



JUNTOS CREAMOS DESARROLLO



Gestión
del negocio
2022

Ferreycorp



EN EL AÑO 2021, FERREYCORP Y SUS SUBSIDIARIAS OBTUVIERON VENTAS CONSOLIDADAS DE

S/ 6,112 MILLONES,

QUE REPRESENTARON UN INCREMENTO DE

30%

FRENTE AL EJERCICIO PREVIO (S/ 4,695 MILLONES) Y DE 8% RESPECTO DEL 2019 (S/ 5,662 MILLONES), AÑO PREVIO A LA PANDEMIA.



EN DÓLARES, LAS VENTAS DEL EJERCICIO 2021 ASCENDIERON A

US\$ 1,581 MILLONES,

SUPERIORES EN

18%

FRENTE AL 2020 (US\$ 1,337 MILLONES) Y MENORES EN 8% FRENTE AL 2019 (US\$ 1,716 MILLONES).

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



Gestión del negocio 2022

contenido



1—

**Empresas representantes
de Caterpillar y marcas
aliadas en el Perú**

- Ferreyros
- Unimaq
- Orvisa

2—

**Empresas representantes de Caterpillar
y otros negocios en Centroamérica**

- Gentrac (Guatemala y Belice)
y Soltrak (Nicaragua)
- General de Equipos- Cogesa
(El Salvador)
- Motored (El Salvador)

3—

**Negocios complementarios en el
Perú y otros países de Sudamérica**

- Soltrak (Perú)
- Trex (Chile, Colombia,
Ecuador y Perú)
- Fargoline (Perú)
- Forbis Logistics
(Perú y Chile)
- Soluciones Sitech Perú

1—

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

- Ferreyros
- Unimaq
- Orvisa



*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

La principal representada Caterpillar, a través de la gestión de estas compañías, mantuvo

su liderazgo en el mercado peruano, con un 50% de participación en el 2021, de acuerdo a información oficial de importaciones en valores FOB.

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

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú



MAQUINARIA PESADA
CAT Y ALIADOS



MAQUINARIA LIGERA
CAT Y ALIADOS

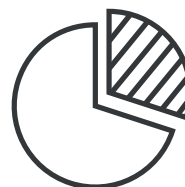


MAQUINARIA CAT
Y ALIADOS EN REGIÓN
SELVA

Ferreyros, Unimaq y Orvisa, subsidiarias representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú, generaron ventas de

S/ 4,696 millones

en el 2021



+31%
frente al 2020



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

* EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

A continuación, se presenta la evolución de los negocios con cada uno de los sectores a los que atiende.

MINERÍA DE TAJO ABIERTO

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

La reactivación de la minería en el Perú estuvo impulsada por las políticas de control y

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

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



* EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

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

A raíz de la buena performance de esta flota, se llegó a acuerdos con cuatro operaciones

mineras para incorporar trece nuevos camiones Cat 798 AC al mercado peruano, principalmente a través de la entrega en prueba para su posterior adquisición. Los nuevos camiones serán ensamblados e iniciarán sus operaciones en el 2022.

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



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

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

Los camiones mineros Caterpillar tienen la opción de adoptar la autonomía gracias a la tecnología Cat Command para acarreo, de la plataforma MineStar de Caterpillar. Esta permite gestionar la operación autónoma en



*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



mina de camiones y de equipos auxiliares. La experiencia líder de Caterpillar, probada en tres continentes, demuestra que la autonomía incrementa la productividad y utilización de los camiones y, a la vez, garantiza una interacción segura, controlada y predecible entre todos los equipos de la operación.

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

En el año, Ferreyros realizó con éxito la reconstrucción total (*overhaul*) de tres palas eléctricas Cat 7495, lo que significó un reto para

las áreas operativas y de soporte de la empresa, considerando la importancia de este tipo de proyectos por su magnitud y complejidad. Estas máquinas –de más de 20 metros de altura y 1,400 toneladas de peso, cada una de ellas capaces de mover 120,000 toneladas diarias de material– adquirieron así una segunda vida para la producción minera.

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



La provisión de repuestos y servicios para clientes de la gran minería generó ventas superiores al 2020 y al periodo prepandemia, del orden de

S/ 1,889 millones

*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



MINERÍA SUBTERRÁNEA

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

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

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

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



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

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

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

* EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



CONSTRUCCIÓN

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

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

Las ventas de Ferreyros al sector construcción mostraron un marcado crecimiento frente al 2021 y superaron los niveles generados antes de la llegada de la pandemia, impulsadas especialmente por las operaciones en las regiones, tanto a través de la provisión de

equipos Caterpillar como de servicios y repuestos a lo largo del país. Cabe resaltar que la construcción fue el principal impulsor de los negocios concretados con clientes regionales; las ventas de esta división a los diversos sectores productivos superaron los US\$ 200 millones, los mayores volúmenes de los últimos cinco años.

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

Destaca el restablecimiento de la utilización de la maquinaria Caterpillar a niveles prepandemia. En el 2021 se produjo la estabilización de este indicador, medido en horas mensuales de uso, pasando de un



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

*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



promedio de 154 horas por mes al cierre de 2020 a más de 200 horas por mes en 2021, alcanzando un estándar equivalente al del 2019. Ferreyros monitorea permanentemente sus equipos gracias a la conectividad.

En referencia al servicio de soporte que brinda Ferreyros al sector, se incrementó durante el año el número de contratos de mantenimiento de equipos (Acuerdos de Valor al Cliente o CVA, por sus siglas en inglés). Cabe destacar que más de 3,600 máquinas, tanto de construcción como de otros sectores productivos, son gestionadas



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

hoy bajo estos contratos. Al mismo tiempo, la empresa continuó con diversas estrategias para la provisión de soporte posventa con mayor cobertura nacional y programas con tarifas flexibles para configurar alternativas personalizadas, con muy buenos resultados.

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

*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



AGRÍCOLA

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

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

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

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

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

*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



GOBIERNO

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

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

ENERGÍA

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

Durante el año se concretó un importante negocio con una empresa privada de distribución de electricidad, que adquirió cinco grupos electrógenos a gas natural, modelo G3516H de la marca Caterpillar, para una planta de 10 MW ubicada en la región Ica.

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

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

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

*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

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

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

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



En el Perú, Ferreyros y Ferrenergy vienen trabajando conjuntamente en varios proyectos que combinan el uso de paneles solares, grupos electrógenos, turbinas y soluciones de cogeneración y trigeneración.



*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

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

PESCA Y MARINO

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



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

41%

medida en valores FOB.



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

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

PROGRESOS EN MATERIA DE SERVICIO, LOGÍSTICA Y DIGITAL

Parte central de las operaciones de Ferreyros la constituyen las actividades de logística; por ello, son constantes las mejoras de infraestructura y sistemas en este campo. Es

*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



así que el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) estrenó una infraestructura ampliada y remodelada, que eleva en 50% su capacidad de almacenamiento, contribuyendo a las capacidades logísticas en todo el Perú. El CDR suma racks sismorresistentes con una altura de almacenamiento de 11 metros y más de 58,000 ubicaciones para albergar repuestos. Incorpora un sistema de iluminación LED ecoeficiente y una losa superplana que permitirá adoptar sistemas automatizados y robotizados en los siguientes años, entre otros aspectos.

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



Forbis Logistics, se logró abastecer el inventario a tiempo para atender la demanda local.

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

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

De igual forma, la empresa continuó con la mejora continua de sus procesos y actividades, para trabajar de forma más eficiente y ágil, manteniendo la calidad. Como muestra de ello, implementó el criterio de reusabilidad extendida, que permite mejorar los tiempos de reconstrucción y la disponibilidad de equipos en los talleres de mecanizado, y desarrolló soluciones digitales



En el periodo 2021, las ventas vía la plataforma Parts.Cat. Com (PCC) ascendieron a
US\$ 42 millones,
lo que representó el 43% de las ventas de repuestos de Ferreyros a través de sus tiendas, frente al 35% del año 2020. En algunas ciudades como Lima, Arequipa y Cusco, esta proporción incluso superó el
70%.

* EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



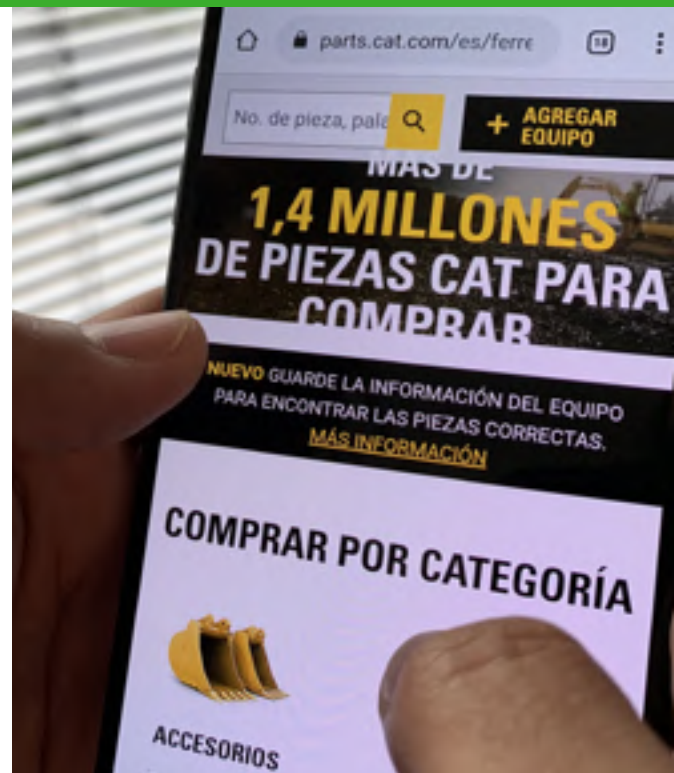
internas para optimizar el soporte técnico en los talleres y la detección de eventos de calidad, entre otros aspectos.

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

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



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



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

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

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

*** EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ**

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA



ACERCA DE FERREYROS



Líder en la provisión de maquinaria pesada y servicios especializados en el Perú, distribuye los equipos de mayor envergadura del portafolio Caterpillar en el país, requeridos por los diversos sectores económicos en el territorio.



A los productos de su principal representada Caterpillar, se suman otras prestigiosas marcas, como equipos para la producción de agregados Metso para construcción; equipos para minería subterránea Paus; y tractores agrícolas Massey Ferguson, entre otros.



Con el soporte posventa más completo del mercado, cuenta con alrededor de 50 puntos de atención en el país, que incluyen sucursales, oficinas y sedes, así como la presencia permanente en proyectos de sus clientes.

* **EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

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

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

obras pequeñas y medianas vinculadas al saneamiento y la construcción de pistas y veredas.

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

Entre los negocios destacados, resalta la provisión de una completa flota de máquinas Cat y de equipos de marcas aliadas, como SEM, Genie y Zoomlion, a un operador petrolero; la venta de retroexcavadoras Cat a una empresa dedicada al transporte de gas natural, gas licuado y petróleo; la

* EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



entrega de excavadoras y retroexcavadoras Cat a compañías constructoras y a firmas dedicadas al transporte de carga pesada y el alquiler de maquinaria; y el suministro de cargadores frontales a una empresa del rubro de explosivos.

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



Como parte de su propuesta de valor, Unimaq cuenta con una amplia flota de alquiler de equipos ligeros. Al cierre del 2021, está compuesta por 219 unidades, tanto de Caterpillar –entre ellas retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras– como marcas aliadas

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

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

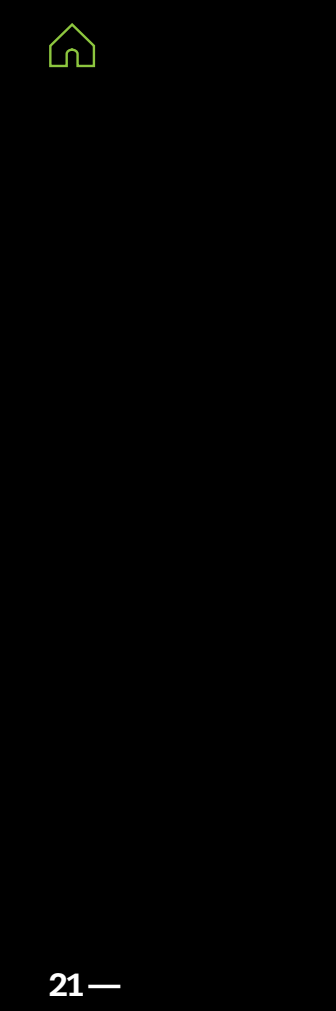
Cabe resaltar el trabajo colaborativo que vienen desarrollando Unimaq y Ferreyros para optimizar procesos y crear sinergias. En el 2021, se inició el proyecto de compra, almacenamiento y venta de repuestos desde el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) de Ferreyros; con la infraestructura y altas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

Como parte de su propuesta de valor, Unimaq cuenta con una amplia flota de alquiler de equipos ligeros. Al cierre del 2021, está compuesta por 219 unidades, tanto de Caterpillar –entre ellas retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras– como marcas aliadas –por ejemplo, autohormigoneras Carmix, equipos ligeros Wacker Neuson, plataformas de trabajo en altura Genie, entre otros–. Además, ofrece el alquiler de montacargas a largo plazo, con una flota

*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

de cerca de 400 unidades, que incluye el mantenimiento y renovación de flota como mínimo de dos años. Complementariamente, aporta equipos usados: en el 2021 vendió 220 unidades, provenientes de las flotas de alquiler, en líneas como montacargas, retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras.

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

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

Cabe subrayar la fuerza de la presencia descentralizada de Unimaq en el Perú. A

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

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

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

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

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

*** EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ**

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA



ACERCA DE UNIMAQ



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



Además de la línea de Construcción General de Cat (equipos compactos), distribuye marcas aliadas como montacargas Caterpillar, grupos electrógenos Caterpillar hasta 220kw, autohormigoneras Carmix, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, mixers y bombas de concreto CIFA, plantas móviles de concreto Blends, torres de Iluminación Terex y Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras

portátiles Sullair, compresoras estacionarias Gardner Denver, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, tractores agrícolas Valtra, entre otras.

De las líneas incorporadas de Cresko, tiene como representadas a SEM, fabricada por Caterpillar, con cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos. Asimismo, su portafolio incluye camiones Shacman y chancadoras y trituradores Shaorui, entre otras líneas.



Cuenta con sucursales en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco e Ilo, y está presente en nuevas locaciones en Ica y Moquegua. A la vez, tiene oficinas en Cerro de Pasco, Huaraz, Ayacucho y Puno. Su sede principal se ubica en Lima, ciudad donde adicionalmente cuenta con un local en la zona sur, dedicado al servicio de las líneas Caterpillar y marcas aliadas, alquiler de unidades y equipos usados.

*** EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ**

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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



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

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

* EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

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

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

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

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



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



*** EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ**

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA



ACERCA DE ORVISA



Especialista en bienes de capital, servicios y consumibles para actividades en la Amazonía peruana, Orvisa tiene a Caterpillar como su principal marca representada.



Su portafolio está integrado por las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros y Unimaq, así como por productos de aplicación específica en la zona de selva. Incluye máquinas Cat, equipos agrícolas Massey Ferguson, grúas Terex y autohormigoneras Carmix, entre otros productos de aplicación específica para la zona.



Atiende sectores como construcción, transporte fluvial, hidrocarburos, forestal, así como agrícola y agroindustria.



Con oficina principal en Iquitos, cuenta con sucursales en Tarapoto, Pucallpa, Huánuco, Bagua y Puerto Maldonado.

2—

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

- Gentrac (Guatemala y Belice)
y Soltrak (Nicaragua)
- General de Equipos- Cogesa (El Salvador)
- Motored (El Salvador)

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

* **EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA**

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

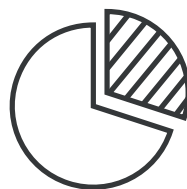
Como se recuerda, en el 2010 la corporación ingresó a Centroamérica, con la adquisición de las empresas representantes de Caterpillar en Guatemala y Belice (Gentrac) y en El Salvador (General de Equipos). Posteriormente, adquirió Soltrak (antes Mercalsa), distribuidor mayorista de lubricantes Mobil en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

Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

 MAQUINARIA CAT (GUATEMALA Y BELICE)	 CONSUMIBLES (NICARAGUA)	 MAQUINARIA CAT (EL SALVADOR)	 REPUESTOS PARA TRANSPORTE PESADO (EL SALVADOR Y HONDURAS)
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Las empresas que representan a Caterpillar y otros negocios en Centroamérica alcanzaron, en el 2021, ventas de

S/ 572 millones



+31%
frente al 2020 y 2019



Durante el año, este conjunto de subsidiarias aportó el 9% de las ventas consolidadas de la corporación.

Gentrac (Guatemala y Belice)
Soltrak (Nicaragua)



EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

* EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

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

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

Asimismo, los clientes tuvieron a su disposición la alternativa del alquiler de maquinaria, con la flota Caterpillar y de marcas aliadas, para la atención de los sectores industria, agroindustria

y construcción. Si bien la demanda de esta línea se presentó en niveles similares al 2020, se elevó su tiempo de utilización y se alcanzó altos indicadores de satisfacción de los clientes.

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

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



EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

* **EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA**

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

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

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

Gentrac Belice, por su parte, cerró el año con ventas de S/ 26 millones (US\$6 millones),

superiores a las obtenidas el 2020 y 2019 en todas las líneas de negocio, especialmente la venta de maquinaria, repuestos y servicios a los sectores construcción y gobierno. Se comercializó equipos como excavadoras y retroexcavadoras, acompañados de servicios de mantenimiento preventivo, para proyectos de construcción de carreteras.

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

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

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

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

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

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



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



ACERCA DE GENTRAC_ (GUATEMALA Y BELICE) Y SOLTRAK (NICARAGUA)



En Guatemala, Gentrac es el único representante de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar, distribuidor nacional de lubricantes Mobil y representante de otras marcas como Mitsubishi (montacargas), Marine Travelift, Kalmar, Mabey, Terex/Finlay, Genie, Valley, SKF, Alemite, Sullair, Wacker Neuson (ligero y compacto), Lincoln Electric, Schwing, Carmix, entre otras.



Mantiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la Ciudad de Guatemala. Sucursales en Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales, Retalhuleu, Huehuetenango, Cobán y Petén, así como 14 bodegas móviles en operaciones de clientes.

Operada desde 1938 con otros nombres y socios como distribuidor exclusivo de Caterpillar en Guatemala, fue adquirida por el distribuidor de El Salvador en 1998 y, posteriormente, por Ferreycorp en 2010.

En Belice, Gentrac es el único representante de Caterpillar, distribuidor nacional de lubricantes Mobil y representante de las marcas Wacker, Sullair y Twin Disc, montacargas Mitsubishi y generadores Olympian.

Ubica su sede en Ladyville, donde se encuentra el aeropuerto internacional de dicho país.

Establecida en 1998, año en que adquirió activos y el negocio de Belize Cemcol Limited, distribuidor de Caterpillar hasta entonces.



Soltrak (antes Mercalsa) tiene su base de operaciones en Managua, desde donde atiende todo el territorio nicaragüense.

Fue incorporada a la corporación Ferreycorp en el 2013. La fundación data del 2009, luego de que Mobil de Nicaragua transfiriera sus operaciones a un grupo de sus ejecutivos, asumiendo el desarrollo de una red de distribución nacional.

General de Equipos- Cogesa (El Salvador)



EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

General de Equipos, representante exclusivo de Caterpillar y lubricantes Mobil en El Salvador, consiguió ventas de S/ 170 millones (US\$ 44 millones), con un incremento relevante frente a los ejercicios 2020 y 2019, año previo a la pandemia.

* EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

En el 2021 se revitalizó la actividad del sector construcción, que había sufrido una contracción importante durante el segundo trimestre del 2020. Si bien no se inició obras de infraestructura de gran envergadura, se reactivó la labor en varios proyectos de

mediano tamaño, que impulsaron las ventas. Se comercializó principalmente equipos Cat como retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras, así como repuestos y servicios posventa.

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

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

* **EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA**

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA



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

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

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

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

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

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



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

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

* **EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA**

NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA



ACERCA DE GENERAL DE EQUIPOS COGESA (EL SALVADOR)



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



Cuenta además con la representación de líneas como montacargas Mitsubishi - Cat, equipos de compactación e iluminación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian - Cat, compresoras Sullair, camiones Mack, equipo agrícola John Deere y llantas Michelin para construcción, agricultura y camiones.



Proporciona cobertura de posventa a nivel nacional, a través de sus tres sucursales ubicadas en San Salvador -zona central-, Sonsonate -zona occidental- y San Miguel en el oriente del país.

Motored

(El Salvador)

MOTORED 

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

* **EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA**

NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA



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

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

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

Por otro lado, Motored cuenta con una pequeña operación en Honduras, donde ofrece a los clientes el mismo portafolio de

productos que en El Salvador. La economía de Honduras también mostró recuperación en el 2021, especialmente en el sector de transporte de carga. Con relación al segmento de transporte de pasajeros, todavía se encuentra en proceso de regresar a los niveles registrados en pre-pandemia.



Motored mantuvo su posición líder, con un 55% de participación en el mercado nacional de repuestos y consumibles para camiones y autobuses, según datos de importaciones.



EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

* **EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA**

NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA



ACERCA DE MOTORED (EL SALVADOR Y HONDURAS)



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



Asimismo, distribuye líneas de consumibles adicionales, como lubricantes y llantas, así como camiones Kenworth y microbuses Higer.



Cuenta con doce sucursales en El Salvador, ubicadas en las ciudades de San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, San Miguel, Metapán, Lourdes, Santa Rosa de Lima, Soyapango, Zacatecoluca, Aguilares y Usulután. Adicionalmente, cuenta con operaciones en Honduras.

3—

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

- Soltrak (Perú)
- Trex (Chile, Colombia, Ecuador y Perú)
- Fargoline (Perú)
- Forbis Logistics (Perú y Chile)
- Soluciones Sitech Perú

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**



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

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

Forman parte de este conjunto de negocios Trex, proveedor de grúas y otras soluciones de izamiento, presente en Chile, Colombia, Ecuador y Perú; Maquicentro, dedicado a la provisión de equipos ligeros en Ecuador; Soltrak, especialista en negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados; las subsidiarias Fargoline

y Forbis Logistics, en el negocio logístico; y Soluciones Sitech Perú, enfocado en la integración de tecnologías.

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



ESPECIALISTA EN
NEGOCIOS DE
SEGURIDAD INDUSTRIAL,
LUBRICANTES,
NEUMÁTICOS
Y SERVICIOS
RELACIONADOS;



GRÚAS, PLATAFORMAS
Y EQUIPOS
PORTUARIOS. (CHILE,
ECUADOR, COLOMBIA
Y PERÚ)



DEPÓSITO TEMPORAL,
ADUANERO SIMPLE



AGENTE
DE CARGA



SOLUCIONES
TECNOLÓGICAS

Los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios, en el Perú y otros países de Sudamérica, obtuvieron en el 2021 ventas del orden de **S/ 844 millones** en el 2021



+25%
frente al 2020 y de
19% frente al 2019.

Soltrak

(Perú)

SOLTRAK 

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA**



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

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

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

En el 2021, las categorías de protección respiratoria, protección auditiva y protección contra caídas mostraron especial dinamismo, incluso frente al periodo previo a la pandemia. Las ventas de 3M se elevaron

en casi todas sus familias; la marca Tecseg, especialmente con sus líneas de calzado, guantes y trajes descartables, registró un incremento importante; los productos Ansell duplicaron su crecimiento, gracias a la comercialización de guantes descartables.

Asimismo, durante el periodo se implementó múltiples sistemas de ingeniería contra caídas para diversos clientes, como las que se llevó a cabo en las sedes de La Joya y el Centro



Motored mantuvo su posición líder, con un 55% de participación en el mercado nacional de repuestos y consumibles para camiones y autobuses, según datos de importaciones.



EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**



de Distribución de Repuestos de Ferreyros, así como en diversas empresas mineras de primer nivel y en la planta de producción de una importante empresa multinacional.

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

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

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



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

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

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

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

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

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



ACERCA DE SOLTRAK (PERÚ)



Es la subsidiaria de la corporación Ferreycorp especializada en la provisión de consumibles industriales, con foco en los negocios relacionados a seguridad industrial, lubricantes y neumáticos, así como en el desarrollo de servicios especializados.



Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como lubricantes Chevron, productos de seguridad industrial en las marcas 3M, MSA, Bullard, Alphatec, MicrogardKleenguard (Kimberly Clark), Showa y la marca propia Tecseg, al igual que neumáticos Goodyear.

El portafolio de servicios incluye un amplio rango de actividades, tales como reparación, calibración y mantenimiento a los productos que se distribuye, así como servicios de diseño y capacitación, entre otros servicios especializados, incluyendo prácticas de mantenimiento predictivo, análisis no destructivo (NDT), entre otros.



Realiza atenciones a nivel nacional y cuenta con presencia local en Piura, Trujillo, Arequipa, Chiclayo y Lima. En esta última ciudad, ubica su sede principal.

Soltrak cuenta con la certificación ISO 9001:2015 y la de Empresarios por la Integridad. Es reconocida como Empresa Socialmente Responsable (ESR) y cuenta con la certificación de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE).

Se integró a Ferreycorp en el año 2007 con la adquisición de Mega Caucho & Representaciones S.A.C., empresa especializada en el rubro de neumáticos. En el 2009, se fusionó la adquisición de Inlusa S.A., incorporando el negocio de lubricantes. En el 2013, se complementó con la adquisición de Tecseg S.A., la cual aportó un completo portafolio de negocios relacionados con la seguridad industrial.

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

* NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA



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

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



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

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

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

En el año, la minería siguió siendo el motor de las actividades económicas en Chile y el que tuvo mayor relevancia para los negocios de Trex. Este sector no solo demandó grúas



EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**



de alto tonelaje, sino también soluciones logísticas y equipos de alquiler. Cabe destacar que Trex acompañó las necesidades de sus clientes con un soporte al producto de alta especialización, que incluyó la atención en importantes minas chilenas.

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



En el Perú, las ventas de Trex alcanzaron
S/ 92 millones

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

conservadora en sus decisiones de negocio debido al contexto político.

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

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



EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA**



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

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

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

el primer año de operación de la sucursal Bogotá.

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

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

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

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**



ACERCA DE TREX (CHILE, COLOMBIA, ECUADOR Y PERÚ)



Representa a las marcas Tadano y Terex, en grúas fuera de carretera (RT); a Demag, parte del grupo Tadano, en grúas todo terreno (AC); a Genie, en plataformas de izaje; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y de soluciones logísticas; a Donati y Demag, en puentes grúa; y a PM, en otras soluciones de izaje y carga.



La operación peruana de Trex inició su actividad en el 2015. Anteriormente, la distribución y soporte de grúas Terex- Demag en Perú se encontraba a cargo de la subsidiaria Ferreyros.



El negocio de Trex opera en Chile, Perú, Ecuador y Colombia. Fue fundado en el año 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80. Se incorporó a Ferreycorp en 2014.

Fargoline

(Perú)



EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA**



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

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

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

herramientas, entre otros, propiciaron su dinamismo.

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

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



Fargoline

(Perú)



EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**



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

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

Cabe destacar que la empresa concilió sus actividades ininterrumpidas con el compromiso con la salud de su personal en la coyuntura de pandemia, a través de

la adopción de estrategias específicas para reducir las interacciones y altos estándares de bioseguridad.

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

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



EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**



ACERCA DE ARGOLINE (PERÚ)



Con 38 años en el mercado nacional, Fargoline ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante; depósito aduanero; almacenamiento simple; transporte y distribución; y movimiento de carga para proyectos.



Su Sistema de Gestión de Seguridad y Control está certificado por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC). Asimismo, posee las certificaciones ISO 9001:2015 (calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental) e ISO 45001:2018 (seguridad y salud en el trabajo). Implementó el sistema de gestión antisoborno basado en el modelo ISO 37001 lo que permitió obtener la certificación de Empresarios por la Integridad.

Asimismo, cuenta con la certificación como Operador Económico Autorizado (OEA), otorgada por la Aduana del Perú, y forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) de Amcham.



Se ubica en el Callao, donde cuenta con dos sedes en la avenida Gambetta; y en la ciudad de Arequipa.

Forbis Logistics

(Perú y Chile)



EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA



* **NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA**



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

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

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

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

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

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

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**



ACERCA DE FORBIS LOGISTICS (PERÚ Y CHILE)



Forbis Logistics es un especialista en el transporte de carga internacional vía aérea, marítima y terrestre, a través de una red de agentes en el mundo y con oficinas propias en Perú, Estados Unidos y Chile.



Cuenta con las certificaciones Indirect Air Carrier (IAC) y NVOCC, otorgadas por el gobierno de Estados Unidos, así como la certificación BASC. Cuenta con certificación trinorma: ISO 9001:2015 (sistema de calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental) e ISO 45001:2018 (seguridad y salud en el trabajo); y trabaja con el estándar de calidad Caterpillar.



Fue creada en el 2010 en Miami, Florida, donde cuenta con un almacén en una excelente ubicación, a 9 km del aeropuerto internacional de dicha ciudad y a 26 km del puerto. En el 2012, se constituyó Forbis Logistics en Lima y en 2017 en Santiago de Chile.

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

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

* **NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**



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

Esta plataforma informa al operador de maquinaria acerca del tipo, posición

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

Esta nueva línea impulsó en gran porcentaje los volúmenes de ventas de Sitech en el año. En ese sentido, destaca la instalación de este sistema anticolidión en cerca de 80 camiones

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**



mineros de una importante mina del sur del país, siendo la flota más extensa en el Perú en contar con esta solución. Cabe resaltar que, tras la buena acogida de Torsa, se viene realizando el despliegue en otras minas del país para futuras instalaciones.



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

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

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

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



EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR Y
MARCAS ALIADAS
EN EL PERÚ

EMPRESAS
REPRESENTANTES
DE CATERPILLAR
Y OTROS
NEGOCIOS EN
CENTROAMÉRICA

* **NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS
EN EL PERÚ Y
OTROS PAÍSES DE
SUDAMÉRICA**



ACERCA DE SOLUCIONES SITECH PERÚ



Desde el 2013 se dedica a integrar tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad de los clientes de los mercados de minería, construcción e hidrocarburos.



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



**Gestión
del negocio
2022**

**www.
ferreycorp.
com.pe**

Jr. Cristóbal de Peralta Norte # 820,
Surco. Lima, Perú
626-4000

Ferreycorp