismo de Obras por Impuestos (Pág. 118)



Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas

5.1 Poner fin a todas las formas de discriminación contra todas las mujeres y las niñas en todo el mundo.
5.5 Asegurar la participación plena y efectiva de las mujeres y la igualdad de oportunidades de liderazgo a todos los niveles decisorios en la vida política, económica y pública.

- Se promueve la equidad de género entre las empresas de Corporación a través de una Política Corporativa de Equidad de Género, un Comité de Equidad de Género, el Programa Pares con charlas de capacitación y sensibilización, la licencia parental y la paridad salarial, entre otros. (Pág. 100-102)
- 18% de los puestos gerenciales de la Corporación –entre ellos la Gerencia General y la Gerencia Corporativa de Finanzas– ocupado por mujeres. (Pág. 99)
- La Corporación apoya con becas y charlas a estudiantes mujeres de la carrera de Ingeniería y ofrece charlas en colegios para fomentar las carreras técnicas y el empoderamiento de la mujer. (Pág. 120)
- Ferreycorp fue reconocida entre las cinco compañías líderes en equidad de género y diversidad en nuestro país, según el Ranking PAR 2019 de la consultora Aequales, ocupando el tercer lugar en la categoría de empresas hasta 250 colaboradores. (Pág. 101)
- Funcionarios de la Corporación participan en foros de discusión y promoción del rol de la mujer y su empoderamiento para compartir sus mejores prácticas y ayudar a otras empresas que buscan desarrollar sus programas y planes de acción. Entre estas, la Organización Internacional de Mujeres en Negocios (OWIT, por sus siglas en inglés) (Pág. 182)



Garantizar la disponibilidad de agua y su gestión sostenible y el saneamiento para todos

6.1 De aquí a 2030, lograr el acceso universal y equitativo al agua potable a un precio asequible para todos.
6.2 De aquí a 2030, lograr el acceso a servicios de saneamiento e higiene adecuados y equitativos para todos y poner fin a la defecación al aire libre, prestando especial atención a las necesidades de las mujeres y las niñas y las personas en situaciones de vulnerabilidad.

- S/ 80 millones comprometidos a la fecha en mejora y ampliación de servicios de agua potable, saneamiento y alcantarillado vía Obras por Impuestos, para más de 28 mil peruanos. (Pág. 118)
- Reducción del consumo del agua en un 18.56%, en comparación al año anterior. (Pág. 131)
- Medición de la huella hídrica en el Complejo de Operaciones La Joya. (Pág. 132)
- Participación en el programa Certificado Azul de la Autoridad Nacional del Agua. (Pág. 132)
- Tratamiento de aguas residuales del proceso de reparación de maquinaria, a través de sistemas de sedimentación, trampa de grasas, físicoquímico, microbiológico, entre otros. (Págs. 132-134)
- Reúso de aguas residuales tratadas, para riego de áreas verdes en las sedes La Joya y Cusco. (Págs. 132-134)



Garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna para todos

- 7.1 De aquí a 2030, garantizar el acceso universal a servicios energéticos asequibles, fiables y modernos.
- 7.2 De aquí a 2030, aumentar considerablemente la proporción de energía renovable en el conjunto de fuentes energéticas.
- 7.3 De aquí a 2030, duplicar la tasa mundial de mejora de la eficiencia energética

- 2,000 m² de paneles solares en el Complejo de Operaciones La Joya (segunda sede operativa más grande a nivel nacional), con una capacidad instalada de hasta 200 kW, sustituyendo el 20% de la energía utilizada en esta locación, lo que le permite reducir la huella de carbono y proyectarse a ahorros económicos futuros. (Pág. 134-135)
- En 2019 se ha continuado con la implementación de luminarias LED y acciones para una mayor eficiencia energética. (Pág. 135)
- Durante el año se concretó la introducción en Perú de los paneles solares CAT, que complementan el portafolio de soluciones de energía de Ferreyros. Asimismo, la empresa Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros, incluye entre sus soluciones el montaje y la operación de plantas de generación de energía solar. (Pág. 35).
- Los grupos electrógenos del portafolio Caterpillar incorporan tecnologías que reducen las emisiones y el consumo de combustible. Además, la Corporación promueve el uso de energías limpias, a través de grupos electrógenos a gas natural que a su vez generan una energía menos costosa. (Pág. 145)



Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos

- 8.5 De aquí a 2030, lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todas las mujeres y los hombres, incluidos los jóvenes y las personas con discapacidad, así como la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor.
- 8.6 De aquí a 2030, reducir considerablemente la proporción de jóvenes que no están empleados y no cursan estudios ni reciben capacitación.
- 8.8 Proteger los derechos laborales y promover un entorno de trabajo seguro y sin riesgos para todos los trabajadores, incluidos los trabajadores migrantes, en particular las mujeres migrantes y las personas con empleos precarios.

- La Corporación y sus empresas han generado 6,650 empleos directos en el 2019. (Pág. 95)
- Ferreycorp y sus subsidiarias cuentan con un Sistema de Seguridad Industrial, Higiene Ocupacional y Gestión del Medio Ambiente, y un Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo. (Pág. 106-107)
- Todos los espacios de trabajo mantienen estándares apropiados para brindar ambientes laborales seguros a sus colaboradores. (Págs. 106-107)
- Ferreycorp no apoya ningún tipo de trabajo forzoso ni infantil en sus operaciones ni a lo largo de su cadena de valor y respeta los derechos humanos en todas sus operaciones y sistema de gestión. (Págs. 103)
- Más de 37,000 jóvenes beneficiados por los talleres de desarrollo profesional de la Asociación Ferreycorp. (Pág. 119)
- Contamos con 13 colaboradores con discapacidad laborando en la Corporación. (Pág. 102)



Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación

9.4 De aquí a 2030, modernizar la infraestructura y reconvertir las industrias para que sean sostenibles, utilizando los recursos con mayor eficacia y promoviendo la adopción de tecnologías y procesos industriales limpios y ambientalmente racionales, y logrando que todos los países tomen medidas de acuerdo con sus capacidades respectivas.

- La Corporación contribuye a la creación de nueva infraestructura no solo con la comercialización de equipos y maquinaria, sino también con el acompañamiento a los proyectos, en los mismos lugares de construcción, con servicios de mantenimiento y consultoría. La mecanización del país, promovida por los negocios de la Corporación, ayuda a la sostenibilidad de las industrias. (Pág. 29)
- La Corporación se encuentra en un proceso propio de reconversión con un mayor uso de tecnología, supervisado desde su Comité de Directorio de Innovación y Sistemas (Pág. 74).
- Con miras a infraestructura y procesos sostenibles, se mejoró los sistemas de tratamiento de agua residual en las sedes la Joya e Industrial, que junto con la sucursal Cusco permiten el reúso de agua. Asimismo, en las sedes Surco y CDR se cuenta con válvulas reguladoras de caudal para una mayor eficiencia hídrica. (Págs. 131-132).
- Asimismo, se cuenta con una Gerencia de Tecnología, Procesos e Innovación que brinda servicios compartidos a toda la Corporación y un laboratorio en donde se proponen nuevas ideas y soluciones. (Pág. 29)
- En el 2019, se realizó la *hackathon* "Transformación Centrada en el Cliente por los próximos 100 años Ferreycorp", con la participación de 110 líderes de la Corporación (Págs. 104-105).



Reducir la desigualdad en y entre los países

10.2 De aquí a 2030, potenciar y promover la inclusión social, económica y política de todas las personas, independientemente de su edad, sexo, discapacidad, raza, etnia, origen, religión o situación económica u otra condición.

- La Corporación cuenta con una fuerza laboral diversa y fomenta la inclusión y la diversidad. (Págs. 100-102)
- 13 colaboradores con algún tipo de discapacidad forman parte de la fuerza laboral de la Corporación, fomentando la sensibilidad entre los colaboradores, la inclusión social y el respeto hacia los demás. (Pág. 102)
- En el 2019 no se reportó caso alguno de discriminación laboral. (Pág. 102)
- La Corporación impulsa el desarrollo de su personal técnico a través de programas e iniciativas para asegurar su entrenamiento permanente, al pasar por diversos niveles de especialización y de certificación de habilidades. (Pág. 105-106)



Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles

11.1 De aquí a 2030, asegurar el acceso de todas las personas a viviendas y servicios básicos adecuados, seguros y asequibles y mejorar los barrios marginales.

- Se ha comprometido a la fecha S/ 80 millones mediante el mecanismo de Obras por Impuestos para la mejora y ampliación de servicios de agua potable, saneamiento y alcantarillado, en beneficio de más de 28 mil peruanos. (Pág. 118)
- Las empresas de la Corporación comercializan maquinaria ligera y materiales que se utilizan en obras de construcción de habilitación urbana. Asimismo, se comercializa buses que son utilizados para transporte público de pasajeros. (Págs. 36-38, 44-45)
- Ferreycorp es parte de la Asociación Cruzada Vial, iniciativa que promueve alianzas entre el sector público y privado para contribuir con el desarrollo y progreso de sistemas de tránsito, transporte y seguridad vial en el Perú. (Pág. 182)



Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles

12.5 De aquí a 2030, reducir considerablemente la generación de desechos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización.

- Ferreyros aplica un modelo de economía circular a través de programas de reconstrucción de equipos y componentes, con los que brinda una segunda, tercera y hasta cuarta vida a máquinas para la minería y la construcción de sus clientes. (Pág. 144)
- En los talleres se recicla la chatarra luego de las reparaciones de máquinas, para ser entregada posteriormente a fundiciones certificadas. (Págs. 140-141)
- Se hace entrega de los aceites y lubricantes usados a empresas certificadas, para que sean filtrados y dializados para su posterior reutilización, alargando su vida útil. (Pág. 139-141)
- Otros residuos, como papeles, cartones y botellas PET son colectados, y reciclados principalmente en beneficio de organizaciones sociales sin fines de lucro. (Págs. 140-141)



Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos

13.2 Incorporar medidas relativas al cambio climático en las políticas, estrategias y planes nacionales.

- La Corporación ofrece en su portafolio de negocios paneles solares, a fin de reducir el consumo de energía de las operaciones de sus clientes. (Pág. 35)
- Durante el año 2019 se implementó 2,000 m² de paneles solares en la sede La Joya, apostando por la energía renovable limpia. (Págs. 134-135)
- Tras la medición de huella de carbono, en el 2019 se realizó la compensación de un total de 984 toneladas de CO², lo cual contribuye a conservar los bosques amazónicos. (Pág. 149)
- La Corporación promueve buenas prácticas ambientales con su programa de reciclaje y de tratamiento de residuos. (Págs. 140-141)
- En el 2019 se realizó la medición de la huella hídrica 2018 del Complejo de Operaciones de Ferreyros en La Joya, en Arequipa, la segunda sede operativa más grande a nivel nacional. (Pág. 132)
- Fargoline y Trex Chile han certificado, en tres importantes locaciones, su sistema de gestión ambiental bajo la norma ISO 14001:2015. (Págs. 51, 129)
- Los fabricantes de los equipos que comercializa la Corporación han realizado importantes cambios en la configuración de sus unidades para reducir las emisiones de gases que sean generados por los clientes en el uso de la maquinaria. (Pág. 145)



Conservar y utilizar en forma sostenible los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible

14.2 De aquí a 2020, gestionar y proteger sosteniblemente los ecosistemas marinos y costeros para evitar efectos adversos importantes, incluso fortaleciendo su resiliencia, y adoptar medidas para restaurarlos a fin de restablecer la salud y la productividad de los océanos

14.3 Minimizar y abordar los efectos de la acidificación de los océanos, incluso mediante una mayor cooperación científica a todos los niveles

- Gracias a las mejoras tecnológicas implementadas por los fabricantes de los equipos que comercializa la Corporación, se contribuye a la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y de los efectos de la acidificación de los océanos. (Pág. 145)
- Los participantes del programa de desarrollo para estudiantes de la Asociación Ferreycorp organizan y participan de actividades de voluntariado de limpieza de playas y riberas de río a nivel nacional, para contribuir con la preservación de la vida submarina. (Pág. 119)



Gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad

15.2 Para 2020, promover la gestión sostenible de todos los tipos de bosques, poner fin a la deforestación, recuperar los bosques degradados e incrementar la forestación y la reforestación a nivel mundial

15.5 Adoptar medidas urgentes y significativas para reducir la degradación de los hábitats naturales, detener la pérdida de la diversidad biológica y, para 2020, proteger las especies amenazadas y evitar su extinción

- Ferreycorp ha compensado la huella de carbono de varias sedes en 2016 y 2017 a través de proyectos REDD+ (Reducción de emisiones por deforestación y degradación) que aseguran la conservación de bosques y la protección de la biodiversidad asociada. (Pág. 149)
- Ferreycorp cuenta con una Unidad de Cumplimiento Contra la Minería Ilegal (UCMI), dedicada a exigir documentación clave a los clientes (autorización de inicio de actividades mineras, certificados mineros, contratos de obra que comprueben el destino del equipo, declaración jurada asegurando que no opera en la minería ilegal, entre otros), como requisito indispensable para la comercialización de sus productos a nivel nacional.



Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar el acceso a la justicia para todos y crear instituciones eficaces, responsables e inclusivas a todos los niveles

16.5 Reducir considerablemente la corrupción y el soborno en todas sus formas.

- La Corporación difunde y respalda el Principio de Tolerancia Cero frente a casos de soborno, mediante su Sistema de Cumplimiento para la Prevención de la Corrupción y la Política Corporativa de Cumplimiento, así como el Código de Ética. (Pág. 18-19)
- Ferreyros recibió en el 2019 la Certificación “Empresa Certificada Antisoborno” de Empresarios por la Integridad; en el 2020 las demás empresas de la Corporación en Perú buscarán obtenerla. (Pág. 18)
- En 2020 se buscará realizar la auditoría de certificación para adoptar el estándar ISO 37001-Sistema de Gestión Antisoborno en las subsidiarias nacionales; en el 2021, en las extranjeras. (Pág. 18)
- La Corporación promueve una ciudadanía responsable entre sus colaboradores.

7.1.4 Nuestros grupos de interés

(GRI 102-40; 102-42; 102-44)

Los grupos de interés de Ferreycorp están constituidos por las personas o sus entidades que se ven influenciadas por las actividades o que impactan en su operación. El buen relacionamiento con los grupos de interés es fundamental para lograr una gestión adecuada de la organización.

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



| | |
|--|---|
| <p>Accionistas e Inversionistas</p> | <p>Ferreycorp busca maximizar el valor de la inversión realizada por sus más de 2,500 accionistas, a través del valor de la acción en la BVL; de buenos dividendos –cuya entrega se enmarca en una política de estricto cumplimiento–, que reflejan resultados positivos; y de una sana estructura financiera. Además, despliega buenas prácticas de gobierno corporativo que le han permitido alinear los intereses de sus accionistas con aquellos de las diferentes instancias de gestión. La Corporación es ampliamente reconocida en el Perú y el extranjero por dichas prácticas, las cuales se apoyan en un enfoque de mejora continua que le conduce a realizar permanentes progresos en su campo de acción.</p> <p>Más información: Capítulo 4: Gestión Financiera (Págs. 56 -69) Capítulo 5: Gobierno Corporativo (Págs. 70-72) Capítulo 6: Organización (Págs. 73-78) Anexos 1, 2 y 3</p> |
| <p>Colaboradores</p> | <p>El capital humano es el activo más importante de la Corporación. Gracias al trabajo de sus más de 6,600 colaboradores, Ferreycorp alcanza grandes logros y supera importantes desafíos. Por ello, la Corporación reconoce el esfuerzo de sus colaboradores y se asegura de brindarles óptimas condiciones laborales, así como los estímulos necesarios para su adecuado desarrollo integral. Además, resalta el elevado sentido de orgullo y pertenencia de este grupo humano, y su identificación con los estándares éticos de la organización.</p> <p>Más información: Págs. 95-111</p> |
| <p>Clientes</p> | <p>Como parte de sus valores, principios corporativos y pilares estratégicos, Ferreycorp establece la pasión por los clientes como una guía para brindarles cada vez más valor a través de cada una de las subsidiarias. Bajo un enfoque en la mejora continua de los servicios ofrecidos y buscando anticipar necesidades futuras, la organización realiza un monitoreo constante de la satisfacción de los clientes y la gestión de reclamos. De este modo, promueve relaciones comerciales de mutuo beneficio y de largo plazo.</p> <p>Más información: Págs. 112- 117 Capítulo 3: Gestión de Negocio (Págs. 29-53)</p> |
| <p>Comunidad</p> | <p>Ferreycorp enfoca sus esfuerzos de apoyo a la comunidad a través de dos temas clave para el desarrollo del país: infraestructura y educación. A través de la modalidad de Obras por Impuestos, viene financiando y ejecutando obras de agua y saneamiento, así como construyendo infraestructura educativa. En paralelo, despliega iniciativas de capacitación como el programa Think Big, los Clubes de Operadores y Técnicos de Equipo Pesado y los talleres de la Asociación Ferreycorp. Por su parte, los colaboradores de la Corporación contribuyen a la comunidad a través del programa de voluntariado.</p> <p>Más información: Págs. 118- 122</p> |
| <p>Proveedores</p> | <p>Para Ferreycorp, sus proveedores son socios estratégicos de largo plazo. Con ellos busca establecer relaciones de confianza, justas y de mutuo beneficio, bajo principios como la transparencia y el trato equitativo. Para lograrlo, propicia la aplicación de buenas prácticas laborales y la capacitación en temas como salud y seguridad, privacidad y calidad. Asimismo, promueve la formalización y el desarrollo de proveedores locales, contribuyendo al crecimiento de las economías de sus lugares de origen.</p> <p>Más información: Págs. 123- 128</p> |

| | |
|----------------------------|--|
| Medio Ambiente | <p>Ferreycorp asume la responsabilidad de adoptar un enfoque preventivo para proteger el medio ambiente. En concordancia con su Norma Corporativa de Gestión Ambiental y con las políticas de sus subsidiarias en este ámbito, Ferreycorp busca prevenir los impactos negativos y lograr buenos resultados en su desempeño ambiental. Así, se cuenta con sistemas de gestión ambiental y se despliega programas en torno a ellos para su ejecución. Además, para optimizar la gestión de operaciones, se viene midiendo la huella de carbono, huella hídrica, consumo de agua y energía, así como la cantidad de residuos generados, buscando la segregación de los mismos y su reciclaje.</p> <p>Más información: Págs. 129- 150</p> |
| Gobierno y Sociedad | <p>A través de su Código de Ética, Ferreycorp cuida que sus intereses nunca se vean favorecidos por la posible conducta fraudulenta o ilegal de sus colaboradores, prohibiendo expresamente el uso de prácticas no éticas en las relaciones comerciales con entidades del Estado. De igual modo, exige a todos sus colaboradores, sin excepción, el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables a sus actividades. Asimismo, la Corporación incentiva la ciudadanía responsable y una cultura basada en valores.</p> |

7.1.5 Relacionamiento con nuestros grupos de interés

(GRI 102-43)

| Grupo de interés | Tipo de relacionamiento | Frecuencia |
|----------------------------|--|---------------------------------------|
| Accionistas | La comunicación con los accionistas es constante y se realiza a través de los directores, correo electrónico, vía telefónica, página web y comunicaciones al regulador del mercado. | Periódica |
| Colaboradores | La comunicación con los colaboradores de las distintas subsidiarias se da mediante comunicados, encuestas de opinión y satisfacción que miden el clima laboral, canales de denuncia, comités de seguridad, comité de género, comités de gerencia, evaluación de desempeño, sesiones grupales de trabajo, sesiones de innovación, reuniones de confraternidad, entre otros. Se cuenta con una serie de canales de comunicación incluidas revistas e intranets. Los sindicatos son también importantes espacios de comunicación con los colaboradores. | Diaria |
| Clientes | Servicio personalizado para contribuir al éxito de su negocio a través de productos, servicios y soluciones. El contacto es frecuente de manera presencial, correo electrónico, vía telefónica, plataformas digitales en línea, entre otros. | Diaria |
| Comunidad | La interacción con la comunidad se da a través de diversas instituciones como universidades, organizaciones de apoyo social, autoridades regionales y locales, entre otros. | Periódica |
| Proveedores | La comunicación es a través de correo electrónico, reuniones presenciales, página web, entre otros. Además, periódicamente se realizan procesos de homologación a los distintos proveedores y se brindan charlas de seguridad a aquellos que ejecutan trabajos dentro de las instalaciones de las empresas. | Diaria |
| Medio Ambiente | Concentra el esfuerzo en prevenir impactos ambientales y mejorar continuamente su desempeño ambiental, en concordancia con la Política Integrada de Salud, Seguridad y Medio Ambiente. Por ello se mantiene un Sistema Estándar de Gestión basado en la norma ISO 14001, el cual incluye un proceso de planificación para identificar impactos ambientales; capacitación y sensibilización sobre el cuidado del medio ambiente; control operativo; y verificación de indicadores. | Diaria |
| Gobierno y Sociedad | El contacto con este grupo de interés se establece a través de las plataformas web de los entes reguladores y fiscalizadores, según requerimiento. Se dan de manera directa o a través de organizaciones gremiales que presentan propuestas a los estamentos del Estado. En casos de emergencias como terremotos o inundaciones, se realiza reuniones de trabajo para elaborar planes de acción y contribuir desde las capacidades y experiencia de la Corporación. | Periódica / De acuerdo a la necesidad |

7.2 Valor para los accionistas

Ferreycorp, con 57 años en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), busca la satisfacción y la maximización del valor de la inversión de sus más de 2,500 accionistas. Por ello, la estrategia de su gestión está claramente alineada con dicho propósito.

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

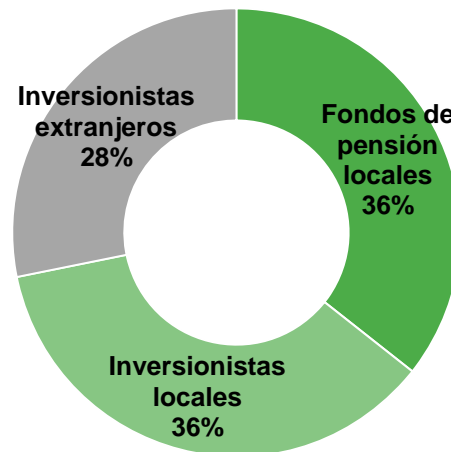
7.2.1 Rentabilidad para sus accionistas

La corporación Ferreycorp es una empresa de 100% accionariado difundido, con un *free float* de 82.99%. Promueve la mejora permanente del valor de su acción a través de buenos resultados financieros y de prácticas transparentes. Además, cuenta con un formador de mercado (*market maker*) para mejorar la liquidez de su acción en la BVL.

Cabe señalarse que, desde hace más de 20 años, Ferreycorp cumple con una política de dividendos a sus accionistas. En el 2019 se entregó a los accionistas S/ 121,515,385.94 por concepto de dividendos correspondientes al ejercicio 2018, que representó 12.45% por acción. Además, con la finalidad de incrementar el retorno del accionista, se entregó S/ 100,000,000 por concepto de dividendos extraordinarios que representó 10.25% por acción.

En suma, Ferreycorp entregó a sus accionistas durante el ejercicio 2019 dividendos por un total de S/ 221 millones equivalente a S/ 0.227 por acción.

A continuación, se aprecia la composición accionaria de Ferreycorp:



Composición de accionistas de Ferreycorp al 31 de diciembre de 2019

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

| Nombres y apellidos | Número de acciones | Participación (%) | Procedencia |
|-----------------------------------|--------------------|-------------------|---------------------------|
| Prima - Fondo 2 | 68,253,171 | 7.00% | Perú |
| Onyx Latin America Equity Fund LP | 64,820,765 | 6.64% | Estados Unidos de América |
| Integra - Fondo 3 | 52,647,619 | 5.40% | Perú |
| Integra - Fondo 2 | 51,240,799 | 5.25% | Perú |
| Profuturo – Fondo 2 | 47,199,794 | 4.84% | Perú |
| Prima - Fondo 3 | 42,318,537 | 4.34% | Perú |

Accionistas mayoritarios de Ferreycorp al 31 de diciembre de 2019

Puede consultarse la participación de Ferreycorp en las empresas subsidiarias que conforman su grupo económico en el anexo 1.1.3: Grupo Económico.

Para mayor información, se sugiere consultar los siguientes apartados:

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

7.2.2 Buen gobierno corporativo

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

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

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. está conformado por nueve directores elegidos por un periodo de tres años, cuatro de ellos son independientes, asegurando la pluralidad de opiniones al interior del mismo, de modo que las decisiones que en él se adopten sean consecuencia de una apropiada deliberación, observando siempre los mejores intereses de la empresa y de los accionistas.

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

En el 2019, Ferreycorp recibió por séptima oportunidad la Llave de la BVL, distinción que otorga la Bolsa de Valores de Lima en mérito a sus buenas prácticas de gobierno corporativo. Asimismo, fue integrada nuevamente en el Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC) de la Bolsa de Valores de Lima, como lo viene haciendo desde hace doce años, desde la creación de esta distinción en el 2008. Asimismo, la Corporación tiene activa participación en el Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que integra desde el 2006.

Para mayor información, se sugiere consultar los siguientes apartados:

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

7.3 Valor para los colaboradores

(GRI 102-8)

7.3.1 Impacto en colaboradores

La corporación Ferreycorp otorga máxima importancia a la gestión del capital humano en todas sus empresas. Los más de 6,600 colaboradores de Ferreycorp son el recurso más importante y valioso de la Corporación, a quienes se debe el éxito y trascendencia de Ferreycorp, durante sus 97 años de trayectoria.

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

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

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

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

7.3.1.1 Empleo

(GRI 401-1)

a) Generación de empleo

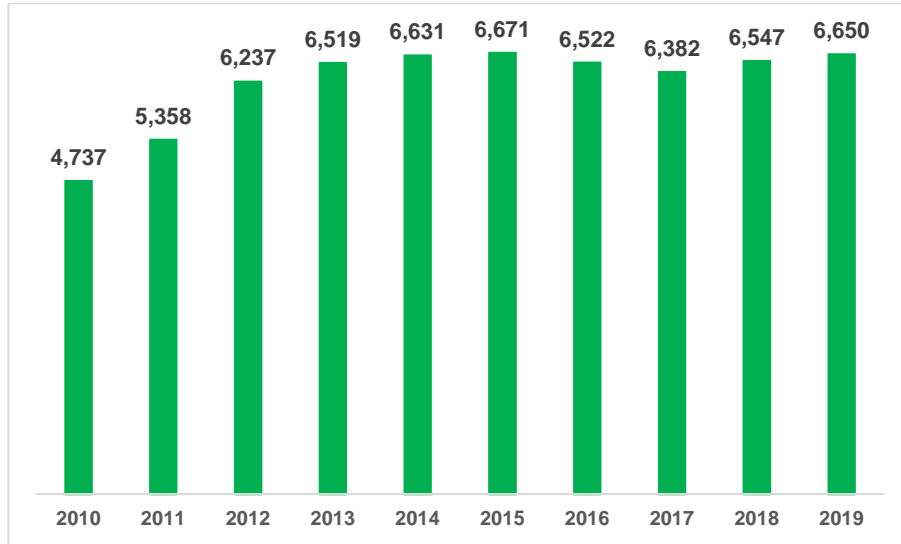
Comprometida con el desarrollo del Perú, la Corporación contaba al cierre del 2019 con un equipo de 6,650 colaboradores, frente a 6,547 trabajadores en el año 2018, lo que representa un crecimiento de 1.6%.

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

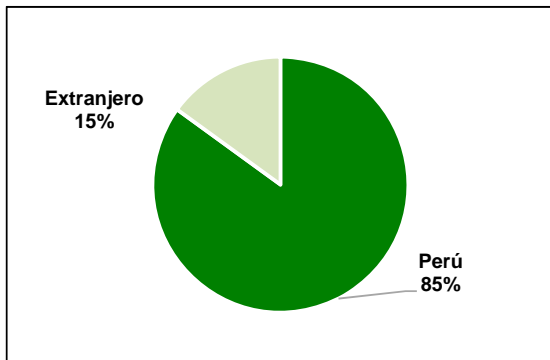
La Corporación apuesta por seguir sumando a su fuerza laboral a aquellos talentos que, unidos a una buena actitud y compromiso, puedan desempeñarse y crecer dentro de cualquiera de sus empresas.

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

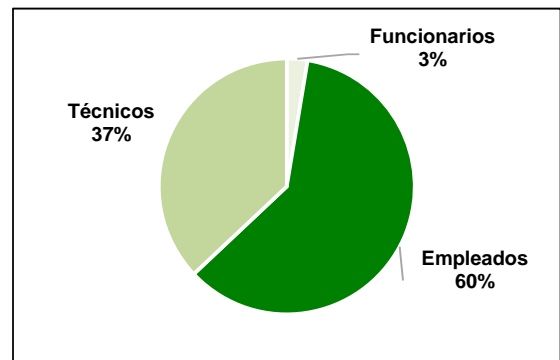
Evolución de la fuerza laboral



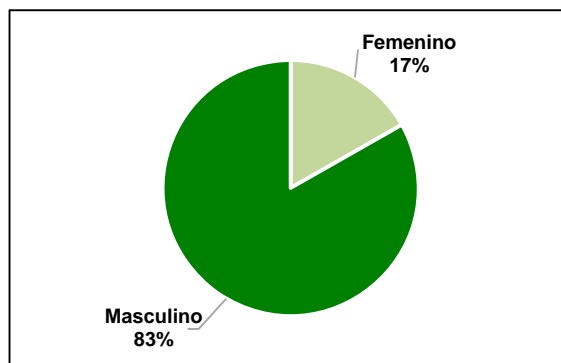
Distribución según ubicación geográfica



Distribución según tipo de colaborador



Distribución según género



Si se hace un análisis en las compañías de mayores volúmenes de operación en el Perú (Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak y Motored), así como en el holding Ferreycorp S.A.A., se puede apreciar que se ha generado un total de 1,030 nuevas contrataciones durante el 2019.

Nuevas contrataciones durante el 2019*:

| | | Ferreyros | Unimaq | Orvisa | Fargoline | Soltrak | Motored | Holding Ferreycorp | Total |
|---------------------------|---------------------|------------|------------|-----------|-----------|------------|-----------|--------------------|--------------|
| Contrataciones por región | Lima | 327 | 36 | 1 | 80 | 93 | 32 | 22 | 591 |
| | Provincias | 272 | 85 | 9 | 9 | 45 | 19 | | 439 |
| Contrataciones por edad | Hasta 30 años | 424 | 76 | 5 | 34 | 56 | 21 | 10 | 626 |
| | 31 - 50 años | 174 | 44 | 5 | 49 | 79 | 28 | 7 | 386 |
| | 51 años en adelante | 1 | 1 | | 6 | 3 | 2 | 5 | 18 |
| Contrataciones por género | Mujeres | 128 | 29 | 5 | 9 | 28 | 13 | 16 | 228 |
| | Hombres | 471 | 92 | 5 | 80 | 110 | 38 | 6 | 802 |
| Total | | 599 | 121 | 10 | 89 | 138 | 51 | 22 | 1,030 |

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

b) Rotación de personal

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

En el siguiente cuadro, que integra a las seis empresas de mayores volúmenes de operación en Perú y al holding Ferreycorp S.A.A, se muestra la rotación de personal total y voluntaria. Cabe resaltar que la rotación total de este conjunto de empresas se ubica en un 18%, y la voluntaria, en un 9%, ambas por debajo del promedio del mercado.

Porcentaje de rotación de personal durante el 2019*:

| | | Ferreyros | | Unimaq | | Orvisa | | Fargoline | | Soltrak | | Motored | | Holding Ferreycorp | |
|--------------------|---------------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------------|-----------|
| | | Total | Volunt. | Total | Volunt. | Total | Volunt. | Total | Volunt. | Total | Volunt. | Total | Volunt. | Total | Volunt. |
| Región | Lima | 11% | 6% | 15% | 6% | 0% | 0% | 43% | 24% | 32% | 23% | 29% | 18% | 11% | 6% |
| | Provincias | 15% | 8% | 37% | 13% | 15% | 6% | 56% | 13% | 51% | 24% | 26% | 9% | | |
| Rango de edad | Hasta 30 años | 19% | 10% | 27% | 9% | 11% | 2% | 51% | 30% | 39% | 25% | 37% | 25% | 7% | 7% |
| | Entre 31 y 50 años | 10% | 6% | 26% | 10% | 15% | 9% | 42% | 20% | 39% | 23% | 24% | 11% | 15% | 8% |
| | 51 años en adelante | 8% | 0% | 24% | 0% | 29% | 0% | 38% | 13% | 33% | 4% | 28% | 11% | 9% | 0% |
| Género | Mujeres | 15% | 7% | 23% | 7% | 18% | 9% | 26% | 19% | 25% | 14% | 38% | 32% | 5% | 2% |
| | Hombres | 12% | 7% | 27% | 10% | 14% | 6% | 49% | 24% | 44% | 26% | 26% | 12% | 17% | 9% |
| Tipo de trabajador | Funcionarios | 5% | 2% | 7% | 0% | 33% | 0% | 25% | 0% | 14% | 14% | 30% | 10% | 4% | 0% |
| | Empleados | 11% | 7% | 26% | 10% | 16% | 7% | 45% | 23% | 39% | 23% | 29% | 16% | 14% | 7% |
| | Técnicos | 15% | 7% | 28% | 9% | 10% | 5% | | | | | 25% | 18% | | |
| Total | | 13% | 7% | 26% | 9% | 15% | 6% | 44% | 23% | 39% | 23% | 28% | 16% | 11% | 6% |

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

c) Relaciones laborales

(GRI 407-1)

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

Desde 1946 -y de manera ininterrumpida-, el personal de Ferreyros, la principal subsidiaria de la Corporación, está representado por un Sindicato Unitario de Trabajadores, que al cierre del 2019 contaba con 505 miembros. Este grupo de colaboradores mantiene buenas relaciones con la empresa y contribuye a mejorar las políticas que favorecen las condiciones laborales. En noviembre de 2019 se cerró una negociación colectiva con el Sindicato Unitario por dos años, que se materializó en un aumento general y en el incremento de algunos beneficios.

Asimismo, la subsidiaria Trex, en Chile, cuenta con un Sindicato Unitario integrado por 47 colaboradores, que igualmente mantiene una buena relación con la empresa. En agosto de 2019 se cerró una negociación colectiva con el Sindicato Unitario por dos años, que se materializó en el incremento de algunos beneficios.

Durante el año 2019, el *holding* ha continuado reforzando la asesoría que brinda a sus subsidiarias en materia de relaciones laborales, para garantizar el cumplimiento de las normas legales laborales, estandarizar procesos y gestionar las relaciones laborales entre los colaboradores, respetando los principios de equidad de género e igualdad y no discriminación en el empleo. Se ha reforzado el proceso de denuncia de acoso laboral a través del Canal de Ética y de capacitaciones.

Cabe precisar que la Corporación viene implementando una serie de acciones para seguir cumpliendo con las normas laborales promovidas por el Gobierno, entre ellas la Ley de Equidad Salarial, Ley de Prevención y Sanción del Hostigamiento Sexual y las modificaciones a la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo y Reglamento.

d) Compensaciones y beneficios

(GRI 202-1; GRI 405-2)

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

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

El salario del 99% de los colaboradores en el Perú se encuentra por encima de la remuneración mínima vital. El 1% percibe un salario dentro de los estándares de dicha remuneración.

Existe igualdad en el ingreso promedio anual entre mujeres y hombres, según un análisis realizado en las subsidiarias peruanas en el 2019.

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

7.3.1.2 Diversidad y derechos humanos

a) Equidad de género

Alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, 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 2019, 857 mujeres se encontraban trabajando en las seis subsidiarias de la Corporación con mayores volúmenes de operación en el Perú (Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak y Motored), así como en el holding Ferreycorp S.A.A., lo que representa el 14% del total de colaboradores de este conjunto de empresas. No existe desigualdad entre hombres y mujeres en temas salariales, oportunidades laborales ni posiciones. Si consideramos solo las posiciones no técnicas, el porcentaje de mujeres se incrementa al 15%.

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

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

| Tipo de empleo | Sexo | Edad | Año 2019 |
|----------------|---------|---------------------|----------|
| Funcionarios | Hombres | Hasta 30 años | - |
| | | Entre 31 y 50 años | 50 |
| | | 51 años en adelante | 47 |
| | | Total funcionarios | 97 |
| | | Porcentaje | 1.78% |
| | Mujeres | Hasta 30 años | - |
| | | Entre 31 y 50 años | 13 |
| | | 51 años en adelante | 11 |
| | | Total funcionarias | 24 |
| | | Porcentaje | 0.44% |

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

| | | | |
|---------------------|---------|---------------------|--------|
| Empleados | Hombres | Hasta 30 años | 480 |
| | | Entre 31 y 50 años | 1,636 |
| | | 51 años en adelante | 246 |
| | | Total empleados | 2,362 |
| | | Porcentaje | 43.40% |
| | Mujeres | Hasta 30 años | 287 |
| | | Entre 31 y 50 años | 435 |
| | | 51 años en adelante | 64 |
| | | Total empleadas | 786 |
| | | Porcentaje | 14.44% |
| Técnicos | Hombres | Hasta 30 años | 678 |
| | | Entre 31 y 50 años | 1,328 |
| | | 51 años en adelante | 121 |
| | | Total técnicos | 2,127 |
| | | Porcentaje | 39.08% |
| | Mujeres | Hasta 30 años | 41 |
| | | Entre 31 y 50 años | 6 |
| | | 51 años en adelante | - |
| | | Total técnicas | 47 |
| | | Porcentaje | 0.86% |
| Total | Hombres | Hasta 30 años | 1,158 |
| | | Entre 31 y 50 años | 3,014 |
| | | 51 años en adelante | 414 |
| | | Total colaboradores | 4,586 |
| | | Porcentaje | 84.26% |
| | Mujeres | Hasta 30 años | 328 |
| | | Entre 31 y 50 años | 454 |
| | | 51 años en adelante | 75 |
| | | Total colaboradoras | 857 |
| | | Porcentaje | 15.74% |
| Total colaboradores | | 5,443 | |
| Total de porcentaje | | 100% | |

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

Cabe recordar que la Corporación cuenta, desde el año 2018, con una Política Corporativa de Equidad de Género, que se materializa a través del programa Pares, el cual busca asegurar la igualdad de oportunidades para los colaboradores sin distinción por género; promover la inclusión de más mujeres en la organización; y establecer prácticas de recursos humanos que posibiliten su participación y desarrollo.

En paralelo, Ferreycorp ha establecido, desde hace dos años, un Comité de Equidad de Género, integrado por la Gerencia General Corporativa y representantes de las principales subsidiarias, con el fin de:

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

En el 2019, la Corporación y sus empresas fueron galardonadas por su desempeño en materia de equidad de género:

- Concurso Buenas Prácticas Laborales, del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo:
 - Ferreycorp fue reconocida por segundo año consecutivo, esta vez en la categoría “Prevención del Acoso Sexual y Hostigamiento Laboral”, por el desarrollo de políticas, campañas y acciones en relación a este tema, así como por el establecimiento de sanciones, sistemas de protección de víctimas y vías seguras de denuncia.
 - Ferreyros fue galardonada en la categoría Promoción del Equilibrio Trabajo-Familia, por sus acciones para contribuir con la conciliación de la vida laboral y familiar de sus colaboradores, promoviendo que su equipo humano se desarrolle de forma óptima en ambas dimensiones.
 - Fargoline fue premiada en la categoría Promoción del Trabajo Ordenado con Clientes y Proveedores. En este contexto, Fargoline destaca por su programa Conduciendo Valores, que transmite valores cívicos y éticos a los conductores que prestan servicios a la empresa.
 - Orvisa destacó en la categoría Promoción de la Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres, por acciones orientadas a promover la justicia e igualdad entre hombres y mujeres, el respeto de los derechos y la búsqueda de un equilibrio de oportunidades para ambos.
- Ránking PAR 2019:
 - Ferreycorp fue reconocida entre las tres empresas líderes en equidad de género y diversidad en Perú, en su categoría, según el Ranking PAR 2019 de la consultora Aequales, luego de una auditoría realizada por PwC.
 - La evaluación estuvo enfocada en cuatro áreas fundamentales para la equidad de género: gestión de objetivos, cultura organizacional, estructura organizacional y gestión de talento.

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

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

Desde el programa Pares, Ferreycorp continuó fomentando la equidad de género durante el 2019 con actividades como el Tercer Encuentro de Mujeres Líderes Ferreycorp, en el que participaron 150 mujeres en posiciones de liderazgo dentro de la Corporación, con invitados destacados que contaron sus experiencias en sus rubros. Desde el 2017 se viene realizando este espacio anual de *networking* y reflexión.

Además, se dictó cuatro talleres “He for She” (Ellos por Ellas), que busca la sensibilización de hombres líderes sobre cómo ellos pueden aportar, desde su posición, en hacer una organización más equitativa y con oportunidades para todos. A la vez, la Corporación viene promoviendo iniciativas como la conmemoración del Día de la No Violencia contra la Mujer y del Día de la Mujer. Como parte de la inducción que se brinda a todos los ingresantes, se trata temas de hostigamiento laboral, equidad de género y la difusión de la línea 100 del Ministerio de la Mujer.

Cabe remarcar que diversos cargos directivos en la Corporación, como la Gerencia General, los directorios de subsidiarias, la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos y la Gerencia Corporativa de Finanzas, entre otros, son ocupados por mujeres.

b) Igualdad de oportunidades e inclusión

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

Ferreycorp y sus empresas subsidiarias respetan el procedimiento de publicación de oportunidades laborales, establecido por la ley, en referencia a la inclusión laboral. Durante el 2019 se ha mantenido un total de 13 colaboradores con alguna discapacidad, buscando fortalecer su seguridad y autoestima, e integrándolas al mundo del trabajo y no se ha reportado ningún caso y/o denuncia por discriminación laboral.

c) Licencia parental

(GRI 401-3)

Durante el 2019, en las seis empresas antes mencionadas, así como en el holding Ferreycorp, el 100% de los colaboradores que fueron padres gozó de licencia parental. Más de 270 colaboradores, entre padres y madres, pudieron estar junto a sus hijos y disfrutar de esos primeros meses.

Al finalizar la licencia parental, el 100% de dichos colaboradores se reincorporó al trabajo durante el 2019. En cuanto al índice de retención, entendido como el porcentaje de trabajadores que tras reincorporarse a la empresa decidieron permanecer laborando en la misma, el 93% de colaboradores se mantuvo en la organización durante el 2019.

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

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

Colaboradores e Índice de Reincorporación Parental (*)

| Reincorporación | Ferreyros | Unimaq | Orvisa | Fargoline | Soltrak | Motored | Holding Ferreycorp | Total | % |
|-----------------|-----------|--------|--------|-----------|---------|---------|--------------------|-------|------|
| Si | 186 | 31 | 19 | 6 | 14 | 11 | 4 | 271 | 100% |
| No | | | | | | | | | |
| Total | 186 | 31 | 19 | 6 | 14 | 11 | 4 | 271 | |

Colaboradores e Índice de Retención Parental (*)

| Retención | Ferreyros | Unimaq | Orvisa | Fargoline | Soltrak | Motored | Holding Ferreycorp | Total | % |
|--------------|-----------|--------|--------|-----------|---------|---------|--------------------|-------|-----|
| Si | 177 | 28 | 19 | 5 | 9 | 11 | 4 | 253 | 93% |
| No | 9 | 3 | | 1 | 5 | | | 18 | 7% |
| Total | 186 | 31 | 19 | 6 | 14 | 11 | 4 | 271 | |

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

d) Respeto hacia los derechos humanos

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

Ferreycorp está comprometido con el respeto de los derechos humanos, que constituyen una parte fundamental de su estrategia de sostenibilidad y que abarca toda su cadena de valor, de la cual forman parte más de 6,500 colaboradores de la Corporación.

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

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

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

Durante el periodo 2019 no se presentaron incidentes, quejas o denuncias en referencia al trabajo infantil, forzado, obligatorio o no consentido, o cualquier otra forma de discriminación en ninguna de las empresas subsidiarias de Ferreycorp.

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

7.3.1.3 Formación

a) Gestión del desempeño

El Programa de Gestión del Desempeño de Ferreycorp ha venido fortaleciéndose con el paso de los años, especialmente desde su reformulación en el año 2016. En primera instancia, se robusteció los procesos de sistematización y los parámetros de medición, a la vez que se definió y agrupó las 13 competencias corporativas alineadas al clima y cultura. En el 2017, los esfuerzos se concentraron en fortalecer el gobierno para el cumplimiento de las etapas del proceso de definición de objetivos y evaluación de desempeño. Y en el 2018, se reforzó el proceso de retroalimentación, incluyéndolo como módulo del proceso de gestión de desempeño.

En el 2019, el 95% de colaboradores del total de empresas de la Corporación en el Perú cumplió con su evaluación de desempeño.

Nivel de cumplimiento – Evaluación del desempeño 2018, realizada en enero 2019 (*)

| Empresa | % Evaluados |
|--------------|-------------|
| Ferreycorp | 96% |
| Ferreyros | 96% |
| Unimaq | 99% |
| Orvisa | 97% |
| Ferrenergy | 100% |
| Soltrak | 86% |
| Fargoline | 77% |
| Forbis Perú | 89% |
| Sitech | 100% |
| Motored | 89% |
| Motriza | 90% |
| Total | 95% |

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

b) Sucesión y desarrollo de líderes

(GRI 404-2)

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

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

En el 2019 se decidió adecuar el Programa de Desarrollo al entorno retador de transformación, con el fin de acompañar a 150 líderes de la Corporación en el desarrollo de una nueva mentalidad para innovar y crear valor a los clientes. En un proceso de creación conjunta de los alcances de este renovado programa con los líderes, se desplegó cursos de diseño de servicio, agilidad y cambio de mentalidad, así como talleres de habilidades gerenciales como empoderamiento, colaboración y gestión del cambio, incluyendo sesiones grupales de generación de ideas. Se registró 108 horas de entrenamiento, aprendizaje práctico y sesiones de compartir experiencias con otros líderes del mercado.

En este contexto, 110 líderes de la Corporación participaron de la *hackathón* denominada “Transformación Centrada en el Cliente por los próximos 100 años Ferreycorp”, desarrollada en alianza con la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), con el objetivo de poner en práctica los conocimientos adquiridos durante el Programa de Desarrollo, a fin de generar nuevas ideas de negocio.

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, 654 colaboradores tuvieron durante el 2019 un cambio de posición, ya sea promoción, ascenso o movimiento horizontal. Asimismo, 23 colaboradores pudieron asumir nuevas responsabilidades al cambiar de subsidiaria.

La política de capacitación está enfocada en desarrollar las competencias de desempeño necesarias para alcanzar los objetivos del negocio. En este contexto, 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 2019, se alcanzó un total de 31 convenios.

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

Para facilitar el acceso a capacitación a los colaboradores de los puntos más diversos del país, Ferreycorp ha actualizado su Campus Virtual, a través del cual se imparte los cursos corporativos obligatorios y otros como Seguridad de la Información, Ley de Protección de Datos Personales, Unidad de Inteligencia Financiera del Perú, Código de Ética y Gestión Ambiental.

A continuación, se muestra la distribución por tipo de trabajador y género de los 5,586 colaboradores capacitados en las seis empresas de mayores volúmenes de operación en el Perú y el holding Ferreycorp S.A.A.

Colaboradores capacitados 2019

| | | Ferreyros | Unimaq | Orvisa | Fargoline | Soltrak | Motored | Holding Ferreycorp | Total |
|--------------|-----------|--------------|------------|------------|-----------|------------|------------|--------------------|--------------|
| Funcionarios | Femenino | 18 | 2 | | 2 | | 2 | 32 | 56 |
| | Masculino | 81 | 23 | 7 | 4 | 14 | 11 | 21 | 161 |
| Empleados | Femenino | 415 | 109 | 26 | 9 | 113 | 41 | 36 | 749 |
| | Masculino | 1,366 | 276 | 127 | 55 | 282 | 135 | 21 | 2,262 |
| Técnicos | Femenino | 49 | 2 | | | | | | 51 |
| | Masculino | 2,059 | 182 | 40 | | | 26 | | 2,307 |
| Total | | 3,988 | 594 | 200 | 70 | 409 | 215 | 110 | 5,586 |

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

Por otro lado, se muestra también la distribución por tipo de trabajador y género de las 217,088 horas hombre realizadas en las seis empresas de mayores volúmenes de operación en el Perú y el holding Ferreycorp S.A.A.

Horas hombre de capacitación 2019

| | | Ferreyros | Unimaq | Orvisa | Fargoline | Soltrak | Motored | Holding Ferreycorp | Total |
|--------------|-----------|----------------|---------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------------|----------------|
| Funcionarios | Femenino | 452.5 | 120 | | 45 | | 127 | 540 | 1,285 |
| | Masculino | 2612.5 | 1134.5 | 161.63 | 86.5 | 374.5 | 755 | 534 | 5,659 |
| Empleados | Femenino | 6523 | 4085 | 452.29 | 47 | 2297 | 668 | 575.5 | 14,648 |
| | Masculino | 47,068 | 10397 | 2341.23 | 501 | 4485 | 3471 | 280.5 | 68,543 |
| Técnicos | Femenino | 2415.62333 | 56 | | | | | | 2,472 |
| | Masculino | 111,625 | 8163 | 1387.01 | | | 3307 | | 124,482 |
| Total | | 170,696 | 23,956 | 4,342 | 680 | 7,157 | 8,328 | 1,930 | 217,088 |

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

7.3.1.4 Salud, seguridad y bienestar social

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

(GRI 403-1, 403-3)

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

Las empresas de mayores volúmenes de operación en el Perú y el extranjero adoptan este sistema, a la vez que cuentan con un Comité de Seguridad y Salud en el trabajo, de composición paritaria (50% parte empleadora y 50% trabajadores). El objetivo es vigilar el cumplimiento, por parte de la organización y de los trabajadores, de las medidas de prevención dispuestas para asegurar la seguridad, integridad y salud del personal, así como para proteger el medio ambiente. Otras compañías de la Corporación se encuentran en proceso de alineamiento de sus prácticas a estos estándares.

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

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

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

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

Los principales problemas de salud identificados en el año 2019, para los diferentes puestos de trabajo, fueron:

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

b) Indicadores de gestión de seguridad

(GRI 403-2)

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

Tasa de frecuencia de lesiones

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

Fórmula:

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

| Año 2019 | | Ferreyros | Unimaq | Orvisa | Fargoline | Soltrak | Motored | Holding Ferreycorp |
|------------------|------------|-----------|--------|--------|-----------|---------|---------|--------------------|
| Región | Lima | 4,99 | 2,26 | 0,00 | 11,49 | 12,03 | 3,20 | 0,00 |
| | Provincias | 2,10 | 0,00 | 1,98 | 30,93 | 8,70 | 0,00 | 0,00 |
| Tipo de Personal | Propio | 2,93 | 1,41 | 2,41 | 8,50 | 10,90 | 2,40 | 0,00 |
| | Terceros | 4,02 | 3,49 | 0,00 | 0,00 | 35,90 | 3,40 | 0,00 |
| Género | Mujeres | 2,02 | 2,82 | 0,00 | 0,00 | 2,70 | 0,00 | 0,00 |
| | Hombres | 3,25 | 0,00 | 2,74 | 16,22 | 16,40 | 3,10 | 0,00 |

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

Tasa de días perdidos (severidad)

La tasa de días perdidos (severidad) es un indicador calculado en base a el número de días de descanso médico por accidentes de trabajo y las horas laboradas. Los resultados de la subsidiaria Fargoline reflejan la ocurrencia de un accidente que generó la lesión de un colaborador durante la provisión de un servicio tercero a Ferreyros. Dicho accidente también se refleja en los resultados de terceros de Ferreyros.

Fórmula:

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

| Año 2019 | | Ferreyros | Unimaq | Orvisa | Fargoline | Soltrak | Motored | Holding Ferreycorp |
|------------------|------------|-----------|--------|--------|-----------|---------|---------|--------------------|
| Región | Lima | 160,77 | 5,64 | 0,00 | 565,50 | 47,34 | 51,40 | 0,00 |
| | Provincias | 63,98 | 0,00 | 3,95 | 92,78 | 427,14 | 0,00 | 0,00 |
| Tipo de Personal | Propio | 76,77 | 3,53 | 4,83 | 455,00 | 182,60 | 38,70 | 0,00 |
| | Terceros | 195,07 | 34,92 | 0,00 | 0,00 | 251,20 | 6,90 | 0,00 |
| Género | Mujeres | 101,84 | 11,28 | 0,00 | 0,00 | 8,20 | 0,00 | 0,00 |
| | Hombres | 97,95 | 0,00 | 5,49 | 578,67 | 298,88 | 49,00 | 0,00 |

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

Tasa de accidentabilidad

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

Cabe resaltar que en las seis compañías de mayores volúmenes de operación en el Perú, así como en el holding Ferreycorp, se ha logrado una mejora progresiva en los últimos seis años en los índices de seguridad, obteniendo en el 2019 una tasa de accidentabilidad de 0.34.

Destaca igualmente la buena gestión realizada por las subsidiarias Unimaq, Orvisa y Motored al minimizar la tasa de accidentabilidad a lo largo de los años, logrando alcanzar valores muy cercanos al cero accidentes durante el 2019.

Fórmula:

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

| Año 2019 | | Ferreyros | Unimaq | Orvisa | Fargoline | Soltrak | Motored | Holding Ferreycorp |
|------------------|------------|-----------|--------|--------|-----------|---------|---------|--------------------|
| Región | Lima | 0,80 | 0,01 | 0,00 | 2,30 | 0,58 | 0,20 | 0,00 |
| | Provincias | 0,14 | 0,00 | 0,01 | 0,00 | 3,72 | 0,00 | 0,00 |
| Tipo de Personal | Propio | 0,23 | 0,01 | 0,01 | 0,00 | 2,00 | 0,10 | 0,00 |
| | Terceros | 0,78 | 0,12 | 0,00 | 9,38 | 9,00 | 0,00 | 0,00 |
| Género | Mujeres | 0,21 | 0,03 | 0,00 | 1,40 | 0,02 | 0,00 | 0,00 |
| | Hombres | 0,32 | 0,00 | 0,02 | 1,60 | 4,90 | 0,06 | 0,00 |

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

c) Bienestar social

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

En el Perú, Ferreycorp continuó desarrollando en el 2019 diversas iniciativas para contribuir al bienestar de su equipo humano. Entre otros aspectos, implementó el programa Balance de Vida, que busca promover el equilibrio de vida personal y laboral a través de tres ejes: salud integral, flexibilidad horaria y manejo del tiempo, así como actividades con el colaborador y la familia. Igualmente, llevó a cabo el programa Buena Vida, para promover el cuidado de la salud física y mental.

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

A la vez, se realizó múltiples iniciativas de integración familiar, tales como campeonatos deportivos, fiesta de Navidad, entre otras celebraciones familiares; actividades artísticas y vacaciones recreativas para los hijos de los colaboradores; además de programas de capacitación en actividades productivas para sus familiares, provisión de vales de útiles escolares y aguinaldos navideños, entre otras acciones. También se contó con convenios corporativos con diversas instituciones para ofrecer descuentos en bienes y servicios atractivos para los colaboradores y sus familias, entre ellos en el sector educativo y de entretenimiento. Durante el año, cerca de 3,700 colaboradores en Perú participaron de estas iniciativas.

7.3.1.5 Clima y cultura

a) Clima organizacional

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

En el 2018, se recogió la opinión de los colaboradores de toda la Corporación en la Encuesta Bienal de Clima Laboral; en el 2019, se ejecutó los planes de mejora, trabajados a nivel transversal de la mano de los equipos de Recursos Humanos de las subsidiarias, y a nivel individual con los líderes de cada empresa, promoviendo de esta manera el enfoque en el microclima.

Para realizar el seguimiento a la ejecución de estas acciones, se contó con una herramienta corporativa automatizada y de autogestión, que permite la centralización de la información sobre las acciones realizadas. Es así que, de cara al 2020, se cumplió con cerca de un 50% de las acciones del plan de Clima Laboral a nivel corporativo, las que se revisan periódicamente de acuerdo a las necesidades tanto de los colaboradores como del negocio.

La efectividad de estas acciones se validará en el 2020, con la nueva aplicación de la encuesta corporativa, recogiendo una percepción actualizada de los colaboradores de todas las empresas subsidiarias.

b) Cultura y comunicación interna

En el 2019, Ferreycorp continuó con el trabajo de fortalecimiento de su cultura, alineada a su estrategia corporativa y al logro de la visión. En este camino, el acercamiento a las subsidiarias, entendiendo sus necesidades de comunicación, ha jugado un papel preponderante.

Una de las acciones que aportó al cumplimiento de este objetivo fue la segunda edición del “Desafío Ferreycorp”, juego corporativo que con la premisa de “Conocernos más nos hace más fuertes” promovió la participación activa de más de 3,100 colaboradores, entre administrativos y técnicos. A través de este juego, se logró el reforzamiento de conceptos culturales y estratégicos, conocimiento de las subsidiarias, y productos y servicios ofrecidos como Corporación.

Por otro lado, se trabajó un piloto de implementación de una nueva herramienta de comunicación colaborativa, *Workplace*, en dos subsidiarias de la Corporación, a fin de medir los niveles de adopción y *engagement*. En ambos casos, los indicadores fueron satisfactorios, con niveles de adopción por encima del 80% y *engagement* con picos de 65%, por lo que se iniciará con el despliegue paulatino a todas las empresas de la Corporación.

Como se ha descrito, Ferreycorp se vale de diversos canales de comunicación interna, tanto físicos como digitales, e inclusive de su red de corresponsales, para alcanzar el alineamiento de sus colaboradores y mantenerlos siempre informados, abriendo espacios para la retroalimentación y la mejora continua.

c) Principios culturales Ferreycorp

(GRI 102-16)

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

Los principios culturales de Ferreycorp son:

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

7.4. Valor para los clientes

7.4.1 Presentación

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

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

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

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

Finalmente, a efectos de lograr lealtad de los clientes, la Corporación ofrece crédito a mediano plazo para la compra de maquinaria, equipos y repuestos y, a través del brazo financiero de Caterpillar, financiamiento con excelentes condiciones financieras.

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

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

Para información sobre el desempeño comercial de Ferreycorp y sus compañías subsidiarias en el año 2019, consultar la sección Gestión de Negocio.

7.4.2 Calidad de productos y satisfacción del cliente

(GRI 417-1)

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

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

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

Ferreycorp no solo utiliza el índice de satisfacción del cliente, sino que agrega el índice de lealtad NLS (*Net Loyalty Score*). El NLS considera tres indicadores rigurosos: satisfacción, intención de recompra y recomendación, en base a 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).

El proceso de levantamiento del índice NLS es llamado “Voz del Cliente” (encuestas a clientes), y en su análisis se complementa con el proceso “Voz del colaborador”, utilizado cuando se debe investigar algunos incidentes reportados en las encuestas “Voz del Cliente”, y posteriormente se realiza una reunión en la cual se establecen medidas correctivas y mejoras a los temas reportados.

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

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

| Tipo de Encuesta | Ferreyros | | Unimaq | |
|----------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | Satisfacción 2018 (%) | Satisfacción 2019 (%) | Satisfacción 2018 (%) | Satisfacción 2019 (%) |
| Nueva maquinaria | 49 | 63 | 43 | 38 |
| Servicios | 63 | 56 | 57 | 51 |
| Repuestos | 62 | 59 | 48 | 41 |
| Venta de equipos usados | - | 51 | 50 | 48 |
| Servicio posventa marcas aliadas | - | | 46 | 46 |
| Alquiler | 48 | 77 | 51 | 41 |
| % Total | 61 | 59 | 48 | 42 |

| Tipo de Encuesta | Orvisa | | Motored | |
|------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | Satisfacción 2018 (%) | Satisfacción 2018 (%) | Satisfacción 2019 (%) | Satisfacción 2019 (%) |
| Nueva maquinaria | 71 | 53 | 61 | 71 |
| Servicios | 56 | 32 | 38 | 58 |
| Repuestos | 52 | 45 | 52 | 53 |
| % Total | 60 | 43 | 50 | 61 |

| Tipo de Encuesta | Soltrak | |
|------------------|-----------------------|-----------------------|
| | Satisfacción 2018 (%) | Satisfacción 2019 (%) |
| Lubricantes | 44 | 100 |
| EPPs | 43 | 27 |
| Neumáticos | 50 | 17 |
| % Total | 46 | 48 |

| Tipo de Encuesta | Fargoline | |
|------------------|-----------------------|-----------------------|
| | Satisfacción 2018 (%) | Satisfacción 2019 (%) |
| Servicio | 84 | 67 |
| % Total | 84 | 67 |

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

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

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

| Tipo de Encuesta | Ferreyros | | Unimaq | |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | NLS 2018 (%) | NLS 2019 (%) | NLS 2018 (%) | NLS 2019 (%) |
| Nueva maquinaria | 42 | 58 | 33 | 19 |
| Servicios | 56 | 52 | 52 | 42 |
| Repuestos | 57 | 53 | 38 | 27 |
| Venta de equipos usados | - | 40 | 33 | 29 |
| Servicio posventa marcas aliadas | - | - | 33 | 36 |
| Alquiler | 36 | 75 | 44 | 27 |
| % Total | 55 | 53 | 39 | 28 |

| Tipo de Encuesta | Orvisa | | Motored | |
|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | NLS 2018 (%) | NLS 2018 (%) | NLS 2019 (%) | NLS 2019 (%) |
| Nueva maquinaria | 66 | 69 | 38 | 61 |
| Servicios | 46 | 51 | 14 | 23 |
| Repuestos | 42 | 44 | 35 | 46 |
| % Total | 51 | 58 | 29 | 41 |

| Tipo de Encuesta | Soltrak | |
|------------------|--------------|--------------|
| | NLS 2018 (%) | NLS 2019 (%) |
| Lubricantes | 35 | 47 |
| EPPs | 12 | 19 |
| Neumáticos | 18 | 33 |
| % Total | 21 | 24 |

| Tipo de Encuesta | Fargoline | |
|------------------|--------------|--------------|
| | NLS 2018 (%) | NLS 2019 (%) |
| Servicios | 89 | 67 |
| % Total | 89 | 67 |

| Tipo de Encuesta | Soltrak | | Motored | |
|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | NLS 2018 (%) | NLS 2019 (%) | NLS 2018 (%) | NLS 2019 (%) |
| Nueva maquinaria | - | | 38 | 61 |
| Servicios | 21 | 24 | 14 | 23 |
| Repuestos | - | | 35 | 46 |
| % Total | 21 | 24 | 29 | 41 |

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

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

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 realiza mediante el sistema SAP CRM.

7.4.3 Salud y seguridad de los clientes

(GRI 416-1)

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

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

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

Información de etiquetado de productos y servicios (*)

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

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

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

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

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

7.4.4 Privacidad de los clientes

(GRI 418-1)

En cumplimiento con la Ley Peruana de Protección de Datos Personales, Ferreycorp y sus empresas subsidiarias en el país solicitan el consentimiento previo, informado, expreso e inequívoco para realizar el tratamiento de los datos o información de una persona natural. En caso de tratamiento de datos sensibles, además, se requiere el consentimiento por escrito. Asimismo, la Corporación considera que el cliente ha brindado adecuadamente su consentimiento cuando este dispone de manera positiva en medios virtuales de la opción para “hacer clic”, “dar un toque” u otros similares al solicitarle su aceptación a los términos aplicables al tratamiento de sus datos personales.

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

7.5 Valor para la comunidad

(GRI 413-1; GRI 413-2)

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

7.5.1 Proyectos de Obras por Impuestos

(GRI 203-1)

Ferreycorp busca contribuir directamente al desarrollo descentralizado del país a través de la financiación y ejecución de proyectos de inversión pública, bajo la modalidad de Obras por Impuestos. Gracias a 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 un incremento directo en la calidad de vida y las posibilidades de desarrollo de poblaciones alejadas y de bajos recursos, sin acceso a los servicios más elementales.

En el 2019, Ferreyros continuó con la ejecución de dos obras de agua y saneamiento en Cusco, en la provincia de Paucartambo, distrito de Colquepata; así como en la provincia de Urubamba, distrito de Chinchero, esta última en consorcio con la empresa Backus.

Ferreyros, en consorcio con Unimaq, inauguró un centro educativo en La Libertad que beneficiará a 1,280 estudiantes. Asimismo Ferreyros, en consorcio con Fargoline, culminó la ejecución de un colegio en Ica que beneficiará a 5,240 alumnos, en un horizonte de 10 años

A la fecha, la corporación Ferreycorp y sus subsidiarias, de manera individual o en consorcio, ya han comprometido más de S/ 91 millones en 10 proyectos de Obras por Impuestos, en Acomayo, Anta, Urubamba y Paucartambo (Cusco); Chepén y Laredo (La Libertad); Pueblo Nuevo (Ica); Huayllay (Cerro de Pasco); y Yauli (Junín).

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

7.5.2 Programas en educación

Para Ferreycorp, invertir en educación es propiciar el desarrollo económico en el país: es uno de los instrumentos más poderosos para reducir la pobreza y la desigualdad, y sienta las bases de un crecimiento económico sostenido. A continuación, algunas de las iniciativas más relevantes desplegadas en este campo durante el año.

7.5.2.1 Asociación Ferreycorp

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

A lo largo de más de 20 años, la Asociación Ferreycorp ha beneficiado a más de 37,000 alumnos, el 87% perteneciente a universidades en provincias. Actualmente, tiene presencia en 35 instituciones educativas superiores a nivel nacional, en donde desarrolla un programa en tres módulos, cuyos contenidos son complementarios a los usualmente impartidos en las universidades e institutos.

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

Al finalizar los tres módulos, los participantes organizan y ejecutan actividades de voluntariado, denominadas Desafíos Solidarios, los que les permiten poner en práctica las habilidades desarrolladas durante el programa y así convertirse en agentes de cambio. La mayoría de estas actividades se concentran en contribuir con causas ambientales y sociales de interés para la zona en donde viven los estudiantes.

Durante el año 2019, se ejecutó 67 Desafíos Solidarios con la participación de 2,135 estudiantes y de 19 colaboradores de Ferreycorp. Las actividades de mayor alcance fueron las relacionadas con limpieza de playas y riberas para la conservación de hábitats de vida submarina, con las que se impactó a más de 1,800 beneficiarios.

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

7.5.2.2 Programa Think Big

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

7.5.2.3 Programa de Aprendizaje Dual Senati y Programa Sembrando tu Futuro

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

A su vez, con el Programa Sembrando tu Futuro, Unimaq se encarga de cubrir el costo de los estudios de jóvenes escolares de escasos recursos de la comunidad de Huaycán (Lima), con desempeño destacado y un alto grado de interés por realizar estudios superiores en Senati. En la misma línea, desarrolla el programa Uniqas, que brinda patrocinio y oportunidades a mujeres que estudian carreras técnico-automotrices en Senati.

7.5.2.4 Programa de Becas, Prácticas Preprofesionales, apoyo a la investigación académica y orientación vocacional

A partir del año 2019, Ferreycorp, en convenio con la Universidad de Ingeniería y Tecnología, UTEC, lanzó la Beca Ferreycorp, gracias a la cual dos estudiantes destacadas del Colegio Mayor Presidente de la República fueron becadas por los años de duración de las carreras de Ingeniería Electrónica y de Mecatrónica.

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

En el Perú, Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Motored, Orvisa y Cresko tienen programas de prácticas preprofesionales a través de los cuales, se les asigna a estudiantes universitarios de últimos años un mentor que los guía por un programa de aprendizaje y se encarga de retroalimentar su desempeño para el desarrollo de competencias profesionales. También se apoya a distintos estudiantes que elaboraron trabajos de investigación académica en relación con Ferreyros.

Asimismo, las empresas de la Corporación reciben visitas periódicas de estudiantes de los últimos años de educación secundaria, a fin de presentarles las operaciones de las compañías y así ayudarles a conocer el campo laboral de las carreras profesionales de su interés.

7.5.2.5 Club de Operadores de Equipo Pesado

Ferreyros, Unimaq y Orvisa, representantes de Caterpillar en Perú vienen contribuyendo al desarrollo y el reconocimiento de los operadores de maquinaria a través de este programa que se lanzó el 2013. A lo largo de los años, el Club de Operadores ha incrementado su número de miembros, quienes hoy suman 16,890.

El Club de Operadores de Equipo Pesado fomenta la adquisición de conocimientos y el intercambio de experiencias a través de seminarios gratuitos descentralizados y la publicación de contenidos en la web www.clubdeoperadores.com.pe y su página de Facebook. Además, promueve el reconocimiento al Día del Operador de Maquinaria Pesada, y realiza el concurso “El Mejor Operador de Equipo Pesado del Perú”, que en sus cuatro ediciones ha convocado más de 6,800 operadores de todo el país.

7.5.2.6 Club de Técnicos de Equipo Pesado

Con este programa, que se lanzó en 2016, las empresas Ferreyros, Unimaq y Orvisa buscan generar impactos positivos en el desarrollo del grupo profesional de técnicos de equipos pesados del país. A la fecha, el Club de Técnicos de Equipo Pesado cuenta con más de 5,900 miembros.

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

7.5.3 Voluntariado de colaboradores

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

Durante el año 2019, las actividades de voluntariado se realizaron en distintos puntos del país, con iniciativas enfocadas en la mejora de infraestructura y en la transferencia de conocimientos en diversos centros educativos, así como la subvención de bienes y el fortalecimiento de capacidades de grupos vulnerables. Más de 1,200 voluntarios participaron en todas las campañas realizadas durante dicho periodo, beneficiando a más de 4,300 personas entre niños, jóvenes, adultos y ancianos.

En el último año, se ha sumado una nueva iniciativa de voluntariado corporativo denominada “Abrigando Sueños, Uniendo Corazones”. Con la participación de más de 200 voluntarios, se logró tejer más de 2,000 gorros de lana, entregados a personas afectadas por el friaje, niños y adultos con cáncer y ancianos en los asilos o casas hogar de Lima, Ayacucho y Puno.

En el año 2019, se llevó a cabo las siguientes actividades:

| Empresa | Programa de voluntariado | Ciudad | Voluntarios participantes | Instituciones aliadas | Personas beneficiadas |
|------------|--|---|---------------------------|-------------------------|-----------------------|
| Ferreycorp | Abrigando Sueños: tejido de gorros de lana para donación a zonas de friaje y para personas con tratamiento por cáncer. | Lima, Arequipa | +200 | - | +2,000 |
| Ferreyros | Iniciativas relacionadas a la mejora, mantenimiento y ampliación de infraestructura educativa en zonas más necesitadas, las mismas que son complementadas con actividades de transferencia de conocimientos y/o habilidades. | Chimbote, Huaraz, Puno, Piura, Lambayeque, Huancayo, Cajamarca, Arequipa, Cerro de Pasco, Trujillo y Ayacucho | 20+ | Escuelas de cada ciudad | 200+ |

| Empresa | Programa de voluntariado | Ciudad | Voluntarios participantes | Instituciones aliadas | Personas beneficiadas |
|-----------|--|--------------------------------------|---------------------------|--|-----------------------|
| Unimaq | Voluntariado navideño | Lima, Arequipa, Ilo, Trujillo, Piura | 84 | CEBE N° 04 - Miraflores, Club Lircay, Parroquia Santísima Trinidad, Instituto Regional de Enfermedades, Distrito 26 de octubre | 360 |
| | Campaña friaje | Arequipa | 2 | - | 100 |
| | Campaña reciclaje | Lima, Cusco y Huancayo | 406 | Rehabilitación de Marginados (REMAR), Hogar San Vicente de Paul, Institución Educativa Kalla, Hogar San Camilo, Aniquem | 41 |
| | Campaña de limpieza de playas: "Playas limpias" | Ilo | 30 | - | - |
| | Iniciativas relacionadas a la mejora, mantenimiento y ampliación de infraestructura | Lima, Piura | 24 | Hogar San Vicente de Paul, Distrito 26 de Octubre | 207 |
| Orvisa | Proyecto Eran Kakiri ("Buena Vida" en idioma Kukama) | Iquitos | 64 | Asociación Dignidad Perú | 750 |
| Fargoline | Donación de parihuelas de madera | La Victoria | 15 | Colegio Luis Armando Cabello Hurtado | 350 |
| | Renovación del programa nutricional y educativo "Cuida de Mí" para Aldeas Infantiles | Callao | 5 | Aldeas Infantiles SOS Callao | 53 |
| | Colecta para la Campaña en contra del abuso sexual infantil – Aldeas Infantiles | Callao | 200 | Aldeas Infantiles SOS Callao | 53 |
| Motored | Programa Kallpa | Lima | 10 | Kallpa | 100 |
| | Colecta anual de la Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer | Lima | 6 | Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer | - |
| | | | | | |
| | Campaña de donación de sangre | Lima | 35 | Hospital Nacional del Niño | - |
| | Colecta de tapitas | Lima | 100 | Aniquem | - |
| | Colecta de juguetes | Lima | 20 | AA.HH. Las Moras | 150 |

7.5.4 Ferreycorp 4K

Desde hace diez años, la Corporación viene realizando la carrera "Ferreycorp 4K", una actividad de recaudación de fondos para el voluntariado corporativo, la cual se desarrolla de manera simultánea en todas las sucursales a nivel nacional y cuenta con la participación de más de 3,400 colaboradores de once empresas subsidiarias, sus familiares, amigos y mascotas.

Gracias a esta actividad, en el 2019 se logró recaudar más de S/ 75,000, monto que será utilizado en las actividades de voluntariado del siguiente año.

7.6 Valor para los proveedores

(GRI 102-9)

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

7.6.1 Tipos de proveedores

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

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

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

Al mismo tiempo, en la cadena de suministro de la corporación Ferreycorp intervienen empresas de servicio de transporte internacional (aerolíneas, navieras), agencias de aduanas y de carga.

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

El sistema para contratar a proveedores comprende un proceso de concurso, que toma en cuenta variables como precio, calidad, buenas prácticas de gobierno corporativo y medio ambiente, así como la revisión de aspectos financieros y de referencias comerciales de los candidatos.

Durante el 2019, las principales empresas de Ferreycorp en el Perú y la empresa matriz han contratado con proveedores por un monto superior a los S/ 4,658 millones. Para mayor detalle, consultar el apartado 7.6.6- Gasto en proveedores.

7.6.2 Prácticas de sostenibilidad de proveedores

(GRI 408-1; 409-1)

Dado que los proveedores constituyen un importante grupo de interés para la organización, se busca trabajar con empresas calificadas como sostenibles. Durante el proceso de selección de proveedores, la matriz no se limita a verificar la situación económica, financiera y comercial de los candidatos, sino también la adopción de estándares básicos de sostenibilidad como:

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

En el 2019, la matriz Ferreycorp comenzó con un proceso de homologación de sus proveedores a título propio, en el que estos declaran el cumplimiento de prácticas de responsabilidad social, gobierno, medio ambiente y seguridad, así como su situación legal y financiera; a la fecha, el 60% de los proveedores de la matriz ya ha sido homologado. Se tiene el compromiso de extender en el futuro estas prácticas a las subsidiarias de la Corporación.

Asimismo, Ferreycorp implementó buenas prácticas de cumplimiento dirigidas a proveedores, que incluye cláusulas anticorrupción, de cumplimiento de principios éticos y de desarrollo sostenible, en todos los contratos con terceros. Asimismo, se integró a los procesos de registro de proveedores una Declaración Jurada de Proveedores, que incorpora el cumplimiento de los estándares éticos establecidos por la Corporación.

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

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

Al año 2019, el número de proveedores homologados ascendió a:

- Ferreycorp: 78 proveedores homologados de manera interna.
- Unimaq: 28 proveedores homologados con una empresa externa y 179 proveedores homologados de manera interna.
- Motored: 6 proveedores homologados con una empresa externa y 3 en proceso.
- Ferreyros: 684 proveedores homologados de manera externa.

7.6.3 Salud y seguridad de los proveedores

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

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

- Política Integrada de Seguridad, Salud y Medio Ambiente.
- Política de Suspensión y Derecho a No Realizar Trabajos Inseguros.
- Política de Fatiga y Somnolencia.
- Norma Corporativa para los Trabajos y Servicios de Contratistas y Proveedores.
- Norma para la Selección de Servicios Permanentes de Terceros.
- Procedimiento para el Ingreso de Transportistas como Proveedor de Servicios.
- Código de Ética.

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

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

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

7.6.4 Capacitación

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

En este contexto, se capacita a los proveedores locales en diversos temas relevantes, como salud y seguridad. Asimismo, la matriz organizó una Charla Taller de Seguridad para sus proveedores nacionales.

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

Capacitación de proveedores en el 2019

| Temas de capacitación | Ferreyros y Ferreycorp | Unimaq | Orvisa | Motored | Soltrak | Fargoline |
|---|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Total de proveedores capacitados | 6,368 | 426 | 19 | 186 | 168 | 237 |
| Horas hombre de formación a proveedores | 21,927 | 1,530 | 183 | 804 | 504 | 474 |
| % de proveedores capacitados en salud y seguridad | 100% | 100% | 100% | 92% | 100% | 95% |
| % de proveedores capacitados en calidad del servicio | No aplica | No aplica | No aplica | No aplica | No aplica | No aplica |
| % de proveedores capacitados en calidad del producto | No aplica | No aplica | No aplica | 8% | No aplica | No aplica |
| % de proveedores capacitados en privacidad de clientes | No aplica | No aplica | No aplica | No aplica | No aplica | No aplica |
| % de proveedores capacitados en otros temas | No aplica | No aplica | No aplica | No aplica | No aplica | 95% |

7.6.5 Iniciativas clave

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

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

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

- Salud y seguridad: Alineamiento del sistema de gestión de seguridad a las normas de OHSAS 18001.
 - Dentro del Sistema de Gestión de Seguridad de cada empresa se establece normas y procedimientos corporativos que fomentan su cumplimiento y, por lo tanto, aseguran que los grupos de interés trabajen en un ambiente seguro.
- Relacionamiento: Creación de relaciones confiables y permanentes en el tiempo con los proveedores, bajo una perspectiva de crecimiento mutuo.
- Normativa: Adopción de normas, al interior de Ferreycorp, que operan como marco a la gestión de los proveedores.
 - Norma Corporativa para las Compras No Comerciales Administrativas de Bienes y Servicios (FIN-ADMIN-NC-004).

- Norma General para las Compras No Comerciales en Sucursales (FIN-ACR-NG-007).
- Norma General para el Control de Pagos a los Proveedores de Servicios Generales a nivel nacional (FIN-ACR-NG-010).
- Norma General para las Compras No Comerciales y Gestión de Proveedores (FIN-ADMIN-NG-001).

Cabe resaltar que, para sumar eficiencias, Ferreycorp puso en marcha en el 2019 el nuevo Portal de Proveedores, para gestionar el pago de facturas de manera electrónica. De esta forma, se reduce el uso de papel y la huella de carbono, así como la utilización de combustible en el traslado de proveedores a la sede principal para dejar físicamente sus facturas. Durante el año, los proveedores fueron capacitados en el uso de esta herramienta.

7.6.6 Gasto en proveedores

(GRI 102-9; 204-1)

Se aprecia a continuación los volúmenes de compras que las seis subsidiarias de mayores volúmenes en Perú y la matriz Ferreycorp realizaron a proveedores en el 2019.

Gasto en proveedores en el 2019

| | Ferreyros | Unimaq | Orvisa |
|--|---------------|-------------|-------------|
| Número de proveedores totales | 13,686 | 1,426 | 4,947 |
| Monto total de compras realizadas en bienes y servicios (S/) | 3,479,342,202 | 381,001,090 | 101,523,884 |
| Monto total de compras nacionales (bienes y servicios) (S/) | 713,925,164 | 135,009,815 | 55,344,068 |
| % de compras a proveedores nacionales | 21% | 35% | 55% |
| Monto total de compras extranjeras (bienes y servicios) (S/) | 2,765,417,038 | 245,991,275 | 46,179,816 |
| % de compras a proveedores extranjeros | 79.48% | 65% | 45% |

| | Motored | Soltrak | Fargoline | Matriz Ferreycorp |
|--|-------------|-------------|------------|-------------------|
| Número de proveedores totales | 2,615 | 838 | 852 | 801 |
| Monto total de compras realizadas en bienes y servicios (S/) | 176,025,631 | 170,195,434 | 81,711,593 | 268,597,032 |
| Monto total de compras nacionales (bienes y servicios) (S/) | 46,887,047 | 111,076,411 | 81,677,063 | 267,296,801 |
| % de compras a proveedores nacionales | 27% | 65% | 99.9% | 99% |
| Monto total de compras extranjeras (bienes y servicios) (S/) | 129,138,584 | 59,119,023 | 34,530.00 | 1,300,231 |
| % de compras a proveedores extranjeros | 73% | 35% | 0.04% | 1% |

7.6.7 Evaluación de desempeño de proveedores

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

- **Evaluación en aspectos cuantitativos:**
 - Cumplimiento de las especificaciones técnicas y de funcionalidad requeridas.
 - Tiempos de entrega en los tiempos pactados en el contrato o la orden de compra.
 - Cantidades atendidas.

- **Evaluación en aspectos cualitativos:**
 - Cumplimiento de estándares de seguridad.
 - Respuesta oportuna a requerimientos o quejas realizadas (servicio posventa).
 - Calidad de servicio/ producto versus precio.

7.6.8 Forma de pago

Desde el año 2019, se ha establecido el pago a 30 días a las pequeñas y medianas empresas (pymes), la mitad de plazo que se maneja con las empresas grandes, con el propósito de apoyar sus operaciones. Asimismo, se cuenta con un procedimiento de pago a través de contratos de *factoring*, que permite a los proveedores cobrar prácticamente contra presentación de factura, en la medida que asuman el costo financiero de dicha modalidad.

La Corporación busca trasladar a los proveedores tasas de interés competitivas para este pago adelantado, teniendo en cuenta el riesgo crediticio de las subsidiarias.

7.7 Valor para el medio ambiente

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

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

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

Actualmente, las empresas están alineadas a la norma ISO 14001, y trabajan para certificarse en este estándar. Fargoline es la primera subsidiaria en contar con un sistema de gestión ambiental certificado con dicha norma, desde el año 2018, para su local ubicado en la avenida Gambetta, en el Callao.

En 2019, Trex Chile logró certificar su sistema de gestión ambiental bajo la norma ISO 14001:2015 para sus sucursales de Antofagasta y Santiago, llegando a ser la segunda subsidiaria en contar con este sistema de gestión certificado.

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

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

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

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

Ciclo de mejora de la gestión ambiental



Pilares del Programa de Gestión Ambiental



Como parte de las mejoras e innovación para la gestión ambiental, en el año 2019 se lanzó la plataforma *Horizon*, una herramienta digital que permite la recolección de datos de indicadores ambientales, como el consumo de agua y energía, de 58 sedes a nivel nacional, y que facilitará el seguimiento a las acciones de ecoeficiencia operacional y reducción de la huella ambiental. En el 2020 se ampliará la plataforma para los indicadores de consumo de combustible, manejo de residuos y otros indicadores pertinentes.

7.7.1 Conservando recursos: agua, energía y residuos

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

7.7.1.1 Agua y efluentes

a) Consumo de agua

(GRI 303-1, GRI 303-3)

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

Dentro de los procesos de servicios de las subsidiarias de Ferreycorp, el agua es utilizada principalmente para el lavado de la maquinaria antes de ingresar a taller. Asimismo, en algunos procesos, se utiliza el agua con fines de enfriamiento.

El agua que utilizada proviene principalmente de sistemas públicos de suministro de agua (78,1%). Un 21,8% procede de agua subterránea extraída o adquirida a través de camiones cisterna.

Tabla 1. Consumo de agua (m³)

| | | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriza | Orvisa | Soltrak | Unimaq | Total Ferreycorp | N° de sedes |
|------|-----------------------------------|------------|-----------|-----------|---------|---------|--------|---------|---------|------------------|-------------|
| 2018 | Agua subterránea | 0,0 | 26223,8 | 5436,6 | 2660,0 | 0,0 | 4411,9 | 0,0 | 0,0 | 38732,3 | 46 |
| | Agua superficial (de red pública) | 23785,7 | 85767,2 | 353,1 | 2639,0 | 1890,9 | 570,2 | 6843,7 | 20462,0 | 142311,8 | |
| | Agua embotellada para beber | NR | NR | NR | NR | NR | NR | NR | NR | NR | |
| | Total 2018 | 23785,7 | 111991,0 | 5789,7 | 5299,0 | 1890,9 | 4982,1 | 6843,7 | 20462,0 | 181044,1 | |
| 2019 | Agua subterránea | 0,0 | 16335,4 | 4122,1 | 1440,0 | 0,0 | 5277,4 | 0,0 | 5017,5 | 32192,4 | 58 |
| | Agua superficial (de red pública) | 24789,0 | 62016,8 | 267,3 | 4614,8 | 1486,5 | 821,0 | 7093,8 | 14135,9 | 115225,1 | |
| | Agua embotellada para beber | 0,0 | 20,2 | 3,2 | 9,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,3 | 33,3 | |
| | Total 2019 | 24789,0 | 78372,4 | 4392,6 | 6064,4 | 1486,5 | 6098,4 | 7093,8 | 19153,7 | 147450,8 | |

* Cobertura de datos: La tabla muestra datos del año 2018, en el que se evaluó 46 sedes a nivel nacional. En el año 2019 se incrementó la cobertura a 58 sedes.

** Variación con el reporte 2018: La presente medición incluye sedes no reportadas en 2018 (Ferreyros La Joya y Gambetta), lo que explica la variación de los datos 2018 presentados en la Memoria de dicho año.

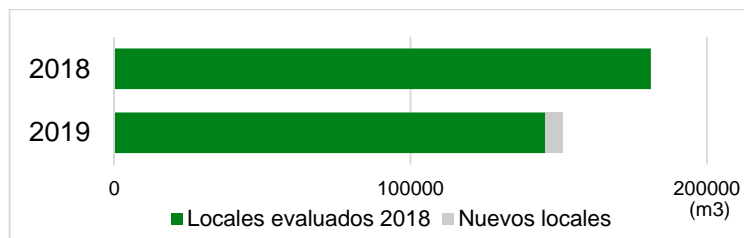
*** Cobertura respecto de las ventas 2019: Los datos presentados en la tabla representan el 86,9% de las ventas de la Corporación.

Es importante resaltar que, a pesar de haber incrementado la cobertura de locales medidos, se ha logrado reducir el consumo de agua desde 181,044.1 m³ en 2018 a 147,450.8 m³ en 2019, lo que representa una reducción del 18.56%.

Con fines comparativos, se muestra en la siguiente tabla el consumo de agua 2019 considerando los mismos locales evaluados en el año 2018. El resultado es incluso más significativo, pues se observa que la reducción del consumo de agua alcanza el 21.8%.

Tabla 2. Consumo comparativo en igual número de sedes

| | Consumo de agua (m³) FERREYCORP | N° de sedes |
|------------|------------------------------------|-------------|
| Total 2018 | 181044,1 | 46 |
| Total 2019 | 141511,9 | 46 |
| Variación | -21.8% | |



Este resultado se debe principalmente a la implementación de acciones para la eficiencia hídrica, como la mejora de los sistemas de reúso de agua en la sede La Joya y la instalación de válvulas reguladoras de caudal en las sedes Centro de Distribución de Repuestos (CDR) y Surco.

Comprometidos con reducir el consumo de agua, en el 2019 se realizó la medición de la huella hídrica 2018 del complejo de operaciones de Ferreyros en La Joya, en Arequipa, la segunda sede operativa más grande a nivel nacional.

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

Tabla 3. Huella hídrica 2018 (m³)

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

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

Durante el 2019, se continuó con el Plan de Valor Compartido “Ampliación y mejoramiento del sistema de agua potable, alcantarillado y planta de tratamiento de la capital del distrito de Colquepata, provincia de Paucartambo- Cusco”, que beneficiará a más de 2,000 habitantes de la zona y que se estima culminará en el año 2020.

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

b) Manejo de aguas residuales industriales y domésticas

(GRI 303-2, GRI 303-4)

Respecto del vertido de aguas residuales, Ferreycorp cuenta con dos tipos de aguas residuales: las domésticas, procedentes del consumo y uso humano, y las industriales, procedentes del lavado de maquinaria, de algunos procesos de enfriamiento y –en las sedes más grandes– de los comedores.

Tabla 4. Aguas residuales

| | | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriza |
|---|--------------------------------|-------------------------------|---|---|---|-------------------------------|
| | | Surco y CDR | 6 sedes en Lima 15 sedes en Provincia | 4 sedes en Lima 1 en provincia | 2 sedes en Lima 3 en provincia | 1 sede en Lima |
| a. Volumen (m ³) total aguas residuales | Aguas residuales domésticas | 19831,2 m3 | 34980,6 m3 | 3514,1 m3 | 4057,6 m3 | 594,6 m3 |
| | Aguas residuales no domésticas | 0,00 | 30922,2 m3 | 0,00 | 793,9 m3 | 594,6 m3 |
| b. Destino del vertido de agua | | Red pública de alcantarillado | <ul style="list-style-type: none"> Red pública de alcantarillado Reúso para riego de áreas verdes Pozo séptico Cuerpo superficial Succión y disposición en relleno sanitario | <ul style="list-style-type: none"> Red pública de alcantarillado Biodigestor y baños químicos | <ul style="list-style-type: none"> Red pública de alcantarillado Succión y disposición en relleno sanitario | Red pública de alcantarillado |

| | | Orvisa | Soltrak | Unimaq | TOTAL FERREYCORP |
|---|--------------------------------|-------------------------------|--|---|------------------|
| | | 6 sedes en Provincia | 1 sede en Lima 6 sedes en provincia | 3 sedes en Lima 8 en Provincia | 59 sedes |
| a. Volumen (m ³) total aguas residuales | Aguas residuales domésticas | 2663,2 m3 | 5675 m3 | 7661,5 m3 | 78977,72 |
| | Aguas residuales no domésticas | 2215,6 m3 | 0,00 | 7661,5 m3 | 42187,72 |
| b. Destino del vertido de agua | | Red pública de alcantarillado | Red pública de alcantarillado | <ul style="list-style-type: none"> Red pública de alcantarillado Pozo séptico | |

De acuerdo al tipo de agua residual (doméstica o industrial) y su calidad, así como al entorno o cuerpo receptor, se cuenta con sistemas de tratamiento previos a su vertido.

Tabla 5. Sistemas de tratamiento y estándares de calidad de agua para el vertimiento de aguas residuales

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

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

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

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

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

7.7.1.2 Energía

La Corporación está comprometida con la reducción y el uso eficiente de la energía dentro de sus operaciones, así como el uso de energías más limpias bajas en emisiones de carbono.

a) Consumo de energía eléctrica

(GRI 302-1)

Durante el año 2019, Ferreycorp y sus siete principales subsidiarias en el Perú elevaron en 23% la cantidad de locales en donde realizan sus operaciones. Pese a este mayor número, el consumo de energía eléctrica de estas compañías se mantuvo en niveles muy cercanos a los del ejercicio anterior.

Asimismo, es necesario resaltar que la Corporación ha apostado en el 2019 por el uso de energías de fuentes renovables cero emisiones de carbono, implementando a manera piloto paneles solares para la generación de energía solar fotovoltaica en la sede La Joya, su segunda sede operativa más grande a nivel nacional.

De igual forma Ferreycorp, en el 2019, ha continuado con la implementación de luminarias LED en todas las obras nuevas y realizado cambios graduales en el sistema de iluminación de las diferentes sedes como la sede Tarapoto de Orvisa. Además, diariamente se realizan rondas de vigilancia, a cargo del personal, para verificar el apagado de todos los equipos que se encuentren encendidos o conectados.

Ferreycorp consume en más de un 96% energía eléctrica del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN) cuya matriz es relativamente limpia al consumir 58,7% de energía hidroeléctrica renovable, 37,8% de combustibles fósiles, 1,5% de energía solar y 2,5% de energía eólica, de acuerdo a estadísticas del Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional (COES) 2018.

Tabla 6. Consumo de energía eléctrica (GJ)

| | | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriza | Orvisa | Soltrak | Unimaq | Total Ferreycorp | % del consumo total |
|-----------------|--------------------------------|------------|-----------|-----------|---------|---------|--------|---------|--------|------------------|---------------------|
| 2018 (46 sedes) | Eléctrica conectada al SEIN | 7289,2 | 22343,3 | 2985,3 | 1738,2 | 254,1 | 1449,5 | 1718,1 | 3463,8 | 41241,5 | 97,8% |
| | Eléctrica no conectada al SEIN | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 932,4 | 0,0 | 0,0 | 932,4 | 2,2% |
| | Solar fotovoltaica generada | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0% |
| | Total 2018 | 7289,2 | 22343,3 | 2985,3 | 1738,2 | 254,1 | 2381,9 | 1718,1 | 3463,8 | 42173,9 | 100,0% |
| 2019 (58 sedes) | Eléctrica conectada al SEIN | 7302,1 | 29102,7 | 2914,3 | 1731,0 | 307,3 | 753,8 | 1490,3 | 3536,1 | 47137,7 | 96,9% |
| | Eléctrica no conectada al SEIN | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 838,5 | 0,0 | 0,0 | 838,5 | 1,7% |
| | Solar fotovoltaica generada | 0,0 | 679,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 679,6 | 1,4% |
| | Total 2019 | 7302,1 | 29782,2 | 2914,3 | 1731,0 | 307,3 | 1592,2 | 1490,3 | 3536,1 | 48655,7 | 100,0% |

* Cobertura de datos: La tabla muestra datos del año 2018, en el que se evaluó 46 sedes a nivel nacional. En el año 2019 se incrementó la cobertura a 58 sedes.

** Variación con el reporte 2018: El dato de energía consumida en el 2018 (GJ), reportado en la presente Memoria, incluye la sede Ferreyros La Joya, no considerada en la Memoria 2018.

*** Cobertura respecto a las ventas 2019: Los datos presentados en la tabla representan el 86,9% de las ventas de la Corporación.

b) Consumo de combustibles no renovables (GRI 302-1)

Respecto del consumo de combustibles no renovables, se observa un incremento en el resultado del 2019, como consecuencia del mayor número de locaciones medidas durante el año.

Tabla 7. Consumo de combustibles no renovables (GJ)

| | | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriz | Orvisa | Soltrak | Unimaq | Total Ferreycorp | N° de sedes |
|------|------------|------------|-----------|-----------|---------|--------|--------|---------|--------|------------------|-----------------------------------|
| 2018 | Diésel | 0,0 | 37301,9 | 41349,4 | 361,5 | 377,2 | 1887,2 | 377,9 | 4363,6 | 86018,8 | 46 |
| | GLP | 0,0 | 5304,1 | 0,0 | 219,7 | 18,4 | 0,0 | 188,3 | 37,4 | 5767,9 | |
| | Gasolina | 0,0 | 413,7 | 98,8 | 180,3 | 0,0 | 0,0 | 339,8 | 492,0 | 1524,7 | |
| | Total 2018 | 0,0 | 43019,7 | 41448,2 | 761,5 | 395,6 | 1887,2 | 906,0 | 4893,1 | 93311,3 | |
| 2019 | Diésel | 0,0 | 59934,8 | 28835,3 | 599,2 | 400,2 | 2063,5 | 3815,1 | 4055,8 | 99703,9 | 58 sedes y 21 operaciones mineras |
| | GLP | 0,0 | 2943,5 | 0,0 | 19,0 | 5,3 | 0,0 | 177,7 | 0,0 | 3145,6 | |
| | Gasolina | 0,0 | 682,5 | 0,0 | 190,1 | 0,0 | 0,0 | 305,2 | 801,9 | 1979,8 | |
| | Total 2019 | 0,0 | 63560,9 | 28835,3 | 808,3 | 405,5 | 2063,5 | 4298,1 | 4857,7 | 104829,3 | |

* Cobertura de datos: En la tabla se muestran datos del año 2018, en el que se evaluó 46 sedes a nivel nacional. En el año 2019 se incrementó la cobertura a 58 sedes y 21 operaciones mineras.

** Para el cálculo de la energía a GJ se utilizaron los factores proporcionados por Infocarbono del Ministerio del Ambiente – Perú (<http://infocarbono.minam.gob.pe/>).

*** Cobertura respecto a las ventas 2019: Los datos presentados en la tabla representan el 86,9% de las ventas de la Corporación.

**** (GRI 102-48) Se han reexpresado los datos 2018 por cambios en el método de cálculo.

Si bien se observa un incremento en el año 2019 de 16,34% respecto del año anterior, la cobertura de la medición incluye tanto el combustible utilizado por las camionetas de las operaciones mineras como 12 locales adicionales.

c) Consumo total de energía por tipo de fuente (GRI 302-1)

Tabla 8. Consumo total de energía (GJ)

| | | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriz | Orvisa | Soltrak | Unimaq | Total Ferreycorp | % total consumo energét. |
|----------------------------|---------------------------------|------------|-----------|-----------|---------|--------|--------|---------|--------|------------------|--------------------------|
| 2018 (46 sedes) | Energía eléctrica contratada | 7289,2 | 22343,3 | 2985,3 | 1738,2 | 254,1 | 2381,9 | 1718,1 | 3463,8 | 42173,9 | 31,1% |
| | Solar fotovoltaica autogenerada | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0% |
| | Combustibles no renovables | 0,0 | 43019,7 | 41448,2 | 761,5 | 395,6 | 1887,2 | 906,0 | 4893,1 | 93311,3 | 68,9% |
| | TOTAL 2018 | 7289,2 | 65363,1 | 44433,5 | 2499,7 | 649,8 | 4269,1 | 2624,1 | 8356,8 | 135485,2 | 100,0% |
| 2019 (58 sedes y 21 minas) | Energía eléctrica contratada | 7302,1 | 29102,7 | 2914,3 | 1731,0 | 307,3 | 1592,2 | 1490,3 | 3536,1 | 47976,1 | 31,3% |
| | Solar fotovoltaica autogenerada | 0,0 | 679,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 679,6 | 0,4% |
| | Combustibles no renovables | 0,0 | 63560,9 | 28835,3 | 808,3 | 405,5 | 2063,5 | 4298,1 | 4857,7 | 104829,3 | 68,3% |
| | TOTAL 2019 | 7302,1 | 97073,7 | 31749,6 | 2539,3 | 712,9 | 3655,7 | 5788,4 | 8393,8 | 153485,0 | 100,0% |

* Cobertura de datos: Para los datos de energía eléctrica contratada y generada, se consideró en el año 2018 47 sedes a nivel nacional y en el año 2019, 58 sedes. Para los datos de combustibles no renovables, en el año 2018 se consideró 46 sedes propias, y en el año 2019, 58 sedes y 21 operaciones mineras donde se consume combustibles para el transporte en camionetas.

*** Cobertura respecto a las ventas 2019: Los datos presentados en la tabla representan el 86,9% de las ventas a nivel corporativo.

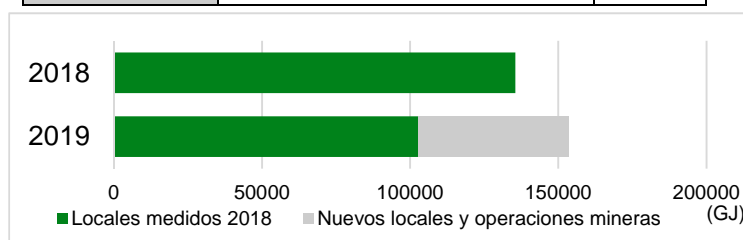
**** (GRI 102-48) Se han reexpresado los datos 2018 por cambios en el método de cálculo.

En el 2019, el 68,3% de la energía consumida por la Corporación proviene de fuentes no renovables, mientras que un 31,3% fue energía eléctrica contratada. El consumo de la energía solar fotovoltaica representó el 0,4%.

Considerando que en los resultados 2019 se ha ampliado la cobertura y a fin de proporcionar información comparable entre los dos últimos años, en el siguiente cuadro se presenta el consumo total de energía 2019, correspondiente únicamente a los mismos locales reportados en el 2018. Tras este análisis, se concluye que se ha logrado una reducción considerable del consumo de energía de 24,2%.

Tabla 9. Consumo total de energía (GJ): Comparativo en igual número de sedes

| | Consumo de energía total (GJ) FERREYCORP | N° sedes |
|------------|---|----------|
| Total 2018 | 135485,2 | 46 |
| Total 2019 | 102695,9 | 46 |
| Variación | -24.2% | |



d) Intensidad energética

(GRI 302-3)

Respecto de la intensidad energética, la Corporación continúa realizando esfuerzos por reducir el consumo total por colaborador. El incremento en Ferreycorp, Ferreyros y Soltrak en el 2019 responde a que este año se contabiliza sedes adicionales a las contempladas en 2018, pero se mantiene como factor el total de colaboradores de las empresas en mención.

Tabla 10. Intensidad energética (GJ)

| | | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriza | Orvisa | Soltrak | Unimaq | Total Ferreycorp |
|------|---------------------------------------|------------|-----------|-----------|---------|---------|--------|---------|--------|------------------|
| 2018 | Consumo de energía | 72652,2 | | 44433,5 | 2499,7 | 649,8 | 4269,1 | 2624,1 | 8356,8 | 135485,2 |
| | Cantidad de colaboradores | 3715 | | 219 | 186 | 93 | 195 | 437 | 638 | 5483,0 |
| | Intensidad energética (GJ per cápita) | 19,6 | | 202,9 | 13,4 | 7,0 | 21,9 | 6,0 | 13,1 | 24,7 |
| 2019 | Consumo de energía | 100645,3 | | 31749,6 | 2539,3 | 712,9 | 3655,7 | 5788,4 | 8393,8 | 153485,0 |
| | Cantidad de colaboradores | 3864 | | 209 | 184 | 100 | 178 | 399 | 608 | 5542,0 |
| | Intensidad energética (GJ per cápita) | 26,0 | | 151,9 | 13,8 | 7,1 | 20,5 | 14,5 | 13,8 | 27,7 |

* Para el cálculo de intensidad energética, se ha unido a Ferreyros y Ferreycorp por compartir locales principales.

** Ferreyros y Ferreycorp muestran un incremento en la intensidad energética por incluirse este año la energía consumida en 21 operaciones mineras y la sede La Joya. En Soltrak se incluyó los locales de Piura, Trujillo, Talara, Cajamarca, Huancayo y Arequipa.

e) Reducción del consumo de energía y su aporte a la reducción de emisiones
(GRI 302-4)

Ferreycorp ha reducido el consumo de energía eléctrica contratada en su segunda sede operativa más grande del país, La Joya, a través de la generación de energía solar fotovoltaica gracias a la implementación de paneles solares.

El uso de esta energía renovable ha permitido la reducción de emisiones GEI de 31,64 tCO₂e.

Tabla 11. Reducción de energía eléctrica (KWh) y emisiones de GEI

| Sede | Consumo de energía eléctrica KWh | | Reducción en KWh del SEIN | Reducción de emisiones de GEI [t CO ₂ e] |
|--------------|----------------------------------|------------|---------------------------|---|
| | 2018 | 2019 | | |
| La Joya* | NA | NA | 188774,0 | 31,64 |
| Surco** | 1313881,52 | 1135337,89 | 178543,6 | 29,86 |
| Industrial** | 4452341 | 4341181,87 | 111159,1 | 18,59 |

* Para los cálculos en la sede La Joya, se considera la reducción de emisiones por consumo de energía solar en lugar de energía eléctrica del SEIN.

** En las sedes Surco e Industrial, se considera la reducción del consumo de energía eléctrica respecto al año anterior.

7.7.1.3 Materiales
(GRI 301-1)

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

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

Tabla 12. Tipos de materiales (Tn)

| | | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriza | Orvisa | Soltrak | Unimaq |
|------|--|------------|-----------|-----------|---------|---------|--------|---------|--------|
| 2018 | CARTÓN Cajas | 50,09 | | 0,08 | 0,08 | NR | 0,06 | 9,83 | 0,82 |
| | MADERA Parihuelas, listones | 29,20 | | 18,66 | - | NR | 0,11 | 40,09 | 2,47 |
| | PAPEL Resmas de papel bond, sobres, formatería | 23,56 | | 3,32 | 3,39 | NR | 2,91 | - | 6,13 |
| | PLÁSTICO Strech film, bolsas, cinta de embalaje | 149,48 | | 5,09 | - | NR | 1,51 | 7,43 | 81,00 |
| | METAL Cadenas, tensores, etc. | - | | 31,05 | - | NR | - | - | - |
| | HIDROCARBUROS Aceites, lubricantes | 151,65 | | | | NR | | | |
| | MATERIAL ABSORBENTE Paños, salchichas, almohadillas, etc. | 63,95 | | | | NR | | | |
| | TOTAL 2018 | 444,36 | | 58,20 | 3,47 | 0 | 4,59 | 57,35 | 90,42 |

| | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriza | Orvisa | Soltrak | Unimaq |
|--|-------------|---------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| CARTÓN Cajas | 0,00 | 60,39 | 0,29 | 0,05 | 0,49 | 0,00 | 21,39 | 1,50 |
| MADERA Parihuelas, listones | 0,00 | 27,35 | 3,09 | 4,75 | 0,00 | 0,78 | 0,36 | 0,00 |
| PAPEL Resmas de papel bond, sobres, formatería | 0,65 | 23,49 | 2,18 | 1,87 | 1,08 | 3,31 | 3,40 | 5,61 |
| PLÁSTICO Strech film, bolsas, cinta de embalaje | 0,00 | 157,24 | 6,26 | 3,35 | 0,42 | 0,86 | 8,30 | 4,50 |
| METAL Cadenas, tensores, etc. | 0,00 | 0,00 | 1,95 | 0,00 | 0,00 | 0,27 | 0,00 | 0,00 |
| HIDROCARBUROS Aceites, lubricantes | 0,00 | 132,16 | 1,06 | 1,04 | 0,00 | 4,88 | 0,00 | 15,36 |
| MATERIAL ABSORBENTE Paños, salchichas, almohadillas, etc. | 0,00 | 71,25 | 0,00 | 0,08 | 0,39 | 0,15 | 0,00 | 1,00 |
| TOTAL 2019 | 0,65 | 471,88 | 14,83 | 11,14 | 2,38 | 10,25 | 33,45 | 27,97 |

* Cobertura respecto a las ventas 2019: Los datos presentados en la tabla representan el 86,9% de las ventas a nivel corporativo.

En 2018, Fargoline tuvo un mayor consumo de madera debido a requerimientos de los productos que debía transportar/almacenar.

En el caso de Soltrak, la compra de parihuelas en 2018 fue mayor debido a cambios en su infraestructura y ampliación del almacén. En 2019 se reutilizó las parihuelas y 4,75 toneladas de parihuelas usadas fueron vendidas, aportando a la economía circular.

Tabla 13. Materiales renovables y no renovables (Tn)

| | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriza | Orvisa | Soltrak | Unimaq |
|-------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| Renovable | 79,29 | | 22,06 | 3,47 | 0 | 3,08 | 49,92 | 9,42 |
| No renovable | 365,08 | | 36,14 | 0,00 | 0 | 1,51 | 7,43 | 81,00 |
| TOTAL 2018 | 444,36 | | 58,20 | 3,47 | 0 | 4,59 | 57,35 | 90,42 |
| Renovable | 0,65 | 111,22 | 5,56 | 6,67 | 1,57 | 4,09 | 25,15 | 7,11 |
| No renovable | 0,00 | 360,65 | 9,28 | 4,47 | 0,81 | 6,15 | 8,30 | 20,86 |
| TOTAL 2019 | 0,65 | 471,87 | 14,84 | 11,14 | 2,38 | 10,24 | 33,45 | 27,97 |

*Cobertura respecto a las ventas 2019: Los datos presentados en la tabla representan el 86,9% de las ventas a nivel corporativo.

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

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

Otra buena práctica de manejo en Ferreyros es el reuso de maderas, ya que se cuenta con una carpintería que utiliza las maderas que forman parte del embalaje de los repuestos que recibimos, y fabrica parihuelas y cajas para los envíos nacionales.

Replicar y adecuar este tipo de buenas prácticas de ecoeficiencia operacional es un desafío para la gestión ambiental 2020.

7.7.1.4 Residuos

a) Residuos generados y su manejo

(GRI 306-2)

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

Como parte de las buenas prácticas corporativas en gestión ambiental, la Corporación viene firmando convenios con empresas especializadas en el reciclaje y disposición final de residuos. Es así como se mantiene convenios en el manejo de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), residuos peligrosos, chatarra, aceites usados, entre otros. En el año 2019 se firmó un contrato corporativo para la recolección de papel y cartón y se inició el proceso de licitación de residuos generales.

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

Tabla 14. Residuos (Tn)

| | | | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriza | Orvisa | Soltrak | Unimaq | Total Ferreycorp | % |
|-------------------|-------------------|-------------------------|------------|-----------|-----------|---------|---------|--------|---------|--------|------------------|--------|
| 2018 (48 sedes) | PELIGROSO | Reciclado | 156,2 | | 19,7 | 24,9 | 3,9 | 0,4 | 0,0 | 29,9 | 235,0 | 13,5% |
| | | En relleno de seguridad | 103,4 | | 7,6 | 8,0 | 0,8 | 1,9 | 1,5 | 25,9 | 149,2 | 8,5% |
| | NO PELIGROSO | Reciclado | 719,5 | | 41,7 | 9,6 | 1,3 | 5,0 | 3,3 | 15,5 | 795,8 | 45,6% |
| | | En relleno sanitario | 282,2 | | 135,5 | 23,1 | 0,7 | 8,9 | 13,4 | 99,5 | 563,3 | 32,3% |
| | ESPECIAL (RAEE**) | Tratamiento | 2,6 | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2,6 | 0,1% |
| Total 2018 | | | 1263,9 | | 204,5 | 65,5 | 6,7 | 16,2 | 18,1 | 170,8 | 1745,9 | 100,0% |
| 2019 (58 sedes) | PELIGROSO | Reciclado | 0,0 | 189,8 | 13,1 | 37,5 | 4,6 | 0,2 | 5,6 | 35,5 | 286,1 | 15,3% |
| | | En relleno de seguridad | 0,5 | 172,6 | 11,9 | 1,9 | 0,4 | 0,4 | 4,1 | 25,6 | 217,4 | 11,6% |
| | NO PELIGROSO | Reciclado | 2,4 | 776,3 | 20,5 | 21,2 | 1,0 | 5,7 | 3,2 | 5,9 | 836,1 | 44,6% |
| | | En relleno sanitario | 62,6 | 298,5 | 137,5 | 8,7 | 5,1 | 6,9 | 13,1 | 0,0 | 532,3 | 28,4% |
| | ESPECIAL (RAEE**) | Tratamiento | 0,0 | 2,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,2 | 0,0 | 2,6 | 0,1% |
| Total 2019 | | | 65,5 | 1439,6 | 182,9 | 69,3 | 11,1 | 13,2 | 26,1 | 67,0 | 1874,6 | 100,0% |

* Cobertura de datos: En la tabla se muestra datos del año 2018, en el que se evaluó 48 sedes a nivel nacional. En el año 2019 se incrementó la cobertura a 58 sedes: en Ferreyros se incluyó los locales de Punta Negra y Sede La Joya; en Soltrak se incluyó los locales de Piura, Trujillo, Talara, Cajamarca, Huancayo y Arequipa; en Fargoline los anexos 1 y 2 de su sede Callao iniciaron operaciones.

** RAEE: Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos, se rigen bajo una normativa especial y se envían a una planta de tratamiento.

*** Cobertura respecto a las ventas 2019: Los datos presentados en la tabla representan el 86,9% de las ventas a nivel corporativo.

**** Se considera como residuos peligrosos reciclables a los aceites usados y baterías; y como residuos no peligrosos reciclables, al papel, cartón, plásticos, vidrio y chatarra.

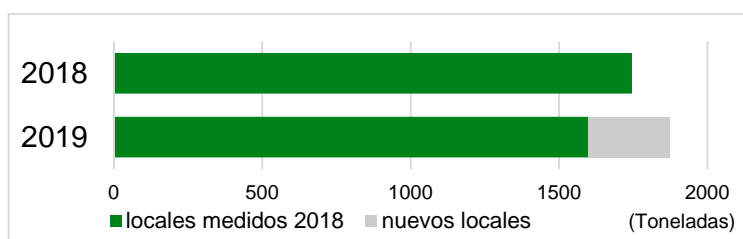
Durante el año 2019, el porcentaje de residuos reciclados en la Corporación alcanzó el 60%, y los no reciclados, el 40%.

Los residuos peligrosos no reciclables y que se envían a relleno de seguridad a través de EO-RS representan el 11,6% y hacen referencia a los filtros usados, paños absorbentes, envases de productos químicos, pilas, refrigerantes, solventes, EPP contaminados, etc.

Al comparar los datos 2018 y 2019, considerando únicamente las sedes contempladas en ambas mediciones anuales, se observa que se ha logrado una reducción en la generación de residuos de un 8,4%.

Tabla 15. Residuos (Tn): Comparativo en igual número de sedes

| | Generación de Residuos (Toneladas) FERREYCORP | N° SEDES |
|------------|---|----------|
| TOTAL 2018 | 1745,9 | 46 |
| TOTAL 2019 | 1598,8 | 46 |



b) Transporte de residuos

GRI 306-4

Existen algunos residuos no peligrosos como la madera, residuos generales y orgánicos que pueden ser manejados con servicios municipales.

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

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

Tabla 16. Residuos peligrosos transportados (Tn)

| | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriza | Orvisa | Soltrak | Unimaq | Total Ferreycorp | % |
|-----------------------|------------|-----------|-----------|---------|---------|--------|---------|--------|------------------|-------|
| TOTAL PELIGROSOS 2018 | 259,62 | 27,33 | 32,89 | 4,77 | 2,29 | 1,47 | 55,84 | 384,21 | 100,0% | |
| TOTAL PELIGROSOS 2019 | 0,51 | 362,38 | 24,98 | 39,37 | 5,03 | 0,59 | 9,66 | 61,02 | 503,54 | 100,0 |

c) Destino de los residuos reciclables

La gestión de aceites residuales es realizada por una empresa especializada que prolonga su vida útil, convirtiéndolos en materia prima y evitando generar mayores impactos asociados a su utilización.

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

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

Por otro lado, en el 2019 se firmó un convenio corporativo con Asociación de Ayuda al Niño Quemado (Aniquem). Gracias a este convenio se ha podido donar 42,091 toneladas de residuos que permitieron 1 año de terapias físicas para 29 pacientes, terapias psicológicas para 09 pacientes y terapias ocupacionales para 10 pacientes sobrevivientes de quemaduras de segundo y tercer grado, además de los beneficios ambientales que se explican en el siguiente cuadro.

Tabla 17. Impactos socioambientales de los residuos donados*

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

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

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

*** NR: Dato no reportado.

d) Capacitación en manejo de residuos

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

En el año 2019 se realizó un curso *on line* sobre gestión ambiental, incluyendo temas de segregación de residuos, cambio climático, manejo de efluentes, prevención de derrames, gestión de productos químicos, eficiencia energética e hídrica, entre otros. Este curso estuvo dirigido a todas las empresas de la Corporación, en el Perú y el extranjero.

El 65,3% de los colaboradores fue capacitado, ampliando de forma relevante el alcance del año anterior.

Tabla 18. Porcentaje del total de colaboradores capacitados en segregación de residuos

| | | Ferreycorp | Ferreyros | Fargoline | Motored | Motriza | Orvisa | Soltrak | Unimaq | Otras subsidiarias | Total Ferreycorp |
|------|---------------------------------------|------------|-----------|-----------|---------|---------|--------|---------|--------|--------------------|------------------|
| 2018 | Lima | 15,3% | | 93,6% | 0,7% | 32,3% | - | 3,9% | 23,7% | NR | NR |
| | Provincia | 46,6% | | 62,5% | - | - | 92,8% | | | NR | NR |
| 2019 | Cantidad de colaboradores capacitados | 108 | 2176 | 162 | 179 | 55 | 180 | 3 | 612 | 1015 | 4490 |
| | Cantidad de colaboradores | 161 | 3904 | 234 | 191 | 102 | 186 | 4 | 644 | 1448 | 6874 |
| | % Capacitación | 67,1% | 55,7% | 69,2% | 93,7% | 53,9% | 96,8% | 75,0% | 95,0% | 70,1% | 65,3% |

** El número de colaboradores considerados en este reporte corresponde a la fecha de cierre del curso de gestión ambiental.*

7.7.2 Responsabilidad extendida del producto

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

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

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

La empresa, en los últimos años, ha logrado reconstruir con éxito máquinas de gran envergadura como camiones mineros y palas eléctricas de cables CAT 7495 –el modelo más grande del portafolio Caterpillar en el país–, así como cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, otros equipos auxiliares para la gran minería y equipos de construcción pesada.

Entre los principales beneficios ambientales de esta práctica se encuentran:

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

Tabla 19. Programas de responsabilidad extendida del producto

| Equipos reconstruidos por Ferreyros | | | |
|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Equipos | 2019 | 2018 | 2017 |
| Cargadores de bajo perfil CAT | 21 | 26 | 22 |
| Maquinaria construcción pesada CAT | 8 | 14 | 22 |
| Camiones CAT | 12 | 10 | 0 |
| Otras máquinas de Gran Minería CAT | 6 | 8 | 11 |
| Total | 47 | 46 | 50 |

7.7.3 Cambio climático: Emisiones

Ferreycorp considera de suma importancia disminuir los impactos ambientales asociados al cambio climático, por lo que enfoca sus esfuerzos en la disminución de sus emisiones de gases de efecto invernadero y la de sus clientes, como contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible y los objetivos nacionales pactados en el Acuerdo de París.

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

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

En el siguiente acápite se brinda información de las emisiones generadas por la Corporación y sus subsidiarias.

7.7.3.1 Emisiones

(GRI 305-1)

Desde el 2016, Ferreycorp implementa la buena práctica de realizar mediciones de Huella de Carbono en sus principales sedes, siguiendo el cumplimiento de los principios del Protocolo de GEI y la orientación de la norma internacional ISO 14064-1. Desde 2017, la medición realizada en las principales subsidiarias fue expuesta a una verificación independiente de tercera parte con la empresa SGS. Ello revela un aumento significativo de los valores medidos a partir del 2017 por el incremento de su cobertura.

En la actualidad, las empresas se encuentran en el proceso de medición de la huella de carbono del periodo 2019, que sumará nuevos locales a los considerados en el último periodo 2018.

Tabla 20. Emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) expresadas en tCO₂e

| Empresas | Sedes | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|--------------|-------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | | Alcance 1 | Alcance 2 | Alcance 1 | Alcance 2 | Alcance 1 | Alcance 2 |
| | | [t CO ₂ e] | [t CO ₂ e] | [t CO ₂ e] | [t CO ₂ e] | [t CO ₂ e] | [t CO ₂ e] |
| Ferreycorp | Surco | 25.33 | 411.86 | 22.90 | 331.16 | 171.24 | 233.22 |
| | CDR | NR | NR | NR | NR | 67.98 | 127.32 |
| Ferreyros | Industrial | 731.37 | 1,155.35 | 653.34 | 998.29 | 649.89 | 781.89 |
| Unimaq | Evitamiento | NR | NR | 91.89 | 88.02 | 98.06 | 64.82 |
| Fargoline | Callao | NR | NR | 2941.33 | 123.39 | NR | NR |
| Soltrak | Callao | NR | NR | NR | NR | 40.00 | 84.88 |
| Motored | Lurín | NR | NR | 36.10 | 54.43 | 27.34 | 38.59 |
| Orvisa | Iquitos | NR | NR | 41.61 | 176.18 | 45.06 | 141.73 |
| | Pucallpa | NR | NR | 54.09 | 23.60 | 39.14 | 16.94 |
| | Tarapoto | NR | NR | 44.18 | 19.90 | 54.29 | 12.09 |
| TOTAL | | 756.70 | 1,567.21 | 3,885.44 | 1, 814.97 | 1,193.00 | 1,501.48 |

* NR: No se realizó la medición de la Huella de Carbono.

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

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

7.7.3.2. Reducción de emisiones

(GRI 305-5)

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

Tabla 21. Medidas para reducir emisiones de GEI 2018

| Medidas para reducir emisiones de GEI - 2018 | Sedes |
|---|---|
| Mantenimiento programado a los equipos que consumen combustible y gases refrigerantes | Ferreyros, Orvisa, Fargoline, Unimaq |
| Implementación de un programa para el cambio progresivo del sistema de iluminación convencional a un sistema LED, que contribuye a la reducción del consumo de energía eléctrica | Ferreycorp, Ferreyros, Fargoline |
| Monitoreo diario a cargo del personal de vigilancia de cada sede con el objetivo de apagar o desenchufar los equipos que puedan encontrarse encendidos o conectados fuera del horario laboral | Ferreyros, Orvisa, Fargoline, Unimaq, Motored |
| Se brinda charlas en cada sede sobre el uso eficiente de energía eléctrica | Ferreyros, Orvisa, Fargoline, Unimaq |

Es importante resaltar que todas las mediciones reportadas en 2018 de acuerdo a la norma ISO 14064-1 verificadas por una tercera parte (SGS), representaron 2,635.70 tCO₂e, las cuales en comparación con las del 2017 que representaron 2,374.29 tCO₂e, ha significado una reducción de 261.41 tCO₂e o un 10% de reducción en emisiones.

Tabla 22. Emisiones de GEI - Alcance 1

| Alcance 1 | | | | | | | | |
|-----------|--|-------------------------------------|---|-------------------------------------|---------------------------------------|--|--|-------------------------------------|
| Año | Industrial t CO ₂ e/año | Surco t CO ₂ e/año | Evitamiento t CO ₂ e/año | Lurín t CO ₂ e/año | Iquitos t CO ₂ e/año | Pucallpa t CO ₂ e/año | Tarapoto t CO ₂ e/año | Total t CO ₂ e/año |
| 2016 | 731.37 | 49.73 | | | | | | 781.10 |
| 2017 | 653.34 | 22.9 | 91.89 | 36.1 | 41.61 | 54.09 | 44.18 | 944.11 |
| 2018 | 649.89 | 171.24 | 98.06 | 27.34 | 45.06 | 39.14 | 54.29 | 1085.02 |

Tabla 23. Reducción de emisiones - Alcance 1

| Alcance 1 | | | | |
|-------------|----------------------------|---------------|----------------------------|-----------------|
| Sede | Variación 2016 vs 2017 | | Variación 2017 vs 2018 | |
| | t CO ₂ e/año | % | t CO ₂ e/año | % |
| Industrial | -78.03 | Reducción 11% | -3.45 | Reducción 1% |
| Surco | -2.42 | Reducción 10% | 148.34 | Incremento 648% |
| Evitamiento | | | 6.17 | Incremento 7% |
| Lurín | | | -8.76 | Reducción 24% |
| Iquitos | | | 3.45 | Incremento 8% |
| Pucallpa | | | -14.95 | Reducción 28% |
| Tarapoto | | | 10.11 | Incremento 23% |

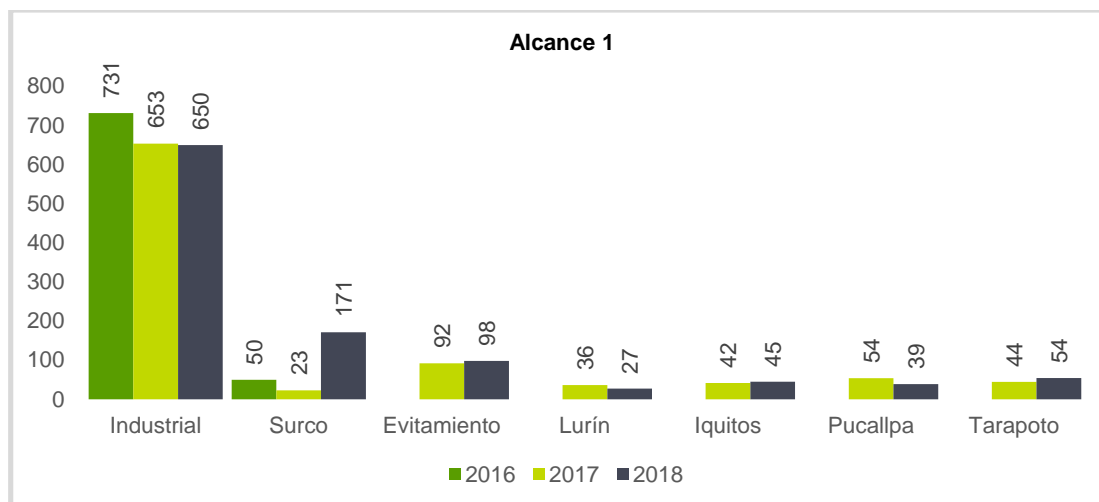


Tabla 24. Emisiones de GEI - Alcance 2

| Alcance 2 | | | | | | | | |
|-----------|--|-------------------------------------|---|-------------------------------------|---------------------------------------|--|--|-------------------------------------|
| Año | Industrial t CO ₂ e/año | Surco t CO ₂ e/año | Evitamiento t CO ₂ e/año | Lurín t CO ₂ e/año | Iquitos t CO ₂ e/año | Pucallpa t CO ₂ e/año | Tarapoto t CO ₂ e/año | Total t CO ₂ e/año |
| 2016 | 1155.35 | 411.86 | | | | | | 1567.21 |
| 2017 | 998.29 | 331.16 | 88.02 | 54.43 | 176.18 | 23.6 | 19.9 | 1691.58 |
| 2018 | 781.89 | 233.22 | 64.82 | 38.59 | 141.73 | 16.94 | 12.09 | 1289.28 |

Tabla 25. Reducción de emisiones - Alcance 2

| Alcance 2 | | | | |
|-------------|-------------------------|---------------|-------------------------|---------------|
| Sede | Variación 2016 vs 2017 | | Variación 2017 vs 2018 | |
| | t CO ₂ e/año | % | t CO ₂ e/año | % |
| Industrial | -157.06 | Reducción 14% | -216.4 | Reducción 22% |
| Surco | -80.7 | Reducción 20% | -97.94 | Reducción 30% |
| Evitamiento | | | -23.2 | Reducción 26% |
| Lurín | | | -15.84 | Reducción 29% |
| Iquitos | | | -34.45 | Reducción 20% |
| Pucallpa | | | -6.66 | Reducción 28% |
| Tarapoto | | | -7.81 | Reducción 39% |

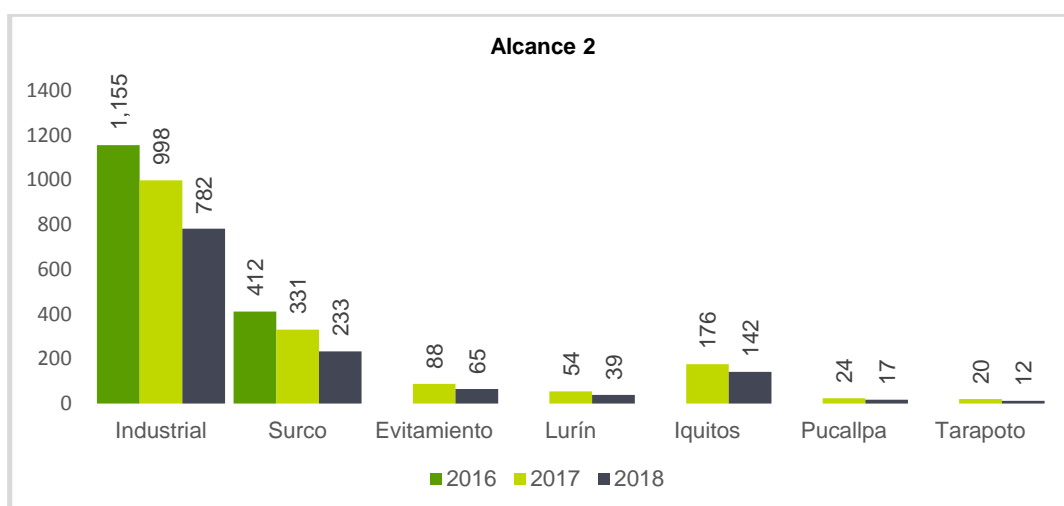
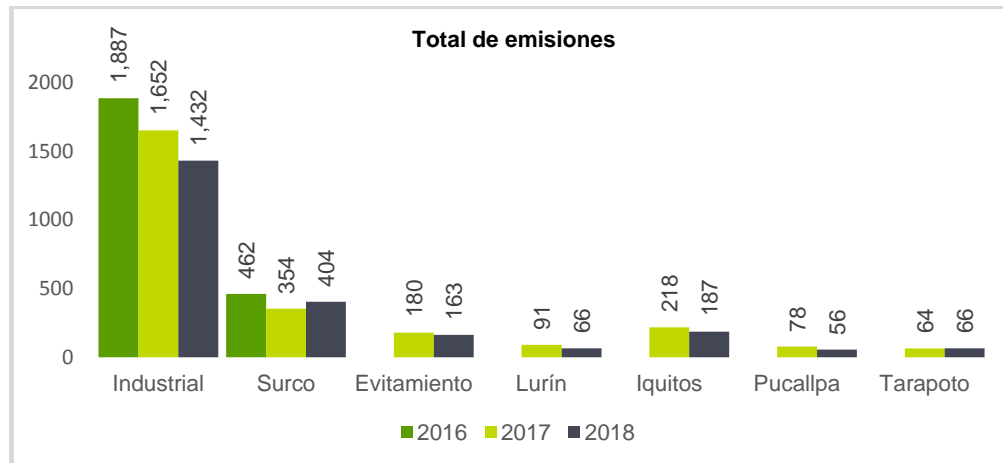


Tabla 26. Emisiones de GEI Totales (alcance 1 y alcance 2)

| Total de emisiones | | | | | | | | |
|--------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Año | Industrial | Surco | Evitamiento | Lurín | Iquitos | Pucallpa | Tarapoto | Total |
| | t CO ₂ e/año | t CO ₂ e/año | t CO ₂ e/año | t CO ₂ e/año | t CO ₂ e/año | t CO ₂ e/año | t CO ₂ e/año | t CO ₂ e/año |
| 2016 | 1886.72 | 461.59 | | | | | | 2348.31 |
| 2017 | 1651.63 | 354.07 | 179.91 | 90.53 | 217.79 | 77.69 | 64.08 | 2635.70 |
| 2018 | 1431.78 | 404.47 | 162.88 | 65.93 | 186.79 | 56.07 | 66.37 | 2374.29 |

Tabla 27. Reducción de emisiones de GEI Totales (alcance 1 y alcance 2)

| Total de emisiones | | | | |
|--------------------|-------------------------|---------------|-------------------------|----------------|
| Sede | Variación 2016 vs 2017 | | Variación 2017 vs 2018 | |
| | t CO ₂ e/año | % | t CO ₂ e/año | % |
| Industrial | -235.08 | Reducción 12% | -219.86 | Reducción 13% |
| Surco | -83.12 | Reducción 19% | 50.4 | Incremento 14% |
| Evitamiento | | | -17.03 | Reducción 9.5% |
| Lurín | | | -24.6 | Reducción 27% |
| Iquitos | | | -31 | Reducción 14% |
| Pucallpa | | | -21.62 | Reducción 28% |
| Tarapoto | | | 2.29 | Incremento 4% |



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

En base a la medición de Huella de Carbono 2017, seis sedes compensaron su Huella de Carbono 2017 y son "Carbono Neutral en el alcance 1 y 2" por un año.

La compensación de la huella de carbono 2017 se realizó a través del proyecto "Nii Kaniti": Manejo forestal para reducir la deforestación y degradación en las comunidades indígenas Shipibo Conibo y Cacataibo de la región de Ucayali (Proyecto REDD+).

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

7.7.4 Estándares de control de contaminación

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

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

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

Tabla 28. Talleres certificados por Caterpillar en Control de Contaminación

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

Anexos



- ANEXO 1: INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO**
- ANEXO 2: CAPITAL SOCIAL Y ESTRUCTURA ACCIONARIA**
- ANEXO 3: INFORMACIÓN DEL MERCADO DE LOS VALORES INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES**
- ANEXO 4: SOSTENIBILIDAD**

- ANEXO A: REPORTE SOBRE EL CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO DE BUEN GOBIERNO CORPORATIVO PARA LAS SOCIEDADES PERUANAS**

<http://www.ferreycorp.com.pe/es/sostenibilidad-y-gobierno-corporativo/reporte-gobierno-corporativo>

- ANEXO B: REPORTE DE SOSTENIBILIDAD CORPORATIVA**

<http://www.ferreycorp.com.pe/es/sostenibilidad-y-gobierno-corporativo/reporte-de-sostenibilidad>

Anexos

Anexo 1: Negocio

1.1 Datos generales

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

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

1.1.2 Constitución e inscripción en Registros Públicos

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

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

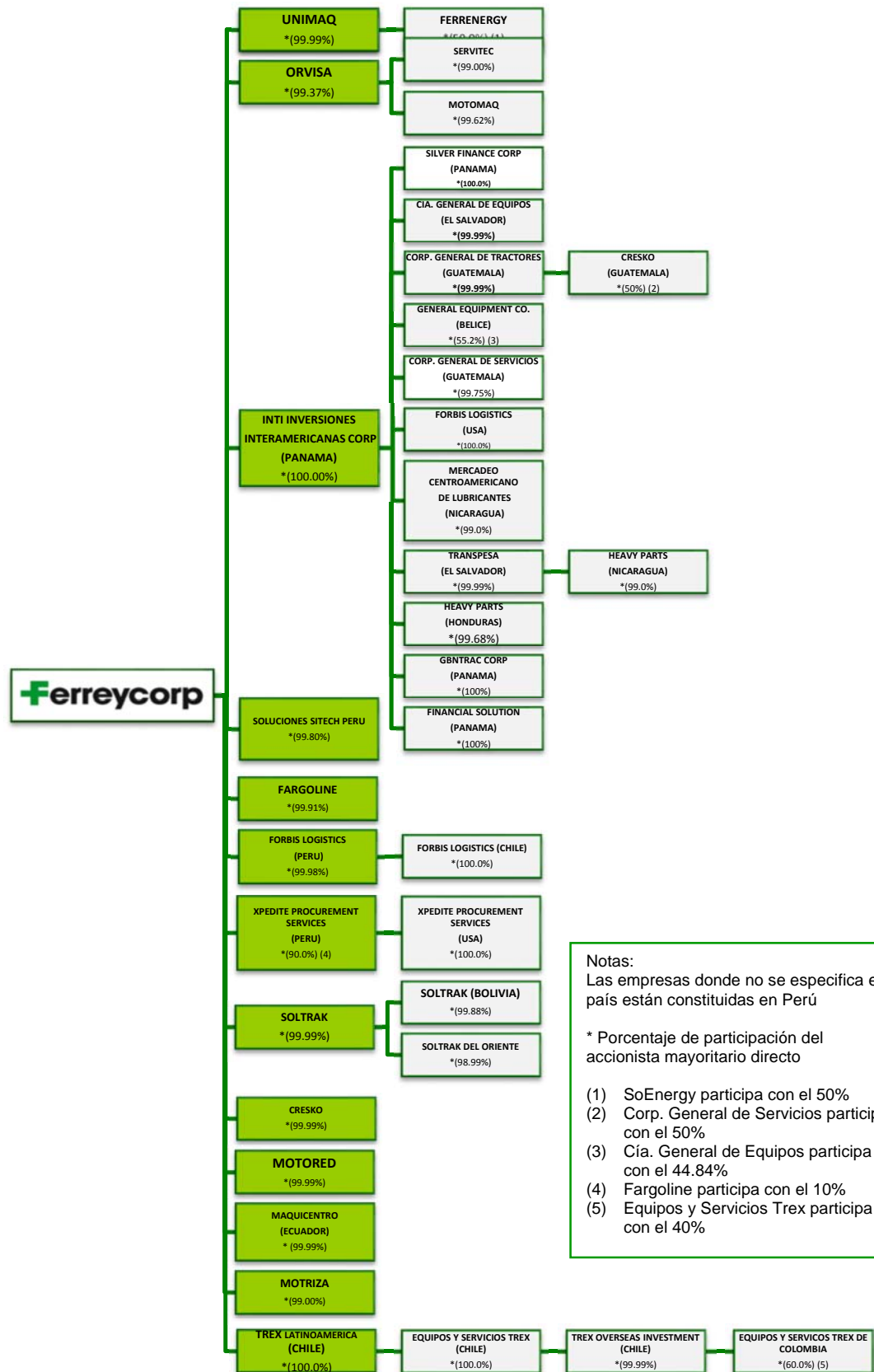
El cambio de denominación a Ferreyros S.A. se efectuó por escritura pública de fecha 6 de mayo de 1996 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico, inscrita en la Ficha 117502 del libro de Sociedades de Registro de Personas Jurídicas. Con fecha 24 de marzo de 1998, la Junta General de Accionistas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

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

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

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

1.1.3 Grupo económico



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

* Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo

(1) SoEnergy participa con el 50%
 (2) Corp. General de Servicios participa con el 50%
 (3) Cía. General de Equipos participa con el 44.84%
 (4) Fargoline participa con el 10%
 (5) Equipos y Servicios Trex participa con el 40%

1.2 Descripción de operaciones y desarrollo

1.2.1 Objeto social

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

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

1.2.2 Plazo de duración

La duración de la sociedad tiene un plazo indefinido.

1.2.3 Evolución de las operaciones

1.2.3.1 Reseña histórica

Ferreycorp S.A.A. comienza sus actividades en 1922 por iniciativa de Enrique Ferreyros Ayulo y de tres socios, para dedicarse a la comercialización de productos de consumo. Durante su trayectoria adopta diversas razones sociales, siendo la primera la de Enrique Ferreyros y Cía. Sociedad en Comandita. En 1942, incursiona en el rubro de bienes de capital, al asumir la representación de Caterpillar Tractor, lo cual significa un cambio total en su actividad. A partir de allí, consolida sus operaciones en dos grandes unidades de negocio: la de bienes de consumo y la de bienes de capital. En la misma década, con miras a lograr mayor cobertura para vender sus productos, comienza su descentralización y constituye oficinas en provincias, así como diversas empresas filiales.

En 1962, con el fin de poder sustentar su crecimiento, los accionistas deciden abrir su accionariado e inscribirla en la Bolsa de Valores de Lima, sentando las bases para convertirla en la empresa de accionariado difundido que hoy cuenta con cerca de 2,400 accionistas, con los más altos estándares de gobierno corporativo en el Perú.

A fines de la década de los 80, se desvincula del negocio de bienes de consumo y decide concentrar esfuerzos en el que hoy constituye su principal giro empresarial, el de bienes de capital, para lo cual toma nuevas representaciones que complementan la línea Caterpillar. De este modo, puede atender mejor a sus clientes, que se encuentran en diversos sectores productivos de la economía.

En la década de los 90, apuesta por ampliar su oferta a los clientes, de manera adicional a la venta de unidades nuevas, incorporando la provisión de equipos para alquiler y la venta de maquinaria usada. En esa misma década, comienza a atender proyectos mineros de tajo abierto, recién concesionados o privatizados, trayendo los primeros camiones mineros fuera de carretera Caterpillar.

En 1994, amplía su participación en el mercado de capitales a través de colocaciones de bonos corporativos y papeles comerciales. Se convierte en un importante participante en el mercado de capitales, en el que actúa con mucho éxito y demanda de los inversionistas.

A partir de 1995, lleva a cabo importantes inversiones para mejorar la infraestructura de oficinas y talleres, así como para preparar a su personal de servicio, creando así capacidades para atender los contratos de mantenimiento y reparaciones de las grandes flotas de camiones mineros que comienzan a ingresar al país para operar en la gran minería de tajo abierto –la cual se desarrolla gracias a las concesiones otorgadas luego de la privatización de las empresas mineras en la década de los 90–. Asimismo, luego de unos años, decide incursionar en la venta de maquinaria para la minería subterránea, línea de negocio con la que la representada Caterpillar amplió su portafolio de productos.

Con la finalidad de ampliar las fuentes de capital para mantener el crecimiento sostenido experimentado en esos años, en 1997 realiza una exitosa colocación de acciones en los ámbitos nacional e internacional, lo que hace posible un incremento de su capital en US\$ 22 millones.

En el periodo 1998– 2001, enfrenta la brusca desaceleración del crecimiento de la economía del Perú, que repercute negativamente en sus ventas. En esta época de crisis para el país, debe adecuar su organización y a la vez acompañar a sus clientes, a través de la provisión de recursos y facilidades financieras, sobreponiéndose a los momentos difíciles para volver a la ruta del crecimiento en los siguientes años.

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

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

Con el fin de diferenciar claramente los roles de, por un lado, matriz e inversionista, y por otro, de empresa operativa a cargo de la distribución de bienes de capital (equipos Caterpillar, vehículos Kenworth e Iveco, entre otros), en el 2012 se da paso a una reorganización simple por la cual se crea la corporación Ferreycorp, para sustentar un mayor crecimiento futuro de todos los negocios de sus subsidiarias y, a la vez, mantener la especialización de ciertas actividades. Asimismo, se crean las subsidiarias Ferreyros y Motored: mientras la primera asume el negocio Caterpillar, la segunda se hace cargo del negocio automotriz, que anteriormente constituía una línea de negocios de Ferreyros. Desde ese momento, la actual Ferreyros S.A., la subsidiaria de principales volúmenes de operación, incorpora nuevas líneas de productos y servicios; potencia la cobertura de clientes enfocándose en grandes proyectos de inversión en el país, entre ellos minería, energía, petróleo y creación de nueva infraestructura; y amplía su base de clientes, todo ello respaldado por importantes inversiones en infraestructura, sistemas y capacitación de personal.

Por otro lado, las otras subsidiarias de Ferreycorp experimentan un crecimiento paulatino, complementando la oferta que Ferreyros S.A. otorga a sus clientes –de hecho, al término del actual ejercicio, estas representan el 35% de los negocios de la Corporación–. Asimismo, nuevos negocios ingresan en este periodo, ya sea mediante la adquisición de empresas o la creación de nuevas subsidiarias.

Para asegurar el sano crecimiento de la Corporación y seguir realizando nuevas inversiones con una sólida estructura de capital, en el 2012 se realiza un aumento de capital de US\$ 62 millones. Las nuevas acciones emitidas fueron en su gran mayoría suscritas por los accionistas de Ferreycorp, evidenciando la confianza en el modelo de negocio y su compromiso con la estrategia de crecimiento definida.

En el mismo año, Ferreyros S.A., la principal subsidiaria, incorpora una nueva línea de maquinaria para la minería (línea de negocio Bucyrus adquirida por Caterpillar), de palas eléctricas e hidráulicas, así como de perforadoras. De esta forma, la empresa completa su portafolio de productos Caterpillar, tanto para la minería de tajo abierto como para la subterránea, convirtiéndola en la opción más completa de maquinaria y equipo para dicho sector económico, lo que fortalece la propuesta de valor a sus clientes.

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

La expansión de la organización y las oportunidades ofrecidas por el mercado internacional de capitales llevan a la Corporación a reperfilarse su deuda y seguir contando con los recursos financieros para sus inversiones en las mejores condiciones posibles. Así, en el 2013 realiza una exitosa colocación de bonos corporativos por US\$ 300 millones, con buenas condiciones de tasa de interés y plazo a siete años.

En el 2014, Ferreycorp incursiona en Chile a través de la adquisición de Trex, representante de la marca Terex en toda la gama de grúas y plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios en ese país, con negocios de menor magnitud en Ecuador y Colombia. Actualmente, el negocio Trex se desarrolla en el Perú y en los países antes mencionados.

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

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

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

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

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

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

1.2.3.2 Líneas de productos

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

Además de máquinas y motores Caterpillar, Ferreyros, la subsidiaria de mayores volúmenes de la Corporación, comercializa una amplia gama de productos de otras marcas de calidad, entre ellos equipos para la producción de agregados Metso para la construcción, así como equipos utilitarios, camiones y cargadores de bajo perfil de la marca Paus. Asimismo, para la agricultura, tractores Massey Ferguson, implementos Kuhn, Tatu, Doble TT, entre otros; sistemas de riego tecnificado por pivotes Valley, proyectos de secado y almacenamiento Kepler Weber, equipos para pilado de arroz y procesamiento de granos Zaccaria, así como selectoras de granos por color IGSP, entre otros productos.

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

En el exterior, en Centroamérica, las subsidiarias Gentrac (Guatemala y Belice) y General de Equipos (El Salvador) son representantes de la marca Caterpillar y de un completo portafolio de líneas aliadas. Asimismo, las empresas de Ferreycorp son distribuidoras de lubricantes Mobil en Guatemala y El Salvador, así como en Nicaragua a través de la compañía Soltrak. También en El Salvador y Honduras, la subsidiaria Motored suministra repuestos de diversas marcas, tanto para el motor como para la carrocería, de camiones y buses. En El Salvador, Motored distribuye además camiones Kenworth y microbuses Higer. En Chile, Ecuador, Colombia y Perú, Trex representa a las marcas Terex, 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 de manejo de materiales; a Donati y Demag, en puentes grúa; y a Hyva y Mitsubishi, en otras soluciones de izamiento y carga. En Ecuador, el portafolio de equipos ligeros de Maquicentro incluye tractores agrícolas, equipos para construcción, autohormigoneras, montacargas y equipos para soldadura, entre otros, de marcas como Valtra, Wacker Neuson, Carmix y Lincoln Electric.

Con el fin de atender a los clientes que requieren alquilar maquinaria en lugar de comprarla, Ferreyros, Unimaq- The Cat Rental Store y las subsidiarias de Ferreycorp en Centroamérica cuentan con una importante flota de máquinas Caterpillar para cubrir estas demandas, especialmente para proyectos de infraestructura y construcción general. En Chile, la flota de alquiler incluye equipos alzahombres tales como grúas pequeñas y articuladas, y montacargas de las marcas Genie, Terex, Hyva y CAT; asimismo, cuenta con equipos mayores de las marcas Terex y Demag que se han entregado en *trade in* y que se ofrecen en alquiler mientras esperan ser vendidos.

1.2.3.3 Competencia

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

En torno a la competencia de las principales marcas representadas por Ferreycorp, puede mencionarse que, en maquinaria auxiliar y camiones fuera de carretera para la gran minería, la marca Caterpillar tiene como principal competencia a Komatsu. En cuanto a los cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, los competidores son Sandvik y Atlas Copco (Epiroc). En palas eléctricas e hidráulicas, tiene como competidor a P&H e Hitachi.

En maquinaria de movimiento de tierra, los equipos Caterpillar para el mercado construcción tienen como marcas competidoras a Volvo, Komatsu, John Deere, Hyundai, entre otras. Asimismo, desde el 2008, han ingresado al país algunos lotes de maquinaria de movimiento de tierra, de origen chino, orientada al segmento de la construcción pesada.

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

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

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

En perforadoras para minería de superficie, distribuye Caterpillar (línea antes conocida como Bucyrus) y compite con Sandvik, Atlas Copco y P&H. En grúas de diversas características y capacidades, representa a Trex, y compite con Grove y Sany. En la línea agrícola, distribuye Massey Ferguson, compitiendo con marcas como John Deere y Kubota, entre otras.

En camiones, tanto en el mercado de volquetes como tractocamiones, la subsidiaria Motored participa con sus marcas Kenworth, Iveco, y DAF, y compite con Volvo, Mack International, Scania, Mercedes Benz, Freightliner, Hino, Isuzu y Volkswagen.

En Centroamérica, los principales competidores en el ámbito de maquinaria son Hyundai, Case, John Deere, New Holland y Komatsu; en motores, marcas tales como Cummins, FG Wilson y Perkins; y en lubricantes, Castrol, Valvoline y Shell, entre otros. Por su parte, en 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 Good Year que comercializa compiten con marcas como Michelin, Bridgestone, Continental y con marcas chinas. En lubricantes, en el que esta subsidiaria es representante máster de Chevron, se compite con Shell, Mobil, Total, Castrol y Vistony, entre otros. En el caso de equipos de protección personal, se compite con la marca Honeywell y con distribuidores de diversas marcas.

Fargoline desarrolla sus operaciones compitiendo con otras firmas de diversos grupos empresariales nacionales y extranjeros que se desarrollan como almacenes aduaneros y terminales extraportuarios, como son Tramarsa y Ransa (grupo Romero), Imupesa (grupo Agunsa de Chile), APM Terminals (grupo danés A.P. Moller Maersk), Neptunia y Dubai Ports World (holding propiedad del Estado de Dubai en los Emiratos Árabes Unidos), Contrans (grupo Transmeridian), entre otros.

En la provisión de servicios como agente de carga, Forbis Logistics Corp. compite con Alexim, La Hanseática, Gamma Cargo, New Transport, DHL, MIQ y Flota.

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

1.2.4 Planes y políticas de inversión

1.2.4.1 Inversiones en nuevos negocios

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

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

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

En el 2019 no se realizó inversiones en nuevos negocios.

1.2.4.2 Inversiones en activos

a) Inversión en inventarios

Durante el 2019, los niveles de inventario consolidados (US\$ 587 millones), tanto de maquinaria como de repuestos, mostraron un incremento importante de 12% frente al 2018 (US\$ 526 millones).

Esta variación se debió principalmente al mayor inventario de equipos de Ferreyros por la mayor demanda de máquinas nuevas, que deben ser entregadas dentro del primer semestre del 2020.

b) Inversión en cuentas por cobrar

En el 2019 la cartera ha resultado inferior en 4% en comparación al 2018 que mostró un deterioro por la ruptura de la cadena de pagos y por la falta de flujos de las empresas constructoras, debido a los problemas del sector en dicho año.

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

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

c) Inversión en activos fijos

Como distribuidores de bienes de capital y servicios conexos, y por sus necesidades de almacenamiento, talleres y exhibición, las subsidiarias de Ferreycorp requieren efectuar inversiones en infraestructura y en activos fijos operacionales. Entre estos últimos se encuentran componentes mayores, para atender reparaciones de camiones mineros, así como maquinaria para las flotas de alquiler, para cumplir con la propuesta de valor a los clientes y mantener la ventaja competitiva que ha permitido a las empresas ratificar el liderazgo en los mercados donde actúan. En el 2019 se ha considerado dentro de la flota cuatro camiones mineros que se entregarán como demostración a una importante empresa minera, que se cargarán en el activo fijo a la espera de decisión de compra.

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

1.2.5 Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

1.2.5.1 Compromisos

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

a) Ferreycorp S.A.A.

Al 31 de diciembre de 2019, la compañía mantiene compromisos por avales que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias y asociadas por US\$ 201,118,243 (US\$ 168,005,243 al 31 de diciembre de 2018) y avales que garantizan operaciones de compra con terceros por US\$ 9,218,167 (US\$ 149,398 al 31 de diciembre de 2018).

Ferreycorp avala las operaciones de financiamiento y fianzas a la mayoría de sus empresas subsidiarias, como parte del desenvolvimiento normal de sus operaciones y de su giro de negocio. Los montos avalados antes referidos, de US\$ 310 millones al 31 de diciembre de 2019, se desagregan como sigue:

| | |
|--------------------------|------------------|
| • Trex | US\$ 90 millones |
| • Motored | US\$ 60 millones |
| • Unimaq | US\$ 50 millones |
| • Inti y subsidiarias | US\$ 30 millones |
| • Soltrak | US\$ 20 millones |
| • Fargoline | US\$ 17 millones |
| • Orvisa | US\$ 15 millones |
| • Motriza | US\$ 15 millones |
| • Maquicentro | US\$ 9 millones |
| • Ferrenergy | US\$ 3 millones |
| • Soluciones Sitech Perú | US\$ 1 millones |

Al 31 de diciembre de 2019 y de 2018, la compañía tiene cartas fianza a favor de entidades financieras por US\$ 13,313,138 y S/ 6,314,000, respectivamente, que garantizan reclamaciones y apelaciones ante la Administración Tributaria.

b) Subsidiarias

Ferreyros S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2019, la subsidiaria tiene avales por US\$ 26,066,743 (US\$ 3,593,200 en 2018) que garantizan operaciones de compra de terceros.
- Al 31 de diciembre de 2018, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 56,517,824 (US\$ 28,653,902 en 2018), 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 2019, la subsidiaria tiene carta fianza a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US\$ 1,722,416.

Soltrak S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2019, la subsidiaria tiene avales por US\$ 8,540,281 y S/ 18,078,290 (US\$ 4,665,693 y S/ 32,193,473 en 2018), que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros, respectivamente, con diversos vencimientos.
- Al 31 de diciembre de 2019, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 6,527,795 y S/ 545,828 (US\$ 5,454,567 y S/ 1,661,526 en 2018), 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 2019, la subsidiaria tiene avales por US\$ 18,935,000 (US\$ 2,851,000 en 2018) que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.

Orvisa S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2019, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US\$ 6,373,793 y S/ 3,350,417 (US\$ 5,469,260 y S/ 903,609 en 2018), que garantizan principalmente operaciones de crédito de subsidiarias y de operaciones de compra de terceros.

Motriza S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2019, la subsidiaria tiene avales por US\$ 422,454 (US\$185,263 en 2018) que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.
- Al 31 de diciembre de 2019, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US\$ 589,000 y S/ 95,200 (US\$ 34,919 y S/ 64,385 en 2018) que garantizan principalmente operaciones de compra con terceros.
- Al 31 de diciembre de 2019, la subsidiaria tiene aval a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por S/103,048.

1.2.5.2 Situación tributaria

- a) El grupo está sujeto al régimen tributario de cada país en el que opera y tributa sobre la base de sus resultados no consolidados. Al 31 de diciembre de 2019 y de 2018, la tasa del impuesto a las ganancias sobre la utilidad gravable en los principales países en que operan la compañía y sus subsidiarias es:

| | Tasas tributarias | |
|---------------------------|--------------------------|--------------------|
| | <u>2019</u> | <u>2018</u> |
| | % | % |
| Perú | 29.5 | 29.5 |
| Ecuador | 22 | 22 |
| Colombia | 24 | 24 |
| Chile (*) | 24 | 24 |
| Guatemala | 25 | 25 |
| El Salvador | 30 | 30 |
| Belice | 25 | 25 |
| Nicaragua | 30 | 30 |
| Estados Unidos de América | 15 y 28 | 15 y 28 |

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

| Año: | Régimen | |
|-------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| | <u>Art. 14 Letra A</u> | <u>Art. 14 Letra B</u> |
| | <u>Tasa del impuesto</u> | |
| 2017 | 25.0% | 25.5% |
| 2018 y siguientes | 25.0% | 27.0% |

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

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes en algunos países al 31 de diciembre de 2019 y de 2018, los dividendos en efectivo a favor de los accionistas no domiciliados están gravados con el impuesto a las ganancias según las siguientes tasas:

| | Tasas tributarias | |
|-------------|--------------------------|--------------------|
| | <u>2019</u> | <u>2018</u> |
| | % | % |
| Perú | 5 | 5 |
| Colombia | 10 | 10 |
| Chile | 35 | 35 |
| El Salvador | 5 | 5 |

b) Marco regulatorio - Modificaciones a la Ley del Impuesto a la Renta

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

Precios de transferencia:

Se amplía el ámbito de aplicación de la normativa de Precios de Transferencia a las transacciones realizadas desde, hacia o a través de países o territorios no cooperantes o con sujetos cuyos ingresos o ganancias gocen de un régimen fiscal preferencial.

Devengo:

Se establece una definición legal de devengo para el reconocimiento de ingresos y gastos para fines del impuesto a la renta, según la cual las rentas de tercera categoría se entienden devengadas cuando se hayan producido los hechos sustanciales generadores del ingreso y el derecho al mismo no se encuentra sujeto a una condición suspensiva.

Deducibilidad de gastos financieros:

Se incorpora nuevas reglas para la deducibilidad de intereses, y para la aplicabilidad de límites tanto para préstamos otorgados por partes vinculadas, como a créditos otorgados por partes no vinculadas económicamente.

Cláusula Antielusiva General (Norma XVI):

Se ha establecido un procedimiento especial para la aplicación de la Norma XVI del Código Tributario, según el cual la Sunat podrá aplicar lo dispuesto en los párrafos segundo al quinto de la Norma XVI en el marco de una fiscalización definitiva, siempre que se cuente previamente con la opinión favorable de un comité revisor integrado por tres (3) funcionarios de Sunat. Asimismo, se ha establecido la obligación del Directorio de aprobar, ratificar o modificar los actos, situaciones y relaciones económicas a realizarse (o realizadas) en el marco de la “planificación fiscal”.

c) Para propósito de la determinación del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas, las normas de precios y de transferencia deben ser aplicadas y se encuentran vigentes en Perú, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Belice, Chile, Colombia y Ecuador y Estados Unidos de América y regulan que las transacciones con empresas relacionadas locales o del exterior y con empresas residentes en territorios de baja o nula imposición, deben ser realizadas a valores de mercado y sustentadas con documentación e información sobre los métodos de valoración utilizados y los criterios considerados para su determinación.

Las autoridades tributarias están facultadas a solicitar esta información al contribuyente. Con base del análisis de las operaciones del grupo, la Gerencia y sus asesores legales consideran que, como consecuencia de la aplicación de estas normas, no surgirán contingencias de importancia para el grupo al 31 de diciembre de 2019 y de 2018.

- d) La Administración Tributaria en Perú tiene la facultad de revisar y, de ser aplicable, corregir el impuesto a las ganancias calculado por la compañía en los cuatro años posteriores al año de la presentación de la declaración jurada del impuesto correspondiente (años abiertos a fiscalización). Las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas de los ejercicios 2016 al 2018 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Administración Tributaria en Perú. Las declaraciones juradas correspondientes a los años del 2000 al 2015 ya fueron fiscalizadas.

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

Período sujeto a fiscalización

Subsidiarias del exterior (país):

| | |
|--|-------------|
| Guatemala | 2015 a 2019 |
| El Salvador | 2016 a 2019 |
| Belice | 2009 a 2019 |
| Nicaragua | 2010 a 2019 |
| Estados Unidos de América, Chile, Colombia y Ecuador | 2011 a 2019 |

Subsidiarias locales:

| | |
|-----------------------------|-------------|
| Ferreyros S.A. | 2015 a 2019 |
| Unimaq S.A. | 2015 a 2019 |
| Cresko S.A. | 2007 a 2019 |
| Motriza S.A. | 2016 a 2019 |
| Soltrak S.A. | 2017 a 2019 |
| Fargoline S.A. | 2017 a 2019 |
| Orvisa S.A. y subsidiarias | 2016 a 2019 |
| Motored S.A. | 2015 a 2019 |
| Forbis Logistics S.A. | 2014 a 2019 |
| Soluciones Sitech Perú S.A. | 2014 a 2019 |

Debido a las posibles interpretaciones que la correspondiente autoridad tributaria puede dar a las normas legales vigentes, no es posible determinar, a la fecha, si de las revisiones que se realicen resultarán o no pasivos para el grupo, por lo que cualquier mayor impuesto o recargo que pudiera resultar de eventuales revisiones fiscales sería aplicado a los resultados del ejercicio en que la diferencia de criterios con la Autoridad Tributaria se resuelva. En opinión de la Gerencia y de sus asesores legales, cualquier eventual liquidación adicional de impuestos, por la correspondiente Administración Tributaria de cada país, no sería significativa para los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2019 y de 2018.

- e) En Perú, el impuesto temporal a los activos netos grava a los generadores de rentas de tercera categoría sujetos al régimen general del impuesto a la renta. La tasa del impuesto es de 0.4 por ciento aplicable al monto de los activos netos que excedan S/1 millón.

El monto efectivamente pagado podrá utilizarse como crédito contra los pagos a cuenta del Régimen General del Impuesto a la Renta o contra el pago de regularización del impuesto a la renta del ejercicio gravable al que corresponda.

1.2.5.3 Contingencias

Al 31 de diciembre de 2019, el grupo mantiene procesos tributarios en apelación o en demanda contencioso- administrativa por un importe total de aproximadamente S/ 49,314,000 (S/ 87,945,000 al 31 de diciembre de 2018); que incluyen multas e intereses por S/ 9,310,000 y S/ 23,541,000 respectivamente (S/ 13,198,000 y S/ 58,252,000, respectivamente, al 31 de diciembre de 2018). Dichos procesos se encuentran pendientes de resolución administrativa o judicial, y están relacionados con observaciones hechas por la Administración Tributaria a las declaraciones juradas del: (i) impuesto a las ganancias (incluyendo pagos a cuenta) de los ejercicios gravables 2001 al 2008 por S/ 44,884,000; (ii) impuesto general a las ventas de los ejercicios gravables 2001 al 2006 por S/ 3,234,000; y (iii) impuesto a la renta de no domiciliados de los ejercicios gravables 2002, 2003, 2005, 2006 y 2015 por S/ 1,196,000 (S/ 16,312,000 al 31 de diciembre de 2018).

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2019 y al 31 de diciembre de 2018, el grupo ha solicitado la asesoría de especialistas en la materia; quienes han determinado, junto con la Gerencia, que existen algunas acotaciones aproximadamente por S/ 11,926,000 (S/ 9,086,000 al 31 de diciembre de 2018), cuyo grado de pérdida ha sido evaluada como probable. El grupo ha registrado una provisión por dichos importes, la cual se presenta en el rubro "Otras cuentas por pagar" del estado consolidado de situación financiera, ver nota 13.

La Gerencia junto con sus asesores legales y tributarios, opinan que el Grupo cuenta con fundamentos técnicos y de ley que estiman que el Tribunal Fiscal resuelva en forma favorable a la Compañía; en ese sentido estiman que las futuras resoluciones de dichos procesos no resultarán pasivos de importancia y, en consecuencia, no es necesario registrar pasivos adicionales por las mismas al 31 de diciembre de 2019 y de 2018.

1.3 Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

Ferreycorp S.A.A. y sus subsidiarias son parte de ciertos procesos judiciales que surgieron en el curso normal de sus actividades, la mayoría de los cuales, ni individual ni colectivamente, pueden considerarse materialmente importantes. Debe señalarse, sin embargo, que al cierre del ejercicio las empresas de la Corporación mantienen en conjunto y en proceso de reclamación, cinco juicios por concepto de indemnización por daños y perjuicios, además de otros por diferentes conceptos que ascienden a US\$ 655,306.84. La Gerencia General, basada en la opinión de sus asesores legales, considera que estos reclamos son infundados y que el resultado final será favorable a las empresas del grupo.

1.4 Administración de la Corporación

1.4.1 Relación de directores

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

Oscar Espinosa Bedoya (Presidente)

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

Carlos Ferreyros Aspíllaga (Vicepresidente)

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

Manuel Bustamante Olivares

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 2011; 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 (desde el 2010); presidente del Directorio de Inmobiliaria Buslett (desde noviembre 2019); presidente del Directorio de Buslett (desde 2013); director de Corporación Financiera de Inversiones (desde el 2005); director de Mastercol (desde 2008 hasta agosto 2019); director de Dispercol (desde 1998 hasta julio 2018); director de Sociedad Andina de Inversiones en Electricidad (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 y de Futuro Inmobiliario Camacho (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.

Jorge Ganoza Durant

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

Humberto Nadal del Carpio

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp 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, Fossal y Salmueras Sudamericanas; 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.

Gustavo Noriega Bentín

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

Javier Otero Nosiglia

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

Juan Manuel Peña Roca

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 1984 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Fue presidente de La Positiva Seguros y Reaseguros desde 1985 hasta octubre del 2017 y de La Positiva Vida Seguros del 2005 hasta octubre del 2017; actualmente es director de La Positiva Seguros y Reaseguros. Es presidente del Directorio de Alianza Compañía de Seguros y Reaseguros (Bolivia), director de Alianza Vida Seguros (Bolivia) y presidente de Transacciones Financieras S.A. Ocupó el cargo de director y miembro del Comité Ejecutivo de Profuturo AFP entre 1993- 2008. Del 2012 hasta mediados del 2015 fue presidente de La Positiva Sanitas. Fue presidente de la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (Apeseg) en el período 2002- 2004 y vicepresidente entre 2012- 2014. Presidente de la Comisión Regional Andina de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides) en el 2002, luego presidente de Fides durante el período 2003- 2005 y posteriormente miembro del Consejo de la Presidencia durante el período 2006- 2007. Desempeñó el cargo de director alterno de Confiep en el periodo 2012- 2014. Es ingeniero civil de profesión, graduado por la Universidad de Ingeniería.

Andreas von Wedemeyer Knigge

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

1.4.2 Plana gerencial

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

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. (antes integrada con la Gerencia General de Ferreyros) desde el año 2008. Desde enero de 2016, deja la Gerencia General de Ferreyros, reteniendo la Gerencia General de la Corporación. Cuenta con una trayectoria de más de 30 años en la Corporación, al haber ingresado a Ferreyros en 1988 y desempeñado varios cargos en la División Finanzas, entre ellos el de gerente de Finanzas, del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía entre enero de 2005 y marzo de 2008. Es directora de todas las empresas de la Corporación en el Perú y en el extranjero y presidente ejecutivo de la gran mayoría de ellas. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores.

Es presidenta de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú), desde 2017, y miembro de su Directorio desde 2007. Asimismo, es miembro del Directorio de Perú 2021 desde 2011; directora de InRetail; y miembro del Directorio de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (*Companies Circle*), que reúne a nueve empresas latinoamericanas destacadas por sus buenas prácticas de gobierno corporativo. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología UTEC. Es directora de Shift y miembro de la red de inversionistas ángeles de UTEC. Ha sido miembro del Directorio de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo hasta fines del 2006, así como directora de IPAE, entre los años 2002 y 2004; de Cosapi, entre los años 2007 y 2009; y de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, entre los años 2011 y 2013. Durante el 2019 se desarrolló como profesora en la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico. Anteriormente, se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda.

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

Oscar Rubio Rodríguez

Gerente corporativo de Negocios

Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp desde el 2016, que incluye entre sus responsabilidades la Gerencia General interina de Motored. Se desempeñó como gerente general de Unimaq S.A. entre el 2007 y el 2015. Ingresó a la Corporación en 1975 y ocupó puestos gerenciales desde 1983, incluyendo la Subgerencia General de Orvisa de 1989 a 1991. Es director responsable y vicepresidente del Directorio de Motored en el Perú, Motriza y Cresko; además, es director responsable de Trex SpA y Maquicentro, así como miembro del Directorio de Unimaq, Orvisa y Soltrak. Economista egresado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, ha llevado a cabo cursos en el Perú y el extranjero. Ha participado en el programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura. Obtuvo diplomas de especialización en ESAN, IPAE y la Universidad La Salle de Argentina.

Luis Bracamonte Loayza

Gerente corporativo de Negocios

Gerente corporativo de Negocios desde el 2016. Entre el 2014 y el 2015 se desempeñó como gerente de Inversiones de Ferreycorp. Ingresó a la empresa en 1979 y asumió diversos cargos de importancia, como la Subgerencia de Créditos y Cobranzas. En 1996 asumió la Gerencia de la División Sucursales, para posteriormente sumar la Gerencia Agrícola y División Automotriz, así como la dirección y Gerencia General de Orvisa, entre otras posiciones. Del 2012 al 2013, se desarrolló como gerente central de Subsidiarias. Es vicepresidente de las empresas subsidiarias que supervisa: Soltrak, Fargoline, Forbis y Sitech; además, es director de Motored. Fue director y vicepresidente de la Cámara de Comercio de Lima en diferentes periodos, así como de la Asociación Automotriz del Perú. Realizó estudios en la Universidad de Lima; 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, así como gerente de Créditos y Cobranzas en dicha empresa. Actualmente es miembro del Directorio de todas las empresas subsidiarias de Ferreycorp, con excepción de Ferreyros. Ha sido miembro del Directorio de IPAE en los periodos 2007- 2009 y 2012- 2015, así como de su Comité de Integridad en el periodo 2013- 2018. Es miembro del Directorio de Procapitales desde el 2006 y es, a la fecha, miembro de su Comité de Gobierno Corporativo. Forma parte del Consejo Consultivo de la Asociación de Secretarios Corporativos (Ascla). Fue presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria en el 2010. Es representante de Ferreycorp desde el 2006 y miembro del *Steering Committee* del 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, 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 organización y desarrollo de empresas; procesos de fusiones y adquisiciones; gestión de talento, compensaciones, beneficios y relaciones laborales. Su desarrollo profesional ha tomado lugar principalmente en los sectores de banca, finanzas, seguros y administradoras de fondo de pensiones (AFP). Ha trabajado en el grupo Credicorp, en Banco de Crédito del Perú (BCP), en posiciones gerenciales de Recursos Humanos; AFP Unión, AFP Prima y Financiera Solución; Banco Santander y Banco Boston (Perú) como responsable de los procesos de adquisiciones y fusión; 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 entre los años 2007 y 2012.

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

Gerente corporativo de Asuntos Corporativos de Ferreycorp desde el 2014, encargado de los temas legales y de cumplimiento. Previamente, fue gerente de División de Asuntos Corporativos de Ferreyros desde el 2010. Ingresó a la Corporación en 1999, desempeñándose como gerente legal. Estuvo a cargo del área Legal de la Vicepresidencia de Finanzas de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en su sede en Caracas, Venezuela, como responsable legal de las operaciones pasivas de dicho organismo internacional y antes como abogado de la Consultoría Jurídica, apoyando las operaciones de financiamiento para el sector público y privado del Perú y en la estructuración de proyectos de gran envergadura a nivel regional. Anteriormente, se desempeñó como gerente legal de Cosapi Organización Empresarial, vinculado a la asesoría legal en temas relacionados al negocio de la construcción. Es miembro del Comité de Asuntos Jurídicos, del Comité de *Compliance* y del Tribunal de Ética de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Ha seguido diversos cursos de especialización tanto en el Perú como en el extranjero. En el 2007, siguió el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de maestría (Master in Law) en George Washington University (becario Fulbright).

Tito Otero Linares

Gerente corporativo de Auditoría

Gerente corporativo de Auditoría de Ferreycorp desde 2016. Fue gerente adjunto de Auditoría en 2015 y gerente de Informática y Procesos de Ferreyros, del 2000 al 2014, con responsabilidad corporativa para todas las empresas del Grupo, en sistemas, tecnología, telecomunicaciones y procesos del negocio. En forma paralela, del 2003 al 2010 dirigió el programa Six Sigma, que transformó los principales procesos clave del negocio. Fue miembro del Caterpillar/CIO Council en 2014. Antes de su ingreso a Ferreyros, ocupó la gerencia de operaciones y sistemas de AFP Unión de 1998 a 1999, la gerencia de operaciones en Orión Banco, de 1996 a 1997 y la gerencia de operaciones y sistemas de AFP El Roble de 1993 a 1996. Trabajó en IBM del Perú de 1981 a 1993, donde ocupó diversas posiciones relacionados con la gestión de control interno y de auditoría de sistemas, incluyendo auditorías a sistemas financieros y operativos, que luego se instalarían en las IBM alrededor del mundo. Fue auditor en Price Waterhouse de 1978 a 1981. Es contador público colegiado, graduado en la Universidad de Lima. Ha participado en diversos cursos de especialización y de posgrado en el Perú y en el extranjero y ha sido profesor contratado en ESAN.

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreyros

Gonzalo Díaz Pró

Gerente general

Gerente general de Ferreyros S.A. desde enero de 2016. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia General Adjunta; previamente, la Gerencia Central de Negocios por siete años; y la Gerencia de la División Gran Minería. Ingresó a la compañía en agosto de 2004. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de proyectos de construcción, minería a tajo abierto y energía, tanto en Perú como en Chile. Ocupó diversos cargos en el grupo Cosapi, incluyendo la Gerencia Comercial de la filial en Chile y la Gerencia de Proyectos del joint venture con la Corporación Bechtel, a cargo de la ejecución del contrato EPCM del entonces *greenfield* Antamina 70ktpd.

Ha sido miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía para el período 2017- 2019, y durante seis años presidente de su Comité de Proveedores. Desde el 2014 es miembro del Directorio de la Cámara de Comercio Canadá- Perú. Asimismo, ha sido miembro de la Junta Directiva del Comité de Proveedores de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y del Comité de Infraestructura, Energía y Minería de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Es miembro del Directorio de varias de las empresas de la Corporación y vicepresidente de Unimaq.

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. Asimismo, es graduado del CEO Management Program de Kellogg School of Management (Northwestern University) y ha participado en diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero. Entre ellos 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 30 años de experiencia en gestión, implementación, comercialización y desarrollo de mercado de equipo pesado para operaciones de minería de tajo abierto. Se desempeñó como gerente regional de Caterpillar para el norte de Latinoamérica, con sede en Miami (Estados Unidos), durante el 2011; como gerente general de Bucyrus Sudáfrica, con sede en Johannesburgo, del 2009 al 2011; y como gerente general de Bucyrus Perú, del 2000 al 2009, participando en la implementación y creación de la empresa en el mercado minero nacional. Previamente, ejerció la posición de *senior* de mantenimiento de mina en minera Alumbrera (Argentina), de 1997 al 2000. Asimismo, ocupó cargos de ingeniería, planificación y mantenimiento en Southern Perú, en sus operaciones de Cuajone, de 1986 a 1997. Actualmente es director de la subsidiaria Soltrak. Es ingeniero mecánico y eléctrico graduado de la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios de posgrado en el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura; graduado de los programas de Alta Dirección de Caterpillar en la escuela de negocios Kenan-Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos); del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos); y recientemente en el CEO Innovation Management Program en IESE Business School, de la Universidad de Navarra (Barcelona, España), a los que se suman numerosos cursos de especialización en equipos de minería en Perú, Chile y Estados Unidos.

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 33 años de experiencia en la venta y el servicio con valor agregado de productos industriales para los mercados de minería, construcción, transportes e industria. Estudió en la Universidad de Lima y siguió una especialización en Ventas, Marketing y Servicios en ESAN, así como otros estudios dedicados a la gestión comercial, administrativa y financiera para empresarios. Ha participado en cursos y foros de Caterpillar e instituciones relacionadas con los mercados antes mencionados. En 2018 participó del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos).

Ronald Orrego Carrillo

Gerente División Cuentas Regionales

Gerente de la División Cuentas Regionales, que incluye la red de sucursales y las áreas de Gobierno y Agrícola, desde el año 2016. Ingresó a Ferreyros en 1994 como asistente de la Gerencia de Servicio a nivel nacional. Posteriormente, lideró la puesta en operación de proyectos de motores de media velocidad para el sector marino y generación de energía, así como los planes de soporte al producto. En el año 2002 asumió la Jefatura del Departamento de Energía, en el área comercial, y desempeñó posteriormente otros cargos en el área de Energía; entre los años 2010 y 2015 se desarrolló como gerente de Energía, Hidrocarburos y Marino. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión comercial y gerencial, liderando en la actualidad el desarrollo de las sucursales a nivel nacional, así como el negocio agrícola y de gobierno. Se ha desempeñado como director de Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros dedicada a la

venta de energía. Ingeniero mecánico graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA con mención sobresaliente otorgado por la Universidad del Pacífico, al igual que con un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y foros de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como gerencia de riesgo.

Paul Ruiz Lecaros

Gerente de Energía y Retail

Gerente de la Unidad de Negocios de Energía & Retail, cuenta con una trayectoria de más de 20 años en Ferreyros. Como parte de su experiencia en la compañía, lideró las gerencias de Repuestos y Servicios, así como la gerencia Comercial de Minería. Asimismo, asumió las jefaturas de Control de Calidad en Almacenes, Inventario de Repuestos y Mercadeo de Repuestos. Igualmente, se desempeñó en el área de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM). Está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma. Ingeniero industrial de la Universidad de Lima, ha cursado un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica, así como un posgrado en Marketing en la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Angélica María Paiva Zegarra

Gerente de División Administración y Finanzas

Gerente de División de Administración y Finanzas desde el 2017. Desde enero de dicho año hasta junio de 2018, lideró la gestión de las áreas de Tesorería y Administración, Servicios Financieros al Cliente, Facturación Prime y Unidad de Control de Minería Ilegal de Ferreyros. En junio de 2018, asumió la supervisión de dichas áreas, así como la de las de Contabilidad, Impuestos, Control de Gestión y Presupuestos de Ferreyros, que estuvieron a cargo de la Gerencia Central de Finanzas. Con 29 años de experiencia en la Corporación, lideró la Gerencia de Servicios Financieros, desde el 2005 hasta 2016, y la de Tesorería y Administración, responsabilidad incorporada en los dos últimos años de dicho periodo. Durante su trayectoria en Ferreyros se desempeñó como subgerente de Logística Prime, subgerente del negocio de Alquileres y como jefa del departamento de Marketing, entre otras. Ingresó a la Corporación en 1990, iniciando su carrera en el área de Créditos y Cobranzas. Es bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Lima, con PADE de Marketing en ESAN, así como un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el INCAE de Costa Rica. Ha seguido cursos de especialización en el Perú en áreas contables, tributarias y financieras en ESAN y en el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, 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.

José López Rey Sánchez

Gerente central de Recursos Humanos

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

Jorge Durán Cheneaux

Gerente de División Soporte al Producto

Gerente de División Soporte al Producto desde el año 2016. Tuvo a su cargo la Gerencia de División de Sucursales y Agricultura desde el 2012 hasta el 2015. Ingresó a la Corporación en 1994 como ingeniero de servicio de campo a cargo de la operación minera de Cerro Verde. Posteriormente, asumió la responsabilidad de jefe de Servicio 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. Cuenta con numerosos cursos de liderazgo, marketing y estrategia digital.

José Gutiérrez Jave

Gerente de División Cadena de Abastecimiento

Gerente de División desde 2018, con 21 años dentro de la corporación Ferreycorp. Se desempeñó como gerente comercial de Maquinaria, del 2014 al 2017; como gerente de Producto de Carguío y Perforación, del 2012 al 2013; como gerente de Máquinas de Construcción, del 2010 al 2012; y como subgerente de Máquinas de Construcción, del 2007 al 2010.

Ha desempeñado también diferentes roles dentro de Ferreyros, tales como jefe de Administración y Logística, jefe de cuenta, inspector de Mantenimiento, analista de Consignación y representante de ventas, entre otros, los que le otorgan experiencia de campo en servicio y mantenimiento de maquinaria Caterpillar, logística y administración de operaciones mineras, así como en marketing y ventas de repuestos y maquinaria Caterpillar. Es ingeniero mecánico titulado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con Maestría en Administración de Negocios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Trayectoria profesional de los principales funcionarios de las otras subsidiarias y negocios

Alberto Parodi de la Cuadra

Gerente general de Unimaq

Gerente general de Unimaq desde enero de 2016 y, anteriormente, gerente general adjunto de la empresa. Previamente ocupó la Gerencia Central de Negocios y Operaciones de Corporación General de Tractores, S.A. (Gentrac), en Guatemala, desde el año 2010 hasta julio de 2015. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde se desarrolló como gerente de División Construcción, Mediana Minería y Energía, entre el 2007 y el 2010; como gerente Comercial de Construcción y Mediana Minería, entre enero de 2006 y enero de 2007; y como gerente Comercial Posventa, entre julio de 2002 y diciembre de 2005, entre otras posiciones. Es director de las subsidiarias de Ferreycorp Orvisa y Motriza.

Es ingeniero industrial graduado de la Universidad Ricardo Palma y cuenta con una Maestría en Administración Estratégica de Negocios por Centrum Católica, escuela de negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, ha llevado el curso FSE (Finance for Senior Executives) en Harvard University en Boston y de Liderazgo en Incae en Costa Rica. Participó en el programa de Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y ha cursado diversos programas de especialización en el Perú y en el extranjero. Desde agosto del 2019 ejerce la docencia a tiempo parcial en la facultad de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

César Vásquez Velásquez

Gerente general de Orvisa

Gerente general de Orvisa S.A. desde febrero de 2006. Con 20 años de experiencia en el rubro de bienes de capital, ha ocupado los cargos de administrador general, jefe administrativo y contador general en la misma empresa, a la que ingresó en el año 2000. Trabajó en la red de tiendas de Interbank y fue contador general de Compañía Embotelladora Lusitania. Fue miembro del Directorio de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas (CMAC Maynas), entre el 2005 y el 2007, así como miembro del Consejo Zonal del Senati Loreto, en los periodos 2009- 2011 y 2016- 2017. Cuenta con un Máster en Dirección y Gestión Financiera por la Escuela de Organización Industrial (EOI) de España, una Maestría en Educación Superior por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (estudios concluidos), así como con una Certificación Nivel

Avanzado en Ventas por Caterpillar University. Es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía.

Ricardo Ruiz Munguía

Gerente general de Gentrac y General de Equipos

Gerente general de Gentrac Corporation y sus subsidiarias en Centroamérica. Ingresó a General de Equipos en 1978. Ha ocupado cargos en diferentes áreas de la empresa, llegando en 1991 a ser nombrado gerente general. En 1998, cuando General de Equipos 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.

Rodolfo Paredes León

Gerente general de Soltrak

Gerente general de Soltrak S.A. desde mayo del 2018. Previamente, en Ferreycorp fue gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Negocios, desde el 2012, y previo a ello, fue gerente de Desarrollo e Inversiones de Ferreyros, desde el 2007. Lideró iniciativas clave como el planeamiento estratégico de la Corporación y otros proyectos de desarrollo, que incluyen la internacionalización de la Corporación, así como la incorporación de nuevos negocios durante su gestión. Cuenta con más de 20 años de experiencia profesional, en la que destaca la gestión de proyectos en múltiples industrias, incluyendo el sector aeroespacial, tecnología, logística, farmacéutica, industrial y de equipos para construcción y minería, entre otros. Previo a Ferreycorp, ha trabajado en diversas entidades como la Oficina de Normalización Previsional (ONP), Farminustria e IBM, en el Perú, y Honeywell International Inc., en Estados Unidos. Actualmente, es director de empresas subsidiarias de la Corporación como Motored, Fargoline y Forbis Logistics. Graduado como ingeniero industrial de la Universidad de Lima, cuenta con una maestría en negocios (MBA) por University of Notre Dame (Estados Unidos), donde se graduó con honores (*cum laude*). Ha participado en múltiples cursos de especialización en el Perú y en el extranjero, tales como el programa para la creación de valor a través de alianzas y adquisiciones estratégicas de Kellogg School of Management de Northwestern University (Estados Unidos).

Víctor Otero Pizarro

Gerente general de Trex Latinoamérica

Gerente general de Trex Latinoamérica desde su constitución en el 2014. Anteriormente, se desempeñó como gerente general de Equipos y Servicios Trex S.A., que funda en el 2000 junto a sus socios. Tiene 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de negocios de bienes de capital, en las áreas minera y portuaria, ocupando diversos cargos en la empresa Minepro Chile, hoy Joy Global, incluyendo la gerencia de la división Material Handling que agrupaba grúas P&H, equipos portuarios PPM y puentes grúa Morris. Arquitecto de la Pontificia Universidad Católica de Chile, cuenta con un MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez.

Carlos Ojeda Iglesias

Gerente de Trex en Perú, Ecuador y Colombia

Es gerente de Trex en Perú, Ecuador y Colombia. Previamente, se desempeñó como gerente de la División Neumáticos en Soltrak (antes Mega Representaciones), entre el 2007 y el 2014. Fue gerente de Operaciones y Servicios en Mega Caucho (2004 - 2006), empresa dedicada a la provisión de productos consumibles para la minería, la construcción y el transporte, que fuera adquirida posteriormente por la Corporación y se convirtiera en Soltrak. Asimismo, se desempeñó como oficial de Marina durante 15 años, con experiencia en operaciones y liderazgo (1991- 2004). Egresado de la Escuela Naval del Perú, cursó el MBA Gerencial de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, así como un programa de posgrado de Análisis Operativo en la Universidad de Bahía Blanca y la Escuela de Oficiales de la Armada Argentina. Es *coach* ontológico certificado de la escuela Newfield Network.

Javier Barrón Ramos Plata

Gerente de Cresko

Gerente de Cresko. Inició su carrera en 1996 en Ferreyros, ocupando diversos cargos en las áreas Comercial y Administración en varias sucursales de la Corporación. Obtuvo varios premios y reconocimientos en cursos dictados por Caterpillar. Cuenta con 23 años de experiencia en el rubro de comercialización de bienes de capital. Ha sido consejero zonal del Senati en La Libertad en el periodo 2010- 2012, así como representante de la organización en las diversas cámaras de comercio de las sucursales con las que interactuó, siendo actualmente miembro del Comité de Maquinaria de la CCL. Es ingeniero industrial egresado de la Universidad de Piura, graduado con honores en la Maestría en Administración de Empresas en ESAN, con estudios de posgrado en Finanzas en ESAN y Programa de Alta Gerencia en Incae. Ha participado en diversos cursos de Marketing, Liderazgo y Ventas dictados por Caterpillar. Ha recibido la certificación de Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University.

Jorge Devoto Núñez del Arco

Gerente general de Forbis Logistics

Gerente general de Forbis Logistics Corp. y de Forbis Logistics S.A. desde el 2013. Cuenta con experiencia en el manejo de proyectos logísticos desde el 2001. Con más de once años de trayectoria en la Corporación, ha ocupado cargos en tres áreas representativas: Comercial, Proyectos y Logística. Dentro de su experiencia, destaca su participación en el programa de intercambio con Caterpillar, en la ciudad de Miami, en donde trabajó durante un año. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, así como en Caterpillar Production System (CPS), metodología de mejora continua adaptada al mundo Caterpillar. Es bachiller en Industrias Alimentarias por la Universidad Nacional Agraria La Molina y graduado con honores en Administración Estratégica de Empresas (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Realizó el curso de CEO's Management Program del centro de alta dirección de Kellogg University, Chicago.

Raúl Neyra Ugarte

Gerente general de Fargoline

Gerente general de Fargoline S.A. desde el 2009. Inició su carrera profesional en la Marina, para luego pasar al sector privado, laborando en Molinos Takagaki, dentro del sector avícola, y en Nestlé, en el sector de consumo masivo. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde desempeñó cargos gerenciales desde el 2005, luego de trabajar en diferentes áreas de la Corporación. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación de Operadores Portuarios del Perú. Cuenta con un MBA otorgado por Incae de Costa Rica y la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, así como con una especialización en Logística por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, por Caterpillar University, y es egresado de la Escuela Naval de Perú como Oficial de Marina con el título de Bachiller de Administración.

Marcos Wieland Conroy

Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Gerente general de Soluciones Sitech Perú S.A. desde el inicio de sus operaciones en el año 2013. Inició su carrera en IBM como ingeniero de soporte de sistemas. Posteriormente, se desempeñó en Microsoft como gerente de Programas de Marketing en las áreas de educación, marketing y ventas; en la consultora BCTS, como gerente de negocio; y en Price Waterhouse Coopers, como gerente de Marketing. Ingresó a Ferreyros en el 2007, como gerente de Desarrollo Comercial en el área de Marketing, cargo que desempeñó hasta ocupar su posición actual. Es Master in Business Administration de la Universidad de Texas en Austin y cuenta con dos bachilleratos: uno de Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú y otro de Ciencias de la Computación de la Universidad de Arkansas, en Little Rock. Ha sido profesor de Marketing y Tecnología por más de diez años en ESAN.

Ernesto Velit Suarez

Gerente general de Ferrenergy

Gerente general de Ferrenergy desde octubre de 2016. Tiene más de 30 años de experiencia en el gerenciamiento de empresas relacionadas a fabricación, construcción y consultoría en minería, energía, industria, gas, petróleo e hidrocarburos. Fue gerente general de la empresa metalmecánica FIMA y de la empresa constructora Skanska; gerente de Proyectos de Cosapi y Parsons; y de empresas de consultoría como Cesel. Fue vicepresidente de la Asociación de Empresas Metalmecánicas Privadas del Perú y del Comité de Proveedores de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía; miembro del Comité Metalmecánico de la Sociedad Nacional de Industria y de la Junta Directiva de la Cámara Peruana de la Construcción. Ingeniero mecánico-electricista con especialidad en Energética, graduado en el Instituto Politécnico Bucarest. Cuenta con un Master of Sciences otorgado por el Instituto Politécnico Bucarest y el Instituto Politécnico de París.

1.5 Afiliación a asociaciones

(GRI 102-13)

Tanto la corporación Ferreycorp como sus subsidiarias son participantes activos y/o trabajan junto a diversas asociaciones relacionadas a los sectores que atienden o a los lineamientos, valores y políticas de la Corporación, buscando promover una cultura de mejora continua y buenas prácticas corporativas. A continuación, se describe las asociaciones del holding Ferreycorp y de las seis empresas con mayores volúmenes de operación en el Perú.

| | |
|------------|--|
| Ferreycorp | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (<i>Companies Circle</i>) ▪ Asociación de Empresas de Mercados de Capitales (Procapitales) ▪ Asociación Invirtiendo en el Perú (InPerú) ▪ Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) ▪ Perú 2021 ▪ Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) ▪ Cámara de Comercio Peruano- China (Capechi) ▪ Cámara Española de Comercio ▪ Organización Internacional de Mujeres en Negocios (Owit Perú) ▪ Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) ▪ Asociación Secretarios Corporativos Latinoamérica (Ascla) ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Empresarios por la Integridad ▪ Asociación Cruzada Vial |
| Ferreiros | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Cámara de Comercio de Lima ▪ Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) ▪ Cámara de Comercio de Canadá ▪ Cámara de Comercio Alemana ▪ Cámara de Comercio Peruano Mexicana ▪ Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) ▪ Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) ▪ Sociedad Nacional de Industrias (SNI) ▪ Sociedad Nacional de Pesquería (SNP) ▪ Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex Perú) ▪ Perú 2021 ▪ Asociación Peruana de Recursos Humanos (Aperhu) ▪ Consejo Empresarial de América Latina (CEAL) ▪ Instituto Peruano de Economía (IPE) ▪ Instituto Latinoamericano de Investigación y Estudios Viales (ILIEV) |
| Unimaq | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Perú 2021 ▪ Cámara de Comercio de Lima ▪ Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) |
| Orvisa | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Loreto ▪ Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ucayali ▪ Cámara de Comercio, Producción y Turismo de San Martín ▪ Cámara de Comercio, Agricultura e Industrias de Amazonas ▪ Cámara de Comercio e Industria de Huánuco |

| | |
|------------------|--|
| Fargoline | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Asociación Peruana de Operadores Portuarios (Asppor) ▪ Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex) ▪ Perú 2021 ▪ Cámara de Comercio de Lima (CCL) ▪ Asociación de Exportadores (Ádex) |
| Motored | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Asociación Automotriz del Perú (AAP) ▪ Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) ▪ Perú 2021 |
| Soltrak | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociación de Buenos Empleadores (ABE) ▪ Cámara de Comercio de Lima (CCL) ▪ Cámara de Comercio Peruano China (Capechi) ▪ Asociación Automotriz del Perú (AAP) ▪ Perú 2021 ▪ Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) |

Anexo 2: Capital social y estructura accionaria

2.1 Capital social y comportamiento del precio de la acción

Al 31 de diciembre de 2019, el capital social de Ferreycorp está representado por 975,683,029 acciones comunes de un valor nominal de S/ 1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 71.82% pertenece a inversionistas peruanos y 28.18% a inversionistas extranjeros. Las acciones en circulación al 31 de diciembre de 2019 son 969,951,180.

En lo que respecta al valor de la acción de Ferreycorp, esta sufrió una caída importante en el año, sin reflejar el verdadero comportamiento del negocio ni sus reales fundamentos.

En el transcurso del año se entregó a los accionistas un dividendo ordinario por S/ 121,515,385.94, equivalente a S/ 0.1245439168 por acción. Además, con la finalidad de incrementar el retorno total al accionista, se pagó adicionalmente dos dividendos extraordinarios por S/ 50,000,000 cada uno (equivalentes a S/ 0.051246151172 por acción cada uno), derivados del ingreso extraordinario por la venta de la inversión que Ferreycorp tenía en La Positiva Vida y La Positiva Seguros y Reaseguros. El *dividend yield* del 2019 fue 9.3%.

La cotización de apertura del año fue S/ 2.53 y la de cierre, S/ 2.19, que sumado al dividendo por acción de S/ 0.2270362191 se traduce en un rendimiento para el accionista del -4%. La cotización máxima de S/ 2.67 se alcanzó en febrero y la mínima, de S/ 1.96, en octubre de 2019. El precio promedio de la acción en el 2019 fue S/ 2.25, si se considera los precios de cierre de la Bolsa de Valores de Lima.

2.2 Recompra de acciones

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

El programa de recompra de acciones se ha ido ejecutando durante el año y continuará monitoreándose y reportándose al mercado. El plazo máximo de retención de esta inversión en acciones de tesorería es de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades.

Al cierre de diciembre de 2019, Ferreycorp ha recomprado 5,731,849 acciones, por un valor de S/. 12,237,506, a un precio promedio de S/. 2.14. Es importante mencionar que, desde el 30 de octubre que se anunció el programa hasta el 31 de diciembre de 2019, el precio de la acción ha mostrado una recuperación de 6.3%.

2.2 Composición accionaria

Los accionistas con participación de 4% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2019 son:

| Nombres y apellidos | Número de acciones | Participación (%) | Procedencia |
|-----------------------------------|--------------------|-------------------|---------------------------|
| Prima - Fondo 2 | 68,253,171 | 7.00% | Perú |
| Onyx Latin America Equity Fund LP | 64,820,765 | 6.64% | Estados Unidos de América |
| Integra - Fondo 3 | 52,647,619 | 5.40% | Perú |
| Integra - Fondo 2 | 51,240,799 | 5.25% | Perú |
| Profuturo – Fondo 2 | 47,199,794 | 4.84% | Perú |
| Prima - Fondo 3 | 42,318,537 | 4.34% | 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 | 237,007,911 | 24.44% |
| Entre 1% y 5 % del capital | 12 | 359,536,805 | 37.07% |
| Menos de 1 % del capital | 2,493 | 373,406,464 | 38.50% |
| Total | 2,509 | 969,951,180 | 100.00% |

2.3 Estructura accionaria por tipo de inversionista

| Acción: FERREYC1 | | |
|---|---------------------|------------------------|
| Tenencia por tipo de accionistas de la acción o valor representativo de participación que compone el S&P Perú Select Index (al cierre del ejercicio) | Número de tenedores | % de participación (3) |
| 1. Miembros del directorio y alta gerencia de la sociedad, incluyendo parientes (1). | 25 | 2.12% |
| 2. Trabajadores de la sociedad, no comprendidos en el numeral 1. | 85 | 0.02% |
| 3. Personas naturales, no comprendidas en el numeral 1 y 2. | 2,157 | 10.22% |
| 4. Fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. | 12 | 35.63% |
| 5. Fondo de pensiones administrado por la Oficina de Normalización Previsional (ONP). | - | |
| 6. Entidades del Estado Peruano, con excepción del supuesto comprendido en el numeral 5. | 1 | 0.28% |
| 7. Bancos, financieras, cajas municipales, edpymes, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. | 4 | 0.38% |
| 8. Compañías de seguros bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. | 4 | 7.97% |
| 9. Agentes de intermediación, bajo la supervisión de la SMV. | 4 | 0.37% |
| 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. | 28 | 3.75% |
| 11. Patrimonios autónomos y fideicomisos bancarios del exterior, en la medida que pueda identificarlos. | 137 | 23.79% |
| 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. | 6 | 1.25% |
| 14. Custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones. | | |
| 15. Entidades no comprendidas en numerales anteriores (2). | 46 | 13.63% |
| 16. Acciones pertenecientes al índice S&P/BVL Perú Select Index o valor representativo de estas acciones, en cartera de la sociedad. | 1 | 0.59% |
| Total | 2,510 | 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 | 2,316 | 71.82% |
| No domiciliados | 194 | 28.18% |
| Total | 2,510 | 100.00% |

(1) Término “Parientes” según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.

(2) Término “Entidades” según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.

(3) Dos decimales.

Anexo 3: Información relativa al mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

3.1 Acciones comunes

FERREYCORP S.A.A.

Renta Variable

| Código ISIN | Nemónico | Año -Mes | COTIZACIONES 2019 | | | | Precio Promedio S/ |
|--------------|----------|----------|-------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------|
| | | | Apertura S/ | Cierre S/ | Máxima S/ | Mínima S/ | |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-01 | 2.53 | 2.52 | 2.55 | 2.40 | 2.49 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-02 | 2.52 | 2.46 | 2.67 | 2.46 | 2.57 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-03 | 2.47 | 2.47 | 2.51 | 2.44 | 2.47 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-04 | 2.47 | 2.45 | 2.52 | 2.37 | 2.43 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-05 | 2.46 | 2.17 | 2.50 | 2.17 | 2.27 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-06 | 2.18 | 2.26 | 2.26 | 2.14 | 2.21 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-07 | 2.28 | 2.16 | 2.42 | 2.10 | 2.20 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-08 | 2.16 | 2.05 | 2.16 | 2.00 | 2.05 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-09 | 2.04 | 2.11 | 2.14 | 2.04 | 2.09 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-10 | 2.09 | 2.17 | 2.17 | 1.96 | 2.01 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-11 | 2.19 | 2.14 | 2.24 | 2.09 | 2.15 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2019-12 | 2.14 | 2.19 | 2.19 | 2.00 | 2.09 |

3.2 Instrumentos representativos de deuda vigentes

3.2.1 Bonos internacionales

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

El menor dinamismo de la economía durante el 2016 ocasionó una reducción en la demanda de recursos financieros tanto para capital de trabajo como para inversiones, generando liquidez en el flujo de caja. Asimismo, se contó con una oferta de tasas bajas de interés, por lo que entre diciembre 2015 y marzo 2016 se realizó una recompra de bonos a través de un OMR (*Open Market Repurchase*) por US\$ 17,667,000, con la finalidad de poder lograr mejores y más flexibles condiciones, a un precio promedio bajo la par (US\$ 95.5).

El Directorio de mayo 2016 aprobó la propuesta de una nueva recompra de bonos a través de un Tender Offer hasta por un monto de US\$ 120 millones, el mismo que concluyó exitosamente en junio de 2016, luego de completar el proceso correspondiente.

El 28 de noviembre de 2017, con el objetivo de reducir los gastos financieros de la Corporación y dar mayor flexibilidad a la estructura de deuda, se llevó a cabo un rescate parcial del bono internacional por US\$ 62,333,000.00 bajo los términos del *Indenture*. Este fue aprobado en el Directorio de julio 2017, en vista de los excedentes de caja con los que contaba la Corporación.

El 27 de marzo de 2019, se propuso al Directorio de Ferreycorp ejecutar el *call* (a la par y sin penalidad de prepagó) del Bono Internacional por su totalidad: US\$ 100,000,000. El bono se pudo reemplazar por deuda con entidades financieras locales y del exterior con condiciones competitivas, y se prepagó en el mes de mayo del 2019, a través de la ejecución del *call*, según lo establecido en el contrato de bono.

A continuación, se presenta el desempeño de los bonos desde su emisión:



3.2.2 Bonos locales

En el 2018, Ferreycorp registró ante la Superintendencia del Mercado de Valores su Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda por US\$ 100,000,000 o su equivalente en soles, con la finalidad de contar con una fuente adicional de financiamiento.

Las emisiones dependerán de las condiciones que presente el mercado local. Durante el 2019 no se realizó ninguna colocación.

Anexo 4: Sostenibilidad

4.1 Descripción detallada del proceso de materialidad

(GRI 102-46; 102-47)

La Memoria de Sostenibilidad presentada contiene información sobre la gestión sostenible basada en los aspectos económicos, sociales y ambientales de las operaciones de la **corporación Ferreycorp y sus seis subsidiarias de mayores volúmenes de operación en el Perú**, durante el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2019.

Para esta edición, se utilizó el análisis de materialidad realizado en el año 2019, para el cual se revisaron fuentes primarias y secundarias que sirvieron para validar los temas relevantes.

De este modo, de los 25 asuntos, organizados en seis ejes temáticos, se logró priorizar 13 temas en el umbral de alta relevancia (posición sobre los 3.2 puntos en cada eje, lo que equivale al 0.2% del puntaje más alto en la escala del 1 al 4, sobre la que se valoró cada tema).

Etapas del análisis de materialidad

| 1. Revisión | 2. Identificación | 3. Priorización | 4. Validación | 5. Agrupación |
|---|--|--|---|---|
| Se revisó los reportes de sostenibilidad de empresas líderes del sector identificadas en el Sustainability Yearbook 2015 de RobecoSAM, destacando los aspectos GRI (ahora llamados "estándares temáticos GRI") materiales reportados. | Se realizó entrevistas con las principales gerencias y jefaturas de las seis subsidiarias seleccionadas para el reporte, donde se definieron los principales impactos. | Se revisó los riesgos y expectativas recogidos en la etapa de identificación para luego ser priorizados. Líderes de la organización validaron los criterios de importancia para cada grupo de interés y asignaron la valoración a los asuntos identificados. | Los resultados de la materialidad fueron validados con la Gerencia Corporativa de Finanzas. | Finalmente, se seleccionó los 13 temas materiales, que pertenecen a seis grupos de temas. |

Matriz de materialidad de la corporación Ferreycorp y sus 6 principales subsidiarias



| Integridad | |
|------------|--------------------------------------|
| 1 | Gobierno corporativo |
| 2 | Ética e Integridad |
| 3 | Control interno y gestión de riesgos |

| Desarrollo y bienestar de los colaboradores | |
|---|---|
| 4 | Desarrollo de talento |
| 5 | Capacitación e impulso del desarrollo profesional |
| 6 | Cuidado de la salud, seguridad y condiciones de trabajo |
| 7 | Salario competitivo y equitativo |
| 8 | Equidad de género y diversidad |
| 9 | Derechos Humanos |

| Compromiso con la gestión ambiental | |
|-------------------------------------|---|
| 10 | Eficiencia en el uso de materiales |
| 11 | Eficiencia energética |
| 12 | Reducción de emisiones |
| 13 | Minimización de residuos y gestión de efluentes |
| 14 | Gestión del Agua |

| Compromiso con la sociedad | |
|----------------------------|---|
| 15 | Desarrollo de infraestructura y promoción de la educación |
| 16 | Inversión social y relacionamiento con la comunidad |
| 17 | Capacitación y desarrollo de técnicos para la industria |

| Excelencia en los servicios | |
|-----------------------------|--|
| 18 | Relación con proveedores |
| 19 | Relación con clientes |
| 20 | Innovación |
| 21 | Responsabilidad extendida del producto |

| Gestión del negocio | |
|---------------------|------------------------------------|
| 22 | Resultados financieros |
| 23 | Condiciones económicas del mercado |
| 24 | Competencia |
| 25 | Eficiencias operacionales |

Se muestra la matriz en los cuadrantes 2.0 a 4.0, de una escala del 1.0 al 4.0. Ningún asunto obtuvo una posición menor a 2.0 puntos en alguno de los ejes.

Ferreycorp reporta en este documento 22 contenidos específicos del Estándar GRI. Estos se encuentran relacionados a los 25 asuntos que son cubiertos por el análisis de materialidad, con el fin de mantener la comparabilidad de las cifras año a año, más allá de la posición que tome cada asunto en el periodo.

Contenidos específicos GRI relacionados a los ejes temáticos

| Identificación de contenidos específicos GRI y cobertura | | | | |
|--|--|--|-------------------|---|
| N° | Eje temático | Contenidos específicos GRI relacionados | Cobertura | Grupos de interés vinculados |
| 1 | Integridad | Anticorrupción | Interna y Externa | Colaboradores, clientes, proveedores y gobierno |
| 2 | Desarrollo y bienestar de los colaboradores | Empleo | Interna | Colaboradores |
| | | Formación y enseñanza | Interna | Colaboradores |
| | | Presencia en el mercado | Interna | Colaboradores |
| | | Seguridad y salud en el trabajo | Interna y Externa | Colaboradores y proveedores |
| | | Diversidad e igualdad de oportunidades | Interna | Colaboradores |
| | | No discriminación | Interna | Colaboradores |
| | | Libertad de asociación y negociación colectiva | Interna y Externa | Colaboradores y proveedores |
| | | Trabajo infantil | Interna y Externa | Colaboradores y proveedores |
| | | Trabajo forzoso u obligatorio | Interna y Externa | Colaboradores y proveedores |
| 3 | Compromiso con la gestión ambiental | Materiales | Externa | Comunidad y medio ambiente |
| | | Energía | Externa | Clientes |
| | | Emisiones | Externa | Comunidad y medio ambiente |
| | | Efluentes y residuos | Externa | Comunidad y medio ambiente |
| | | Agua | Externa | Comunidad y medio ambiente |
| 4 | Compromiso con la sociedad | Comunidades locales | Externa | Comunidad |
| | | Impactos económicos indirectos | Externa | Comunidad |
| 5 | Excelencia en los servicios | Salud y seguridad del cliente | Externa | Clientes |
| | | Prácticas de adquisición | Externa | Proveedores |
| | | Marketing y etiquetado | Externa | Clientes |
| | | Privacidad del cliente | Externa | Clientes |
| 6 | Gestión del negocio | Desempeño económico | Interna | Accionistas |

4.2 Tabla de contenidos GRI, Pacto Global y ODS

(GRI 102-55)

| Estándar GRI | Contenido | Pacto Global | ODS Asociado | Detalle |
|---|--|--------------|--------------|---|
| Contenidos generales | | | | |
| GRI 102: Aspectos generales 2017 | Perfil de la organización | | | |
| | 102-1 Nombre de la organización | | | Ferreycorp S.A.A. |
| | 102-2 Actividades, marcas, productos y servicios | | | Página: 21 |
| | 102-3 Ubicación de la sede | | | Jirón Cristóbal de Peralta Norte N° 820, Surco, Lima, Perú. |
| | 102-4 Ubicación de las operaciones | | | Página: 22-24 |
| | 102-5 Propiedad y forma jurídica | | | Sociedad Anónima Abierta |
| | 102-6 Mercados servidos | | | Páginas: 22-24; 29-53 |
| | 102-7 Tamaño de la organización | | | Páginas: 22-24; 29-53 |
| | 102-8 Información sobre empleados y otros trabajadores | | | Páginas: 95-111 |
| | 102-9 Cadena de suministro | | | Páginas: 123-128 |
| | 102-10 Cambios significativos en la organización y su cadena de suministro | | | No se reporta cambios significativos |
| | 102-11 Principio o enfoque de precaución | | | La estrategia ambiental de la Corporación se orienta a la gestión de los riesgos de los impactos ambientales bajo el Sistema Estándar de Gestión Ambiental basado en la norma ISO 14001. Este sistema se ejecuta, monitorea y audita por medio de los Programas de Gestión Ambiental (PGA) de cada empresa. |
| | 102-12 Iniciativas externas | | | Páginas: 79-80 |
| | 102-13 Afiliación a asociaciones | | | Pág. 182-183 |
| | | | | |
| | 102-14 Declaración de altos ejecutivos responsables de la toma de decisiones | | | Páginas: 4-12 |
| | | | | |

| Estándar GRI | Contenido | Pacto Global | ODS Asociado | Detalle |
|--|--|--------------|--------------|---|
| | 102-16 Valores, principios, Estándares y normas de conducta | | | Páginas: 16, 79-78, 110-111 |
| Gobernanza | | | | |
| | 102-18 Estructura de gobernanza | | | Páginas: 70-78 |
| Participación de los grupos de interés | | | | |
| | 102-40 Lista de grupos de interés | | | Páginas: 90-91 |
| | 102-41 Acuerdos de negociación colectiva | | | Los acuerdos de negociación colectiva cubren al 100% de los trabajadores, pertenecientes o no al sindicato. |
| | 102-42 Identificación y selección de grupos de interés | | | Páginas: 90-91 |
| | 102-43 Enfoque para la participación de los grupos de interés | | | Página: 91 |
| | 102-44 Temas y preocupaciones clave mencionados | | | Páginas: 90-91 |
| Prácticas para la elaboración de informes | | | | |
| | 102-45 Entidades incluidas en los estados financieros consolidados | | | Páginas: 56 - 57 |
| | 102-46 Definición de los contenidos de los informes y las coberturas del tema | | | <p>Anexo 4: Descripción del proceso de materialidad.</p> <p>Este documento hace referencia a la gestión de la corporación Ferreycorp. Sin embargo, en el texto podrá encontrarse alcances distintos dependiendo de la cobertura del tema.</p> <p>- Al corporativo, haciendo referencia a Ferreycorp y todas sus empresas.</p> <p>-A Ferreycorp y sus seis principales subsidiarias, haciendo referencia a nivel corporativo y las empresas: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak, Motored y Fargoline.</p> <p>-A Ferreyros u otras empresas, únicamente</p> |

| Estándar GRI | Contenido | Pacto Global | ODS Asociado | Detalle |
|--------------------------------|---|--------------|--------------|---|
| | | | | haciendo referencia a las empresas mencionadas en Perú. Página: 191-193 |
| | 102-47 Lista de temas materiales | | | Anexo 4: Descripción del proceso de materialidad. Páginas: 191-193 |
| | 102-48 Reexpresión de la información | | | Página 136 |
| | 102-49 Cambios en la elaboración de informes | | | Ninguno. Se mantuvo el análisis de materialidad 2019 y se continuó con la misma frecuencia de presentación de la Memoria Integrada, que es anual. |
| | 102-50 Periodo objeto del informe | | | 1 de enero al 31 de diciembre del 2019 |
| | 102-51 Fecha del último informe | | | 2018 |
| | 102-52 Ciclo de elaboración de informes | | | Anual |
| | 102-53 Punto de contacto para preguntas sobre el informe | | | Correo responsabilidadsocial@ferreycorp.com.pe Línea telefónica 0-800-13372 Página web: www.ferreycorp.com.pe |
| | 102-54 Declaración de elaboración del informe de conformidad con los estándares GRI | | | De conformidad- Esencial |
| | 102-55 Índice de contenidos GRI | | | Páginas: 194-200 |
| | 102-56 Verificación externa | | | Actualmente, la empresa no cuenta con una política de verificación externa. |
| Temas materiales | | | | |
| Integridad | | | | |
| GRI 103: Enfoque de gestión | 103-1 Explicación del tema material y su cobertura | | | Páginas: 17-19 |
| | 103-2 El enfoque de gestión y sus componentes | | | |

| Estándar GRI | Contenido | Pacto Global | ODS Asociado | Detalle |
|--|---|--------------|--------------|------------------|
| | 103-3 Evaluación del enfoque de gestión | | | |
| GRI 205: Anticorrupción | 205-2 Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción | Principio 10 | ODS 16 | Páginas 17-19 |
| Desarrollo y bienestar de los colaboradores | | | | |
| GRI 103: Enfoque de gestión | 103-1 Explicación del tema material y su cobertura | | | Páginas 95-111 |
| | 103-2 El enfoque de gestión y sus componentes | | | |
| | 103-3 Evaluación del enfoque de gestión | | | |
| GRI 401: Empleo | 401-1 Nuevas contrataciones de empleados y rotación de personal | | ODS 1 y 10 | Páginas: 95-97 |
| | 401-3 Permiso parental | | ODS 8 | Páginas: 102-103 |
| GRI 404: Formación y enseñanza | 404-2 Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición | | ODS 5 | Páginas:104-105 |
| GRI 202: Presencia en el mercado | 202-1 Ratio del salario de categoría inicial estándar por sexo frente al salario mínimo local | | ODS 1 y 10 | Páginas: 98-99 |
| GRI 403: Salud y seguridad en el trabajo | 403-1 Representación de los trabajadores en comités formales trabajador empresa de salud y seguridad | | ODS 3 | Página: 106-107 |
| | 403-2 Tipos de accidentes y tasas de frecuencia de accidentes, enfermedades profesionales, días perdidos, absentismo y número de muertes por accidente laboral o enfermedad profesional | | ODS 8 | Páginas: 107-108 |
| | 403-3 Trabajadores con alta incidencia o alto riesgo de enfermedades relacionadas con su actividad | | | Página: 106-107 |

| Estándar GRI | Contenido | Pacto Global | ODS Asociado | Detalle |
|--|--|--------------|--------------|-------------------|
| GRI 405: Diversidad e igualdad de oportunidades | 405-2 Ratio del salario base y de la remuneración de mujeres frente a hombres | | ODS 5 | Páginas: 98-99 |
| GRI 406: No discriminación | 406-1 Casos de discriminación y acciones correctivas emprendidas | Principio 6 | ODS 10 | Páginas: 103 |
| GRI 407: Libertad de asociación y negociación colectiva | 407-1 Operaciones y proveedores cuyo derecho a la libertad de asociación y negociación colectiva podría estar en riesgo | Principio 3 | | Página: 98 |
| GRI 408: Trabajo infantil | 408-1 Operaciones y proveedores con riesgo significativo de casos de trabajo infantil | Principio 5 | ODS 8 | Páginas: 103, 124 |
| GRI 409: Trabajo forzoso u obligatorio | 409-1 Operaciones y proveedores con riesgo significativo de casos de trabajo forzoso u obligatorio | Principio 4 | ODS 8 | Páginas: 103, 124 |
| Compromiso con la gestión ambiental | | | | |
| GRI 103: Enfoque de gestión | 103-1 Explicación del tema material y su cobertura | Principio 7 | | Páginas 129-150 |
| | 103-2 El enfoque de gestión y sus componentes | Principio 8 | | |
| | 103-3 Evaluación del enfoque de gestión | Principio 9 | | |
| GRI 301: Materiales | 301-1 Materiales utilizados por peso o volumen | | ODS 15 | Páginas: 138-140 |
| GRI 302: Energía | 302-1 Consumo energético dentro de la organización | | ODS 13 | Páginas: 134-137 |
| | 302-3 Intensidad energética | | | Página: 137 |
| | 302-4 Reducción del consumo energético | | | Página: 138 |
| GRI 305: Emisiones | 305-1 Emisiones directas de GEI (alcance 1) | | ODS 9 Y 13 | Páginas: 145-146 |
| | 305-5 Reducción de las emisiones de GEI | | | Páginas: 146-149 |
| GRI 306: Efluentes y residuos | 306-1 Vertido de aguas en función de su calidad y destino | | ODS 13 | Página: 132-134 |
| | 306-2 Residuos por tipo y método de eliminación | | | Páginas: 140-142 |

| Estándar GRI | Contenido | Pacto Global | ODS Asociado | Detalle |
|--|---|--------------|--------------|------------------|
| | 306-4 Transporte de residuos peligrosos | | | Páginas: 141-142 |
| GRI 303: Agua | 303-1 Interacción con el agua como recurso compartido | | ODS 6 | Página: 130-132 |
| | 303-2 Gestión de los impactos relacionados con los vertidos de agua | | | Página: 132-134 |
| | 303-3 Extracción de agua por fuente | | | Página: 130-132 |
| | 303-4 Vertidos de agua | | | Página: 132-134 |
| Compromiso con la sociedad | | | | |
| Enfoque de gestión | 103-1 Explicación del tema material y su cobertura | | | Páginas: 118-122 |
| | 103-2 El enfoque de gestión y sus componentes | | | |
| | 103-3 Evaluación del enfoque de gestión | | | |
| GRI 413: Comunidades locales | 413-1 Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones del impacto y programas de desarrollo | | ODS 4 | Páginas: 118-122 |
| | 413-2 Operaciones con impactos negativos significativos –reales y potenciales– en las comunidades locales | | ODS 4 y 6 | Páginas: 118-122 |
| GRI 203: Impactos económicos indirectos | 203-1 Inversiones en infraestructuras y servicios apoyados | | | Páginas: 118 |
| Excelencia en los servicios | | | | |
| Enfoque de gestión | 103-1 Explicación del tema material y su cobertura | | | Páginas 112-117 |
| | 103-2 El enfoque de gestión y sus componentes | | | |
| | 103-3 Evaluación del enfoque de gestión | | | |
| GRI 416: Salud y seguridad de los clientes | 416-1 Evaluación de los impactos en la salud y seguridad de las categorías de productos o servicios | | ODS 3 | Páginas: 116-117 |
| GRI 204 Prácticas de adquisición | 204-1 Proporción de gasto en proveedores locales | | | Página: 127 |

| Estándar GRI | Contenido | Pacto Global | ODS Asociado | Detalle |
|---|--|--------------|--------------|------------------|
| GRI 417: Marketing y etiquetado | 417-1 Requerimientos para la información y el etiquetado de productos y servicios | | | Páginas: 113-116 |
| GRI 418: Privacidad del cliente | 418-1 Reclamaciones fundamentadas relativas a violaciones de la privacidad del cliente y pérdida de datos del cliente | | | Página: 117 |
| Gestión del negocio | | | | |
| Enfoque de gestión | 103-1 Explicación del tema material y su cobertura | | | Páginas: 29-53 |
| | 103-2 El enfoque de gestión y sus componentes | | | |
| | 103-3 Evaluación del enfoque de gestión | | | |
| GRI 201: Desempeño económico | 201-1 Valor económico generado a los grupos de interés | | | Páginas: 54-55 |
| Indicadores propios | | | | |
| Indicador propio | Responsabilidad extendida del producto | | ODS 12 | Páginas: 144 |
| | Capacitación de proveedores | | | Páginas: 125-126 |
| | Consumo de agua | | | Páginas: 130-132 |