

MEMORIA ANUAL 2017



**Pasión por nuestros clientes,
visión de desarrollo**

**Versión aprobada por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas
en sesión del 28 de marzo de 2018**

Contenido

- 1. Carta del Presidente**
- 2. Somos Ferreycorp**
- 3. Áreas de Negocio**
- 4. Organización y Recursos Humanos**
- 5. Gestión Financiera y Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados**
- 6. Anexos**
 - Información general del negocio
 - Información del mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores
 - Estructura accionaria por tipo de inversionista
 - Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas
 - 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 2017.

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, 28 de marzo de 2018

1. Carta del Presidente

El año 2017 fue uno particularmente importante para la corporación pues marcó el 95 aniversario de su fundación. Pocas empresas pueden acreditar una permanencia similar en el mundo de los negocios, mostrando a la vez la vitalidad y el crecimiento de Ferreycorp.

Nacimos como una empresa abierta al mundo. Pasamos de ser una casa de representaciones a una gran corporación que provee soluciones en el ámbito de los bienes de capital, con operaciones en Perú, Centroamérica y otros países. Al finalizar el ejercicio 2017, podemos mostrar niveles de ventas superiores a los US\$ 1,480 millones generados por el esfuerzo diario de más de 6,000 colaboradores, quienes son herederos de la voluntad y dedicación de varias generaciones de trabajadores; gracias también, a la confianza de nuestros clientes y accionistas.

A la vez, en el 2017, también celebramos 75 años de relación con nuestra principal representada, Caterpillar. La relación con Caterpillar ha sido y es decisiva para nuestra corporación y nos ha permitido reproducir sanas prácticas comerciales y sobre todo, profundizar en el concepto de servicio al cliente. Hoy en día Caterpillar es un referente mundial en la búsqueda de productividad para sus clientes a través de la conectividad y la digitalización.

El Presidente y CEO de Caterpillar, Jim Umpleby, quiso acompañarnos en esta doble celebración destacando la sólida relación con quien consideran uno de sus distribuidores más importantes, dedicándonos honrosos comentarios.

Esta oportunidad sirvió para que la corporación reafirmara su estrategia de desplegar un amplio portafolio de negocios, a través de la provisión de bienes de capital de alta calidad, consumibles y servicios, mediante la gestión de subsidiarias especializadas y con el objetivo de contribuir a la productividad y eficiencia de los principales agentes económicos.

Dentro de esa estrategia, la provisión de productos Caterpillar y los servicios alrededor de los mismos, desarrollados por las empresas subsidiarias de Ferreycorp en Perú y Centroamérica, continuaron siendo en el 2017, el negocio principal de la corporación, con una participación de 76% aproximadamente en el total de sus ingresos. Esta gestión fue complementada con la comercialización de diversas marcas de gran prestigio internacional, como son los camiones Kenworth, las grúas Terex, los equipos de construcción Metso, los volquetes Iveco, los tractores agrícolas Massey Ferguson y Valtra, las máquinas de minería subterránea Paus, los neumáticos Good Year y los equipos de protección personal 3M, entre otros.

Así es como, en el año 2017, Ferreycorp continuó mostrando resultados positivos, no solo en los aspectos financieros, sino en el desarrollo de su portafolio de negocios y en el acrecentamiento de la confianza y lealtad de sus clientes.

Lo hizo dentro de un entorno económico, político y social no muy propicio para alcanzar altos rendimientos. Los desafíos presentados fueron de múltiple naturaleza. En primer lugar, a inicios del año, el país tuvo que enfrentar los embates de las lluvias e inundaciones en la zona norte del país, que generaron una postergación de inversiones y de adquisición de equipos en la zona. Por otra parte, se sintió los efectos negativos de la inestabilidad política sobre la capacidad de inversión pública y privada en proyectos de infraestructura, así como la ruptura en la cadena de pagos del sector construcción, que enfrentó una coyuntura de investigaciones anticorrupción.

A pesar de todo ello, las ventas de la corporación ascendieron a S/ 4,843 millones, prácticamente el mismo nivel del año anterior, en que fueron del orden de S/ 4,856 millones.

Dentro de este contexto, las empresas de la corporación siguieron desplegando con éxito sus políticas de cobertura de mercado, destacando el caso de los negocios Caterpillar en el Perú, donde se mantuvo una alta participación de más de 70% en el segmento de la gran minería de tajo abierto y de la mediana minería de socavón, así como de 57% en el segmento de construcción, tanto con los equipos de construcción pesada como los de menor escala en las ciudades. De la misma manera, en el territorio de Centroamérica se mantuvo una participación de mercado en máquinas Caterpillar de más de 50%.

Como es sabido, los negocios de la corporación se organizan en tres grupos de empresas: i) las empresas distribuidoras de Caterpillar y marcas aliadas en Perú, entre las que destaca Ferreyros S.A., ii) las empresas distribuidoras de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica y iii) las empresas que complementan el portafolio de bienes de capital, consumibles y servicios. Las ventas alcanzadas en el año se descomponen en 74, 10 y 16 por ciento entre estos tres grupos de empresas, respectivamente.

Debemos resaltar la relevancia que el sector minería tuvo en los negocios de la corporación en el año 2017, representando el 55% de los ingresos, en una economía que vio restringidas las inversiones en la construcción de obras de infraestructura. Parte importante de esos ingresos procedieron de la provisión de servicios de reparación y mantenimiento orientados a asegurar la alta disponibilidad de los equipos que trabajan en las operaciones mineras en todo el territorio nacional. El portafolio de productos Caterpillar disponible para la minería ha ido aumentando con el pasar de los años. La flota de camiones 797, los más grandes de Caterpillar al servicio de la minería, con una capacidad de carga de 400 toneladas, siguió creciendo, superando hoy las 100 unidades en el Perú. La acogida de este modelo le permitió obtener más del 80% de participación del mercado de camiones mineros en el país durante el 2017. Por su parte, el camión eléctrico 794, de reciente incorporación, continuó mostrando excelentes resultados. A la fecha, en total la población de camiones Caterpillar, de diversas capacidades, en la minería peruana debe ser de más de 600. La activa participación de la corporación en este sector con los equipos Caterpillar, permite también ofrecerle el portafolio de productos y servicios de sus otras subsidiarias.

Estos niveles de actividad comercial han sido posibles, entre otras razones, por el permanente esfuerzo en mejorar los indicadores de satisfacción de clientes, tanto en la gestión de venta de maquinaria, como en la de reparaciones y mantenimiento. Cabe destacar que, en el año, a través de serios procesos de evaluación por parte de nuestra principal representada Caterpillar, las empresas de la corporación alcanzaron altos niveles de desempeño.

Como parte de la construcción permanente de capacidades que le permitan atender a sus clientes, la empresa Ferreyros realizó una importante inversión de US\$ 30 millones en su nuevo Complejo de Operaciones La Joya- Arequipa, destinado a ampliar y mejorar su atención a sus clientes del sur del país, sobre todo mineros. Se trata de una instalación de clase mundial que requirió un exigente trabajo de diseño, construcción y montaje de equipos, sobre un predio de más de 50,000 m² y que incluye el segundo Centro de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros, con capacidad de reparar cada año hasta 3,000 componentes de equipos de gran envergadura. En los siguientes años, serán incorporados talleres complementarios dentro del complejo.

Por su parte, la subsidiaria Fargoline inició operaciones en su nuevo local de Punta Negra, en la carretera Panamericana Sur, cuya construcción demandó una inversión de US\$ 5 millones. El nuevo local, con una extensión de 50,000 m², permitirá complementar las operaciones logísticas que tiene Fargoline en el Callao, cerca del puerto y del aeropuerto internacional, así como en Lurín, consolidando su ubicación en centros logísticos de Lima.

A su vez, Unimaq inauguró durante el año, una nueva sede en Cusco, en reemplazo de su anterior local, ampliando la capacidad de atención a los proyectos mineros de esta región, así como a los de Abancay y Andahuaylas. Asimismo, la empresa alista su nueva sucursal en Huancayo, en reemplazo de su actual establecimiento.

Mención aparte merece el desempeño 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.

Muestra de ello es su manejo de los recursos humanos, aspecto clave en los éxitos de todas las empresas de la corporación. Dentro del esfuerzo que se ha venido realizado en 2017 para mejorar diversas prácticas y promover el desarrollo de su personal y su compromiso con la organización, Ferreyros fue reconocida por Merco Talento, por cuarto año consecutivo, como una de las 10 Mejores Empresas para Atraer y Retener Talento en el Perú y como la líder en su sector. En la encuesta participaron entre otros, trabajadores, ejecutivos en recursos humanos, buscadores de talento y personas vinculadas a escuelas de negocios. Por otra parte, Ferreyros fue distinguida también como la empresa líder del sector Industria Pesada, según el estudio Marca Empleadora 2017, elaborado por Laborum y Apoyo Comunicación, que convocó a más de 13,000 encuestados, de diferentes niveles académicos, a nivel nacional.

Dentro de esta política también debemos mencionar que, en la corporación, Ferreyros, Unimaq, Motored, Soltrak, Fargoline, Trex Perú y Cresko fueron distinguidas por la Asociación de Buenos Empleadores por su cumplimiento de las buenas prácticas laborales.

En lo que respecta a los resultados financieros de la corporación, debemos señalar que la utilidad neta acumulada al 31 de diciembre del 2017 ascendió a S/. 267 millones, lo que equivale a un incremento de 16% frente al 2016, gracias a la estabilidad del margen bruto que se mantuvo en 24%. A su vez, el margen operativo fue de 9%, similar al obtenido durante el mismo periodo del año anterior, a consecuencia de una adecuada mezcla de las diferentes líneas de negocio respecto de las ventas totales. El margen neto se ubicó en 6% al cierre de año, frente a 5% del 2016, mientras que el margen EBITDA fue de 12%, similar al mismo periodo del 2016.

El gasto financiero (S/. 85 millones) en el año mostró una reducción de 32% frente al 2016, generada por la aplicación de una estrategia de financiamiento que permitió una disminución de la deuda financiera, una reducción en el costo promedio de la deuda, una prudente combinación de deuda a corto y mediano plazo y el segundo prepago parcial de bonos internacionales. Este fue efectuado el 28 de noviembre a un precio de 102.438% de su valor nominal, de acuerdo a lo pactado en el contrato de colocación. A este respecto, cabe recordar que en el año 2016 Ferreycorp realizó un primer rescate parcial de esos bonos emitidos en el año 2013, con vencimiento al año 2020, con el objetivo de agregar flexibilidad a la estructura de capital actual de la corporación y reducir sus costos de financiamiento. El monto prepagado en el año 2017 ascendió a US\$ 62.3 millones con lo cual, el saldo pendiente de dichos instrumentos de deuda es de US\$ 100 millones.

Los buenos resultados del negocio influyeron en una evolución muy favorable de las acciones de Ferreycorp en la Bolsa de Valores de Lima, habiéndose alcanzado una apreciación de 51% en el año. A este resultado contribuyó un exitoso programa de recompra de acciones, desplegado hace dos años y que concluyó con un acuerdo de la Junta de Accionistas, reunida en sesión extraordinaria en el mes de noviembre, por el cual se aprobó amortizar las acciones en poder de la corporación que en ese momento era de aproximadamente 40 millones, con la consecuente reducción de capital de la sociedad, que pasó de S/. 1,014,326,324 a S/. 975,683,029. Consciente de la importancia del buen gobierno corporativo, Ferreycorp mantuvo altos niveles de exigencia en sus operaciones, por lo que volvió a ser reconocida como la firma emisora con mejores prácticas de gobierno corporativo en el Perú, recibiendo por quinta vez, la Llave de la Bolsa de Valores de Lima. Dicha distinción fue concedida, tras un exhaustivo proceso de validación, por el buen cumplimiento de los Principios de Gobierno Corporativo durante 2016, por la liquidez de la acción y por estar entre las cinco primeras empresas del ranking "La Voz del Mercado" que recoge la percepción de los principales agentes del mercado de capitales, local y extranjero.

Por otra parte, Ferreycorp continuó por décimo año consecutivo, integrando el Índice de Buen Gobierno Corporativo de la Bolsa de Valores de Lima, en el que

se encuentra desde su lanzamiento en 2008. Asimismo, por su compromiso con estos valores, continuó siendo miembro del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), integrado por un pequeño grupo de empresas líderes en gobierno corporativo en nuestra región, al cual pertenece desde el 2006.

Finalmente, nos es grato señalar que Ferreycorp fue reconocida por ALAS20 con el primer lugar como Empresa Líder en Gobierno Corporativo y a la vez en reconocimiento a su gestión responsable, fue incorporada al nuevo índice de sostenibilidad Dow Jones de la Alianza del Pacífico (“Sustainability MILA Pacific Alliance”), el primero en su tipo en la región, conformado por 42 empresas que cotizan en las bolsas de la región de la Alianza del Pacífico y que son destacadas en materia de sostenibilidad. El índice proporciona un estándar objetivo para la gestión de carteras de inversión sostenible para la región.

Estas distinciones nos alentaron a continuar esforzándonos por inscribir todas las actividades de la corporación y sus empresas dentro de claras políticas de responsabilidad social, asegurando una gestión responsable y sostenible de sus negocios.

De esa manera, Ferreyros, Fargoline, Orvisa, Soltrak y Unimaq fueron reconocidas con el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable, otorgado por la organización Perú 2021, tras un riguroso proceso de diagnóstico.

Como parte de estas políticas, en el 2017 se continuó con las iniciativas para promover el desarrollo de los técnicos y operadores de equipo pesado. En el marco de los clubes de Ferreycorp, creados para ambos públicos y que suman hoy más de 17,000 miembros, se realizó el tercer Concurso “El Mejor Operador del Perú” y se ofreció 90 cursos gratuitos en las tres regiones del país.

A su vez, en los talleres de la Asociación Ferreycorp, que brindan formación ética y ciudadana a jóvenes universitarios, participaron más de 2,500 estudiantes de 30 universidades e institutos en el 2017, cuando celebró 20 años de fundación de dicho programa, que ha beneficiado hasta ahora a más de 32 mil jóvenes.

Por otro lado, se tuvo una activa participación en la ejecución de Obras por Impuestos, continuando con obras de agua y saneamiento e iniciando la construcción de cuatro colegios, con un beneficio directo a 30 mil peruanos.

Mención aparte merece el apoyo que brindó la corporación a la colectividad durante los primeros meses del año en que muchas poblaciones del país se vieron afectadas por las lluvias e inundaciones que desencadenó el Fenómeno del Niño Costero. Para contribuir a la atención de la emergencia y llevar apoyo a los peruanos más afectados, el directorio de Ferreycorp aprobó destinar cuatro millones de soles en uso de maquinaria, equipos y servicios. Se llegó a entregar aproximadamente cincuenta unidades, entre maquinaria Caterpillar, torres de iluminación, motobombas, equipos de protección personal, así como donaciones realizadas por sus colaboradores, cuya logística facilitó. Además, se trabajó muy cerca del Gobierno, formando parte de un grupo de empresas del sector y

participando en la coordinación de una ayuda que proporcionó en conjunto, más de 500 unidades en las dos semanas más críticas de la emergencia.

Los buenos resultados del ejercicio 2017 fueron acompañados además por diversas expresiones de reconocimiento de la sociedad, que sumadas a las ya señaladas anteriormente, nos honran y nos impulsan a continuar conduciendo la organización con los más altos valores de integridad. Permítanme mencionar entre otras, el reconocimiento por quinto año como una de las diez “Empresas Más Admiradas del Perú”, ranking elaborado por la revista G de Gestión y la firma PwC, así como la nominación de su subsidiaria Ferreyros, por sexto año, como una de las 10 compañías con mejor reputación en el Perú y la de mejor reputación del sector industria, de acuerdo al ranking Merco.

Al presentar esta memoria, nos encontramos iniciando un nuevo año, con el compromiso y optimismo que es usual en la corporación. Si bien se mantiene la compleja situación que ha caracterizado al sector construcción en los últimos meses, tenemos confianza de que se va a impulsar algunas obras que son vitales para el país y su competitividad en el mundo. Adicionalmente la evolución reciente del precio de las materias primas nos hace prever un sector minero más dinámico en el 2018, a pesar de lo cual, consideramos que el año representará bastantes desafíos para los negocios en el país. En los otros países donde opera la corporación, las proyecciones de crecimiento de las economías son bastante moderadas, lo que no debiera impedir un comportamiento positivo de nuestras empresas.

Ante tales perspectivas de negocio, las empresas de la corporación seguirán maximizando su cobertura de los mercados para aprovechar todas las oportunidades que se presenten. A la vez, continuarán intensificando su clara opción por la innovación y la tecnología, en una activa búsqueda de medios y procesos modernos que permitan la utilización de tecnologías avanzadas, apoyándose en las iniciativas de Caterpillar, empresa que ha asumido un importante compromiso con la innovación. Finalmente, continuarán introduciendo ajustes en su organización para mejorar su eficiencia y alcanzar mayores niveles de rentabilidad.

Para concluir, debo reiterar nuestro reconocimiento a los accionistas por la confianza depositada en el Directorio, reafirmando nuestra disposición a una relación fluida y transparente; a nuestros clientes, por su lealtad y continua preferencia; a Caterpillar y a las otras prestigiosas marcas representadas, por su constante respaldo y a quienes nos han otorgado su apoyo financiero.

A continuación, me complace presentar a los señores accionistas el informe de la gestión del 2017, elaborado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión del 28 de febrero de 2018, así como los estados financieros, de acuerdo con la Resolución Conasev N° 141.98 EF/94.10, que establece la presentación de las memorias anuales de empresas, incluyendo la declaración de responsabilidad a que obliga dicha norma.

Óscar Espinosa Bedoya
Presidente Ejecutivo

2. Somos Ferreycorp

2.1 Acerca de Ferreycorp



Con 95 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; y en Chile, Ecuador y Colombia, con un equipo humano que supera los 6,300 colaboradores.

Desde 1942, mantiene una sólida relación con su representada Caterpillar, líder mundial en maquinaria, y es distribuidora de otras prestigiosas marcas. Igualmente, ofrece servicios vinculados al ámbito de bienes de capital. Las subsidiarias articulan así un portafolio integral de soluciones para sus clientes y potencian la cobertura de mercado de la corporación.

Ferreycorp tiene como misión operar, a través de subsidiarias con foco y alto grado de especialización, negocios tanto de distribución de bienes de capital e insumos como 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.

En 1962, Ferreycorp abrió su accionariado al ser registrada en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), habiéndose convertido en una sociedad de accionariado difundido. Hoy cuenta con inversionistas locales, como las AFP, y otros fondos del exterior. La corporación es reconocida por su trayectoria en el mercado de capitales y es un referente por sus buenas prácticas de gobierno corporativo: como se apreciará en el Reporte de Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo, Ferreycorp recibió en el 2017, por quinta oportunidad, la Llave de la BVL por el mejor desempeño en este ámbito en Perú.

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

2.2 Empresas de la corporación

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

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú



Maquinaria pesada
Cat y aliados



Maquinaria ligera
Cat y aliados



Maquinaria Cat
y aliados en
región selva

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica



Maquinaria Cat
(Guatemala
y Belice)



Maquinaria Cat
(El Salvador)



Consumibles
(Nicaragua)



Repuestos para
transporte pesado
(El Salvador y Honduras)

Negocios complementarios en Perú y otros países de Sudamérica



Vehículos de
transporte pesado



Consumibles



Maquinaria
asiática



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



Maquinaria ligera
(Ecuador)



Depósito temporal,
aduanero y simple



Agente de carga



Soluciones
tecnológicas

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

En la sección Áreas de Negocio se aporta una amplia descripción de estas subsidiarias, sus negocios y operaciones.

Cabe mencionar que, en el 2017, el Directorio de Ferreycorp acordó que la corporación se retire del negocio metalmeccánico, a través de la venta de la subsidiaria Fiansa S.A. y/o de los activos vinculados a esa línea de negocio, lo que fuera más conveniente para los intereses de la sociedad, habiéndose finalmente procedido a su venta en noviembre de dicho año.

Para información sobre el Grupo Económico de acuerdo con la denominación de la SMV, consultar el Anexo 1, apartado 1.1.3.

2.3 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 y reconocida por esta distinguida marca global. Posteriormente, en el año 2010, la corporación asumió la representación de Caterpillar en territorio centroamericano.

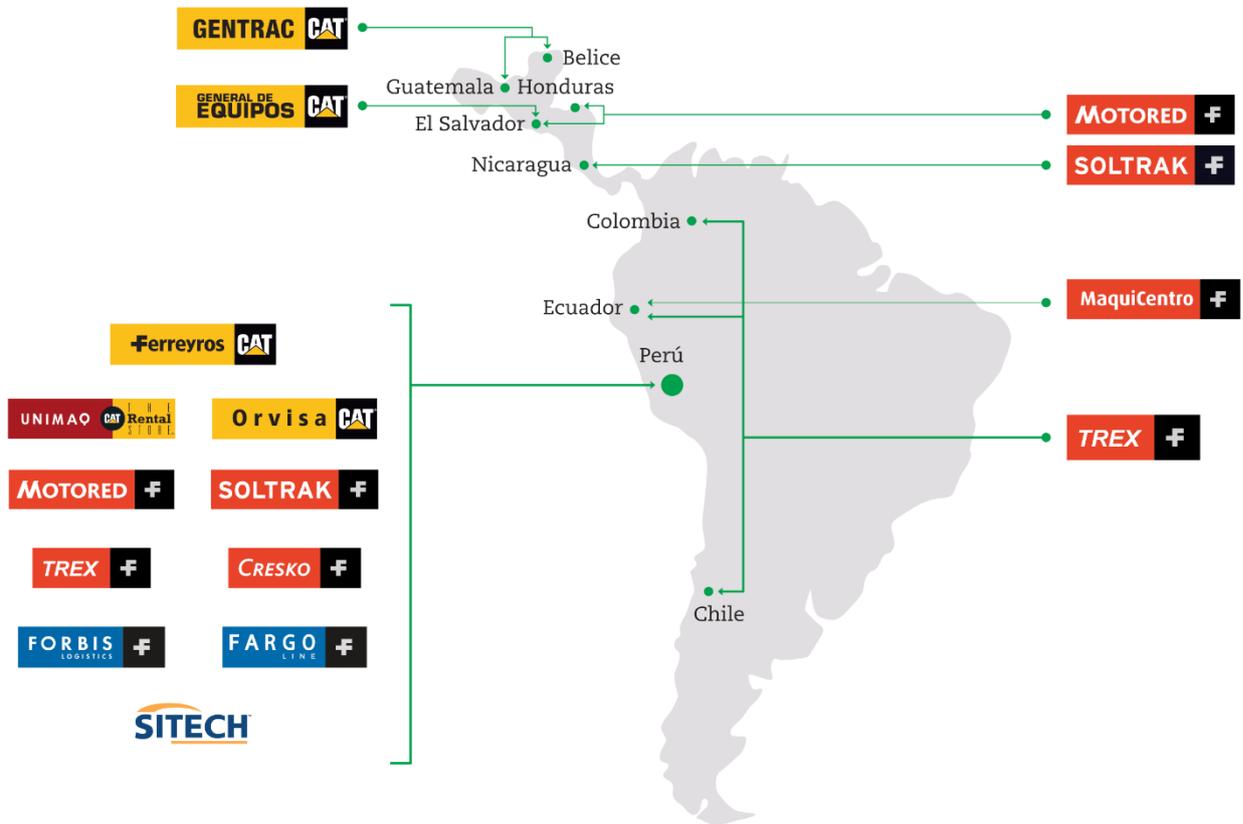
Asimismo, durante su trayectoria tomó la distribución de otras marcas, ya sea para ser representadas en el Perú o en otros países de Latinoamérica.

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. 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.



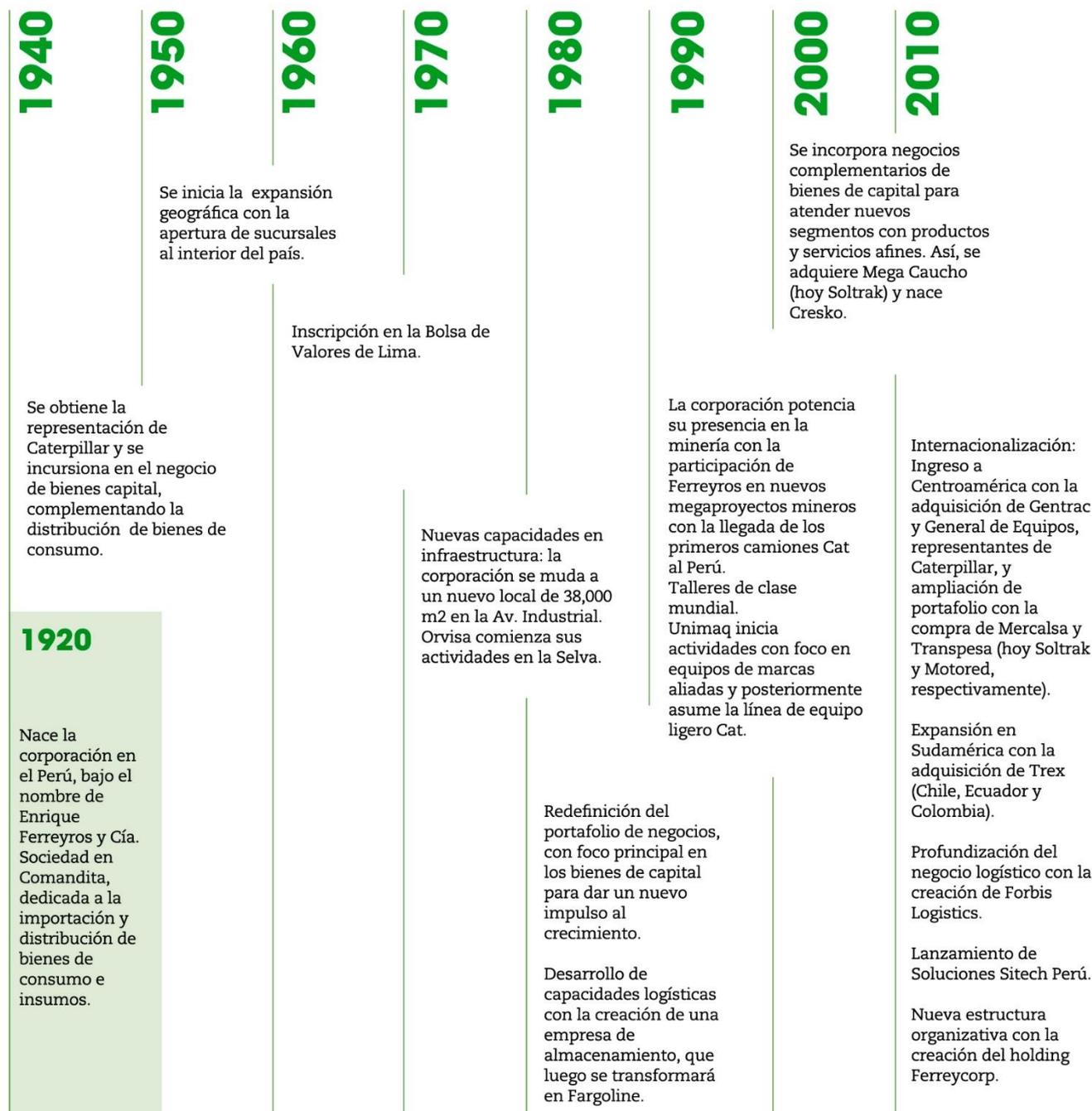
2.4 Nuestros lugares de operación

La presencia de la corporación Ferreycorp se expande hoy a diversos países en América Latina:



2.5 Historia

A continuación se presenta un resumen gráfico de los principales hitos de la corporación en sus 95 años de operaciones. Para mayor amplitud, consultar la Reseña Histórica en el Anexo 1, apartado 1.2.3.



3. Áreas de negocio

Pese a un entorno de lento crecimiento en el Perú y de reducción de niveles de inversión, en especial en el sector de construcción de infraestructura, Ferreycorp y sus subsidiarias lograron generar en el 2017 ventas de US\$ 1,484 millones, 3.2% superiores a las alcanzadas en el año previo (US\$ 1,439 millones). En soles, alcanzaron S/ 4,843 millones, similares a las del 2016 (S/ 4,856 millones), por efecto del menor tipo de cambio promedio del año 2017 (S/ 3.263 vs S/ 3.377 en el 2016).

Estos altos volúmenes de ingresos estuvieron impulsados, en primer lugar, por el sostenido crecimiento de las líneas de posventa, que atienden el parque de maquinaria en el país, representando el 49% de los ingresos de la corporación; por negocios con la gran minería de tajo abierto en etapa de expansión; por la reactivación de adquisiciones en minería subterránea; por el negocio de maquinaria usada y por el crecimiento de los negocios de marcas complementarias al portafolio Caterpillar.

A continuación, se ofrece un panorama de la gestión comercial y de operaciones de las subsidiarias de Ferreycorp en el 2017, 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

La empresa de bandera de la corporación, Ferreyros, así como Unimaq y Orvisa son las subsidiarias representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú. Este conjunto de empresas registró ventas de US\$ 1,103 millones en 2017, 1.8% superiores a las del año previo. En soles, los ingresos alcanzaron S/ 3,598 millones, 1.5% menores que las del 2016. Estos niveles representaron el 74% de los ingresos totales de la corporación durante el año.

La gestión de estas subsidiarias contribuyó nuevamente al sólido liderazgo de la principal representada Caterpillar en el Perú, superando el 60% de participación de mercado durante el año, según información oficial de importaciones en valores FOB.

Ferreyros, líder en maquinaria pesada y servicios, aporta la maquinaria y los equipos de mayor envergadura del portafolio. En su ámbito, Unimaq es la subsidiaria especializada en la línea de equipos ligeros. Por su parte, Orvisa atiende la Amazonía a través del 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, la principal subsidiaria de la corporación, generó durante el 2017 ventas de US\$ 911 millones, superiores a las del año anterior. En moneda nacional, las ventas ascendieron a S/ 2,972 millones, cercanas a las del 2016.

Como se resaltó en la Carta del Presidente que da inicio a esta Memoria, la compañía y su principal representada Caterpillar conmemoraron 75 años de excelente relación comercial y de respeto mutuo, manteniendo su sólido liderazgo en el territorio peruano.

En un año de inversiones conservadoras en la compra de nuevos equipos y de un sector construcción que enfrentó un escenario adverso en el país, la línea de repuestos y servicios constituyó nuevamente un importante impulsor de las ventas. Las capacidades líderes de soporte de Ferreyros, que incluyen una red nacional de 20 talleres, y la presencia en los mismos lugares de operación de muchos clientes permitieron atender esta demanda.

Bajo el compromiso de ofrecer un soporte posventa de alto nivel, destaca el inicio de operaciones del nuevo Complejo de Operaciones La Joya– Arequipa, que amplía las capacidades de atención a los clientes en el sur del país, en especial a la minería. Esta instalación de clase mundial, que forma parte de un predio de más de 50,000 m², incluye el segundo Centro de Reparación de Componentes (CRC), con capacidad de atender cada año hasta 3,000 componentes de equipos de gran envergadura.

Cabe remarcar que Ferreyros alcanzó en el 2017 el máximo nivel (Oro) en el Programa de Excelencia en Servicio de Caterpillar, que evalúa indicadores como la calidad del soporte posventa, la preparación de técnicos y la satisfacción de clientes. Asimismo, obtuvo las 4 Estrellas en el Programa Diamante de Agco, fabricante de Massey Ferguson, por sus estándares de servicio, capacidades de atención y resultados comerciales. Es el primer distribuidor que las recibe en Latinoamérica, con excepción de los países donde operan fábricas de Agco.

Los esfuerzos realizados en el año para servir a los clientes y la reorganización de la estructura de atención que se concretó en 2016 dieron lugar a una mejora de los indicadores de lealtad neta, que incorporan aspectos críticos como la satisfacción de los clientes, tanto en la provisión de maquinaria como en el suministro de repuestos y servicios.

Asimismo, puede señalarse el progreso alcanzado en el portafolio de soluciones digitales. Ferreyros se consolidó como pionera en la venta de repuestos de maquinaria pesada por Internet en el Perú, a través de la plataforma de comercio electrónico Parts.Cat.Com, con el respaldo de Caterpillar, que generó ventas de US\$ 4 millones en 2017. El portafolio de soluciones digitales comprende también herramientas y *apps* para optimizar la gestión de las flotas y ganar eficiencias en procesos de soporte posventa.

Minería

Durante el año se apreció la continuidad de las operaciones de los clientes mineros en el Perú, con el respaldo del soporte de clase mundial de Ferreyros. Las labores de servicio incluyeron actividades de máxima complejidad, como el exitoso *overhaul*, en una mina del sur del país, del equipo más grande de Cat para la minería de cobre en el mundo: la pala Cat 7495. Esta operación, realizada en mina y en los talleres de la empresa, posiciona a Ferreyros como el primer distribuidor Cat en el mundo que ha realizado una ejecución de esta magnitud.

Si bien continuó la tendencia de restricción de inversiones en nuevos activos, la marca Cat mostró nuevamente su liderazgo en la provisión de las grandes máquinas mineras en el territorio, con más del 70% de participación de mercado, según importaciones en valores FOB. Las operaciones en expansión fueron el destino principal de estos equipos; resaltó la demanda de equipos gigantes Cat y de flota auxiliar en la ampliación de una importante mina en el sur del país.

Nuevos camiones Cat 797F, de 400 toneladas, fueron requeridos por la gran minería durante el 2017. Las operaciones valoraron la trayectoria largamente consolidada de estos equipos en el Perú, iniciada en el año 2011 con su puesta en operación, así como las capacidades de servicio de Ferreyros en mina y su profundo conocimiento de estas máquinas de gran envergadura. La tendencia del gigantismo fue, nuevamente, acogida por la minería como un vehículo para promover la máxima productividad. Ocho de cada diez camiones mineros que llegaron al Perú en el 2017 correspondieron a los Cat 797F.

Al mismo tiempo, se consolidó la operación exitosa del camión eléctrico Cat 794, de 320 toneladas, como una alternativa que amplía el portafolio de camiones Cat en el Perú, validando sus altos índices de disponibilidad –mayor al 90%–, confiabilidad y productividad.

Cabe reiterar que, en diciembre de 2017, el nuevo Complejo de Operaciones La Joya- Arequipa inició su actividad. La entrega del primer motor reparado en esta instalación al cliente Sociedad Minera Cerro Verde dio inicio oficial a las operaciones de este complejo, que eleva la capacidad de atención a la minería en el sur del país.

Por su parte, la minería subterránea estuvo marcada por los altos precios de los minerales polimetálicos, que alcanzaron su máximo histórico durante el año, favoreciendo la inversión de empresas mineras y contratistas en la ampliación de flotas y la renovación de equipos. En el 2017, las ventas de cargadores de bajo perfil Cat se incrementaron respecto del año previo, con una participación líder de 73%, medida en importaciones FOB. Es necesario mencionar además la demanda de los *scalers* (desatadores de roca) de la marca Paus, que contribuyen a una producción segura en la minería subterránea.

Durante el año, también se produjo la reconstrucción exitosa de más de 30 cargadores de bajo perfil Cat para la minería subterránea bajo la certificación Cat Certified Rebuild (CCR), que constituyó una valiosa opción para reducir de forma notable los costos de operación de algunos clientes.

Construcción

Durante el 2017, el sector construcción continuó con la tendencia de contracción iniciada hace algunos años, acentuada notablemente por la coyuntura nacional, lo que impactó en la demanda de equipos nuevos y la utilización de las unidades existentes. Como referencia, en un horizonte de cinco años (2013- 2017), se redujo prácticamente a la cuarta parte el volumen de máquinas nuevas de construcción pesada importadas al país, habiendo pasado de más de 2,100 unidades a 590, aproximadamente.

En este contexto retador, Ferreyros buscó sumar eficiencias para servir al mercado. La renovada estructura de atención y cobertura de la empresa, dirigida a atender con ofertas diferenciadas a clientes de cobertura nacional y de presencia regional, con el respaldo de capacidades únicas de soporte, permitió mantener el liderazgo de Caterpillar. La marca alcanzó una participación de mercado de 56%, cuatro veces la obtenida por los competidores más cercanos, de acuerdo a importaciones FOB.

Pese a la limitada utilización de las flotas de los clientes, se impulsó valiosas alternativas de soporte. Se promovió el programa de Reparaciones a la Medida, que presenta paquetes de servicios con diseño flexible para configurar alternativas personalizadas. Esta iniciativa tuvo gran acogida en el ámbito nacional, con el soporte de la red de 20 talleres de la empresa. Asimismo, se mantuvo un gran número de contratos de mantenimiento de equipos, a través de los cuales Ferreyros se encarga íntegramente del soporte de las flotas de sus clientes, asegurando su alta disponibilidad y productividad en operación.

De la misma forma, se promovió la reconstrucción de equipos de construcción pesada Cat de los clientes, realizada por Ferreyros bajo la certificación Cat Certified Rebuild (CCR), también empleada en equipos mineros de la marca.

En otro campo, destacó el mayor dinamismo en la demanda de los equipos usados Cat provistos por Ferreyros, en diversos puntos del país. La empresa colocó más de 300 unidades usadas en el 2017, con un incremento de más del 20% respecto del año previo. La provisión de usados, parte de la visión de ofrecer a los clientes diversas alternativas para atender sus necesidades, viene consolidándose como una opción relevante en los últimos años.

En simultáneo, Rentafer, que cuenta con la flota de alquiler de equipo pesado más completa del país –con más de 250 unidades Cat, sumadas a motores de esta marca– y que mantiene su liderazgo a lo largo de los años, ofreció esta modalidad a los clientes, para atender la ejecución de obras de diversa envergadura.

Durante el año continuó la consolidación de nuevos equipos Cat para la construcción pesada, como la nueva excavadora híbrido- hidráulica 336D2 L XE, que reutiliza la energía del propio movimiento. Entre las máquinas más requeridas para el sector se encontraron diversos modelos de excavadoras, cargadores frontales, motoniveladoras, tractores de oruga y rodillos, entre otras.

Gobierno

En el sector Gobierno, durante el 2017, la compra de maquinaria decreció en forma relevante respecto al año anterior, en línea con la contracción del gasto ejecutado por las entidades del Estado. En este contexto, se licitó en el ámbito nacional poco más de 40 máquinas de construcción pesada, frente a las 191 del año anterior. Ferreyros se adjudicó el 41% de las licitaciones del año 2017.

Cabe señalar que, en el último trimestre, diversos clientes de Ferreyros demandaron el alquiler de una flota significativa de máquinas Cat, para la ejecución de las licitaciones de servicios de descolmatación de ríos en Piura, Lambayeque y Trujillo, cuyo alcance terminó a fines del año.

Agrícola

En el Perú, el mercado de tractores agrícolas durante 2017 creció respecto del año anterior, impulsado especialmente por la agroexportación, a pesar de los efectos del fenómeno del Niño Costero en el norte y el centro del país.

Ferreyros logró incrementar en 27% las ventas de tractores agrícolas Massey Ferguson, su principal representada para este sector, colocando aproximadamente un tractor al día. En esa línea, mantuvo su liderazgo en el mercado peruano, alcanzando la participación más alta en toda la región: 30%, medida en importaciones en valores FOB, superior a la del 2016 (28%).

Para complementar el amplio portafolio agrícola, la empresa siguió ofreciendo en el país las cosechadoras, fumigadoras y enfardadoras Massey Ferguson, equipos de labranza Tatu, fumigadoras Kuhn Montana, silos de secado Kepler Weber, entre otros productos.

De la misma manera, durante el año concretó la representación de algunas nuevas marcas, como pivotes centrales Valley y sembradoras de caña Doble TT. Igualmente, atendió en diversos puntos del territorio los requerimientos de servicios y repuestos de los clientes agrícolas.

Energía e hidrocarburos

El sector energía se vio impactado en el año por la sobreoferta de electricidad: la potencia efectiva instalada del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN) fue de 11.69 MW, considerando reserva fría, frente a una máxima demanda de 6.59 MW, aproximadamente. En esa línea, la reserva estimada se ubicó en 43.62%. Asimismo, el limitado número de nuevos proyectos mineros e industriales en zonas alejadas no generó una necesidad significativa de atender soluciones temporales de energía.

En este contexto, Ferreyros promovió entre los clientes la instalación de soluciones de autogeneración o *peack-shaving*, mediante grupos electrógenos Cat a gas, para reducir los costos derivados por el consumo de energía en horas punta. Este mercado, aún en desarrollo, presentó diversas oportunidades de negocio, mostrando su potencial de crecimiento futuro.

Cabe resaltar la oferta de Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros, que aporta plantas de generación de energía desde 1MW hasta la cantidad ilimitada que demande el cliente. En el 2017, Ferrenergy lideró el mercado de energía temporal y permanente para el sector privado. Además, incrementó sus ventas respecto del 2016, tanto por requerimientos de energía temporal como de energía en mayores periodos de servicio.

Puede mencionarse la adjudicación de servicios de una importante compañía minera del sur del país que, tras una primera experiencia con la empresa, renovó su confianza con un nuevo contrato de atención, inclusive con mayor alcance. También destaca la sinergia generada entre Ferrenergy y la línea de Energía de Ferreyros, que permite complementar productos y servicios para emprender proyectos en conjunto. Ferrenergy fue constituida en el 2006 mediante una asociación con Energy International Corporation- SoEnergy.

En el sector hidrocarburos, al que Ferreyros ofrece grupos para generar energía en los pozos petroleros, si bien la explotación petrolera mostró un crecimiento en el 2017, la producción mensual no superó los niveles del año anterior, en un escenario de bajo precio del crudo. Así, una coyuntura de poca utilización o paralización de algunos frentes operativos limitó el consumo de repuestos y servicios para reparaciones o reacondicionamientos de motores. A su vez, la suspensión en la construcción del Gasoducto del Sur detuvo oportunidades de crecimiento en este sector.

Pesca y marino

A su vez, la pesca tuvo un desempeño positivo en el 2017, alcanzando un crecimiento de 10% en sus volúmenes respecto del 2016, con una captura de 3,031,550 TM en el año gracias a una recuperación de la biomasa.

El sector de la pesca industrial mantuvo una flota aproximada de 830 embarcaciones y 110 plantas operando en el litoral, en la cual la participación de motores Cat es de aproximadamente 65%. Este segmento requirió reparaciones generales y repotenciamiento tras un año de uso intensivo, promoviendo un incremento en las ventas de repuestos y servicios de 43% respecto del año anterior.

En contraste, continuó un limitado repotenciamiento o reemplazo de motores marinos, en línea con las eficiencias generadas en los últimos años por el establecimiento de la Ley de Cuotas de Captura de Ancholeta, que estableció un tope máximo de captura y generó la baja de una parte importante de las flotas disponibles en el 2009. Los motores y partes de estos equipos dados de baja aún siguen siendo aprovechados para reemplazar aquellos que ya no pueden ser reparados en las embarcaciones activas.

Si bien este año no se ha visto oportunidades de construcción naval, con nuevas patrulleras y barcos multipropósito, se prevé que en el 2018 exista una mayor actividad en este campo, con la consecuente reactivación en la venta de motores marinos.

Es necesario señalar que en el año se mantuvo el importante acuerdo de soporte al cliente (CSA, por sus siglas en inglés) con la Marina de Guerra del Perú, para el mantenimiento de los motores de sus embarcaciones. El completo servicio posventa que ofrece Ferreyros a través de este contrato permite mantener una alta lealtad del cliente por la marca Caterpillar.

Cabe recordar además la ampliación del portafolio con la inclusión de los motores marinos Caterpillar MaK, con velocidad media y mayor potencia, que ya vienen mostrando excelentes resultados en aplicaciones de pesca en una de las embarcaciones más grandes y modernas del país, así como en remolcadores portuarios del Callao, que ayudan a los buques mercantes a su ingreso y salida del puerto.

Sobre Ferreyros

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

3.1.2 Unimaq- The Cat Rental Store

Unimaq, especialista en la provisión de equipos ligeros Caterpillar y de marcas aliadas, obtuvo en el 2017 ventas de US\$ 153 millones, mayores a las del año previo. En soles, alcanzaron S/ 498 millones, muy similares a las del 2016. Destaca, en sus líneas de negocio, la provisión de equipos ligeros Caterpillar, con los que alcanzó una participación cercana al 60%, medida en importaciones en valores FOB, en el mercado de la construcción general o ligera, dejando de muy lejos a los demás competidores. Asimismo, sus principales líneas aliadas mantuvieron un claro liderazgo en el país.

Las ventas fueron impulsadas principalmente por la mayor demanda de equipos ligeros Cat; de productos para saneamiento, resaltando en el año la provisión de un importante lote de tuberías de fibra de vidrio, que será destinado a un estratégico proyecto de irrigación en el norte del país; de autohormigoneras Carmix, que consolidaron su posición privilegiada; y de equipos de compactación Wacker, entre otras líneas, sumadas a la entrega de repuestos y servicios en el ámbito nacional.

Durante el año, Unimaq siguió consolidando su portafolio, agregando las plantas móviles de concreto Blend Plants y los montacargas Towmotor, estos últimos de procedencia asiática, de propiedad de Caterpillar. Con su vasto portafolio, Unimaq es hoy el líder indiscutido de equipos ligeros, al atender a casi todos los sectores de la economía. Destaca la construcción, que generó el 41% de las ventas, seguida por la minería (16% del total), comercio y servicios (12%), así como agricultura y transporte (ambos con 6%).

En el año, el mercado mostró un ligero incremento en la demanda de equipos nuevos, especialmente de compactación y de concreto, y demandó menores servicios de alquiler de unidades ligeras.

Unimaq tiene cobertura a nivel nacional con 13 sucursales y oficinas. En 2017, inauguró su nueva sede en Cusco, en reemplazo de su anterior locación, con la que potencia su capacidad de atención a los proyectos mineros de la región, junto a Abancay y Andahuaylas. Asimismo, inició la construcción de su nueva sucursal en Huancayo, más amplia y completa que la de su actual sede, y anunció la próxima expansión de sus instalaciones en Ate, Lima. Además de las mejoras en su cobertura geográfica, lanzó un nuevo canal de venta de repuestos por Internet. Cabe destacar que aproximadamente el 60% de las ventas de equipos de construcción ligera Cat en el 2017 correspondió a nuevos clientes.

En el ámbito del servicio, resaltó la suscripción de nuevos contratos de soporte a equipos auxiliares en grandes minas de tajo abierto, complementando de esa manera el accionar de Ferreyros que atiende los equipos de mayor envergadura.

Unimaq incluye, dentro de su propuesta de valor, una vasta flota de alquiler de equipos ligeros. En el año, esta fue reducida a una dimensión más adecuada a la realidad del mercado, debido a la contracción que mostraron diversos sectores a los que atiende. La flota está compuesta por equipos Caterpillar y de marcas aliadas e incluye unidades pequeñas que pueden alquilarse por periodos semanales, contando al cierre del 2017 con 228 unidades Cat y 431 unidades de líneas aliadas. Ofrece el alquiler de montacargas para empresas del sector industrial y comercio por periodos largos, reduciendo así sus necesidades de inversión, y proporciona un servicio completo que incluye el mantenimiento y renovación de flota cada dos años.

Es importante remarcar que, en el 2017, Unimaq recibió importantes distinciones: el Premio al Mejor Distribuidor de Equipos Compactos Caterpillar a nivel mundial, por cuarto año consecutivo, gracias a su desempeño comercial; la distinción Distribuidor #1 del Mundo, de Carmix; y el reconocimiento Distribuidor #1 en Latinoamérica, otorgado por Wacker Neuson. Además, obtuvo la Certificación 4 Estrellas en el Proceso Operativo de Alquiler, de Caterpillar, por ofrecer la mejor experiencia en su clase a todos los clientes. Cabe señalar también que renovó la certificación de sus sistemas de gestión de la calidad.

Acerca de Unimaq

- Fundada en 1999, Unimaq es la empresa de la corporación dedicada a la venta y alquiler de bienes de capital ligeros de las marcas Caterpillar y líneas aliadas. Atiende la construcción urbana y ligera, así como los sectores de industria, agricultura, comercio, servicios y minería.
- Además de la línea de Construcción General de Cat (equipos compactos), distribuye marcas aliadas como montacargas Caterpillar, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian Cat, plantas móviles de concreto Blend Plants, torres de Iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac, tuberías Rival y Benxi Beitai, compresoras estacionarias Compair, compresoras portátiles Sullair, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, tractores agrícolas Valtra y autohormigoneras Carmix, entre otras.
- Cuenta con sucursales propias en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco e Ilo. Su sede principal se ubica en Lima, ciudad donde adicionalmente cuenta con un local en la zona sur, dedicado al alquiler de unidades. A la vez, tiene oficinas en Cerro de Pasco, Andahuaylas y Ayacucho.

3.1.3. Orvisa

En el 2017, Orvisa, la subsidiaria de la corporación que atiende al mercado de la Amazonía peruana, alcanzó niveles de venta de US\$ 48 millones, los mismos que generara en el 2016. Sus ingresos en soles, de S/ 157 millones, fueron cercanos a los del ejercicio anterior. Su actividad comercial fue promovida principalmente por el sector construcción, a través de requerimientos de maquinaria y equipos para clientes locales, y por el transporte fluvial, con la provisión de consumibles y materiales. En los últimos años, sus negocios en el sector hidrocarburos han disminuido por la menor actividad petrolera en la zona.

La línea de maquinaria pesada y ligera Cat, líder en la Amazonía; los equipos agrícolas Massey Ferguson y la línea automotriz alcanzaron niveles de venta similares al año anterior. Por su parte, las ventas de líneas aliadas, como autohormigoneras Carmix, vibroapisonadoras Wacker y compresoras Sullair, crecieron un 30% durante el 2017.

En el mercado agrícola, destacó la venta de una flota de tractores Massey Ferguson a un cliente del sector gobierno en la selva. Además, durante el año continuó la promoción de los equipos de secado de grano y molinería, con visitas de técnicos especializados de las marcas representadas, así como otras iniciativas que buscan sumar valor a las operaciones de los clientes, con una cobertura permanente y moderna tecnología.

Asimismo, el sector forestal, de especial dinamismo en la región Loreto, continuó mostrando su preferencia por los *skidders* con orugas Caterpillar 527 o los remolcadores de troncos con orugas, equipos que desde su ingreso al país hace cinco años vienen mostrando su productividad.

Confirmando su compromiso con el sector de transporte fluvial, de alta importancia en la zona de selva, Orvisa siguió atendiendo a sus clientes de dicho sector con motores y reparaciones. Asimismo, a través de su subsidiaria Motomaq, continuó con el negocio de venta de consumibles para el transporte fluvial, en lo que representó su segundo año de operaciones, destacando como una estación de servicio moderna y con altos estándares de calidad y seguridad.

Cabe resaltar que Orvisa obtuvo la distinción Silver (Plata) en el Programa de Excelencia en Servicio de Caterpillar, que, como se indicó anteriormente, valora aspectos relevantes como la calidad del soporte al producto, la satisfacción de clientes y la formación del personal técnico.

Al mismo tiempo, en el 2017 la empresa desplegó diversas acciones para potenciar sus capacidades. Orvisa completó su alineamiento con importantes iniciativas de la principal representada Caterpillar, que le permitirán fortalecer su gestión empresarial en los siguientes años. A la vez, intensificó la implementación de mejoras en ámbitos de servicios, marketing y conectividad, y continuó la preparación para migrar a la plataforma SAP y tomar las oportunidades de eficiencia y optimización de procesos que dicho proyecto tiene como objetivo.

Sobre 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.
- Atiende a sectores como petróleo, transporte fluvial, extracción forestal y valor agregado a la madera, así como agrícola y construcción.
- Con oficina principal en Iquitos, cuenta con sucursales en Pucallpa y Tarapoto, y oficinas en Huánuco, Bagua, Jaén y Madre de Dios.

3.2 Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

En el 2017, las empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica obtuvieron ventas de US\$ 141 millones, con un incremento de 4.7% respecto de los niveles del ejercicio 2016. En soles, estos volúmenes de ingresos alcanzaron S/ 460 millones, 1.3% superiores al año previo. En su conjunto, estas compañías contribuyeron al 9.5% de las ventas anuales de la corporación.

La corporación cumplió su octavo año de operaciones en Centroamérica, tras la adquisición de las empresas representantes de Caterpillar en Guatemala y Belice (Gentrac) y El Salvador (General de Equipos). Posteriormente, fueron adquiridos Soltrak (antes Mercalsa), distribuidor mayorista de lubricantes Mobil en Nicaragua, y Motored (antes Transpesa), dedicada a la comercialización de repuestos para transporte pesado en El Salvador.

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

Gentrac, representante de Caterpillar en Guatemala, registró en el 2017 un nivel de ventas de US\$ 80 millones (S/ 261 millones), superior al del 2016. La gestión comercial y operativa de la empresa permitió atraer la demanda de los sectores gobierno, industria, comercio y agrícola, compensando el bajo dinamismo de industrias tradicionales, como minería y construcción.

La compañía lideró nuevamente el mercado con su principal representada Caterpillar, con una participación de más del 50%, según información de importaciones al país. Las líneas de maquinaria pesada y ligera Cat para la construcción, así como los equipos de pavimentación, mostraron el mejor desempeño del portafolio de equipos nuevos.

Durante el año, destacaron las ventas de maquinaria al sector público; los negocios diversos con contratistas locales y con empresas del sector azucarero; la renovación de flota requerida por uno de los principales productores de níquel, tomando un espacio antes ocupado por la competencia; y la continuidad de contratos de alquiler. Esta última modalidad, así como la provisión de usados, contribuyeron a la oferta de soluciones para los clientes.

Cabe mencionar el exitoso lanzamiento de la nueva serie GC de Caterpillar, tanto la excavadora 320D2 GC como el cargador frontal 950 GC, de alta relevancia en el portafolio de equipos de construcción, para aplicaciones menos exigentes. Además, resalta la incursión en la industria del banano y palma africana, con soluciones de alquiler de maquinaria ligera y pesada Cat.

En el 2017, Gentrac obtuvo diversos reconocimientos a su gestión, tales como la Certificación 4 Estrellas de Caterpillar en el Proceso Operativo de Alquiler y Venta de Equipos Usados, y la distinción Silver (Plata) en el Programa de Excelencia en Servicio de Caterpillar. También ratificó sus capacidades como distribuidor en importantes iniciativas de su representada.

A la vez, la empresa culminó la implementación de una organización matricial, que promoverá eficiencias en la atención del mercado, y lanzó programas comerciales y de financiamiento para los sectores privado y público.

Por su parte, en Belice, Gentrac registró ventas de US\$ 3.9 millones (S/ 12.7 millones) en el 2017, menores a las del ejercicio previo, en un difícil entorno económico caracterizado por la baja inversión pública y privada, así como por la ausencia de proyectos relevantes de infraestructura.

La empresa tomó las oportunidades de provisión de maquinaria presentadas en el año, en los segmentos de construcción y de canteras y agregados, alcanzando un 100% de participación en el mercado de maquinaria pesada con su representada Caterpillar. A la vez, contribuyó a las ventas la entrega de servicios posventa, que mostró un incremento de 25% respecto al 2016.

Gentrac también enfocó sus esfuerzos en la introducción de productos Mobil en su mercado, para vehículos livianos y equipo pesado, así como de lubricantes industriales y para generación, tras haber sido nombrada en el 2016 como la única distribuidora de la marca en el país.

Por otro lado, la subsidiaria Soltrak en Nicaragua –antes denominada Mercalsa– desplegó el negocio de lubricantes Mobil en este país centroamericano, con ventas de US\$ 6.6 millones (S/ 21.5 millones) en el 2017, menores a las del 2016.

Los negocios de venta a empresas se contrajeron debido a la menor utilización de motores de combustión para generación eléctrica, los cuales tradicionalmente consumen altos volúmenes de lubricantes, y a la paralización de actividades en algunas minas del país durante el segundo semestre. No obstante, se logró impulsar un crecimiento en las ventas directas al consumidor, incrementando la colocación de productos orientados a vehículos livianos.

La marca Mobil mantuvo un alto nivel de participación en el mercado de lubricantes, el segundo en Nicaragua, similar al alcanzado en 2016. En este contexto, cabe precisar que Soltrak Nicaragua fue distinguida por ExxonMobil con el premio Círculo de la Excelencia- Denominación Plata, que reconoce la alineación estratégica y las mejores prácticas de negocio de sus distribuidores.

Sobre 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), Genie, 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. Cuenta con un local dedicado a lubricantes Mobil; sucursales en Quetzaltenango y Teculután; una tienda de repuestos en Morales; y 14 bodegas móviles.

- 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 de Caterpillar y única comercializadora de lubricantes Mobil en El Salvador, entre otras prestigiosas marcas, generó en el 2017 ventas de US\$ 31 millones (S/ 102 millones), superando el resultado del año previo. Los negocios estuvieron enfocados principalmente en la provisión de maquinaria para la construcción, de equipos agrícolas y de lubricantes.

La empresa mantuvo su liderazgo en la provisión de maquinaria para el movimiento de tierra, alcanzando una participación de mercado superior al 50% con Caterpillar. Máquinas tales como excavadoras, tractores y cargadores frontales fueron requeridas principalmente para la ejecución de obras de infraestructura medianas o pequeñas, desarrolladas por el gobierno de forma directa o a través de la subcontratación de empresas privadas.

En el sector agrícola, su representada John Deere cubrió el 68% del mercado. General de Equipos acompañó a la industria azucarera en el objetivo de mecanizar sus procesos de siembra y cosecha de caña, con maquinaria adecuada para cada etapa.

Por su parte, las operaciones de venta directa al consumidor (B2C) impulsaron especialmente las ventas de lubricantes Mobil. Destacó el segmento de distribuidores automotrices, que mostró en el 2017 un crecimiento superior al 40% frente al año previo.

Sin embargo, durante 2017 se apreció una menor demanda de consumibles para labores de mantenimiento preventivo y correctivo, en un contexto de menor utilización de las flotas de los clientes, ante la ausencia de proyectos de construcción de gran envergadura durante el año.

En otro ámbito, cabe resaltar que General de Equipos fue reconocida por Caterpillar como el segundo distribuidor latinoamericano con el mejor desempeño en la venta de repuestos a través de la plataforma Parts.Cat.Com, en línea con su visión de promover diversos canales de cobertura y de aprovechar al máximo las herramientas digitales de su representada.

Sobre General de Equipos

- 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)

Motored, antes denominada Transpesa, alcanzó en El Salvador volúmenes de ventas de US\$ 18 millones (S/ 58 millones) en el 2017, menores a los del año previo. A la colocación de repuestos y consumibles para equipos de transporte pesado, se sumó la comercialización de camiones y buses a lo largo del país.

La empresa mantuvo su liderazgo en la venta de repuestos y consumibles, alcanzando aproximadamente un 55% de participación de mercado. Asimismo, entregó camiones Kenworth –también representados en Perú por Ferreycorp– en diferentes puntos del país, principalmente a alcaldías municipales, con la línea de compactación. Adicionalmente, distribuyó la línea de buses Higer para el transporte de pasajeros.

Cabe señalar que Paccar, fabricante de Kenworth, otorgó a Motored el premio Concesionario del Año para Latinoamérica, reconocimiento que ofrece al distribuidor con mayor crecimiento en ventas.

Por otro lado, la empresa incursionó en el negocio de camiones usados en 2017, con la importación de un primer grupo de unidades, alineándose a la alta demanda de este tipo de vehículos en su territorio.

En el 2017, Motored abrió dos nuevos puntos de venta, bajo el formato de tiendas de distribución de repuestos (TRP). De esta forma, hoy cuenta con una red de once sedes de atención en El Salvador.

Sobre Motored (El Salvador)

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

- Asimismo, distribuye líneas de consumibles adicionales, como lubricantes y llantas, así como camiones Kenworth –también representados por Ferreycorp en el Perú– y microbuses Higer.
- Cuenta con once sucursales en El Salvador, ubicadas en las ciudades de San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, Metapán, Lourdes, San Miguel, Soyapango, Santa Rosa de Lima, Zacatecoluca y Usulután. Adicionalmente, cuenta con operaciones en Honduras.

3.3 Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

En el 2017, los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios, en el Perú y otros países de Sudamérica, lograron ventas de US\$ 241 millones, 8.7% mayores que las generadas el año anterior. En soles, se ubicaron en S/ 785 millones, con un crecimiento de 5.1% frente al 2016. En su conjunto, estos negocios constituyeron el 16% del total de las ventas de la corporación.

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

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

3.3.1 Motored (Perú)

Motored, especialista en soluciones de transporte para los principales sectores económicos del país, obtuvo ventas de US\$ 61 millones en el 2017, similares a las alcanzadas el año previo. En moneda nacional, generó ventas de S/ 199 millones, cercanas a las del ejercicio previo.

Como parte de este resultado, la empresa logró elevar en 13% las ventas de camiones y tractocamiones, con un crecimiento superior al de este segmento del mercado, que se expandió tan solo en un 3%. En esa línea, Motored logró incrementar ligeramente su participación de mercado a 6.6% en los segmentos que agrupan los camiones y tractocamiones pesados sobre 16 toneladas de peso bruto vehicular.

Entre las novedades más relevantes en el año destacó la introducción del nuevo tractocamión Kenworth T880, de especial interés para empresas de transporte de carga, y la incorporación de nuevas líneas de repuestos, que permitió complementar la oferta a los clientes y contribuir a las ventas totales.

Cabe mencionar que su división Motored Parts, a cargo de la venta de repuestos automotores, inauguró un nuevo punto de atención en la ciudad de Cusco, con un amplio abanico de repuestos para marcas de buses y camiones, tanto americanos como europeos.

Sumándose al soporte posventa especializado que ofrece en diversos puntos del país, la empresa realizó acciones para promover la satisfacción y la cercanía con sus clientes, tales como iniciativas de capacitación y jornadas de puertas abiertas de sus sucursales en importantes ciudades del Perú.

Durante el año, y en respuesta a la aún lenta reactivación del sector, Motored continuó generando eficiencias operativas y financieras, a través del control de gastos, que le permitieron alcanzar resultados positivos.

Cabe destacar el reconocimiento recibido por Paccar, fabricante de los camiones y tractocamiones Kenworth y DAF, por el desempeño de Motored en la comercialización de las unidades Kenworth, habiendo logrado las mayores ventas entre todos los concesionarios en Latinoamérica a excepción de México.

Sobre Motored (Perú)

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

3.3.2. Soltrak (Perú)

Soltrak, especialista en consumibles industriales como lubricantes, neumáticos y equipos de protección personal para los diferentes sectores productivos, reportó ventas por US\$ 83 millones (S/ 272 millones), superiores a las del año previo. Con su portafolio de soluciones, Soltrak atiende principalmente a los sectores de minería, contratistas mineros, construcción, industria y comercio minorista.

La minería, incluyendo a los contratistas mineros, generó la mayor demanda de los productos y servicios de la empresa. Destacaron también las empresas del sector industrial, en especial en la línea de equipos de protección personal.

La línea de seguridad industrial se posicionó como la de mayor relevancia en las ventas, con un importante crecimiento respecto al 2016, gracias al enfoque del negocio en proteger a los trabajadores en toda la jornada de trabajo y hacer las áreas de trabajo más seguras. Soltrak es parte de la creciente conciencia en seguridad en el mercado peruano a través de un equipo técnico que asesora diariamente a los principales clientes en soluciones de seguridad o brinda capacitaciones a usuarios en el correcto uso de sus implementos de seguridad.

Como especialista en seguridad industrial, Soltrak posee un portafolio muy amplio que no se limita a las categorías comunes como protección ocular, facial, pies y manos, sino que incluye líneas especializadas para riesgos críticos: trabajos en altura, espacios confinados, control de energía y respuesta a emergencias. Soltrak está comprometido en brindar las mejores soluciones en seguridad, posicionándose como el distribuidor de equipos de protección personal más grande en Perú.

Por su parte, la línea de lubricantes, en la que la compañía cuenta con una trayectoria acumulada de 24 años, fortaleció y consolidó su servicio posventa a través de atención permanente con personal destacado en obra, consignaciones, servicios de lubricación para equipos móviles y plantas industriales. Igualmente, ofrece servicios especializados como análisis vibracional, videoscopia, análisis de aceite y laboratorios, estudios y guías de lubricación; equipos y bahías de lubricación; capacitación a clientes; y difusión de conocimiento especializado.

En el negocio de neumáticos, que también resaltó por su dinamismo, Soltrak comenzó a atender a la gran minería con neumáticos para camiones fuera de carretera. Mantiene su soporte posventa con talleres en las operaciones de los clientes, buscando el mejor costo por hora y/o tonelada.

Al mismo tiempo, en todos sus negocios, Soltrak continuó brindando servicios posventa a sus clientes, a través de personal asignado en las propias operaciones y el servicio en los talleres de la empresa. En el año 2017, Soltrak atendió a sus clientes directamente en 20 operaciones, con más de 150 colaboradores destacados a tal fin.

Durante el periodo, Soltrak concretó una alianza con una destacada firma dedicada a la gestión de conocimientos en el ámbito de lubricación de maquinaria. Igualmente, amplió su portafolio, asumiendo la distribución exclusiva de los paños de limpieza industrial Wypall Fuerza Max, de Kimberly Clark.

Cabe resaltar que una de las estrategias de crecimiento de Soltrak es la internacionalización de la mano de las principales representadas de su portafolio. Existe ya un plan definido para poder desplegar sus capacidades en algunas de sus líneas de negocio en países como Bolivia, Chile, Ecuador y Centroamérica. En ese sentido, Soltrak cumplió en el 2017 su primer año de operaciones en Bolivia, realizando actividades de distribución de neumáticos y artículos de seguridad industrial. A la fecha, ha logrado establecer operaciones comerciales en Santa Cruz, La Paz y Cochabamba.

Sobre Soltrak (Perú)

- Es la subsidiaria de la corporación Ferreycorp especializada en la solución integral de consumibles industriales.
- Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como neumáticos Goodyear y Superhawk; lubricantes Mobil; filtros Donaldson; artículos de seguridad industrial 3M, Kimberly Clark, MSA, Capital Safety, Microgard, Ansell, Tecseg y Westland; abrasivos 3M y Dewalt; herramientas manuales Sata; y herramientas eléctricas Bosch, Dewalt y Milwaukee, entre otros.
- Cuenta con sucursales en Talara, Trujillo, Arequipa, Huancayo, Huánuco y Pucallpa; con una sede principal en Lima; y con presencia en Loreto, a través de su subsidiaria Soltrak del Oriente. Asimismo, está ubicada en Bolivia, en la ciudad de Santa Cruz.
- Se integró a Ferreycorp en el 2007, con la adquisición de Mega Caucho S.A., dedicada al rubro de neumáticos; en el 2009, esta última fue fusionada con Inlusa (Industria y Comercio S.A.), sumando la línea de lubricantes. En el 2013, se concretó la adquisición de Tecseg, con un portafolio de productos de seguridad industrial.

3.3.3 Cresko (Perú)

Las ventas de Cresko, especialista en la provisión de productos de procedencia asiática, crecieron en el año 2017, al registrar volúmenes de US\$ 9 millones (S/ 28 millones). Cresko es parte de la estrategia de la corporación de completar su portafolio de productos con equipos provenientes de otras geografías, con especificaciones menos complejas y que puedan atender diferentes segmentos del mercado.

Los sectores construcción y gobierno requirieron, en mayor medida, los equipos que provee Cresko. La empresa reafirmó su liderazgo en maquinaria asiática de movimiento de tierras, con altos índices de participación de mercado en los equipos SEM, una marca de Caterpillar, y los volquetes Shacman. No obstante, la retracción del sector construcción ha afectado la demanda de equipos del segmento de subcontratistas que suelen requerir los productos de Cresko.

La compañía continuó con sus planes de ampliación y consolidación de su portafolio en el país: tras haber asumido la representación de las chancadoras, trituradoras y plantas de chancado en general de la marca Shaorui, que forma parte del grupo Metso, durante el 2017 la compañía elaboró el plan de negocios para la introducción de esta nueva línea en el país.

En el año, Cresko ejecutó una estrategia para ampliar la cobertura de la fuerza de ventas, a través de la plataforma de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM, por sus siglas en inglés), y continuó con la realización de sinergias de venta cruzada con otras compañías de la corporación, con el fin de generar oportunidades de negocio y captar un mayor número de clientes.

Asimismo, para optimizar sus niveles de servicio, la empresa lanzó Cresko Pro, programa de capacitación y desarrollo profesional para su personal técnico, que le permite certificar conocimientos especializados en el soporte al producto.

Sobre Cresko (Perú)

- Fundada en el 2007, Cresko comercializa productos de procedencia asiática, a precios competitivos, 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), rodillos y torres de iluminación Wacker Neuson, grupos electrógenos Super, montacargas Mitsubishi, chancadoras y trituradores Shaorui, entre otros.
- Cresko cuenta con una sede en Lima y amplía su cobertura nacional a través de algunas subsidiarias de la corporación.

3.3.4 Trex (Chile, Colombia, Ecuador y Perú)

En el 2017, las ventas de Trex en Chile, Ecuador y Colombia mostraron un importante crecimiento, hasta alcanzar los US\$ 47 millones (S/ 154 millones). Este resultado fue impulsado especialmente por la operación en Chile, que mostró un crecimiento de 40%, pese a la postergación de negocios debido a la coyuntura electoral, en respuesta a la mayor actividad asociada a los mejores precios de los minerales.

A través de la provisión de grúas, Trex lideró el mercado en los segmentos de mayor importancia para su actividad, tales como grúas de alto tonelaje para terrenos difíciles y todo terreno, así como grúas de celosía sobre orugas, con una participación de más de 50% según los registros de importaciones. Las ventas estuvieron fuertemente ligadas a la demanda del sector minero en Chile.

Durante el año, destacó la colocación de la grúa de celosía sobre orugas, de alto tonelaje, más grande, moderna y eficiente en operación en Chile: la Terex/Demag CC3800. En su versión más equipada, alcanza una capacidad de 800 toneladas y está diseñada para dar soluciones a las industrias más exigentes del país, como minería, energía y grandes obras de infraestructura.

Asimismo, resaltó el dinamismo de la venta de grúas usadas, modalidad que resultó muy apreciada por los clientes durante el año, y que prácticamente triplicó su nivel de transacciones respecto del 2016, siendo la estructura regional del negocio una fortaleza para el negocio de unidades usadas.

Trex continuó con la provisión de servicios posventa a sus clientes en Chile, en diferentes puntos del país, que incluye el soporte en campo, la presencia permanente en operaciones de los clientes, así como la atención en una red de talleres y almacenes.

Paralelamente, en el Perú, Trex registró ingresos de US\$ 16.5 millones (S/ 54 millones) en 2017, superiores a los del año previo. En un año de limitadas oportunidades en el segmento de grúas nuevas, ante la reducida ejecución de nuevos proyectos mineros, se impulsó la línea de grúas usadas, requerida en especial por clientes alquiladores.

En simultáneo, se atendió los sectores logístico y portuario con la comercialización de equipos portacontenedores nuevos Konecranes Liftace, con una participación de mercado superior al 60%.

Durante el año, Trex participó en la implementación del nuevo Complejo de Operaciones de Ferreyros, ubicado en La Joya, Arequipa, al que se dotó de más de 50 grúas pescante y ocho puentes grúa de las marcas Donati y Demag.

Como parte de su estrategia de crecimiento, Trex incorporó a su portafolio las líneas de grúas articuladas Hyva, de procedencia holandesa, y los montacargas Mitsubishi.

La línea de soporte posventa y repuestos contribuyó igualmente a las ventas de Trex en Perú, que desarrolló iniciativas internas para fortalecer sus capacidades técnicas, comerciales y operativas, con énfasis en el entrenamiento de sus técnicos especialistas.

Sobre Trex

- Representa a la marca Terex en grúas, plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios.
- Está presente en Chile, con operaciones en Ecuador y Colombia, tras su incorporación a Ferreycorp en el 2014. Fue fundada el 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80.
- La operación peruana de Trex inició su actividad en el 2016. Anteriormente, la distribución y soporte de grúas Terex en Perú se encontraba a cargo de la subsidiaria Ferreyros.

3.3.5 Fargoline (Perú)

En el 2017, el operador logístico Fargoline reportó ventas por US\$ 23 millones (S/ 76 millones), superiores a las del año previo. Este resultado fue impulsado por el depósito temporal de contenedores, que constituyó el 74% de sus ingresos, seguido por el almacenamiento simple, el depósito temporal de carga suelta y rodante, así como la línea de distribución y transporte, recientemente incorporada.

Durante el año, Fargoline amplió su cobertura con dos nuevos puntos de atención. Inició operaciones en la zona sur de Lima (Punta Negra), en una sede de 50,000 m² ubicada en el kilómetro 45 de la carretera Panamericana Sur, cuya construcción demandó una inversión de S/ 13 millones. Asimismo, abrió una sucursal en Arequipa, para brindar servicios de almacenamiento, distribución de mercadería y transporte en la región.

Cabe señalar que el 81% de las ventas de Fargoline fue generado por la demanda de una amplia cartera de clientes, procedente de diferentes sectores productivos, mientras que el 19% restante corresponde a la atención a las empresas de Ferreycorp.

En el 2017, el nivel de satisfacción de los clientes de Fargoline superó el 90%. Además, la empresa logró un movimiento de carga superior al del 2016, pese al poco dinamismo del comercio exterior en el periodo. En línea con su compromiso con los clientes, Fargoline realizó inversiones en equipos, tecnología y mantenimiento de infraestructura, que contribuirán a optimizar su capacidad operativa y a seguir aportando un alto nivel de servicio.

Fargoline mantiene la certificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce), alianza internacional que impulsa un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales. Igualmente, cuenta con las certificaciones ISO, OHSAS, ESR y ABE. Es importante mencionar que fue reconocida por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo con el premio Buenas Prácticas Laborales 2017.

Sobre Fargoline

- Con 34 años en el mercado nacional, Fargoline ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante, depósito aduanero, almacenamiento simple, transporte y distribución.
- Se ubica en el Callao, donde cuenta con una sede en la avenida Gambetta; en Punta Negra y Lurín, en el sur de la capital; y en la ciudad de Arequipa.
- Su Sistema de Gestión de Seguridad y Control está certificado por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC). Asimismo, posee las certificaciones ISO 9001 y OHSAS 18001.

3.3.6 Forbis Logistics (Perú y Estados Unidos)

Forbis Logistics, agente de carga internacional, continuó su crecimiento durante el 2017, alcanzando ventas por US\$ 18 millones (S/ 58 millones). Los servicios de fletamento de carga vía aérea y de contenedores por ruta marítima fueron los más demandados por clientes de diversos sectores.

En línea con estos buenos resultados, Forbis Logistics reafirmó su liderazgo al ocupar la primera posición en el ranking de agentes de carga aérea en la ruta Estados Unidos- Perú, así como la tercera entre el Perú y todo el mundo, de acuerdo a los kilogramos movidos durante el año, según la fuente Infoescomar.

Además, con foco en su expansión comercial, la empresa inició operaciones en su oficina de Santiago de Chile. En su primer año de gestión comercial, realizó labores de agenciamiento de carga entre Chile y destinos como Estados Unidos, algunos países de Europa y Perú.

Por otro lado, en el territorio peruano, Forbis Logistics lanzó un servicio de asesoría y gestión de carga para el comercio exterior, que incluye la atención de trámites aduaneros, tanto para importaciones como para exportaciones. Así, capitaliza la amplia experiencia acuñada en la gestión de comercio exterior de las empresas Ferreycorp. Asimismo, Forbis incursionó durante el año en el servicio de transporte terrestre en el país.

Cabe resaltar que las ventas de esta subsidiaria a clientes terceros, fuera de la corporación, mostraron un importante incremento de 85% al cierre del 2017.

Durante el año, Forbis concretó en su almacén en Miami la implementación de un sistema automatizado de recepción y salida de carga, que reduce gastos operativos y contribuye a agilizar procesos en su principal locación.

Sobre Forbis Logistics

- Forbis Logistics es un operador logístico, con oficinas en Perú y Estados Unidos, que atiende las necesidades de transporte internacional de carga, vía aérea y marítima, de clientes ubicados en América Latina.

- Fue creada en el 2010 en Miami, Florida, donde cuenta con un almacén en una excelente ubicación, a 9 km del aeropuerto internacional de dicha ciudad y a 26 km del puerto. En el 2012, se constituye Forbis Logistics en Lima.
- Cuenta con las certificaciones Indirect Air Carrier (IAC) y NVOCC, otorgadas por el gobierno de Estados Unidos, y se encuentra en proceso de certificación de ISO y BASC. Asimismo, trabaja con el estándar de calidad Caterpillar.

3.3.7 Soluciones Sitech Perú

Soluciones Sitech Perú, especialista en la integración de tecnologías para elevar la productividad de sus clientes, obtuvo en el 2017 ventas por US\$ 1.3 millones (S/ 4.1 millones), superiores a las alcanzadas el año previo.

El sector minería fue el principal destino de sus actividades. En el 2017, la empresa implementó en toda la flota de camiones de una importante mina de Cajamarca la solución de monitoreo de fatiga Cat DSS, que detecta señales de agotamiento en el operador y activa alertas para evitar incidentes derivados del cansancio. Este hito fue posible gracias a un exitoso proyecto piloto desplegado en mina por Sitech durante el 2016. Es importante resaltar que, a raíz de los resultados de dicho proyecto piloto, el *holding* de esta mina decidió replicar la experiencia en todas sus operaciones a nivel mundial.

En paralelo, Sitech continuó con la provisión de soluciones de productividad para la minería subterránea, con énfasis en la línea de medición de pesaje Loadrite. Asimismo, amplió su portafolio de soluciones de seguridad con la marca Brigade, incluyendo a su oferta tecnologías anticolidión y cámaras de seguridad.

Como parte de su estrategia de crecimiento, Sitech inició el desarrollo de una plataforma propia para la gestión de operaciones, con el fin de sumar eficiencias en su propuesta de valor. Asimismo, la empresa optimizó su cobertura del mercado nacional.

Soluciones Sitech Perú

- Desde el 2013 se dedica a integrar tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad de los clientes de los mercados de minería, construcción, hidrocarburos y agricultura.
- Cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Loadrite, AMT, MST y DSS, entre otras.

3.3.8 Maquicentro (Ecuador)

Maquicentro continuó con la consolidación de sus actividades comerciales en Ecuador, con ventas de US\$ 4.8 millones (S/ 15.7 millones) durante el 2017, mayores a las alcanzadas en 2016. El sector agrícola, que demandó especialmente la línea de tractores Valtra, fue el más relevante para el negocio durante el año.

La empresa fortaleció su cobertura en el país con tres nuevos subdistribuidores. De esta manera, Maquicentro atiende hoy al mercado ecuatoriano con su presencia en Guayaquil y Quito, a través de sus sucursales, y en las provincias de Loja, Pichincha, Imbabura y Los Ríos, con concesionarios.

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

Sobre Maquicentro

- Maquicentro es el especialista en equipo ligero 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.

4. Organización y Recursos Humanos

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.

4.1 El Directorio

4.1.1 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 elegir a los siguientes candidatos, 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:

Óscar Espinosa Bedoya
Carlos Ferreyros Aspíllaga
Manuel Bustamante Olivares
Jorge Ganoza Durant
Humberto Nadal del Carpio
Gustavo Noriega Bentín
Javier Otero Nosiglia
Juan Manuel Peña Roca
Andreas Von Wedemeyer Knigge

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

La trayectoria profesional de los directores se encuentra disponible en el Anexo 1, apartado 1.3.1. En el Reporte sobre el Cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo se informa sobre las prácticas del Directorio. Entre ellas cabe destacar su conformación plural, la participación de independientes y la operación a través de comités especializados, así como la ejecución de sus funciones de dirección, supervisión y control de riesgos.

4.1.2. Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

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

- Comité de Nominaciones, Remuneraciones, Gobierno Corporativo y Sostenibilidad: Presidido por Humberto Nadal del Carpio.
- Comité de Auditoría y Riesgos: Presidido por Javier Otero Nosiglia.
- Comité de Innovación y Sistemas: Presidido por Jorge Ganoza Durant.

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

4.1.3 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 S.A., está compuesto mayoritariamente por directores de Ferreycorp S.A.A. y los directorios de las demás subsidiarias mayoritariamente por gerentes corporativos. En todos los casos los directorios son presididos por el presidente de la corporación y tienen como vicepresidente a la gerencia general de la misma.

Directores de Ferreyros

Óscar Espinosa Bedoya
Carlos Ferreyros Aspíllaga
Manuel Bustamante Olivares
Jorge Ganoza Durant
Mariela García Figari de Fabbri
Gustavo Noriega Bentín
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand
Juan Manuel Peña Roca
Andreas Von Wedemeyer Knigge

Los directorios de las subsidiarias diferentes de Ferreyros estuvieron integrados en el 2017 por los siguientes directores y gerentes de Ferreycorp S.A.A. y/o de algunas de sus empresas subsidiarias:

Nombre	Cargo	Subsidiarias de las que es director
Oscar Espinosa Bedoya	Presidente	Todas las subsidiarias
Mariela García de Fabbri	Gerente general de Ferreycorp	Todas las subsidiarias
Luis Bracamonte Loayza	Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp	Soltrak, Fargoline, Forbis Logistics, Motored en Perú, Cresko, Motriza y Soluciones Sitech Perú
Patricia Gastelumendi Lukis	Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp	Directora de todas las empresas de la corporación
Rodolfo Paredes León	Gerente corporativo de Desarrollo de Ferreycorp	Soltrak, Fargoline y Forbis Logistics
Oscar Rubio Rodríguez	Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp	Unimaq, Orvisa, Motored en Perú, Cresko, Motriza, Trex y Maquicentro
Gonzalo Díaz Pro	Gerente general de Ferreyros	Unimaq, Ferrenergy, Orvisa, Soluciones Sitech Perú, Motriza, Cresko, empresas del grupo Gentrac, y Trex
Enrique Salas Rizo- Patrón	Gerente de División Cuentas Nacionales de Ferreyros	Unimaq, Soltrak, Motored en Perú, Cresko, Motriza y Soluciones Sitech Perú
Andrea Sandoval Saberbein	Gerente Excelencia Empresarial de Ferreyros	Fargoline y Forbis Logistics
Hugo Sommerkamp Molinari	Gerente central de Finanzas de Ferreyros	Unimaq, Orvisa, Fargoline, Forbis Logistics, Cresko, Motriza, Motored en Perú y El Salvador, Mercalsa y empresas del grupo Gentrac

4.2 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 2017. La trayectoria profesional de cada uno de estos funcionarios se encuentra disponible en el Anexo 1, apartado 1.3.2.

4.2.1 Funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Gerente general

Luis Bracamonte Loayza
Gerente corporativo de Negocios

Oscar Rubio Rodríguez
Gerente corporativo de Negocios

María Teresa Merino Caballero
Gerente de Recursos Humanos

Alberto García Orams
Gerente corporativo TI, Procesos e Innovación

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

Tito Otero Linares
Gerente corporativo de Auditoría Interna

Rodolfo Paredes León
Gerente corporativo de Desarrollo

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

José Miguel Salazar Romero
Gerente corporativo de Comunicación e Imagen

4.2.2 Principales funcionarios de Ferreyros

Gonzalo Díaz Pró
Gerente general

José López Rey Sanchez
Gerente central de Recursos Humanos

Hugo Sommerkamp Molinari
Gerente central de Finanzas

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente de División Gran Minería

Jorge Durán Cheneaux
Gerente de División de Soporte al Producto

Ronald Orrego Carrillo
Gerente de División Cuentas Regionales

Paul Ruiz Lecaros
Gerente de Energía y Retail

Alan Sablich Nairn
Gerente de División Marketing y Negocios Digitales

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente de División Cuentas Nacionales

4.2.3 Principales funcionarios de otras subsidiarias y negocios de Ferreycorp

Alberto Parodi de la Cuadra
Gerente general de Unimaq

César Vásquez Velásquez
Gerente general de Orvisa

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

Carlos Barrientos Gonzales
Gerente general de Soltrak

Henri Borit Salinas
Gerente general de Motored

Víctor Otero Pizarro
Gerente general de Trex Latinoamérica

Carlos Ojeda Iglesias
Gerente de Trex en Perú

Javier Barrón Ramos Plata
Gerente de Cresko

Jorge Devoto Núñez del Arco
Gerente general de Forbis Logistics

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline

Marcos Wieland Conroy
Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Ernesto Velit Suarez
Gerente general de Ferrenergy

4.3 Recursos humanos

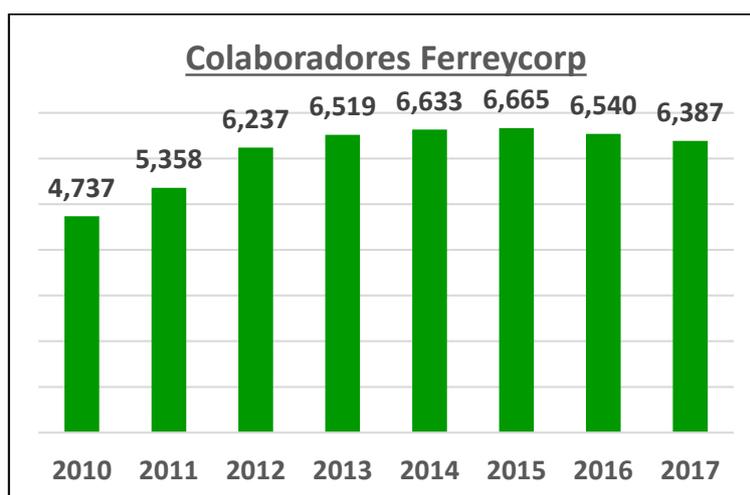
Los más de 6,300 colaboradores de Ferreycorp son fundamentales para la sostenibilidad de la corporación y ejecución exitosa de su estrategia.

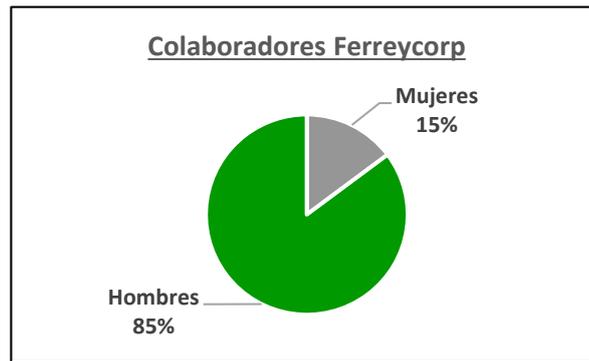
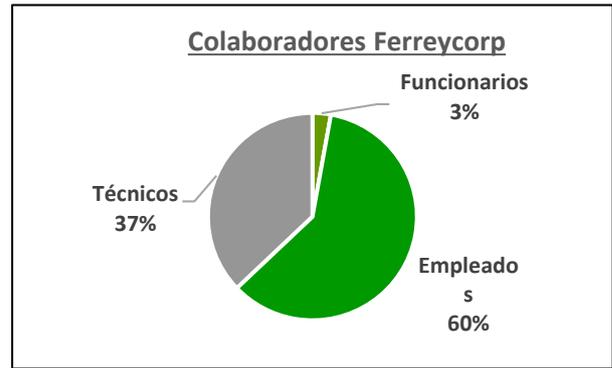
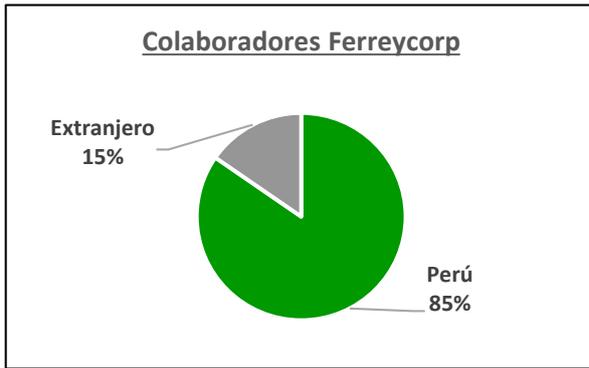
A través de la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos se vela por mantener una óptima gestión del capital humano en todas las empresas de la corporación, las cuales a su vez cuentan con sus propias áreas de gestión humana, teniendo como base los valores y principios culturales, así como la estrategia del negocio, y contando con los líderes como principales promotores del modelo de gestión.

Los principales objetivos del programa de recursos humanos son:

- Mantener una cultura corporativa sólida y trascendente que soporte el crecimiento del negocio y permita alcanzar los objetivos de la corporación.
- Desarrollar las habilidades de los líderes, para que dirijan la organización y se hagan responsables de la gestión del desempeño y promuevan el desarrollo de los colaboradores y la gestión del talento.
- Consolidar la gestión de relaciones laborales y bienestar social, para atender las necesidades diversas de los diferentes públicos y mantener el excelente clima laboral.
- Implementar y mantener una cultura de seguridad corporativa a través de un consolidado Sistema Integrado de Gestión de Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente en todas las empresas, que con altos estándares de seguridad permita salvaguardar la vida y salud de todos los colaboradores.

Ferreycorp y sus empresas subsidiarias cuentan con 6,387 colaboradores en Perú y otros países de América, como se aprecia en el siguiente cuadro:





Seguidamente, se detalla algunas de las principales acciones referentes a la gestión del capital humano.

Clima organizacional

Es objetivo de la corporación mantener a los colaboradores motivados y comprometidos, y por ello debe recoger sus opiniones y conocer el impacto que están teniendo las diferentes iniciativas. Como toda organización con prácticas modernas y robustas en materia de recursos humanos y talento, en Ferreycorp se escucha las opiniones de los colaboradores sobre la propuesta de valor de la corporación y sus empresas subsidiarias, incluyendo los diferentes factores que afectan su ambiente de trabajo, a través de una encuesta periódica.

En el 2016 se aplicó la Encuesta de Clima Laboral, en la cual se pidió opinión sobre elementos tales como rol de los líderes, grado de compromiso de los colaboradores, sistemas de reconocimiento, oportunidades de desarrollo, niveles de beneficios y remuneraciones, idoneidad de la estructura organizacional y sus procesos, orientación al cliente, innovación y respeto, así como promoción de la seguridad en el trabajo, entre otros. El nivel de participación en la encuesta fue bastante alto, de 95%. Asimismo, se obtuvo un elevado nivel de favorabilidad en los factores evaluados, por encima del promedio en el Perú y de la región, según las estadísticas de la consultora que facilitó el proceso. Destacan los resultados de 91% de favorabilidad en la consulta sobre el orgullo de pertenecer a la corporación y de 85% de favorabilidad en el factor compromiso, que abarca otras preguntas relacionadas.

En base a estos resultados, se estableció planes de acción en todas las gerencias y subsidiarias de la corporación que han sido desplegados desde fines del 2016 y durante todo el 2017. En el 2018 se aplicará nuevamente la Encuesta de Clima Laboral, con el objetivo de validar la efectividad de estos planes y recoger la percepción actualizada de los colaboradores.

Compromiso con la seguridad y salud ocupacional

A través del Sistema Integrado de Gestión en Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente, desde Ferreycorp se establece los estándares y mejores prácticas a aplicarse en todas las operaciones y establecimientos de las subsidiarias, con el fin de prevenir la ocurrencia de accidentes e incidentes y salvaguardar la integridad física de los colaboradores y grupos de interés. Destacan dentro de las mejores prácticas normativa sobre:

- Identificación de peligros, evaluación de riesgos y establecimiento de controles
- Identificación de riesgos críticos y medidas de control
- Norma sobre manejo seguro
- Inspecciones planificadas e inopinadas
- Eliminación de actos y condiciones inseguras
- Auditorías periódicas

Otro elemento crítico del sistema de seguridad es el rol visible de los líderes, por lo que se promueve su participación en la supervisión del cumplimiento de la normativa y en la implantación de una cultura de seguridad, hablando de ello constantemente.

Adicionalmente, el monitoreo de indicadores es también otro factor crítico del sistema. Por ello, se cuenta con un sistema de reporte y monitoreo de indicadores, los cuales incluyen cumplimiento de capacitaciones asociadas a la exposición de riesgos y entrenamiento en el uso de equipos, reportes de índices de frecuencia de accidentes, índices de severidad, índices de accidentabilidad, monitoreo de salud e higiene ocupacional, entre otros.

Gracias a este sistema, se ha logrado una mejora progresiva en los últimos seis años en los índices de seguridad de las empresas de la corporación, obteniendo en el 2017 un índice de accidentabilidad de 2.08, y un índice de RIF Recordable Frequency (indicador recomendado por una de las representadas) de 1.01.

Cultura corporativa

Hace dos años se definió una cultura deseada para la corporación de cara a sus objetivos estratégicos de mediano plazo, la cual señala: *“Somos una corporación innovadora, con pasión por el cliente y por nuestra gente, orientada al logro de resultados con excelencia operacional, sólidos valores, flexibilidad y colaboración”*. Muchos elementos de la cultura ya son vividos por todos los colaboradores, y otros están en proceso de ser implantados, por considerarse muy importantes para el futuro y como parte de una transformación del negocio.

Dada la actuación de la corporación a través de diversas subsidiarias con foco y especialización, es imprescindible desplegar los principios culturales en todas las empresas de Ferreycorp, para lo cual se ha puesto en marcha un programa de transformación de la cultura.

Desarrollo de líderes

Siendo los líderes quienes definen la visión de sus equipos, comunican las estrategias, monitorean el desempeño y acompañan el desarrollo de sus talentos, es importante trabajar de manera permanente en la formación de los líderes, más aún luego de un proceso de crecimiento e incorporación de jóvenes talentos que, tras ingresar en los últimos años a la organización, hoy ocupan posiciones de liderazgo.

Durante el 2017 se completó el programa de evaluaciones a los principales líderes; se definió el mapa de sucesión de las posiciones de alta criticidad y se aprobó el programa de desarrollo de habilidades directivas. En el 2018 se dará inicio a este programa para afianzar las competencias esperadas en el grupo de líderes identificados.

Gestión del desempeño

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

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

Parte importante del proceso de gestión del desempeño es el *feedback* que debe darse en todas las etapas del proceso. La empresa continúa reforzando y dando las pautas para que se realice adecuadamente.

Remuneraciones y beneficios

En Ferreycorp existe una norma corporativa de compensaciones y beneficios, la cual está enfocada en salvaguardar la equidad interna, mantener la competitividad en base al mercado de referencia, promover la meritocracia y asegurar que la compensación esté vinculada al desempeño del colaborador y los resultados financieros de las diferentes subsidiarias. El sistema de compensaciones permite también equidad entre las diferentes empresas de la corporación. La actualización de las funciones de puesto y la valoración de los

cargos son la base del sistema, acompañadas por la evaluación de encuestas salariales en el mercado.

También se cuenta con beneficios corporativos enfocados en la salud, la educación y la vivienda, ya sea con beneficios o con préstamos, según una norma para ello. Del mismo modo, se realizan actividades con las que se integra al colaborador y sus familias, fomentando el deporte y la responsabilidad social.

Comunicación interna

Ferreycorp pone énfasis en que la información sobre los proyectos y novedades de la corporación y subsidiarias llegue a cada uno de los más de 6,300 colaboradores. Es por ello que se cuenta con canales de comunicación interna corporativos como la intranet (Mundo Ferreycorp), la revista (Enfoque Ferreycorp) y el *mailing* (Ferreycorp Comunicación interna). Además, muchas de las subsidiarias poseen sus propios canales de comunicación personalizados, que incluyen intranet, revista o boletín, *mailings*, videos, red de voceros y corresponsales.

El despliegue del sistema de comunicación interna depende en gran medida de los voceros y corresponsales que comunican las novedades de cada subsidiaria. Es por ello que se les capacita y promueve espacios de interacción.

En adición a la gestión de medios internos, el 2017 se desarrolló más de 20 talleres para los líderes de las distintas subsidiarias, entendiendo que ellos son los primeros de la comunicación, sobre cómo entablar comunicación directa con sus equipos de trabajo. El objetivo fue sensibilizarlos sobre su rol como agentes de comunicación y que conocieran qué supone el principio cultural “Comunicación Directa”. El nivel de satisfacción con este taller fue de 98%, por lo que se continuará con este tipo de entrenamientos para el 2018.

Durante el 2017 se desarrolló campañas masivas para contribuir a la identificación de los colaboradores con la corporación. La más reciente fue *Desafío Ferreycorp: Conocernos más nos hace más grandes*, la cual logró que más de 4,600 colaboradores (72% del total de la población) conozcan el portafolio integral de productos y servicios que ofrece la empresa y sus subsidiarias. La campaña consistió en un juego virtual de preguntas del tipo *trivia* y un evento final para definir al ganador, quien se llevó un viaje a la subsidiaria de su elección.

Capacitación

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. Durante el 2017, 410 colaboradores tuvieron un cambio de posición, ya sea movimiento horizontal o ascenso. Asimismo, 41 colaboradores pudieron asumir nuevas responsabilidades al cambiar de subsidiaria.

Además, se amplió el alcance de diez convenios corporativos con entidades educativas y se firmó dos nuevos convenios (quedando diez por firmar en enero de 2018). Estos abarcan educación en pregrado, postgrado, idiomas y tecnología.

De forma interna, también se capacita a los colaboradores a través de recursos propios o con el apoyo de consultores. Resalta la capacitación a los colaboradores técnicos, quienes, en Ferreyros, poseen un moderno Centro de Desarrollo Técnico (CDT). Además, las aulas del CDT son utilizadas para entrenamientos en cursos técnicos, de SSMA y normativos de la corporación. Como referencia, los colaboradores de las subsidiarias de Ferreycorp en Perú accedieron a más de 150,000 horas hombre de entrenamiento en 2017, unas 90,000 de las cuales fueron destinadas al personal técnico.

Se cuenta también con el Campus Virtual, mediante el cual es posible llegar a cada rincón donde operan los colaboradores, para que, de esa manera, puedan cumplir con los cursos corporativos obligatorios: Seguridad de la Información, Ley de Protección de Datos Personales, Unidad de Inteligencia Financiera del Perú y el Código de Ética de la corporación.

Centro de servicios compartidos

Durante el 2017 se trazó una hoja de ruta para la implementación gradual del Centro de Servicios Compartidos (CSC) de recursos humanos, cuyo alcance definido es: Nóminas, Procesos Administrativos, Asistencia Social, Medicina Ocupacional, y Reclutamiento y Selección.

Reconocimiento a la gestión

En el 2017, Ferreycorp continuó recibiendo importantes reconocimientos con respecto a la gestión del capital humano, entre los cuales destacan:

- **Distintivo de Empresa Socialmente Responsable.** Entregado por Perú 2021 a las subsidiarias Ferreyros, Fargoline, Orvisa, Soltrak, y Unimaq.
- **Premio “Las Empresas Más Admiradas del Perú”.** Entregado por PwC y la revista G de Gestión a Ferreycorp por quinta oportunidad.
- **Merco Talento 2017- Entre las 10 mejores empresas para atraer y retener talento en Perú y líder en su sector.** Entregado por Merco y la Universidad ESAN a Ferreyros por cuarto año consecutivo.
- **Merco Empresas 2017- Entre las 5 empresas con mejor reputación en Perú y líder en el sector.** Entregado por Merco y el diario Gestión a Ferreyros, entre las Top 10 por sexto año consecutivo.
- **Concurso Buenas Prácticas Laborales 2017- Primer puesto.** Reconocimiento dado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo a Ferreyros en la categoría "Equilibrio Trabajo- Familia"; a Fargoline, en las categorías "Eficiencia en la gestión de remuneraciones, política salarial y beneficios a los trabajadores", "Promoción del trabajo ordenado con clientes y proveedores" y "Erradicación de las peores formas de trabajo infantil y trabajo forzoso"; y a Orvisa, en la categoría "Prevención de Riesgos en Salud y Seguridad Laboral".

- **Sello Empresa Segura, Libre de Violencia y Discriminación.** Entregado por el Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables a Ferreyros. Máxima distinción otorgada a aquellas organizaciones que previenen la violencia y promueven la igualdad entre hombres y mujeres.

Estas distinciones motivan a la corporación a seguir esforzándose para impactar positivamente en sus colaboradores.

En adición a estos reconocimientos, Ferreyros, Unimaq, Motored, Soltrak, Fargoline, Trex Perú y Cresko forman parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE), patrocinada por la Cámara de Comercio Americana (Amcham). Además, Ferreyros es socio fundador de la mencionada asociación, que agrupa empresas donde se resalta el respeto a sus colaboradores y el buen clima laboral conseguido a través de buenas prácticas en la gestión del capital humano.

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

5.1 Gestión financiera

El objetivo principal de la gestión financiera es asegurar la sostenibilidad de la empresa y obtener la rentabilidad esperada para los accionistas. Así, en el 2017, el ROE (retorno sobre el capital propio, por sus siglas en inglés) alcanzado por la corporación, de manera consolidada, se ubicó en 13.4%, frente al 12.8% del 2016.

Esta mejora en el ROE ha sido resultado, en primer lugar, de las utilidades obtenidas por Ferreycorp y su grupo económico, es decir, de las empresas que la constituyen y de las cuales es la casa matriz, que se reflejan bajo el método de valor patrimonial o por los dividendos que estas le transfieren año a año. En el presente ejercicio, esta utilidad neta consolidada ascendió a los S/ 267 millones, 16% mayor a la registrada en el 2016.

Factores clave en utilidades

Entre los aspectos que impactaron favorablemente en la mejora de las utilidades en el 2017 se puede destacar la defensa de los márgenes bruto y operativo, similares a los del año previo; la reducción del gasto financiero; y la utilidad en cambio.

El margen bruto, de 24% al igual que en el ejercicio anterior, fue alcanzado gracias a que se mantuvo la composición de las diferentes líneas de negocio respecto de las ventas totales, con una importante participación del rubro de repuestos y servicios.

El margen operativo, de 9%, registró los mismos niveles del 2016 pese al incremento en gastos mostrado en el 2017, en particular en el último trimestre, debido al registro de provisiones de cuentas por cobrar generadas por el atraso en la cobranza a algunos clientes del sector construcción, dada la coyuntura actual del sector, con el objeto de ser conservadores en relación al posible riesgo de deterioro.

Por su parte, el gasto financiero mostró una reducción de 32%, pasando de S/ 125 millones en el 2016 a S/ 85 millones en el 2017, debido principalmente a un cambio en la estructura de fuentes de financiamiento de la corporación, y gracias a la estrategia de tomar deuda de corto plazo con condiciones más flexibles de financiamiento, como se explicará en el apartado de Mercado de Capitales.

De igual forma, la utilidad en cambio fue favorable en el año, llegando a S/ 25 millones, en contraste con S/ 0.5 millones del 2016. Durante el cuarto trimestre de 2017 se registró una utilidad en cambio como resultado de apreciaciones cambiarias tanto en el Perú, principal territorio de operaciones de la corporación, como en Chile.

Rotación de activos y disminución de pasivos

Otros aspectos que impactaron en el ROE obtenido en el 2017 fueron la rotación de activos y la disminución de pasivos de la corporación.

Al cierre del año, los activos totales ascendieron a S/ 4,848 millones, 1.7% mayores frente al 2016. La rotación de activos se mantuvo en 1.00 durante el 2017. La variación en los activos totales en comparación con diciembre de 2016 se explica por:

- i. La disminución de efectivo y equivalentes de efectivo en S/ 48 millones, debido al prepago del bono internacional.
- ii. El aumento del inventario, de S/ 1,233 millones en el 2016 a S/ 1,393 millones en 2017, principalmente como resultado de operaciones cerradas durante 2017 que se entregarán y facturarán en el primer trimestre de 2018.
- iii. La variación en la inversión total en cuentas por cobrar de las empresas de la corporación, principalmente como resultado de las mayores provisiones de malas deudas del año. Sin considerar las provisiones, hubo un ligero incremento de la cuenta por cobrar como resultado de la extensión de los términos de pago de un importante cliente minero y de retrasos en los pagos de clientes del sector construcción, antes mencionado.
- iv. El incremento en los activos fijos, que se explica en el acápite correspondiente.

Es importante señalar que el ciclo de conversión de efectivo –que impacta en la generación de excedentes de caja que permitieron reducir pasivos– se mantuvo estable. Si bien se mostró un incremento en los días de cobranza, se logró pasar de 61 días a 69 días las cuentas por pagar a proveedores.

Los pasivos de la empresa disminuyeron en S/ 83 millones, lo que contribuyó a una reducción de los gastos financieros, como se detallará más adelante.

Activos fijos e intangibles

En relación a los activos fijos, las empresas distribuidoras de bienes de capital, en particular las empresas distribuidoras de Caterpillar, lograron disminuir de manera importante la inversión en equipos de sus flotas de alquiler, ante la menor demanda de la construcción. Sin embargo, los activos fijos no mostraron una reducción, como ocurriera en el año 2016, debido a que se mantuvo el énfasis en la construcción de capacidades para servir a los clientes. Como parte del Plan Maestro de Establecimientos, en el 2017 culminó la construcción del Complejo de Operaciones La Joya- Arequipa, de Ferreyros, que requirió una inversión total de US\$ 30 millones. Esta instalación, que incluye el segundo

Centro de Reparación de Componentes (CRC) de la empresa, forma parte de un terreno de más de 50,000 m², ubicado estratégicamente por su proximidad a operaciones mineras.

A la vez, en el año culminaron las labores de construcción del nuevo almacén de la empresa Fargoline, en el terreno adquirido en el distrito de Punta Negra, al sur de Lima, las cuales demandaron una inversión de US\$ 5.2 millones. Cabe recordar que dicho terreno, destinado a Fargoline y otras subsidiarias de la corporación, fue adquirido en el 2015.

La inversión en activos intangibles corresponde a la implementación del ERP SAP S/4 HANA, que será instalado en el 2018 en las principales empresas de la corporación para mejorar sus procesos, informes y reportes.

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 (BVL) en 1962 y posteriormente su incursión con bonos. En años recientes, dicha acción ha ofrecido interesantes niveles de rentabilidad a los inversionistas. En el 2017, la corporación continuó la dedicada atención a estos importantes *stakeholders*, que mantienen tanto deuda variable (acciones) como valores de renta fija (bonos), como se podrá apreciar en la Carta de Presentación del Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas.

Se pueden destacar dos iniciativas durante el año 2017, destinadas a mejorar los resultados financieros y a dar un mensaje de confianza a nuestros accionistas: la amortización de acciones de Tesorería y el prepago de los bonos internacionales.

Amortización de las acciones de Tesorería

Entre los años 2015 y 2017, la empresa adquirió 50 millones de acciones de propia emisión, bajo el programa de Recompra de Acciones, que permitió que el precio de la acción no cayera en forma abrupta, al retirar acciones del mercado, con un impacto positivo en la rentabilidad por acción.

En noviembre de 2017, la Junta General de Accionistas acordó la amortización de 38 millones de acciones que se mantenía en cartera a esa fecha, a un precio promedio de S/ 1.29. Tras la aprobación unánime de la Junta, este monto fue cancelado y aplicado al capital de la sociedad, que pasó de S/ 1,014,326,324 a S/ 975,683,029.

Como resultado, se ofreció un valor agregado a los accionistas y se logró hacer más rentable su inversión: la acción pasó de S/ 1.17 a S/ 2.65 entre setiembre del 2015 y noviembre de 2017, mientras que la utilidad por acción pasó de S/ 0.233 en 2016 a S/ 0.274 en 2017.

Se debe remarcar el destacado incremento de 51% en el precio de la acción de Ferreycorp, que se ubicó a inicios del 2017 en S/ 1.69 y cerró en S/ 2.55.

Adicionalmente, de acuerdo con la política de dividendos que viene cumpliéndose por casi 20 años, se entregó en el mes de mayo dividendos en efectivo, equivalentes a 12.8457% del capital. En consecuencia, quien adquirió acciones de la corporación el 1 de enero de 2017 obtuvo a lo largo del año una rentabilidad de 58%, tanto por dividendos en efectivo como por apreciación de la acción.

Prepago parcial de los bonos internacionales

Tras la ejecución de un *tender offer* por US\$ 138 millones en el año 2016, pagado con deuda con mejores condiciones o con excedentes de caja de la empresa, en noviembre de 2017 la corporación realizó un rescate parcial adicional por US\$ 62 millones, cancelado con la generación de caja logrado por la corporación y con financiamientos con mejores condiciones, más flexibles y con menores tasas. En ese sentido, se mantuvo la estrategia de financiar a corto plazo las actividades de la corporación, lo que permitió reducir el gasto financiero de Ferreycorp.

Cabe mencionar que la empresa mantiene un saldo de estos bonos en el mercado internacional por US\$ 100 millones de dólares.

Acerca de la labor de Ferreycorp

Es conveniente recordar que la matriz Ferreycorp, que nace de la reorganización efectuada en el año 2012, 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 corporación. La corporación despliega a su vez procesos de control y supervisión.

En ese sentido, Ferreycorp alienta a sus subsidiarias a identificar negocios adyacentes o nuevos negocios que impulsen su crecimiento una mejor propuesta de valor a sus clientes. La evaluación de dichas oportunidades de negocio es realizada por un equipo disciplinario conformado por funcionarios de la corporación y de los negocios, conformando un Comité de Planeamiento Estratégico y un Comité de Desarrollo de Negocios. Dichas oportunidades pueden incluir la adquisición de empresas ya operativas.

Cabe destacar que Ferreycorp respalda a sus subsidiarias en la construcción de capacidades críticas para su éxito, tales como la disponibilidad de infraestructura e inventarios adecuados para un soporte posventa oportuno, la provisión de servicios financieros a los clientes, el acceso a recursos financieros de fuentes diversificadas y el desarrollo de talento humano, entre otros importantes aspectos.

Para promover el mejor retorno posible al capital invertido en cada negocio, la matriz contribuye, vía el 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.

De igual modo, Ferreycorp provee servicios compartidos a sus subsidiarias, debidamente costeados y contratados, con el fin de ganar eficiencias y construir sinergias, reducir costos y optimizar labores, y de permitir que las empresas se enfoquen en sus actividades de negocio.

Así, atiende funciones tales como auditoría interna, asesoría legal, gestión de riesgos y planeamiento financiero, comunicaciones, fusiones y adquisiciones, auditoría de programas de seguridad, desarrollo de programas comunes de gestión de talento, infraestructura, informática y procesos, gestión de sostenibilidad, entre otras, siempre dentro del marco de precios de transferencia y precios de mercado. Es por esa razón que la matriz ha buscado que los servicios que ofrece a sus subsidiarias sean comparables con otros. Incluso establece precios comparables bajo el método de cuartiles para demostrarlo. De esta forma, Ferreycorp aplica su estrategia y contempla las normas contables y tributarias, las normas internacionales de información financiera (NIIFS) – adoptadas por la empresa desde el 2010– y los principios de buen gobierno corporativo.

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 el establecimiento de tales precios anualmente y emite un informe de precios de transferencia, que debe presentarse con la declaración jurada de impuestos a la administración tributaria.

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

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

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

ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS DE FERREYCORP S.A.A.

Análisis del estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

	31-12-17	31-12-16	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	11.8	25.0	-13.2	-52.8
Cuentas por cobrar comerciales, neto	2.1	4.4	-2.3	-52.3
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	140.6	132.5	8.1	6.1
Otras cuentas por cobrar, neto	20.6	23.3	-2.7	-11.6
Inversiones en acciones	80.1			
Activos disponibles para la venta	14.6			
Gastos contratados por anticipado	1.1	1.2	-0.1	-8.3
Total activo corriente	270.9	186.4	84.5	45.3
Cuentas por cobrar comerciales, neto	1.0	1.4	-0.4	
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas a largo plazo	221.2	455.3	-234.1	-51.4
Otras cuentas por cobrar a largo plazo, neto	0.0	0.9	-0.9	-100.0
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocio conjunto	1,580.6	1,695.7	-115.1	-6.8
Propiedades de inversión, neto	367.7	292.0	75.7	25.9
Inmuebles, maquinaria y equipo	0.9	0.0	0.9	
Otros activos, neto	0.5	0.4	0.1	25.0
Total activo	2,442.8	2,632.1	-189.3	-7.2

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

continuación

	31-12-17	31-12-16	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Otros pasivos financieros	40.0	60.9	-20.9	-34.3
Cuentas por pagar comerciales	2.4	1.4	1.0	71.4
Otras cuentas por pagar	25.3	25.4	-0.1	-0.4
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	3.0	2.9	0.1	3.4
Total pasivo corriente	70.7	90.6	-19.9	-22.0
Otros pasivos financieros a largo plazo	369.1	714.2	-345.1	-48.3
Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos, neto	43.8	29.9	13.9	46.5
Total pasivo no corriente	412.9	744.1	-331.2	-44.5
Total Pasivo	483.6	834.7	-351.1	-42.1
Patrimonio				
Capital emitido	975.7	1,014.3	-38.6	-3.8
Acciones en tesorería	0.0	-50.2	50.2	-100.0
Capital adicional	73.5	50.3	23.2	46.1
Reserva legal	162.4	139.4	23.0	16.5
Otras reservas de patrimonio	264.7	272.5	-7.8	-2.9
Resultados acumulados	482.9	371.1	111.8	30.1
Total Patrimonio	1,959.2	1,797.4	161.8	9.0
Total	2,442.8	2,632.1	-189.3	-7.2

Al 31 de diciembre de 2017, el total de activos alcanzó S/ 2,442.8 millones respecto a S/ 2,632.1 millones al 31 de diciembre de 2016, lo que significa una reducción de S/ 189.3 millones (-7.2%). Las principales variaciones en el activo se explican por: a) disminución del saldo de las cuentas por cobrar a filiales por pagos recibidos de algunas subsidiarias; y b) disminución de las inversiones debido a los dividendos recibidos y a la venta de una subsidiaria. Estas disminuciones fueron compensadas parcialmente por el incremento de las Propiedades de Inversión por la transferencia de activos recibida por la fusión con la empresa Inmobiliaria CDR S.A.

Al 31 de diciembre de 2017, el total de pasivos ascendió a S/ 483.6 millones frente a S/ 834.7 millones al 31 de diciembre de 2016, equivalente a una disminución de S/ 351.1 millones (-42.1%). Esta variación está explicada por la disminución de los activos mencionados en el punto a).

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2017 es 3.83, mayor al ratio corriente de 2.06 al 31 de diciembre de 2016. El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2017 es 0.20, en comparación con 0.42 al 31 de diciembre de 2016. 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 2017 es 0.25, en comparación con 0.46 al 31 de diciembre de 2016.

Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2017	2016	Variación
	Importe	Importe	%
Ingresos			
Participación en resultados de las subsidiarias, asociadas y negocios en conjunto	286.8	249.9	14.8
Ingresos financieros	27.5	43.1	-36.2
Servicios de alquiler	29.2	27.6	5.8
Servicio de apoyo gerencial	9.8	8.4	16.7
Ingresos diversos	10.2	5.2	96.2
	363.5	334.2	8.8
Costos y gastos de operación			
Gastos financieros	-43.9	-62.2	-29.4
Gastos administrativos	-38.3	-32.0	19.7
Costo de servicios de alquiler	-5.1	-5.4	-5.6
Egresos diversos	-7.7	-0.9	755.6
Diferencia en cambio, neta	5.8	-0.6	
	-89.2	-101.1	-11.8
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	274.3	233.1	17.7
Beneficio por impuesto a las ganancias	-7.3	-2.7	170.4
Utilidad neta	267.0	230.4	15.9

Los mayores ingresos en el 2017 se deben a los mayores ingresos obtenidos por la corporación por la participación en resultados de subsidiarias y asociadas, explicados por el mayor resultado neto de sus subsidiarias, que han compensado los menores ingresos financieros por los menores préstamos a las subsidiarias.

Los menores egresos del 2017 corresponden esencialmente a un menor gasto financiero por una menor deuda financiera y menores tasas de interés. Asimismo, en el 2017 se obtuvo una utilidad en cambio en comparación con una pequeña pérdida registrada en el 2016. En el 2017 se produjo una apreciación del sol respecto al dólar de 3.42%, y en el 2016 también se presentó una apreciación del sol respecto al dólar de 1.55%.

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

Durante el 2017 y 2016 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 2017 y al 31 de diciembre de 2016 y 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)

	31-12-17	31-12-16	Variación	
			Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	80.7	128.9	-48.2	-37.4
Cuentas por cobrar comerciales, neto	1,031.2	1,080.1	-48.9	-4.5
Otras cuentas por cobrar, neto	196.1	188.7	7.4	3.9
Existencias, neto	1,393.3	1,233.0	160.3	13.0
Inversión en acciones	80.1			
Activos disponibles para la venta	14.6			
Gastos pagados por anticipado	22.5	21.9	0.6	2.7
Total activo corriente	2,818.5	2,652.6	165.9	6.3
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, neto	79.8	45.0	34.8	77.3
Otras cuentas por cobrar a largo plazo, neto	0.5	1.7	-1.2	-70.6
Inversiones en asociadas y negocios en conjunto	13.1	78.2	-65.1	-83.2
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,464.5	1,524.9	-60.4	-4.0
Intangibles, neto	105.8	81.0	24.8	30.6
Crédito mercantil	175.8	187.9	-12.1	-6.4
Activo por impuesto a las ganancias diferido	190.1	197.9	-7.8	-3.9
Total activo no corriente	2,029.6	2,116.6	-87.0	-4.1
Total activo	4,848.1	4,769.2	78.9	1.7

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

	31-12-17	31-12-16	Variación	
			Importe	%
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	816.8	735.5	81.3	11.1
Cuentas por pagar comerciales	601.9	507.3	94.6	18.6
Otras cuentas por pagar	396.7	422.0	-25.3	-6.0
Pasivos por impuestos a las ganancias	17.5	11.4	6.1	53.5
Total pasivo corriente	1,832.9	1,676.2	156.7	9.3
Otros pasivos financieros	737.8	956.0	-218.2	-22.8
Otras cuentas por pagar	0.4	0.4	0.0	0.0
Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos	196.9	218.2	-21.3	-9.8
Interes minoritario	0.0	3.9		
Total Pasivo	2,768.0	2,854.7	-82.8	-3.0
Patrimonio				
Capital emitido	975.7	1,014.3	-38.6	-3.8
Acciones en tesorería	0.0	-50.2	50.2	
Capital adicional	73.5	50.3	23.2	46.1
Reserva legal	162.4	139.4	23.0	16.5
Otras reservas del patrimonio	385.6	389.7	-4.1	-1.1
Resultados acumulados	482.9	371.0	111.9	30.2
Total Patrimonio	2,080.1	1,914.5	165.6	8.6
Total	4,848.1	4,769.2	82.8	1.7

Al 31 de diciembre de 2017, el total de activos alcanzó S/ 4,848.1 millones, respecto a S/ 4,769.2 millones al 31 de diciembre de 2016, lo que significa una disminución de S/ 82.8 millones (1.7%). Las principales variaciones de las cuentas del activo que lo explican son las siguientes:

- a) Aumento de existencias de S/ 160.3 millones en los inventarios debido a unas operaciones cerradas en el 2017 que serán entregadas y facturadas en el primer trimestre del 2018.
- b) Disminución del saldo de caja por el uso de los excedentes para realizar el prepago parcial de bono internacional.

Al 31 de diciembre de 2016, el total de pasivos ascendió a S/ 2,768.0 millones frente a S/ 2,854.7 millones al 31 de diciembre de 2016, es decir, una reducción de S/ 82.8 millones (-3.0%).

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2017 es 1.54, ligeramente menor al ratio corriente de 1.58 al 31 de diciembre de 2016.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2017 es 0.75, menor al ratio de 0.85 al 31 de diciembre de 2016. 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 2017 es 1.33, menor al 1.49 obtenido al 31 de diciembre de 2016.

El ratio de deuda financiera neta (de caja) / EBITDA al 31 de diciembre de 2017 fue 2.73, menor al 2.78 alcanzado al 31 de diciembre de 2016, y al ratio ajustado de 2.35, 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)

	2017		2016		Variación	
	Importe	%	Importe		%	
Ventas Netas	4,843.4	100.0	4,856.3	100.0	-0.3	
Costo de Ventas	-3,676.4	-75.9	-3,675.4	-75.7	0.0	
Utilidad bruta	1,167.0	24.1	1,180.9	24.3	-1.2	
Gastos de venta y administración	-808.0	-16.7	-796.7	-16.4	1.4	
Ingresos (egresos) diversos, neto	62.4	1.3	41.0	0.8	52.2	
Utilidad en operaciones	421.4	8.7	425.2	8.8	-0.9	
Otros ingresos (egresos):						
Ingresos financieros	18.1	0.4	26.1	0.5	-30.7	
Gastos financieros	-85.1	-1.8	-124.7	-2.6	-31.8	
Diferencia en cambio, neta	25.1	0.5	0.4	0.0	6,175.0	
Participación en los resultados en asociadas y negocios en conjunto	7.7	0.2	7.3	0.2	5.5	
	-34.2	-0.7	-90.9	-1.9	-62.4	
Utilidad antes del impuesto a la renta	387.2	8.0	334.3	6.9	15.8	
Impuesto a las ganancias	-120.2	-2.5	-103.9	-2.1	15.7	
Utilidad neta	267.0	5.5	230.4	4.7	15.9	

Ventas netas

Ventas netas

(en millones de nuevos soles)

	2017		2016		Variación	
	Importe	%	Importe		%	
Ventas nacionales	4,213.5	87.0%	4,290.2	88.3	-1.8%	
Ventas exterior	629.9	13.0%	566.1	11.7	11.3%	
Total	4,843.4	100.0%	4,856.3	100.0%	-0.3%	

En millones de nuevos soles

	Variación		
	2017	2016	%
Mauquinaria y equipo:			
Camiones mineros y máquinas Cat (GM)	353.1	538.9	-34.5
Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM)	641.5	703.6	-8.8
Alquileres y Usados	438.0	359.4	21.9
Equipos aliados	614.0	563.7	8.9
	2,046.6	2,165.6	-5.5
Repuestos y servicios	2,371.8	2,247.1	5.5
Otras líneas	425.0	443.6	-4.2
Total	4,843.4	4,856.3	-0.3

Las ventas netas en el 2017 ascendieron a S/ 4,843.4 millones, en comparación con S/ 4,856.3 millones del año anterior, lo cual representa una disminución de -0.3%.

La venta de equipos de Caterpillar y marcas aliadas alcanzó S/ 2,046.6 millones, lo que representa una disminución de -5.5%, como resultado del menor dinamismo de la economía y la reducción de los niveles de inversión y, en especial, de la contracción en el mercado de construcción e infraestructura.

La venta de repuestos y servicios se incrementó en 5.5%, 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 una disminución de -4.2%, explicada por las menores ventas de la línea de metalmecánica.

Al analizar los resultados de cada grupo de empresas, al 31 de diciembre de 2017 se aprecia que las ventas de los distribuidores Caterpillar en el Perú son ligeramente inferiores en -1.5%. Los distribuidores Caterpillar y otros negocios en el exterior presentan un ligero aumento de 1.3%. 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 5.1% en sus ventas, explicado fundamentalmente por los mayores ingresos alcanzados por el crecimiento de la línea de consumibles y las subsidiarias que ofrecen servicios logísticos.

Utilidad en ventas

La utilidad bruta del 2017 fue -1.2% inferior a la del 2016. En términos porcentuales, el margen bruto fue 24.1%, similar al 24.3% obtenido en el 2016.

Gastos de venta y administración

Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2016 a S/ 808.0 millones, en comparación con S/ 796.7 millones del año anterior, lo cual representa un aumento de 1.4%.

Ingresos (egresos) diversos, neto

En el 2017 se registró en este rubro un ingreso neto de S/ 62.4 millones. Los mayores ingresos, de S/ 21.4 millones respecto al 2016, fueron resultado de la recuperación de unas cuentas por cobrar que fueron provisionadas en el 2016.

Ingresos financieros

Los ingresos financieros del 2017 ascendieron a S/ 18.1 millones, inferiores a los S/ 26.1 millones del año anterior.

Gastos financieros

Los gastos financieros sumaron S/ 85.1 millones en el 2017 y alcanzaron S/ 124.7 millones el año anterior, lo cual representa una disminución de -31.8%, que se explica por la menor deuda financiera, así como por las menores tasas de interés.

Utilidad (pérdida) en cambio

En los años 2017 y 2016, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron una utilidad de S/ 25.1 y S/ 0.4 millones respectivamente, resultado que fue producto de la apreciación del sol frente al dólar americano de 3.42% en el 2017 y de 1.55% en el 2016. (El tipo de cambio fue S/ 3.360 al 31 de diciembre de 2016, y disminuyó a S/ 3.245 al 31 de diciembre de 2017; mientras que el tipo de cambio fue S/ 3.413 al 31 de diciembre de 2015 y disminuyó a S/ 3.360 al 31 de diciembre de 2016).

Impuesto a la renta

El Impuesto a la Renta del 2017 y del 2016 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

Utilidad neta

La utilidad neta del año ascendió a S/ 267.0 millones, mostrando un incremento de 15.9% en comparación con S/ 230.4 millones del año anterior, debido básicamente al menor gasto financiero y a la mayor utilidad en cambio.

Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIDA)

La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2017 ascendió a S/ 567.2 millones, que representa una disminución de -2.7% frente a los S/ 583.1 millones del año anterior, que guarda una directa relación con la disminución de la utilidad bruta y de los mayores gastos.

ANEXO 1: NEGOCIO

1.1 Datos generales

1.1.1 Denominación, dirección, teléfono, fax y datos de contacto

Razón social	Ferreycorp S.A.A.
Tipo de sociedad	Sociedad Anónima Abierta
RUC	20100027292
Dirección	Jr. Cristóbal de Peralta Norte 820 Monterrico, Santiago de Surco, Lima, Perú
Teléfono	511-626-4000
Fax	511-626-4504
Página web	www.ferreycorp.com.pe
Línea dedicada a clientes	511-626-5000
Línea dedicada a accionistas	0800-13372

1.1.2 Constitución e inscripción en Registros Públicos

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

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

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

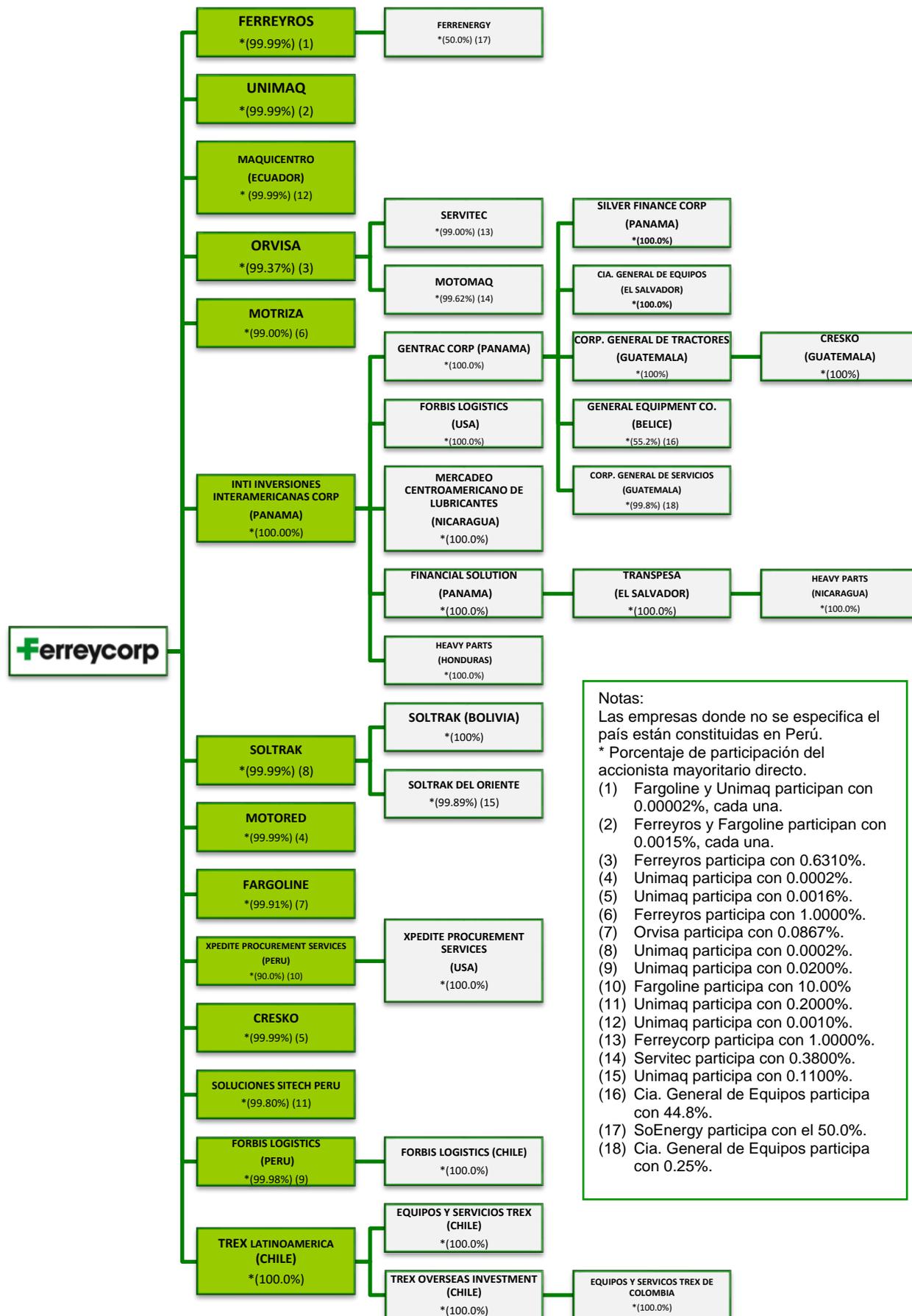
la empresa a la de Ferreyros S.A.A., inscrita en la Partida Electrónica N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas.

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

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

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

1.1.3 Grupo económico



Notas:
 Las empresas donde no se especifica el país están constituidas en Perú.
 * Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo.
 (1) Fargoline y Unimaq participan con 0.00002%, cada una.
 (2) Ferreyros y Fargoline participan con 0.0015%, cada una.
 (3) Ferreyros participa con 0.6310%.
 (4) Unimaq participa con 0.0002%.
 (5) Unimaq participa con 0.0016%.
 (6) Ferreyros participa con 1.0000%.
 (7) Orvisa participa con 0.0867%.
 (8) Unimaq participa con 0.0002%.
 (9) Unimaq participa con 0.0200%.
 (10) Fargoline participa con 10.00%.
 (11) Unimaq participa con 0.2000%.
 (12) Unimaq participa con 0.0010%.
 (13) Ferreycorp participa con 1.0000%.
 (14) Servitec participa con 0.3800%.
 (15) Unimaq participa con 0.1100%.
 (16) Cia. General de Equipos participa con 44.8%.
 (17) SoEnergy participa con el 50.0%.
 (18) Cia. General de Equipos participa con 0.25%.

1.1.4 Capital social y comportamiento del precio de la acción

Al 31 de diciembre de 2017, 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 64.61% pertenece a inversionistas peruanos y 35.39% a inversionistas extranjeros. Las acciones en circulación al 31 de diciembre de 2017 son 975,683,029.

La cotización de apertura del año fue S/ 1.69 y la de cierre, S/ 2.55, lo que se traduce en un rendimiento del 51%. La cotización máxima de S/ 2.70 se alcanzó el 2 de noviembre y la mínima, de S/ 1.65 el 4 y 5 de enero de 2017. El precio promedio de la acción en el 2017 fue S/ 2.05, si consideramos los precios de cierre de la Bolsa de Valores de Lima.

1.1.5 Recompra de acciones

Entre setiembre del 2015 y octubre del 2017, Ferreycorp recompró 50.6 millones de acciones y vendió 11.9 millones de las mismas, quedando un saldo de 38.6 millones de acciones, de acuerdo a la aprobación del Directorio del mes de agosto de 2015.

El 24 de noviembre de 2017 se llevó a cabo una Junta General de Accionistas que aprobó por unanimidad la amortización de las 38,643,295 acciones de tesorería, lo cual trajo como consecuencia la reducción del capital social de S/ 1,014,326,324.00 a S/ 975,683,029.00.

1.1.6 Composición accionaria

Los accionistas con participación de 4% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2017 son:

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
Onyx Latin America Equity Fund LP	73,994,431	7.5839%	Estados Unidos de América
Ri - Fondo 2	68,253,171	6.9954%	Perú
In - Fondo 2	55,590,450	5.6976%	Perú
In - Fondo 3	44,011,370	4.5108%	Perú
Ri - Fondo 3	39,610,537	4.0598%	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	3	197,838,052	20.28%
Entre 1% y 5 % del capital	17	429,769,484	44.05%
Menos de 1 % del capital	2,401	348,075,493	35.68%
Total	2,421	975,683,029	100.00%

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

○ Reseña histórica

Ferreycorp S.A.A. fue fundada en 1922 por iniciativa de Enrique Ferreyros Ayulo y de tres socios, para dedicarse a la comercialización de productos de consumo. Durante su trayectoria adoptó diversas razones sociales, siendo la primera la de Enrique Ferreyros y Cía. Sociedad en Comandita. En 1942, inicia sus actividades dentro del rubro de bienes de capital, al asumir la representación de Caterpillar Tractor, lo cual significa un cambio total en su actividad. A partir de allí, consolida sus operaciones en dos grandes unidades de negocio: la de bienes de consumo y la de bienes de capital. En la misma década, con miras a lograr mayor cobertura para vender sus

productos, comienza su descentralización y constituye oficinas en provincias, así como diversas empresas filiales.

En 1962, con el fin de poder sustentar su crecimiento, los accionistas deciden abrir su accionariado e inscribirla en la Bolsa de Valores de Lima, sentando las bases para convertirla en la empresa de accionariado difundido que hoy cuenta con más 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 partícipe en el mercado de capitales, en el que actúa con mucho éxito y demanda de los inversionistas.

A partir de 1995, lleva a cabo importantes inversiones para mejorar la infraestructura de oficinas y talleres, así como para preparar a su personal de servicio, creando así capacidades para atender los contratos de mantenimiento y reparaciones de las grandes flotas de camiones mineros que comienzan a ingresar al país para operar en la gran minería de tajo abierto –la cual se desarrolla gracias a las concesiones otorgadas luego de la privatización de las empresas mineras en la década de los 90–. Asimismo, luego de unos años, decide incursionar en la venta de maquinaria para la minería subterránea, línea de negocio con la que la representada Caterpillar amplió su portafolio de productos.

Con la finalidad de ampliar las fuentes de capital para mantener el crecimiento sostenido experimentado en esos años, en 1997 realiza una exitosa colocación de acciones en los ámbitos nacional e internacional, lo que hace posible un incremento de su capital en US\$ 22 millones.

En el periodo 1998 - 2001 enfrenta la brusca desaceleración del crecimiento de la economía del Perú, que repercute negativamente en sus ventas. En esta época de crisis para el país, debe adecuar su organización y a la vez acompañar a sus clientes, a través de la

provisión de recursos y facilidades financieras, sobreponiéndose a los momentos difíciles para volver a la ruta del crecimiento en los siguientes años.

En años posteriores, la corporación adopta una estrategia de crecimiento orgánico, para incrementar sus ventas en el mercado peruano donde ya se desempeñaba, y otra de crecimiento inorgánico, a través de adquisiciones de empresas, entre ellas la de Mega Caucho (hoy Soltrak) en el 2007, en el rubro de consumibles. Es importante resaltar que en el 2010, como parte de esta estrategia y en respuesta a una invitación de su representante 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 2011 Ferreycorp se convierte en una de las nueve empresas en América Latina y una de las tres 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.

Con el fin de diferenciar claramente los roles de, por un lado, matriz e inversionista, y por otro, de empresa operativa a cargo de la distribución de bienes de capital (equipos Caterpillar, vehículos Kenworth e Iveco, entre otros), en el 2012 se da paso a una “reorganización simple” por la cual se crea la corporación Ferreycorp, para sustentar un mayor crecimiento futuro de todos los negocios de sus subsidiarias y, a la vez, mantener la especialización de ciertas actividades. Asimismo, se crean las subsidiarias Ferreyros y Motored: mientras la primera asume el negocio Caterpillar, la segunda se hace cargo del negocio automotriz, que anteriormente constituía una línea de negocios de Ferreyros. Desde ese momento, la actual Ferreyros S.A., la subsidiaria de principales volúmenes de operación, incorpora nuevas líneas de productos y servicios; potencia la cobertura de clientes enfocándose en grandes proyectos de inversión en el país, entre ellos minería, energía, petróleo y creación de nueva infraestructura; y amplía su base de clientes, todo ello respaldado por importantes inversiones en infraestructura, sistemas y capacitación de personal.

Por otro lado, las otras subsidiarias de Ferreycorp experimentan un crecimiento paulatino que les permite llegar a representar, al término del 2016, 39% de los negocios de la corporación, complementando la oferta que Ferreyros S.A. otorga a sus clientes. Asimismo, nuevos negocios ingresan en este periodo, ya sea mediante la adquisición de empresas o la creación de nuevas subsidiarias.

Para asegurar el sano crecimiento de la corporación y seguir realizando nuevas inversiones con una sólida estructura de capital, en el 2012 se realiza un aumento de capital de US\$ 62 millones. Las nuevas acciones emitidas fueron en su gran mayoría suscritas por los accionistas de Ferreycorp, evidenciando la confianza en el modelo de negocio y su compromiso con la estrategia de crecimiento definida.

En el mismo año, Ferreyros S.A., la principal subsidiaria, incorpora una nueva línea de maquinaria para la minería (línea de negocio Bucyrus adquirida por Caterpillar), de palas eléctricas e hidráulicas y perforadoras. De esta forma, la empresa completa su portafolio de productos Caterpillar, tanto para la minería de tajo abierto como para la minería subterránea, convirtiéndola la opción más completa de maquinaria y equipo para dicho sector económico, lo que fortalece la propuesta de valor a sus clientes.

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

La expansión de la organización y las oportunidades ofrecidas por el mercado de capitales internacional llevan a la corporación a reperfilear su deuda y seguir contando con los recursos financieros para sus inversiones en las mejores condiciones posibles. Así, en el 2013 realiza una exitosa colocación de bonos corporativos por US\$ 300 millones, con buenas condiciones de tasa de interés y plazo a siete años.

En el 2014, Ferreycorp incursiona en Chile a través de la adquisición de Trex, representante de la marca Terex en toda la gama de grúas y plataformas de izaje y una completa serie de equipos portuarios en ese país, con negocios de alquiler de grúas de menor magnitud en Ecuador y Colombia.

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

En el 2016, un menor dinamismo de la actividad económica en los países en los que opera Ferreycorp reduce la necesidad de capital de trabajo. En este marco, se toma la decisión de realizar una recompra de bonos, a través de un *Tender Offer*, que permitió recomprar

US\$ 120 millones. Los bonos recomprados fueron parte de la emisión de US\$ 300 millones realizada en el 2013, con vencimiento al 2020.

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

○ **Líneas de productos**

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

Además de máquinas y motores Caterpillar, Ferreyros, la subsidiaria de mayores volúmenes de la corporación, comercializa una amplia gama de productos de otras marcas de calidad, entre ellos grúas Terex, equipos para la producción de agregados Metso para la construcción, plantas de asfalto Astec –incorporadas en el 2014–, así como equipos utilitarios, camiones y cargadores de bajo perfil de la marca Paus. Asimismo, para la agricultura, tractores Massey Ferguson, equipos para pilado de arroz y procesamiento de granos Zaccaria, proyectos de secado y almacenamiento Kepler Weber, selectoras de granos por color Ideal Global Standard Provider, además de implementos agrícolas, entre otros productos.

Por su parte, otras compañías subsidiarias de Ferreycorp suministran en sus respectivos ámbitos otros equipos de primer nivel, tales como camiones Kenworth y DAF, vehículos Iveco, compresoras Sullair, montacargas Mitsubishi - CAT, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian - Cat, torres de iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac y autohormigoneras Carmix y compresoras estacionarias Compair, así como –en el segmento de maquinaria asiática– líneas tales como cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos SEM, camiones Shacman, tractores agrícolas Lovol (antes Foton), entre otras. De igual manera, distribuyen neumáticos Goodyear y Superhawk; lubricantes Mobil; artículos de seguridad industrial 3M, Kimberly Clark, MSA, Capital Safety, Microgard, Ansell, Tecseg y Westland; al igual que herramientas Bosch, Sata y Dewalt, entre otros. Por su parte, Soluciones Sitech Perú, especializada en la provisión de

soluciones tecnológicas, es representante de marcas como Trimble, Loadrite, AMT, MST y DSS, entre otras.

En el exterior, en Centroamérica, las subsidiarias Gentrac (Guatemala y Belice) y General de Equipos (El Salvador) son representantes de la marca Caterpillar y de un completo portafolio de líneas aliadas. Asimismo, las empresas de Ferreycorp son distribuidoras de lubricantes Mobil en Guatemala y El Salvador, así como en Nicaragua a través de la compañía Mercalsa. 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. A su turno, en Chile, Trex representa a la marca Terex en grúas y plataformas de izamiento, así como una completa serie de equipos portuarios. En Ecuador, el portafolio de equipos ligeros de Maquicentro incluye tractores agrícolas, equipos para construcción, autohormigoneras, montacargas y equipos para soldadura, entre otros, de marcas como Valtra, Wacker Neuson, Carmix y Lincoln Electric.

Con el fin de atender a los clientes que requieren alquilar maquinaria en lugar de comprarla, Ferreyros, Unimaq- The Cat Rental Store y las subsidiarias de Ferreycorp en Centroamérica cuentan con una importante flota de máquinas Caterpillar para cubrir estas demandas, especialmente para proyectos de infraestructura y construcción general. En Chile, la flota de alquiler incluye grúas de capacidad inferior a las 100 toneladas de la marca Terex e equipos de izamiento en la gama completa de la marca Genie (Terex).

○ **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 Atlas Copco, Sandvik y Joy. 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 Komatsu, John Deere, Volvo, Doosan, 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, y 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, Modasa, Baifa y Volvo Penta; 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, Cummins, FG Wilson y Perkins, entre otros; y en lubricantes, Castrol, Chevron y Shell. Por su parte, en Chile, las grúas Manitowoc (Grove) y Liebherr, los equipos portuarios Kalmar, los equipos de izaje JLG y los manipuladores Manitou se encuentran entre los competidores de Trex, subsidiaria incorporada a 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, los neumáticos Good Year que comercializa compiten con marcas como Bridgestone, Michelin y con marcas chinas. En lubricantes, en el que esta subsidiaria es uno de los

representantes de Mobil, se compite con Shell y Castrol, entre otros. Para el caso de equipos de protección personal, la competencia se encuentra en las marcas Miller, North, Honeywell, MSA, entre otras.

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

- **Planes y políticas de inversión**

Inversiones en nuevos negocios

La corporación tiene como estrategia invertir en nuevos negocios que le permitan seguir aumentando su nivel de ventas a través de un crecimiento rentable y sostenido, para completar la propuesta de valor a sus clientes: ofrecerles productos de alta calidad, y servicios de clase mundial, con foco en el segmento de bienes de capital.

Las inversiones en nuevos negocios, sea a través de adquisiciones, creación de nuevas empresas o incorporación de líneas de productos para completar su oferta de valor a los clientes, son uno de los pilares básicos de su crecimiento. Las decisiones de inversión se desarrollan conforme a los principios establecidos a nivel corporativo, siendo Ferreycorp la encargada de evaluar, aprobar y asignar los recursos de forma eficiente, en función de los objetivos estratégicos y del equilibrio entre rentabilidad y riesgo de cada proyecto. Parte de su rol corporativo es dar los lineamientos y criterios para las decisiones de inversión o desinversión. Asimismo, la corporación debe garantizar que el nuevo proyecto cuente con los recursos de capital, humanos y gerenciales necesarios para su operación.

Inversiones en activos

1. Inversión en activos fijos

Como distribuidores de bienes de capital y servicios conexos, las subsidiarias de Ferreycorp deben recibir inversiones en infraestructura tales como talleres, equipamiento y almacenes, para poder 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. En años recientes, con la finalidad de incrementar sus capacidades para operar de una manera eficiente, la corporación ha invertido recursos importantes en sistemas, tecnología e innovación.

Para mayor información, consultar el capítulo Gestión Financiera.

Entre los activos fijos operacionales, destaca la flota de alquiler, integrada por alrededor de 250 unidades en Ferreyros; 659 unidades en Unimaq (228 de ellas de la línea Caterpillar, y 431 de marcas aliadas); 392 equipos en Gentrac Guatemala; y un conjunto de equipos en Trex Chile, que incluye 5 grúas de grandes dimensiones.

2. Inversión en inventarios

Durante el 2017, los niveles de inventario consolidados mostraron un incremento de 13% respecto al 2016, debido principalmente a equipos de Ferreyros y Unimaq que serán facturados en el primer trimestre del 2018 y a un incremento en los stocks de repuestos para culminar servicios en proceso.

Para mayor información, consultar la sección Gestión Financiera.

3. Inversión en cuentas por cobrar

Como parte de las soluciones financieras que otorga a sus clientes, Ferreycorp cuenta con programas con bancos y con la activa participación de Caterpillar Financial Services, brazo financiero de la principal representada, que otorga créditos a mediano plazo a los clientes de la línea Caterpillar con muy buenas condiciones, buscando su fidelización.

Cabe recalcar que Ferreycorp mantiene la política de no ofrecer a sus clientes financiamiento a mediano plazo. Su cartera de cuentas por cobrar se concentra en créditos de corto plazo o contado comercial, entre 30 y 90 días, con buenos resultados de morosidad.

Para mayor información, consultar la sección Gestión Financiera.

1.2.4 Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

Al 31 de diciembre de 2017, la corporación tiene los siguientes compromisos:

Ferreycorp S.A.A.

Con relación al acuerdo de Directorio de octubre de 2017, de avalar operaciones de financiamiento y fianzas relacionadas con el giro del negocio de las subsidiarias, hasta por un monto global de US\$ 218'150,000, se presenta lo utilizado al 31 de diciembre de 2017:

SUBSIDIARIA	AVAL INDIVIDUAL APROBADO	UTILIZADO AL 15 DE ENERO	SALDO DISPONIBLE AL 15 DE ENERO
Unimaq	35,700,000	20,000,000	15,700,000
Orvisa	7,700,000	0	7,700,000
Soltrak	45,000,000	20,420,832	24,579,168
Fiansa	0	0	0
Fargoline	5,250,000	2,219,157	3,030,843
Inti y subsidiarias	40,000,000	26,290,117	13,709,883
Forbis Logistics Corp	0	35,000	-35,000
Motored	40,000,000	37,773,467	2,226,533
Trex Chile, Ecuador y Colombia	43,000,000	37,813,859	5,186,141
Sitech	1,500,000	110,000	1,390,000
Total	218,150,000	144,662,432	73,487,568

Líneas puntuales

SUBSIDIARIA	ENTIDAD FINANCIERA	MOTIVO	PAGARÉ	UTILIZADO AL 31 DE DICIEMBRE
Gentrac (Guatemala y Belice), Cogesa, Mercalsa o Inti		Línea garantía para Mobil	10,000,000	10,000,000
Total			10,000,000	10,000,000

- Los avales garantizan operaciones de crédito de subsidiarias y afiliadas y operaciones de compra de terceros, respectivamente, con diversos vencimientos. Al 31 de diciembre de 2017, la compañía tiene compromisos avales por US\$ 144,662,432 (US\$ 94,152 000 en 2016), que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias y asociadas y US\$ 170,564 (US\$ 650,641 en 2016), que garantizan operaciones de compra de terceros, con diversos vencimientos.

Subsidiarias

Ferreyros S.A.:

- Avales por US\$ 14,843,309 (US\$ 39,490,860 en el 2016), que garantizan operaciones de compra de terceros.
- Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 21,020,346 (US\$ 20,710,376 en el 2016), 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.:

- La subsidiaria tiene contratada una póliza de caución a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US\$ 2,600,000 (US\$ 2,600,000 en el 2016).

Cresko S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2017, la subsidiaria no tiene fianzas vigentes. Al 31 de diciembre de 2016, la Subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento por S/ 34,920,000 y E.P.S. Sede Juliaca por S/ 35,980,000 que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de Cresko S.A. y fiel cumplimiento de entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas e indemnización por daños y perjuicios ante el Juzgado de Paz Letrado de Pacasmayo por S/ 16,670,000.

Soltrak S.A.:

- Avales por US\$ 7,562,244 y S/ 34,641,000 (US\$ 7,291,574 y S/ 58,491,409 en el 2016), que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros, respectivamente, con diversos vencimientos.
- Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 4,279,244 y S/ 2,358,301 (US\$ 3,851,170 y S/ 2,233,519 en el 2016), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la compañía y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas, así como el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería, respectivamente.

Motored S.A.:

- Avales por US\$ 2,851,000 (US\$ 13,070,185 en el 2016), que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.
- Fianzas bancarias a favor de terceros por US\$ 4,484,000 y S/ 16,000 (US\$ 83,700 y S/ 16,142 en el 2016), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas.

Orvisa S.A.:

- Fianzas bancarias por US\$ 6,237,170 y S/ 1,216,574 (US\$ 5,500,000 en el 2016) que garantizan principalmente operaciones de crédito de subsidiarias y de compra de terceros.

Situación tributaria

- (a) El grupo está sujeto al régimen tributario del país en el que opera y tributa por separado sobre la base de sus resultados no consolidados. Al 31 de diciembre de 2017 y 31 de diciembre de 2016, la tasa del impuesto a la renta sobre la utilidad gravable en los principales países en que operan la compañía y sus subsidiarias es:

	Tasas tributarias	
	2017	2016
	%	%
Perú (*)	29.50	28
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

(*) Mediante Decreto Legislativo No.1261 publicado el 10 de diciembre de 2016, se ha establecido las modificaciones a la Ley del Impuesto a la Renta, aplicables a partir del ejercicio 2017 en adelante. Entre las modificaciones se debe señalar el incremento de la tasa del impuesto a la renta de tercera categoría de 27 por ciento (establecido para el año 2017 en la Ley No.30296) a 29.5 por ciento.

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

Año: Letra B	Régimen	
	Art. 14 Letra A Tasa del impuesto	Art. 14
2016	24.0%	24.0%
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 2017 y de 2016, 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	
	2017 %	2016 %
Perú (*)	6.8	6.8
Colombia	10	10
Chile	35	30
El Salvador	5	5

(*) En Perú, también disminuyó el impuesto a los dividendos y otras formas de distribución de utilidades que acuerden las personas jurídicas a favor de personas naturales y jurídicas no domiciliadas, de 8.8 a 5 por ciento, a partir del ejercicio 2017 en adelante. La distribución de utilidades del 2016 estará sujeta a la tasa de 6.8 por ciento aun cuando la distribución de las mismas se efectúe en los años siguientes.

- b) Las normas de precios y de transferencia 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 2017 y de 2016.

- c) 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 2013 al 2017 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Administración Tributaria en Perú. Las declaraciones juradas correspondientes a los años del 2000 al 2010 fueron revisadas y los años 2011 y 2012 están siendo sujeto de fiscalización.

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:

	<u>Período sujeto a fiscalización</u>
Subsidiarias del exterior (País):	
Guatemala	2013 a 2017
El Salvador	2006 a 2017
Belice	2009 a 2017
Nicaragua	2010 a 2017
Estados Unidos de América, Chile, Colombia y Ecuador	2011 a 2017
Subsidiarias locales:	
Ferreyros S.A.	2013 a 2017
Unimaq S.A.	2012 a 2017
Cresko S.A.	2012 a 2017
Fiansa S.A.	2012 a 2017
Soltrak S.A.	2013 a 2017
Fargoline S.A.	2012 a 2017
Orvisa S.A. y subsidiarias	2012 a 2017
Motored S.A.	2012 a 2017
Inmobiliaria CDR S.A.	2013 a 2017
Forbis Logistic S.A.	2012 a 2017
Soluciones Sitech Perú S.A.	2013 a 2017

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 2017 y de 2016.

- d) 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.

Contingencias

Al 31 de diciembre de 2017, el Grupo mantiene procesos tributarios en apelación o en demanda contencioso administrativa por un importe total de aproximadamente S/ 118,809,000 (S/ 111,227,000 al 31 de diciembre de 2016); que incluyen multas e intereses por S/ 15,610,000 y S/ 68,506,000, respectivamente (S/ 13,901,000 y S/ 75,051,000, respectivamente, al 31 de diciembre de 2016). 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/ 109,971,000; (ii) impuesto general a las ventas de los ejercicios gravables 2001 al 2006 por S/ 3,088,000; y (iii) impuesto a la renta de no domiciliados de los ejercicios gravables 2002, 2003, 2005, 2006 y 2015 por S/ 5,749,000 (S/ 5,708,000 al 31 de diciembre de 2016).

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2017, el Grupo ha solicitado la asesoría de especialistas en los temas tributarios; quienes han determinado, junto con la Gerencia, que existen algunas acotaciones por aproximadamente S/ 8,206,000 (S/ 18,747,000 al 31 de diciembre de 2016), cuyo grado de pérdida ha sido evaluada como probable.

La Gerencia, juntos con sus asesores legales y tributarios, opinan que el Grupo cuenta con fundamentos técnicos y de ley que estiman que el Tribunal Fiscal en Perú resuelva en forma favorable al Grupo; 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 2017 y de 2016.

1.2.5 Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

Ferreycorp S.A.A. y sus subsidiarias son parte de ciertos procesos judiciales que surgieron en el curso normal de sus actividades, la mayoría de los cuales, ni individual ni colectivamente, pueden considerarse importantes. Debe señalarse, sin embargo, que al cierre del ejercicio las empresas de la corporación mantienen en conjunto y en proceso de reclamación, 11 juicios por concepto de indemnización por daños y perjuicios y otros, por US\$ 1.4 millones. La Gerencia General, basada en la opinión de sus asesores legales, considera que estos reclamos son infundados y que el resultado final será favorable a las empresas del grupo.

1.3 Administración de la corporación

1.3.1 El Directorio

Las políticas de Directorio, así como la conformación del mismo y de sus comités, son explicadas en la página 39. 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. y de las demás subsidiarias de la corporación. Fue director gerente general desde 1983 e ingresó a la compañía en 1981. 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 Comisión Fulbright del Perú, de la ONG CARE Perú y de Cedro. Es miembro del Consejo Directivo de la Universidad UTEC, de la Asociación Pro Universidad del Pacífico y del Patronato de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya. Recibió el Premio IPAE 1999. Ingeniero civil por la Universidad Nacional de Ingeniería, cuenta con estudios de postgrado en Ingeniería, Economía y Administración de Empresas, con diferentes títulos y diplomas de las universidades Harvard, North Carolina State College, ISVE Italia, Kellogg School de la Northwestern University, el Instituto de Economía de la Universidad de Colorado y el PAD de la Universidad de Piura.

Carlos Ferreyros Aspíllaga (Vicepresidente)

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

Manuel Bustamante Olivares

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Es presidente del Directorio de Buslett S.A. (desde el 2013); director de La Positiva Sanitas (2012- 2015); presidente del Directorio de Fundación Chilca S.A. (desde el 2010); director de Mastercol S.A. (desde el 2008); vicepresidente del Directorio de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde el 2005); director de Corporación Financiera de Inversiones S.A. (desde el 2005); director de Transacciones Financieras S.A. (desde el 2000); director de Dispercol S.A. (desde 1998); director de Sociedad Andina de Inversiones en

Electricidad S.A. (1996); vicepresidente de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 1975); socio fundador y miembro del Estudio Llona & Bustamante Abogados (desde 1963); y presidente de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente (desde 1960). Es miembro benefactor del Instituto Riva-Agüero (desde octubre 2017). Es director de Futuro Invest S.A. y Futuro Inmobiliario Camacho S.A. (desde 1994); presidente de Profuturo AFP (1993-1999) y miembro de su Comité Ejecutivo (1993-2010); primer vicepresidente del Banco Interandino (1991-1995); presidente del Banco de la Nación y miembro del Comité de la Deuda Externa del Perú (1980-1983); y miembro del Directorio de Corporación Financiera de Desarrollo- Cofide (1980-1983); miembro *foreign trainer* de Shearman & Sterling en New York (1962-1963). Abogado de profesión, graduado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Jorge Ganoza Durant

Miembro independiente del directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde marzo de 2017. Desde el año 2005 se desempeña como CEO y director de Fortuna Silver Mines Inc. Es miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, para el periodo 2017-2019. Fue cofundador y presidente del Directorio de Atico Mining Corporation, desde el año 2010 hasta el año 2016. Desde el 2013 es miembro del Comité de Inversiones de Faro Capital Fondo de Inversión de Capital Privado. Cuenta con más de veinte años de experiencia minera en desarrollo de negocios, gestión y mercado de capitales en América Latina, Norteamérica, África y Europa. Es ingeniero geólogo graduado del New Mexico Institute of Mining and Technology.

Humberto Nadal del Carpio

Miembro independiente del directorio de Ferreycorp desde marzo de 2017. Es CEO y director de Cementos Pacasmayo, así como CEO y vicepresidente de Inversiones ASPI, empresa holding que controla Cementos Pacasmayo. Es CEO y director de Fosfatos del Pacífico, FOSSAL y Salmueras Sudamericanas; director de la Asociación de Productores de Cemento (Asocem); y presidente del Patronato de la Universidad del Pacífico. Anteriormente, fue presidente del Directorio del Fondo Mi Vivienda. Miembro del grupo de los G-50. Economista por la Universidad del Pacífico, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Georgetown.

Gustavo Noriega Bentín

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2017. Actualmente, es Gerente Central de Administración y Finanzas del Grupo El Comercio. Es además miembro independiente del Directorio del Club Sporting Cristal S.A. Anteriormente fue Vicepresidente de Cadena de Suministro de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. (2011-2016) y Vicepresidente de Finanzas de Cervecería Hondureña S.A., subsidiaria de SABMiller en Honduras (2010-2011). Lideró la función de Sistemas y Tecnologías de la Información (2006-2010) así como la de Planificación

Financiera (2004-2006) de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. Es Administrador de Empresas por la Universidad del Pacífico y MBA por el IESE Business School de la Universidad de Navarra, España.

Javier Otero Nosiglia

Miembro independiente del directorio de Ferreycorp S.A.A. desde marzo de 2017. Socio de la Consultora Málaga Webb & Asociados, actualmente es miembro del Directorio de Compañía Minera Milpo y de Compañía Minera Atacocha. Ha sido miembro del Directorio de AFP Prima y de Visanet, así como presidente del Directorio de Expressnet. Desde el año 1978 desarrolló su carrera profesional en diversas entidades bancarias. Durante los años 1993 y 1994 fue gerente general de AFP Unión y por los siguientes 17 años se desempeñó en diversos cargos gerenciales en el Banco de Crédito del Perú. Es bachiller en Economía y Administración graduado en la Universidad de Málaga, España.

Juan Manuel Peña Roca

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 1984 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Presidente de La Positiva Seguros y Reaseguros y de La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros hasta octubre 2017, donde actualmente es director; presidente del Directorio de Alianza Compañía de Seguros y Reaseguros (Bolivia) y director de Alianza Vida Compañía de Seguros (Bolivia); presidente de La Positiva Sanitas desde 2012 a 2015; director de La Positiva EPS en el año 2017. Es presidente del Directorio de Martinizing del Perú y director de G Money. Anteriormente se desempeñó como gerente general de Bland Welch (Brasil), donde tuvo a su cargo el área de Latinoamérica y el Caribe. Fue también presidente de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides), en el periodo 2003 – 2005. Desempeñó el cargo de presidente de la Asociación Peruana de empresas de Seguros (Apeseg) en los periodos 2002-2004 y vicepresidente 2012-2014. Ocupó el cargo de director y miembro del Comité Ejecutivo de Profuturo AFP entre 1993-2008. Desempeñó el cargo de director alterno de Confiep en el periodo 2012-2014. Es graduado en Ingeniería Civil por la Universidad Nacional de Ingeniería.

Andreas von Wedemeyer Knigge

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2003 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Actualmente es, además, presidente ejecutivo y gerente general de Corporación Cervesur, así como presidente del Directorio de las diversas empresas que conforman ese grupo (Creditex, Alprosa, Transaltisa y Proagro, entre otras). Es presidente del Directorio de Euromotors; Altos Andes; Euro Camiones; Euroinmuebles y Renting. Igualmente, es presidente de Directorio de La Positiva, Seguros y Reaseguros; La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros y de La Positiva Entidad Prestadora de Salud- EPS. Asimismo, es director de Corporación Aceros Arequipa; Corporación Financiera de Inversiones; y Transportes Barcino, entre otros. Es presidente de la Sociedad Nacional de Industrias y director de Cómex Perú, donde también es integrante del

Comité Ejecutivo. Ha sido director y gerente general de Cía. Cervecera del Sur del Perú, al igual que presidente del Directorio de Profuturo AFP, presidente de la Asociación de AFP y miembro del Consejo Directivo de Tecsup. Es administrador de empresas, graduado en Hamburgo, Alemania, con estudios en el Program for Management Development, Harvard Business School y la Universidad de Piura.

1.3.2 La plana gerencial

En la página 41 se presentó la conformación de la plana gerencial de la corporación y sus empresas subsidiarias. En esta sección se incluye la trayectoria profesional de los principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri **Gerente general**

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. (antes integrada con la gerencia general de Ferreyros) desde el año 2008. Desde enero de 2016, deja la gerencia general de Ferreyros reteniendo la gerencia general de la corporación en el Perú y en el extranjero. Cuenta con una trayectoria de 29 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. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan algunos de sus distribuidores.

Es presidenta de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú), desde 2017, y miembro de su Directorio desde 2007. Asimismo, es miembro del Directorio de Perú 2021 desde 2011. Fue presidenta, durante el periodo 2010 - 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que reúne a nueve empresas latinoamericanas destacadas por sus buenas prácticas de gobierno corporativo. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología UTEC. Es directora de Shift y miembro de la red de inversionistas ángeles de UTEC. Ha sido miembro del Directorio de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo hasta fines del 2006, así como directora de IPAE, entre los años 2002 y 2004; de Cosapi, entre los años 2007 y 2009; y de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, entre los años 2011 y 2013. Anteriormente, se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda.

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

Luis Bracamonte Loayza

Gerente corporativo de Negocios

Gerente corporativo de Negocios desde el 2016. Entre el 2014 y el 2015 se desempeñó como gerente de Inversiones de Ferreycorp. Ingresó a la empresa en 1979 y asumió diversos cargos de importancia, como la Subgerencia de Créditos y Cobranzas. En 1996 asumió la Gerencia de la División Sucursales, para posteriormente sumar la Gerencia Agrícola y División Automotriz, así como la dirección y Gerencia General de Orvisa, entre otras posiciones. Del 2012 al 2013, se desarrolló como gerente Central de Subsidiarias. Fue director y vicepresidente de la Cámara de Comercio de Lima en diferentes periodos, así como de la Asociación Automotriz del Perú. Es director responsable de las subsidiarias Soltrak, Fargoline, Forbis Logistics y Soluciones Sitech Perú. Realizó estudios en la Universidad de Lima y obtuvo diplomas de especialización en ESAN y en el Programa de Alta Gerencia (PAG) del Incae en Costa Rica. Cuenta con un máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la escuela de negocios EOI de España.

Oscar Rubio Rodríguez

Gerente corporativo de Negocios

Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp desde el 2016. Se desempeñó como gerente general de Unimaq S.A. entre el 2007 y el 2015. Ingresó a la corporación en 1975 y ocupó puestos gerenciales desde 1983, incluyendo la subgerencia general de Orvisa de 1989 a 1991. Es director responsable de Motored en el Perú, de Motriza, Trex SpA y Maquicentro, así como miembro del Directorio de Unimaq y Orvisa. Economista egresado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, ha llevado a cabo cursos en el Perú y el extranjero. Ha participado en el programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura. Obtuvo diplomas de especialización en ESAN, IPAE y la Universidad La Salle de Argentina.

Maria Teresa Merino Caballero

Gerente de Recursos Humanos

Gerente de Recursos Humanos de Ferreycorp desde el 2014. Cuenta con más de 30 años de experiencia profesional en gestión de recursos humanos y desarrollo de organizaciones, principalmente en los sectores de banca, AFP, financieras y seguros. Ha trabajado en el grupo Credicorp, en Banco de Crédito del Perú, AFP Unión y Financiera Solución, Grupo Sura, en Seguros e Inmobiliaria Sura. Graduada como administrador de Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, cuenta con una maestría en Negocios (MBA) por Centrum Católica. Tiene especializaciones en el Perú y extranjero en programas de gestión de talento, cultura organizacional y compensaciones.

Alberto García Orams**Gerente corporativo Tecnología, Procesos e Innovación**

Gerente corporativo de Tecnología, Procesos e Innovación de Ferreycorp desde el 2015. Ha sido socio de 360 Consulting, empresa de Consultoría en gestión empresarial y tecnología de información. Ha trabajado como *associate partner* en IBM; gerente corporativo de Sistemas del Grupo Gloria: director gerente de Métrica; y gerente de información en Mauricio Hochschild & Cía. Es bachiller en Ciencias e Ingeniería Industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú y cuenta con un grado de máster en Dirección de Empresas por la Universidad de Piura (Programa de Alta Dirección).

Patricia Gastelumendi Lukis**Gerente corporativo de Finanzas**

Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp desde el 2012. Ingresó a la corporación en 1987. Durante su trayectoria ocupó diversas posiciones, entre ellas la de Gerente de Administración y Finanzas de Ferreyros, así como Gerente de Créditos y Cobranzas en dicha empresa. Actualmente es miembro del Directorio de todas las empresas subsidiarias de Ferreycorp, con excepción de Ferreyros. Ha sido miembro del Directorio de IPAE en los periodos 2007-2009 y 2012-2015 y es, actualmente, miembro de su Comité de Institucionalidad e Integridad. Es miembro del directorio de Procapitales desde el 2006 y es, actualmente, miembro de su Comité de Gobierno Corporativo. Es miembro del consejo consultivo de la Asociación de Secretarios Corporativos (ASCLA). Fue presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria en el 2010. Es representante de Ferreycorp desde el 2006 y miembro del Steering Committee del Companies Circle of the Latin American Corporate Governance Roundtable, integrado por empresas latinoamericanas líderes en la implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo. Es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Lima y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez e Incae. En el 2007, participó del programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan-Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. En el 2009, participó del programa de Administración de Economías Globales dictado por Harvard Extension School Faculty y, en el 2012, del programa de Gobierno Corporativo de Yale School of Management. En el año 2017 participó del programa de Merger Week: Creando valor a través de Adquisiciones y Alianzas Estratégicas en Kellogg School of Management.

Rodolfo Paredes León

Gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Negocios

Gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Negocios desde 2017. Previamente, ocupó la posición de gerente corporativo de Desarrollo de Ferreycorp, desde el 2014, y la de gerente de Desarrollo e Inversiones de Ferreyros, desde 2007. Cuenta con más de 20 años de experiencia profesional, en la que destaca la gestión de proyectos en múltiples industrias, incluyendo el sector aeroespacial, tecnología, logística, farmacéutica, industrial y de maquinaria para construcción y minería, entre otros. Ha trabajado en diversas entidades como la Oficina de Normalización Previsional (ONP), Farminustria e IBM, en el Perú, y Honeywell International Inc, en Estados Unidos. Actualmente es director de algunas subsidiarias de la corporación. Graduado como ingeniero industrial de la Universidad de Lima, cuenta con una maestría en negocios (MBA) por University of Notre Dame (Estados Unidos). 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).

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 de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Ha seguido diversos cursos de especialización tanto en el Perú como en el extranjero. En el 2007, siguió el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de maestría (Master in Law) en George Washington University (becario Fulbright).

José Miguel Salazar Romero

Gerente corporativo de Comunicaciones e Imagen

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

Tito Otero Linares

Gerente corporativo de Auditoría

Gerente Corporativo de Auditoría de Ferreycorp desde enero de 2016. Fue gerente de Informática y Procesos de Ferreyros, desde que ingresó a la empresa en febrero de 2000 hasta el 2015. Desde el 2003 hasta el 2010 fue, además, el responsable institucional del programa Six Sigma, con el desarrollo y puesta en marcha de más de cien proyectos de mejora de procesos en diversas áreas de la empresa. Tiene cerca de 40 años de experiencia en gestión de sistemas, operaciones y control interno. Ocupó la Gerencia de Operaciones de dos AFP y un banco, así como diversos cargos en IBM del Perú relacionados con controles y auditoría de sistemas. Fue auditor en Price Waterhouse. Es contador público colegiado graduado en la Universidad de Lima. Ha participado en diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero y ha sido profesor contratado en ESAN.

Gonzalo Díaz Pró

Gerente general

Gerente general de Ferreyros desde enero de 2016. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia General Adjunta; previamente, la Gerencia Central de Negocios por siete años; y la Gerencia de la División Gran Minería. Ingresó a la compañía en agosto de 2004. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de proyectos de construcción, minería a tajo abierto y energía, tanto en Perú como en Chile. Ocupó diversos cargos en el grupo Cosapi, incluyendo la Gerencia Comercial de la filial en Chile y la Gerencia de Proyectos del *joint venture* con la corporación Bechtel para la ejecución de entonces *greenfield* Antamina. Es miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía para el período 2017-2019, y presidente de su Comité de Proveedores desde el 2012. Es miembro del Directorio de la Cámara de Comercio Canadá- Perú. Asimismo, ha sido miembro de la Junta Directiva del Comité de Proveedores de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y del Comité de Infraestructura, Energía y Minería de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Es director de varias de las empresas de la corporación. Ingeniero civil graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Asimismo, es graduado del CEO Management Program de Kellogg School of Management (Northwestern University) y ha participado en diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero, entre ellos el Programa de Formación de Directores de Empresas, impartido por las universidades del Pacífico y de Piura, así como por la consultora EY, y el Programa de Alta Dirección Caterpillar en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos).

José López Rey Sánchez

Gerente central de Recursos Humanos

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

Hugo Sommerkamp Molinari
Gerente central de Finanzas

Gerente central de Finanzas desde el 2016. Tiene a su cargo la supervisión de las gerencias/áreas de Tesorería, Servicios Financieros al Cliente, Contabilidad, Impuestos, Control de Gestión y Presupuestos de Ferreyros. Esta responsabilidad incluyó el área de Logística hasta diciembre 2016. Anteriormente ocupó el cargo de Gerente Central de Control de Gestión y Sistemas, desde el 2001 hasta el 2015 –lo que incluyó el Área de Riesgos, a nivel corporativo–, y supervisó la Gerencia de Informática hasta el 2014. Ingresó a la corporación en 1985 y desempeñó hasta 1990 el cargo de gerente de Contraloría de las empresas filiales. Es director de varias subsidiarias de la corporación incluidas empresas en el exterior. Entre 1990 y 1996 trabajó en Paraguay como director financiero de las diferentes subsidiarias del grupo ECOM (Lausanne, Suiza). Se reincorporó a la corporación en 1996 como gerente de División de Administración y Finanzas, hasta el 2001. Anteriormente fue socio de la firma de auditores Peat Marwick (hoy KMPG), en Lima. Fue gerente de Auditoría de dicha empresa en la oficina de Nueva York, y previamente en la firma auditora Hansen-Holm, Alonso & Co, representante de Cooper & Lybrand (hoy parte de PwC). Es contador público colegiado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con cursos de especialización en el Perú y el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Es representante bursátil de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde el 31 de marzo de 2012.

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente de División de Gran Minería

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

Jorge Durán Cheneaux

Gerente de División Soporte al Producto

Gerente de División Soporte al Producto desde el año 2016. Tuvo a su cargo la Gerencia de División de Sucursales y Agricultura desde el 2012 hasta el 2015. Ingresó a la corporación en 1994 como Ingeniero de servicio de campo a cargo de la operación minera de Cerro Verde. Posteriormente asumió la responsabilidad de Jefe de Servicio – Región Sur en la Sucursal de Arequipa. En 1999, se hizo cargo de la Gerencia de Servicios en el ámbito nacional; en el 2001, de la Gerencia del Centro de Reparación de Componentes (CRC) y Talleres Lima; en el 2005, de la Gerencia de Operaciones de Gran Minería; y en el 2007, de la Gerencia de División de Gran Minería. Graduado de Bachiller en Ciencias con mención en Ingeniería Mecánica en la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y en el 2009 logró un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar, está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma y en el 2007 se graduó en el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

Ronald Orrego Carrillo

Gerente División Cuentas Regionales

Gerente de la División Cuentas Regionales, que incluye la red de sucursales y las áreas de Gobierno y Agrícola, desde el año 2016. Ingresó a Ferreyros en 1994 como asistente de la Gerencia de Servicio a nivel nacional. Posteriormente, lideró la puesta en operación de Proyectos de Motores de Media Velocidad para el sector marino y generación de energía, así como los planes de soporte al producto. En el año 2002 asumió la Jefatura del Departamento de Energía, en el área comercial y desempeñó posteriormente otras cargas en el área de Energía, siendo, entre los años 2010 y 2015, gerente de Energía, Hidrocarburos y Marino. Tiene más de 23 años de experiencia en gestión comercial, así como en desarrollo de proyectos de energía y marinos, tanto en el desarrollo de proyectos llave en mano como en la venta de energía. Se ha desempeñado como director de Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros dedicada a la venta de energía. Ingeniero mecánico graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA con mención sobresaliente otorgado por la Universidad del Pacífico, al igual que con un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como gerencia de riesgo.

Paul Ruiz Lecaros**Gerente de Energía y Retail**

Gerente de la Unidad de Negocios de Energía & Retail, cuenta con una trayectoria de más de 20 años en Ferreyros. Como parte de su experiencia en la compañía, lideró las gerencias de Repuestos y Servicios, así como la gerencia Comercial de Minería. Asimismo, asumió las jefaturas de Control de Calidad en Almacenes, Inventario de Repuestos y Mercadeo de Repuestos. Igualmente, se desempeñó en el área de gestión de relaciones con clientes (CRM). Está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma. Ingeniero industrial de la Universidad de Lima, ha cursado un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica, así como un posgrado en Marketing en la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Alan Sablich Nairn**Gerente de División Marketing y Negocios Digitales**

Gerente de Marketing desde el 2015. Previamente se desempeñó como Gerente de Soporte Comercial desde el 2013, brindando soporte a las áreas de negocios en CRM e Inteligencia Comercial. Previo a su incorporación a Ferreyros se desempeñó en cargos de liderazgo en diferentes empresas nacionales e internacionales, habiendo liderado las áreas de Estrategia Digital en Belcorp, Marketing Relacional y Digital en Ripley, CRM en General Electric Australia y Business Intelligence en Soluziona Perú y España, donde lideró varios proyectos de consultoría en diferentes países. Es ingeniero industrial de la Universidad de Lima, con un MBA en Melbourne Business School en Australia, y numerosos cursos de liderazgo, marketing y estrategia digital.

Enrique Salas Rizo-Patrón**Gerente de División Cuentas Nacionales**

Gerente de División Cuentas Nacionales a partir del 2016. Previamente, lideró la Gerencia de División Construcción y Minería, entre 2010 y 2015. Asimismo, se desempeñó como gerente general de la subsidiaria Mega Representaciones (actualmente Soltrak) desde el 2007 hasta el 2010. Es director de varias empresas de la corporación. Fue fundador y gerente general, desde 1999 hasta finales del 2006, de Mega Caucho S.A., empresa líder en la comercialización de neumáticos fuera de carretera y lubricantes para la industria en el país. Se desempeñó como director de ventas en Andean Trading, representante exclusivo de Goodyear International para el Perú, empresa en la que trabajó desde 1986. Cuenta con más de 31 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.

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 en Centroamérica. 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.

César Vásquez Velásquez

Gerente general de Orvisa

Gerente general de Orvisa S.A. desde febrero de 2006. Con 18 años de experiencia en el rubro de bienes de capital, ha ocupado los cargos de administrador general, jefe administrativo y contador general en la misma empresa, a la que ingresó en el año 2000. Trabajó en la red de tiendas de Interbank y fue contador general de Compañía Embotelladora Lusitania. Fue miembro del Directorio de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas (CMAC Maynas), entre el 2005 y el 2007, así como miembro del Consejo Zonal del Senati Loreto, en los periodos 2009- 2011 y 2016-2017. Cuenta con un Máster en Dirección y Gestión Financiera por la Escuela de Organización Industrial (EOI) de España, una Maestría en Educación Superior por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (estudios concluidos), así como con una Certificación Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University. Es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía.

Ricardo Ruiz Munguía**Gerente general de Gentrac y General de Equipos**

Gerente general de Gentrac Corporation y sus subsidiarias en Centroamérica. Ingresó a General de Equipos en 1978. Ha ocupado cargos en diferentes áreas de la empresa, llegando en 1991 a ser nombrado gerente general. En 1998, cuando General de Equipos adquiere 100% de Gentrac en Guatemala y Gentrac en Belice, es nombrado vicepresidente del Directorio y director ejecutivo de las tres compañías. En el 2001, es nombrado presidente del Directorio y CEO de Gentrac Corporation, el holding de las empresas antes mencionadas. En otras actividades en El Salvador, se ha desempeñado como miembro de la Junta Directiva de Aseguradora Agrícola Comercial; miembro de la Junta Directiva del Banco de Comercio; presidente de la Junta Directiva de Banco Atlacatl; miembro del Consejo Directivo del Banco Central de Reserva; miembro de la Junta Directiva de la Asociación Bancaria; director de Financiera Atlacatl; así como director de la Asociación de Ahorro y Préstamo Aprisa. Es licenciado en Economía Agrícola por la Universidad de Louisiana y cuenta con un Máster en Administración de Empresas otorgado por el Incae.

Carlos Barrientos Gonzales**Gerente general de Soltrak**

Gerente general de Soltrak S.A. (antes Mega Representaciones) desde el 2010. Con 20 años de trayectoria en la corporación, ha ocupado cargos en distintas áreas y puestos gerenciales desde el 2006, habiéndose desempeñado como gerente comercial de la División Gran Minería de Ferreyros. Es bachiller en Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú y cuenta con un MBA otorgado por Centrum Católica. Ha llevado a cabo cursos de especialización en ventas y estrategia en el Perú y el extranjero, incluidos el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura; el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte; y el CEO Management Program de Kellogg School of Management (Northwestern University), en Evanston, Illinois.

Henri Borit Salinas**Gerente general de Motored**

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

Víctor Otero Pizarro

Gerente general de Trex Latinoamérica

Gerente general de Trex Latinoamérica desde su constitución en el 2014. Anteriormente, se desempeñó como gerente general de Equipos y Servicios Trex S.A., que funda en el 2000 junto a sus socios. Tiene 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de negocios de bienes de capital, en las áreas minera y portuaria, ocupando diversos cargos en la empresa Minepro Chile, hoy Joy Global, incluyendo la gerencia de la división Material Handling que agrupaba grúas P&H, equipos portuarios PPM y puentes grúa Morris. Arquitecto de la Pontificia Universidad Católica de Chile, cuenta con un MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez.

Carlos Ojeda Iglesias

Gerente de Trex en Perú y Colombia

Es gerente de Trex en Perú 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, así como un programa de posgrado de Análisis Operativo en la Universidad de Bahía Blanca y la Escuela de Oficiales de la Armada Argentina.

Javier Barrón Ramos Plata

Gerente de Cresko

Gerente de Cresko. Inició su carrera en 1996 en Ferreyros, ocupando diversos cargos en las áreas Comercial y Administración en varias sucursales de la corporación. Obtuvo varios premios y reconocimientos en cursos dictados por Caterpillar. Cuenta con 20 años de experiencia en el rubro de comercialización de bienes de capital. Ha sido consejero zonal del Senati en La Libertad en el periodo 2010-2012, así como representante de la organización en las diversas cámaras de comercio de las sucursales con las que interactuó, siendo actualmente miembro del Comité de Maquinaria de la CCL. Es ingeniero industrial egresado de la Universidad de Piura, graduado con honores en la Maestría en Administración de Empresas en ESAN, con estudios de postgrado en Finanzas en ESAN y Programa de Alta Gerencia en Incae. Ha participado en diversos cursos de Marketing, Liderazgo y Ventas dictados por Caterpillar. Ha recibido la certificación de Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University.

Jorge Devoto Núñez del Arco

Gerente general de Forbis Logistics

Gerente general de Forbis Logistics Corp. y de Forbis Logistics S.A. desde el 2013. Cuenta con experiencia en el manejo de proyectos logísticos desde el 2001. Con más de once años de trayectoria en la corporación, ha ocupado cargos en tres áreas representativas: Comercial, Proyectos y Logística. Dentro de su experiencia, destaca su participación en el programa de intercambio con Caterpillar, en la ciudad de Miami, en donde trabajó durante un año. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, así como en Caterpillar Production System (CPS), metodología de mejora continua adaptada al mundo Caterpillar. Es bachiller en Industrias Alimentarias por la Universidad Nacional Agraria La Molina y graduado con honores en Administración Estratégica de Empresas (MBA) en Centrum Católica.

Raúl Neyra Ugarte

Gerente general de Fargoline

Gerente general de Fargoline S.A. desde el 2009. Inició su carrera profesional en la Marina, para luego pasar al sector privado, laborando en Molinos Takagaki, dentro del sector avícola, y en Nestlé, en el sector de consumo masivo. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde desempeñó cargos gerenciales desde el 2005, luego de trabajar en diferentes áreas de la corporación. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación de Operadores Portuarios del Perú. Cuenta con un MBA otorgado por Incae de Costa Rica y la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, así como con una especialización en Logística por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, por Caterpillar University, y es egresado de la Escuela Naval de Perú como Oficial de Marina con el título de Bachiller de Administración.

Marcos Wieland Conroy

Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Gerente general de Soluciones Sitech Perú S.A. desde el inicio de sus operaciones en el año 2013. Inició su carrera en IBM como ingeniero de soporte de sistemas. Posteriormente, se desempeñó en Microsoft como gerente de Programas de Marketing en las áreas de educación, marketing y ventas; en la consultora BCTS, como gerente de negocio; y en Price Waterhouse Coopers, como gerente de Marketing. Ingresó a Ferreyros en el 2007, como gerente de Desarrollo Comercial en el área de Marketing, cargo que desempeñó hasta ocupar su posición actual. Es máster in Business Administration de la Universidad de Texas en Austin y cuenta con dos bachilleratos: uno de Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú y otro de Ciencias de la Computación de la Universidad de Arkansas, en Little Rock. Ha sido profesor de Marketing y Tecnología por más de diez años en ESAN.

Ernesto Velit Suarez**Gerente general de Ferrenergy**

Gerente general de Ferrenergy desde octubre de 2016. Tiene más de 30 años de experiencia en el gerenciamiento de empresas relacionadas a fabricación, construcción y consultoría en minería, energía, industria, gas, petróleo e hidrocarburos. Fue gerente general de la empresa metalmecánica FIMA y de la empresa constructora Skanska; gerente de Proyectos de Cosapi y Parsons; y de empresas de consultoría como Cesel. Fue vicepresidente de la Asociación de Empresas Metalmecánicas Privadas del Perú y del Comité de Proveedores de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía; miembro del Comité Metalmecánico de la Sociedad Nacional de Industria y de la Junta Directiva de la Cámara Peruana de la Construcción. Ingeniero mecánico- electricista con especialidad en Energética, graduado en el Instituto Politécnico Bucarest. Cuenta con un Master of Sciences otorgado por el Instituto Politécnico Bucarest y el Instituto Politécnico de París.

ANEXO 2: INFORMACIÓN RELATIVA AL MERCADO DE LOS VALORES INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES

2.1 Acciones comunes

FERREYCORP S.A.A.

Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2017				Precio Promedio S/
			Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Mínima S/	
PEP736001004	FERREYC1	2017-01	1.69	1.80	1.81	1.65	1.74
PEP736001004	FERREYC1	2017-02	1.80	1.86	1.93	1.80	1.88
PEP736001004	FERREYC1	2017-03	1.86	2.04	2.05	1.83	1.91
PEP736001004	FERREYC1	2017-04	2.04	1.87	2.16	1.85	2.04
PEP736001004	FERREYC1	2017-05	1.87	1.96	2.03	1.86	1.96
PEP736001004	FERREYC1	2017-06	1.96	1.81	1.97	1.78	1.92
PEP736001004	FERREYC1	2017-07	1.81	1.80	1.84	1.77	1.79
PEP736001004	FERREYC1	2017-08	1.80	1.92	1.92	1.80	1.88
PEP736001004	FERREYC1	2017-09	1.93	2.13	2.14	1.93	2.00
PEP736001004	FERREYC1	2017-10	2.13	2.54	2.61	2.13	2.45
PEP736001004	FERREYC1	2017-11	2.54	2.60	2.70	2.43	2.60
PEP736001004	FERREYC1	2017-12	2.60	2.55	2.64	2.20	2.45

2.2 Emisiones de instrumentos representativos de deuda vigentes

Emisión de Bono Internacional 144A/ Reg S

Ferreycorp emitió en abril de 2013, en el mercado internacional, US\$ 300 millones en bonos corporativos. El monto recaudado por esta emisión, con una tasa anual 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.

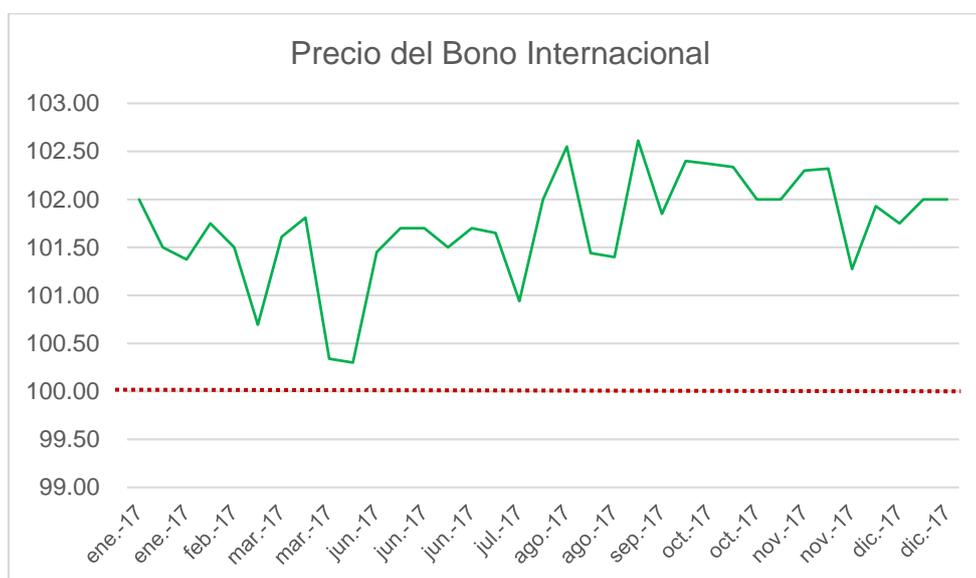
El menor dinamismo de la economía ocasionó una reducción en la demanda de recursos financieros, tanto para capital de trabajo como inversiones, por lo que se realizó una recompra de bonos con la finalidad de poder lograr mejores y más flexibles condiciones. Con fecha 24 de junio de 2016, luego de completar con el proceso correspondiente, se llevó a cabo el pago de un monto total ascendente a US\$ 123,600,799.89 en favor de los titulares de los mencionados bonos.

Todos los titulares antes mencionados tuvieron la oportunidad de participar en esta recompra bajo las mismas condiciones a través de un *Tender Offer*, en línea con las buenas prácticas de gobierno corporativo y transparencia con que opera la corporación.

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

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

A continuación, se presenta el desempeño de los bonos durante el 2017:



ANEXO 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).	23	2,01%
2. Trabajadores de la sociedad, no comprendidos en el numeral 1.	22	0,01%
3. Personas naturales, no comprendidas en el numeral 1 y 2.	2.104	9,10%
4. Fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	12	32,15%
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.	5	0,78%
8. Compañías de seguros bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	5	7,09%
9. Agentes de intermediación, bajo la supervisión de la SMV.	4	0,37%
10. Fondos de inversión, fondos mutuos y patrimonios fideicomitidos 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.	34	3,28%
11. Patrimonios autónomos y fideicomisos bancarios del exterior, en la medida que pueda identificarlos.	172	32,55%
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.	2	0,29%
14. Custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones.		
15. Entidades no comprendidas en numerales anteriores (2).	37	12,09%
16. Acciones pertenecientes al índice S&P/BVL Perú Select Index o valor representativo de estas acciones, en cartera de la sociedad.	-	
Total	2.421	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	2.209	64,61%
No domiciliados	212	35,39%
Total	2.421	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.