MEMORIA ANUAL 2023

Ferreycorp

MEMORIA ANUAL 2023

Aprobada por el Directorio
en su sesión del 28 de febrero de 2024

JUNTOS CREAMOS DESARROLLO

Contenido

1. **Carta del Presidente**

2. **Acerca de Ferreycorp**

3. **Gestión Comercial y de Operaciones**

4. **Gestión Financiera**

5. **Gestión Sostenible**

6. **Anexos**

- Anexo 1: Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados
- Anexo 2: Información general del negocio
- Anexo 3: Capital social y estructura accionaria
- Anexo 4: Información del mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

- Anexo A: Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas
- Anexo B: Reporte de Sostenibilidad Corporativa

Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreycorp S.A.A. durante el año 2023.

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

Mariela García Figari de Fabbri
Gerencia General

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerencia Corporativa de Finanzas

Daniel Candela Calderón
Gerencia de Control de Gestión
y Contabilidad

Lima, 28 de febrero de 2024

1. Carta del Presidente

Al comenzar su segundo siglo de vida, Ferreycorp y sus empresas reafirmaron su compromiso con una gestión de negocios fundamentada en valores y las mejores prácticas empresariales, que contribuyen al desarrollo de los países donde operan, fieles a su propósito “Juntos creamos desarrollo”.

Si bien los desafiantes contextos económicos y políticos del año 2023 representaron una considerable adversidad, la corporación Ferreycorp logró resultados positivos en el volumen de operaciones, en rentabilidad y en la generación de valor compartido. El balance favorable del ejercicio refleja la alta especialización en los negocios de distribución de bienes de capital, insumos y servicios, de la mano de Caterpillar y un portafolio de prestigiosas marcas globales que goza de la preferencia y la confianza de los clientes.

CONTEXTO ECONÓMICO

En el 2023, el Perú y los otros países latinoamericanos en los que opera la corporación se enfrentaron a desafíos que limitaron su desempeño económico. Factores como la inestabilidad política a nivel internacional, y en especial en el ámbito nacional la volatilidad en los precios de las materias primas, los retos en el transporte internacional, las elevadas tasas de interés a nivel mundial, los altos niveles de inflación y la desaceleración de la economía global contribuyeron a una disminución de la inversión en las economías de la región. En el Perú, la economía registró una contracción del 0.5% en comparación con el año anterior, marcando una notable disminución respecto del ya poco favorable 2022 (2.7%). De manera similar, la economía chilena experimentó una contracción del 0.1% en términos interanuales, afectada por factores internacionales y los efectos rezagados de las medidas fiscales y monetarias implementadas en 2022, así como por conflictos sociales internos. En contraste, Guatemala logró un crecimiento del 3.4% interanual, impulsado por el consumo privado, aunque esta tasa fue inferior a la registrada en 2022 (4.1%). A la vez, la economía de El Salvador se expandió en 2.2%, de forma cercana al año previo.

La contracción en la economía peruana se atribuye principalmente a una reducción de la inversión privada, en 7.1%, y al menor crecimiento de la inversión pública, que solo se elevó en 1.4%. El grave deterioro de la confianza empresarial, marcada por la inestabilidad política, la fragilidad de las instituciones, los conflictos sociales, la inseguridad ciudadana y las anomalías climáticas, tuvo un rol determinante en la ausencia de inversiones privadas en proyectos claves para el país. Asimismo, el crecimiento limitado en la inversión pública se evidenció en la escasa ejecución de grandes proyectos de infraestructura del Gobierno Nacional y de los gobiernos regionales, los cuales se vieron considerablemente afectados por el deterioro en la gestión pública asociado a la prolongada crisis política e institucional, y por una menor velocidad de gestión al tratarse del primer año de trabajo de las autoridades regionales electas al cierre del 2022.

Durante el año, se evidenció marcadas contracciones en algunos sectores económicos, mientras que en otros se presentó un crecimiento moderado en comparación con años anteriores. La pesca registró una disminución del 20.1%, la construcción y la industria no primaria sufrieron una contracción del 8.2%, y el sector agropecuario descendió en 3.2%. En contraste, la minería mostró un crecimiento del orden de 9.7%, impulsado por las operaciones de Quellaveco y por mayores volúmenes de producción en minas como Cuajone y Las Bambas; en particular, la minería cuprífera se elevó en 14%. Asimismo,

los sectores de comercio y servicios experimentaron aumentos del 2.4% y del 0.1%, respectivamente.

Las economías de los países en donde actúan Ferreycorp y sus subsidiarias siguieron enfrentando altas tasas de interés, así como aún elevados costos de producción derivados de conflictos bélicos globales. Cabe destacar, sin embargo, que se registró una disminución gradual de la inflación a lo largo del año, cerrando en un 3.2%, acercándose de manera progresiva a la meta del Banco Central del 2%, y una estabilidad del tipo de cambio, por lo cual el sol ha sido reconocido por los mercados internacionales como la divisa más fuerte de América Latina en las últimas dos décadas.

OPERACIONES DE LA CORPORACIÓN

Pese a los desafíos del contexto antes descrito, las ventas de Ferreycorp y sus empresas ascendieron a S/ 6,995 millones en el 2023, marcando un crecimiento de 6% respecto del año previo. En dólares, alcanzaron US$ 1,865 millones, superiores en 9% frente al 2022.

Las ventas del año reflejaron la demanda de diversos sectores económicos: el 46% de los ingresos fue generado por la minería de tajo abierto; el 20%, por la construcción; el 11%, por la minería subterránea; y el 10%, por el sector industria, comercio y servicios, entre otros.

Cabe señalar que Ferreyros, Unimaq y Orvisa alcanzaron ventas de S/ 5,624 millones, mayores en 9%, contribuyendo al 80% de los ingresos consolidados. En dólares (US$ 1,501 millones), sus ventas marcaron un incremento de 11% en comparación con el 2022. Su esforzada gestión comercial y su probada oferta de valor permitieron que la principal representada Caterpillar reafirme su liderazgo nacional, con cerca del 50% del mercado peruano.

En particular, Ferreyros culminó el 2023 con ventas de S/ 4,927 millones, evidenciando un importante crecimiento del 11% respecto del año previo. Sus ingresos en dólares, de US$ 1,315 millones, igualmente mostraron un aumento relevante, del orden de 13%. Sus ingresos representaron el 68% de las ventas consolidadas.

Ferreyros acompañó nuevamente el exigente mercado de la gran minería de tajo abierto, marcando resultados históricos. La empresa registró un récord de ingresos, con niveles de venta a la minería de tajo abierto de US$ 800 millones, que abarca la comercialización tanto de máquinas como de repuestos y servicios. Este hito fue impulsado por el relevante acompañamiento y respaldo que da la empresa a la creciente flota de maquinaria en once grandes yacimientos mineros con un soporte de clase mundial y con cobertura 24/7. Asimismo, se consolidó la operación de los camiones autónomos Cat 794 AC, con capacidad de carga de 320 toneladas, en una mina en el sur peruano, alcanzando las 30 unidades al cierre del año. Por su parte, los camiones Cat 798 AC, de 400 toneladas y tracción eléctrica, reafirmaron su productividad y aporte de valor, contándose ya con 20 unidades en seis minas de *open pit* en el país; durante el ejercicio se concretó el acuerdo de venta de más unidades para una operación minera en el centro del Perú, que serán entregadas en los primeros meses del 2024. De la misma manera, se siguió atendiendo un importante parque de equipos en la minería subterránea, que ya había evidenciado relevantes adquisiciones en los años 2022 y 2021 por algunos importantes clientes del sector, al tiempo que se apreció la demanda de las empresas contratistas mineras, manteniendo así un sólido liderazgo en el sector.

En su camino de crecimiento y logro de metas, Ferreyros alcanzó un hito en la venta de maquinaria de construcción pesada: marcó el punto más alto en sus últimos doce años de operaciones al comercializar cerca de 600 máquinas Cat de esta línea -con familias tales como excavadoras, tractores y cargadores frontales, motoniveladoras y rodillos-, lo que representó un aumento de 48% sobre el 2022. La demanda de equipos de construcción tuvo una tendencia creciente en el año. Al inicio del 2023, dados los desafíos del contexto país, se generó niveles de venta de una decena de máquinas al mes; mientras que al cierre del año, se logró volúmenes mensuales de un centenar de máquinas. Además de los acostumbrados requerimientos del sector privado; de diversas obras de infraestructura en el país; y de actividades relacionadas con operaciones mineras, se sumó la demanda de equipos por parte de diversas entidades y niveles del Gobierno para mejorar sus capacidades, hacer frente a los mejoramientos de infraestructura que requiere el país, así como para obras de prevención frente a las temporadas de lluvias y al Fenómeno del Niño.

El negocio de alquiler de Ferreyros, que comprende un importante parque de equipos de construcción, superó los resultados del año pasado en cerca del 50%, por actividades asociadas a la minería y por obras de descolmatación y defensas ribereñas, entre otras.

En otro ámbito, cabe resaltar que Ferrenergy, especializada en la provisión de energía, y que en el año alcanzó una capacidad de generación de 32.5 megavatios en cinco operaciones, concretó también un acuerdo comercial para implementar el primer sistema de generación eléctrica híbrida en la minería de nuestro país. El proyecto generará electricidad a partir de paneles solares fotovoltaicos con una potencia de 6 MWp y de grupos electrógenos Caterpillar a gas natural con potencia de 4.72 MW, para cubrir el déficit de energía de las operaciones de una compañía minera en el sur del país.

En el año, Ferreyros marcó un importante hito en materia logística. Ferreyros automatizó el ingreso, el almacenamiento y la extracción de pedidos de piezas menores en su Centro de Distribución de Repuestos (CDR), que abastece a su red nacional de almacenes y directamente a sus clientes. De tal manera, se incrementa de forma relevante la velocidad de atención vinculada a los repuestos menores, que representan aproximadamente el 60% del movimiento en este centro estratégico, sumando eficiencias en la cadena de valor a sus clientes. Cabe resaltar que el CDR almacena cerca de 700,000 repuestos menores.

A su vez, las ventas de repuestos de Ferreyros a través de sus canales digitales, tanto la plataforma Parts.Cat.Com (PCC) como la solución de compras integradas Cat IP, bordearon por primera vez los US$ 100 millones, marcando un incremento de 13% respecto del 2022. Ferreyros, Unimaq y Orvisa se ubicaron entre los distribuidores de Caterpillar con mayor penetración de clientes *online* en el mundo, luego de que el 48% de sus clientes recurrieran a PCC para su compra de repuestos en el 2023.

Durante el año, las operaciones de Unimaq y su amplio portafolio, que incluye maquinaria ligera Caterpillar y marcas aliadas, mantuvieron niveles cercanos al 2022 y estuvieron impulsadas principalmente por obras de construcción, saneamiento e infraestructura en diferentes regiones y localidades del país, así como de minería. Cabe señalar que desde este año Unimaq incorpora la línea de equipos de izaje de Trex Perú, que antes estuvo en otra subsidiaria, y reforzó las sinergias con la operación de Chile, Ecuador y Colombia. De la misma forma, resaltó el incremento del comercio electrónico, que hizo posible la venta del 60% de los repuestos a través de sus tiendas, e iniciativas como la primera reconstrucción certificada Cat (CCR, por sus siglas en inglés) de una retroexcavadora Cat a nivel mundial.

Por su parte, Orvisa conmemoró 50 años de contribución al desarrollo de la región amazónica. La empresa generó ventas incrementales en el 2023; aportó a este resultado la entrega de máquinas de construcción Cat, requeridas en diferentes regiones y localidades de la Amazonía tanto por el sector privado y público para el desarrollo de obras públicas de infraestructura y saneamiento. Asimismo, Orvisa atendió una mayor demanda de equipos e implementos para el sector agrícola, a la vez que continuó promoviendo una mayor presencia en sus canales digitales en la región y soluciones como los contratos de mantenimiento a la medida de los clientes. En el año, continuó sirviendo a algunas operaciones del sector hidrocarburos con la provisión de repuestos y servicios, y se mantuvo a la expectativa de proyectos, postergados para el 2024.

Es importante remarcar que los distribuidores de Caterpillar en el Perú, Ferreyros, Unimaq y Orvisa, obtuvieron cinco medallas de Oro en todas las categorías de los Programas de Excelencia de la principal representada (Servicio Posventa; Venta de Repuestos; Servicios de Alquiler; Transformación Digital; y Marketing y Ventas). En Centroamérica, Gentrac recibió el Oro en Servicios de Alquiler de Maquinaria Pesada, en Marketing y Ventas, y en Servicio Posventa; General de Equipos también obtuvo la máxima calificación en estas dos últimas categorías.

En Centroamérica, las empresas representantes de Caterpillar y otros negocios aportaron el 9% de los ingresos consolidados de Ferreycorp, al generar ventas de S/ 614 millones, menores en 9% frente al 2022. En dólares, alcanzaron US$ 164 millones, con una disminución de 7%.

En Guatemala, las industrias de agregados y canteras, los sectores construcción e infraestructura y la atención a clientes *retail* fueron promotores relevantes de las ventas de Gentrac. La comercialización de maquinaria Caterpillar y marcas aliadas, tanto de unidades nuevas como de la alternativa del alquiler, y de soporte posventa a lo largo del territorio alcanzó niveles cercanos al 2022. En tanto, en El Salvador, la demanda de diversas entidades públicas dinamizó la demanda de maquinaria de General de Equipos, tanto para el desarrollo de infraestructura como para la gestión de sus operaciones regulares. Tras concluirse el negocio de lubricantes, los ingresos totales de General de Equipos fueron menores al año previo; sin considerar dicha línea, sus ventas mostraron crecimiento. Gentrac y General de Equipos reafirmaron el liderazgo en sus mercados con la marca Caterpillar, destacaron por sus altos estándares de servicio y pusieron el acento en impulsar una mayor penetración del uso de canales digitales para la adquisición de repuestos Cat. A su turno, el negocio de autopartes de Motored en El Salvador mantuvo sus niveles de operaciones.

En el Perú y otros países de Sudamérica, los negocios complementarios generaron ventas de S/ 757 millones en el 2023, con un aumento de 2% respecto del año previo. En dólares, la cifra alcanzó los US$ 200 millones, expandiéndose en 4% respecto del 2022. Al cierre del año, representaron el 11% de las ventas totales de la corporación.

En el 2023, Soltrak sirvió al mercado peruano con soluciones de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados, en niveles cercanos al año previo, en atención a las compañías mineras y sus contratistas, así como a empresas de construcción, industria, transporte y logística. Resaltó en el año la ampliación de contratos de largo plazo con grandes minas, para la provisión de equipos de seguridad industrial y de servicios; la certificación de Soltrak como Operador Económico Autorizado (OEA), otorgada por Sunat; y la implementación durante el ejercicio del ERP corporativo SAP S4/Hana, para su adopción desde el 1 de enero de 2024.

La operación de Trex en Chile, Ecuador y Colombia en el 2023 estuvo marcada por un incremento relevante en sus ventas, del orden de 30%. Resaltó la contribución de Trex

en Chile, con un crecimiento similar, principalmente a través de la venta de equipos portuarios y de grúas de alto tonelaje y de la entrega de servicios. En tanto, los negocios en Ecuador y Colombia también presentaron un incremento.

Por su parte, Fargo cumplió cuatro décadas de trayectoria, con altos estándares de servicio en almacenamiento, transporte y logística de proyectos, y alta adopción tecnológica en sus operaciones. Durante el año, la empresa mantuvo su posición entre los cinco primeros almacenes extraportuarios del Callao en importación y exportación de TEUS. De forma similar, Forbis Logistics se ubicó en el quinto puesto del ranking de agentes de carga aérea de todo el mundo al Perú, y como el segundo en la ruta entre Estados Unidos y nuestro país. Los negocios logísticos, ambos con una valorada actividad comercial, mostraron menores ventas durante el año, en un contexto de diversos desafíos que impactaron en sus sectores y actividades. Pese a ello, incidieron en diversas iniciativas que generan valor en sus negocios, como la consolidación durante el año de la relación entre Caterpillar y Forbis, al ser este último su agente de carga nominado, y nuevos proyectos en Fargo que potenciarán la eficiencia de sus procesos internos.

Durante el año, Sitech concretó con éxito la convocatoria a su programa de innovación abierta, con el cofinanciamiento de ProInnóvate Perú, que le permitirá encontrar socios tecnológicos para acelerar la resolución de desafíos pendientes en la minería peruana, en un proceso que se extenderá hasta 2025. Asimismo, la empresa desplegó el proyecto del Laboratorio de Estructuras para la Universidad Jorge Basadre de Tacna, que se constituirá en el más moderno de su categoría en América Latina en el año 2024, y continuó sirviendo a la minería con soluciones que buscan gestionar la fatiga y evitar colisiones, alcanzando ventas incrementales.

RESULTADOS FINANCIEROS

La gestión financiera de la corporación en el 2023 mantuvo como ejes el cuidado de la rentabilidad de los negocios, la búsqueda de la mejora en la rotación de activos, incluyendo el cuidado de la salud de las cuentas por cobrar e inventarios, y la gestión de fuentes de financiamiento para obtener las mejores condiciones y poder compensar aunque parcialmente el fuerte incremento en las tasas de interés.

Cabe destacar que Ferreycorp y sus empresas alcanzaron una utilidad neta del orden de S/ 434 millones en el 2023, que representó un incremento de 4% frente al ejercicio anterior (S/ 419 millones). Si se excluye el efecto cambiario, la utilidad neta acumulada ajustada es de S/ 443 millones, mostrando un incremento de 6% frente al resultado ajustado del año anterior y marcando un nuevo récord.

Estos resultados se lograron gracias a los buenos volúmenes de venta ya reseñados, y una utilidad bruta que se elevó en 7% respecto del 2022, por el efecto de ventas incrementales y su composición con una mayor participación de la línea de repuestos y servicios, lográndose un margen de 25.8%, que se eleva a 26.5% si se elimina la distorsión de la diferencia de cambio. La utilidad operativa fue mayor en 6%, con un margen operativo de 10.0% en el año, igual al del 2022 (10.0%), y mejora a 10.6% si se elimina la misma distorsión antes señalada. La mayor utilidad bruta fue compensada por un incremento en gastos, siendo los aumentos en este rubro relacionados a mayores gastos directamente vinculados al crecimiento de las ventas; por nuevas contrataciones; y por la constitución de provisiones, principalmente. Así, los gastos representaron 15.9% de las ventas en el 2023, superiores al 15.7% registrado en el 2022.

Por su parte, en el 2023 el gasto financiero se elevó en 51%, como resultado del significativo incremento en la tasa de interés, siguiendo la tendencia mundial, ya que la deuda promedio del año tuvo un ligero aumento. Con el objetivo de controlar el incremento del gasto financiero dada la coyuntura de tasas de interés altas, en 2023 se decidió no reperfilar montos significativos de deuda y, en cambio, mantenerse con préstamos de corto plazo mientras se espera el momento oportuno para tomar deuda de mediano plazo, siempre tomando en cuenta también la estructura de sus activos. La corporación terminó el año con el 32% de su deuda con vencimiento no corriente. La tasa de interés promedio de la deuda es 4.66%, superior a la del 2022 (3.13%).

La corporación Ferreycorp reafirmó durante el año el cumplimiento de los buenos principios de gobierno corporativo, por el cual es reconocida. La solidez de sus vínculos con sus más de 3,900 accionistas y el respeto de sus derechos se vieron reflejados en la Junta General de Accionistas sostenida en marzo, con la participación de 131 accionistas que representaban el 85% de las acciones en circulación. En la sesión se aprobó distribuir dividendos en efectivo por S/ 251.3 millones, correspondiente al tope máximo de la Política de Dividendos, los cuales incluían el adelanto realizado en setiembre del año anterior por S/ 120.0 millones, quedando pendiente repartir en el año 2023 S/ 131.3 millones. Dicho importe equivale a un dividendo en efectivo de S/ 0.13897 por acción, el cual se pagó el 5 de mayo de 2023. En ejercicio de la Política de Dividendos, el Directorio acordó en el mes de setiembre el pago de otro dividendo en efectivo por S/ 100 millones a cuenta de las utilidades del ejercicio 2023. Dicho importe equivale a un dividendo en efectivo de S/ 0.1068 por acción, y se pagó en el mes de octubre.

Por otro lado, en el mes de mayo el Directorio acordó incrementar el programa de recompra de acciones de la empresa hasta el 10% del capital social, es decir, 94 millones de acciones. Al 31 de diciembre, el saldo de acciones de tesorería es de 12,310,817 acciones.

Es importante resaltar que las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el 2023, a pesar de los desafíos políticos y económicos del Perú y el impacto de los fenómenos climatológicos registrados, así como la complejidad de la coyuntura global. La cotización de apertura del 2023 fue S/ 2.26; y la de cierre, S/ 2.48. Dicho aumento en el precio de la acción, sumado al dividendo por acción total de S/ 0.2458, se refleja en un rendimiento para el accionista del 20% en el 2023.

GESTIÓN HUMANA

La gestión de las personas y el desarrollo del talento son importantes ejes de la gestión empresarial en Ferreycorp, por ello ha definido una Propuesta de Valor para sus trabajadores, que busca ofrecer un buen ambiente de trabajo y cobertura de necesidades de las familias y, a la vez, oportunidades de crecimiento y desarrollo. Durante el año se abordó diversos temas clave desde programas que contribuyen a preservar la salud física y mental de las familias Ferreycorp. En materia de gestión de la salud y seguridad en el trabajo (SST), se homologó el Sistema Integrado de Gestión de Seguridad en los principales procesos, se realizó múltiples actividades y el primer congreso de seguridad corporativo, se mantuvo la disciplina de las auditorías internas y se puso en marcha nuevos programas de vigilancia médica. Se ejecutó también acciones para cuidar el equilibrio trabajo-familia, así como para seguir fomentando la diversidad e inclusión a través del programa Pares, del Encuentro de Mujeres Líderes Ferreycorp y de las actividades de prevención del hostigamiento sexual y violencia de género, con un intenso programa de capacitación en toda la compañía y una actualización del curso virtual sobre Hostigamiento Sexual, con altísima participación del 98.5% de los colaboradores.

La gestión evidenció resultados positivos: el 83% de los más de 7,000 colaboradores de Ferreycorp y sus empresas percibió un buen clima laboral, y el 88% expresó su compromiso con la corporación (Encuesta Clima Laboral).

Por otro lado, la corporación implementó nuevas normas relacionadas con la tercerización, el teletrabajo, la homologación de documentos, la aplicación de nueva normativa legal relativas al capital humano. Buscando el mayor aprovechamiento de sinergias, se amplió el portafolio de servicios que se brinda centralizadamente a las compañías.

Los esfuerzos en gestión humana fueron reconocidos en el 2023: Ferreyros cumplió una década ininterrumpida entre las diez mejores empresas para atraer y retener talento en el Perú, según el ranking Merco Talento. La compañía mantuvo el primer lugar en su categoría y el octavo puesto de este ranking a nivel nacional, donde participaron más de 25,000 encuestados pertenecientes a múltiples grupos de interés. Asimismo, resaltaron los primeros puestos logrados en el Concurso Buenas Prácticas Laborales del Ministerio de Trabajo: "Promoción del equilibrio trabajo-familia" y "Empleo, solidaridad empresarial y participación social en situaciones de fuerza mayor" (Ferreyros); y "Prevención del hostigamiento o acoso sexual laboral" (Ferreycorp).

En tanto, el ranking PAR de la consultora Aequales incluyó a la corporación entre las diez primeras empresas nacionales en su categoría –hasta 200 colaboradores– que mejor gestionan e impulsan la equidad de género, diversidad e inclusión social.

SOSTENIBILIDAD

En primer lugar, cabe resaltar el compromiso de la corporación con la integridad. Ferreycorp y todas sus empresas en el Perú: Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak, Fargo, Forbis Logistics, Soluciones Sitech Perú y Ferrenergy culminaron el 2023 con la Certificación Antisoborno otorgada por la asociación Empresarios por la Integridad. A su vez, Ferreyros, Orvisa y Forbis consiguieron en el año la Certificación ISO 37001: Sistema de Gestión Antisoborno a su sistema de cumplimiento, como lo hicieran en ejercicios anteriores Unimaq, Soltrak, Fargo y Forbis Logistics. Las empresas subsidiarias del extranjero vienen siguiendo el mismo camino.

En relación a las iniciativas que se orientan a contribuir con la sociedad, se continuó generando infraestructura a través del mecanismo de Obras por Impuestos, bajo el cual Ferreyros terminó la construcción de un centro educativo en la región Ucayali, en consorcio con Orvisa, y continuó con el desarrollo de una obra de agua y saneamiento en Cusco. Además, suscribió un convenio con el Gobierno Regional de Arequipa para el mejoramiento y ampliación de un colegio. A la fecha, la empresa bandera ha financiado doce proyectos de Obras por Impuestos -diez de ellos ya concluidos-, por más de S/ 130 millones, en beneficio de 43,000 peruanos en Pasco, Junín, Ucayali, La Libertad, Cusco y Arequipa.

En el 2023, Ferreycorp y sus empresas Ferreyros y Unimaq destinaron un paquete de ayuda para atender a diversas zonas del país afectadas a inicios del año por los desastres generados por el ciclón Yaku, que incluyó el uso gratuito de cerca de 20 máquinas Caterpillar y 8 motobombas. Asimismo, la corporación activó la comunidad de operadores de maquinaria de OperApp, convocando su participación para sumar fuerzas con sus capacidades.

En tanto, la Asociación Ferreycorp batió un récord en el 2023, al capacitar a cerca de 4,200 jóvenes peruanos en más de 100 programas presenciales y gratuitos a nivel nacional, enfocados en potenciar habilidades blandas, valores y responsabilidad ciudadana. A lo largo de 26 años, la Asociación ha impactado en casi 50,000 estudiantes de universidades e institutos. Asimismo, el Club de Operadores de Ferreycorp impartió más de 44 cursos virtuales gratuitos con más de 5,000 espectadores, y seis seminarios presenciales con casi 500 operadores provenientes de la costa, sierra y selva.

Por otro lado, la corporación continuó con la buena práctica de medir su huella de carbono en todas sus locaciones en Perú y Chile, teniendo hoy una cobertura de 79 locales. Esta vez consideró cuatro categorías: 1 (emisiones directas, producto del uso de combustibles, gases refrigerantes, gases comprimidos, entre otros), 2 (consumo de energía eléctrica), 3 (transporte de personal y de carga) y 4 (consumo de insumos y servicios). De igual forma, resalta que Ferreyros amplió en aproximadamente 40% la capacidad de generación de su planta solar fotovoltaica ubicada en su complejo en La Joya, Arequipa.

El compromiso de la corporación en la gestión de sus negocios en aspectos ambientales, sociales y de gobernanza le ha permitido seguir siendo incluida en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones para la región MILA- Alianza del Pacífico y en el *Sustainability Yearbook* de S&P Global, además del S&P BVL Perú General ESG Index y el Distintivo Empresa con Gestión Sostenible (EGS), otorgado por Perú Sostenible a Ferreycorp y cinco de sus compañías. A la par, Ferreycorp se posicionó como la quinta empresa líder en sostenibilidad en Perú y como líder en su sector, según el ranking Merco Responsabilidad ESG, y fue reconocida por PwC y la revista G de Gestión como una de las diez Empresas Más Admiradas del Perú.

CIERRE

Tras este breve recorrido de la gestión del año 2023, expresamos nuestro reconocimiento a los accionistas por la confianza depositada en el Directorio, reafirmando nuestra disposición a una relación fluida y transparente; a nuestros clientes, por su lealtad y continua preferencia; a Caterpillar y a las otras prestigiosas marcas representadas, por su constante respaldo; y a quienes nos han otorgado su apoyo financiero.

Es un honor presentar ante los señores accionistas el informe de la gestión del 2023, preparado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión de 28 de febrero de 2024, así como los estados financieros, en conformidad con la Resolución Conasev Nº 141.98 EF/94.10, que establece la presentación de las memorias anuales de las empresas, incluyendo la declaración de responsabilidad exigida.

Lima, 28 de febrero de 2024

Andreas von Wedemeyer
Presidente

2. Acerca de Ferreycorp

2.1 Presentación

Fundada hace 101 años, Ferreycorp es la corporación líder en Perú dedicada a la provisión de bienes de capital y servicios relacionados. Opera tanto en territorio peruano, donde genera cerca del 90% de sus ingresos, como en otros países de Centroamérica y Sudamérica a través de compañías subsidiarias altamente especializadas y enfocadas en sus respectivos negocios.

En su historia, destaca el vínculo construido con Caterpillar, socio excepcional de la corporación a lo largo de 81 años. Además de comercializar y dar soporte a los productos del líder mundial en maquinaria, distribuye otras prestigiosas marcas. Actualmente, las compañías de Ferreycorp poseen un completo portafolio de soluciones para sus clientes y potencian su cobertura de mercado. Así, la corporación destaca por la calidad de la maquinaria que ofrece y en especial por los servicios vinculados al ámbito de bienes de capital (mantenimientos, reparaciones, monitoreo de condiciones, consultoría en el uso de equipos, capacitación y financiamiento, entre otros).

Las prácticas de gestión humana y desarrollo de talento, evidenciadas en un excelente clima organizacional, junto con la fortaleza de su cultura arraigada durante más de un siglo, desempeñan un rol fundamental en el compromiso y el sentido de orgullo de sus más de 7,000 colaboradores.

Ferreycorp inscribió su acción en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) en 1962. Con 61 años en el mercado de valores, esta sociedad de accionariado difundido cuenta con inversionistas institucionales locales (fondos de pensiones, fondos mutuos y compañías de seguros, entre otros) y extranjeros. También atrae a un amplio número de personas naturales que eligen invertir sus ahorros en el mercado de capitales, encontrando en la corporación una atractiva alternativa de inversión. Reconocida en el mercado de capitales, Ferreycorp es un referente por sus buenas prácticas de gobierno corporativo y por su gestión responsable, en aras de la sostenibilidad.

Ser una de las compañías referentes en el mercado peruano es posible gracias a una gestión basada en valores, respaldada por buenas prácticas empresariales y una firme gestión financiera. Desde esa posición, la corporación participa en diversas agrupaciones e iniciativas empresariales, contribuyendo al desarrollo del país con acciones concretas, en línea con su propósito: “Juntos creamos desarrollo”.

2.1.1 Misión y visión

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

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

2.1.2 Propósito Ferreycorp

Para poner en palabras su propósito, Ferreycorp desarrolló un ejercicio colaborativo e inclusivo de reflexión, en el que se apreció un consenso unánime entre los participantes: la corporación viene dejando huella en todos sus grupos de interés, a lo largo de los años, marcando una diferencia. En este contexto, se plasmó por escrito algo que de manera tácita ha guiado el accionar de todos los trabajadores durante décadas:

PROPÓSITO FERREYCORP
Juntos creamos desarrollo

El propósito de Ferreycorp refleja su vocación de generar desarrollo en los lugares donde opera a través de sus actividades, mediante la provisión de servicios, bienes de capital e insumos, logrando un impacto positivo entre todos sus grupos de interés.

La visión y esencia de Ferreycorp, íntimamente presentes en la corporación y sus subsidiarias desde sus inicios, han perdurado en el tiempo, trascendiendo a las transformaciones de la organización. El Manifiesto Ferreycorp, detallado a continuación, pone en perspectiva este propósito:

> *"En Ferreycorp proveemos servicios, bienes de capital e insumos que dan a nuestros socios las herramientas que necesitan para contribuir al crecimiento de industrias fundamentales para el desarrollo en los países en los que operamos.*
>
> *Por 100 años, con integridad y bajo los más altos estándares de calidad, hemos sido un agente clave en el desarrollo de infraestructura, impactando en la calidad de vida de millones de personas y generando mayor acceso a oportunidades. Así, con el tiempo, nos hemos convertido en una corporación líder, con presencia en distintos países y de un prestigio reconocido a nivel internacional.*
>
> *Si bien estamos orgullosos de lo que hemos logrado, sabemos que aún hay mucho por hacer. Por eso, hoy más que nunca reafirmamos nuestro compromiso con la sociedad y asumimos la responsabilidad de seguir* ***creando desarrollo,*** *buscando innovar constantemente y amplificar nuestro impacto en la sociedad".*

Valores de la corporación

Los valores de Ferreycorp representan los pilares que guían el accionar diario de los colaboradores de la corporación, mantienen la conducta ética de la organización y contribuyen a la sostenibilidad del negocio.

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

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

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

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

2.2.2 Innovación y transformación digital

La corporación vive el presente, pero siempre mirando hacia el futuro. La capacidad para estar en el ahora y, al mismo tiempo, anticiparse y adaptarse a los cambios y a los requerimientos del mercado, así como al surgimiento de nuevos negocios, le permite posicionarse como líder dentro del sector con una visión de largo plazo.

El presente capítulo explora los avances de Ferreycorp y sus empresas en materia de digitalización y automatización, así como en el desarrollo de capacidades internas de innovación y de analítica.

2.2.2.1 Digitalización y automatización

A continuación, se aprecia los progresos de la corporación en digitalización y automatización durante el 2023, con especial énfasis en cinco temas clave: a) Mejora en la experiencia del cliente, b) Incremento del comercio electrónico, c) Mejoras en la productividad de los clientes, d) Optimización de la cadena de suministro y e) Nuevos productos y servicios.

a) Mejora en la experiencia del cliente

Este año, las plataformas digitales contribuyeron a la creación de valor en la experiencia de los clientes de las empresas Ferreycorp.

- Se inició la preparación del proyecto *Falcon Vision Tool*, ganador del Concurso de Innovación 2023 de la corporación, que permitirá a los clientes seguir el estado de atenciones clave en los Centros de Reparación de Componentes (CRC) de Lima y La Joya, accediendo en línea a notificaciones de avance, fotos de las reparaciones, informes y más. Se prevé su lanzamiento en el primer semestre de 2024.
- Ferreyros continuó con el despliegue del proyecto de digitalización de servicios vía el portal Ferreynet, que permite a los clientes solicitar servicios de campo y taller, dar seguimiento al avance de su atención y recibir el acta de conformidad e informe final de manera digital. En el año se generó más de 400 servicios por este portal.
- También en Ferreynet, Ferreyros sumó nuevas funcionalidades: “Productividad”, que aporta conclusiones sobre la performance de los equipos; “Acuerdos de Valor al Cliente (CVA)”, para acceder a los contratos bajo dicha modalidad y renovarlos, recibir promociones y ver historiales de mantenimiento, entre otros; y la segunda fase de “Seguimiento de Pedidos”, enfocado en la entrega de repuestos.
- A su vez, Trex, en Chile, desarrolló la aplicación para grúas móviles Trex Parts Center, para potenciar la venta de repuestos y facilitar el acceso de los clientes, al consolidar la información en un solo lugar.
- Fargoline continuó impulsando las interacciones virtuales con clientes en sus principales líneas de negocio. Al cierre del 2023, la de Depósito Temporal tiene más del 90% de sus procesos operativos digitalizados, mientras que las operaciones de Depósito Simple y Depósito Autorizado mostraron un avance en digitalización de 70% y 80%, respectivamente.
- Asimismo, la empresa siguió optimizando la funcionalidad de sus plataformas digitales. Los progresos de Fargoline se centraron en soluciones en la plataforma virtual (Extranet) y en el seguimiento logístico para lograr rapidez en operaciones como la declaración de ingresos de servicios y solicitud de despachos de carga.
- Gentrac, representante de Caterpillar en Guatemala, lanzó el blog “Fuerza G” para brindar a sus clientes temas de interés e información útil para su día a día, buscando incrementar su fidelización y reafirmar su posición en el mercado.

- Cuatro modelos de las marcas agrícolas Valtra y Antonio Carraro se sumaron a los *tours* virtuales 360 de máquinas de Ferreyros. Estos *tours* permiten apreciar, desde todos los ángulos, las características y funcionalidades de equipos clave del portafolio Cat y de marcas aliadas.

b) Incremento del comercio electrónico

En el 2023, la adopción del comercio electrónico entre los clientes de la corporación reafirmó su favorable evolución.

- Durante el año, ascendieron a US$ 79 millones las ventas totales de repuestos vía la plataforma de comercio electrónico Parts.Cat.Com (PCC) de Ferreyros, Unimaq y Orvisa, en el Perú; Gentrac, en Guatemala y Belice; y General de Equipos, en El Salvador. Se trata de un resultado 10% superior frente al año 2022.
- El 48% de clientes de Ferreyros, Unimaq y Orvisa que adquirieron repuestos durante el 2023 emplearon la plataforma de comercio electrónico Parts.Cat.Com (PCC), lo que les permite ubicarse entre los distribuidores de Caterpillar con mayor penetración de clientes *online* en el mundo.
- Ferreyros, Unimaq y Orvisa obtuvieron nuevamente en el 2023 el reconocimiento de su principal representada por el cumplimiento de los exigentes lineamientos del *Dealer Global Standard* (estándar global para distribuidores) en materia de comercio electrónico.

c) Mejoras en la productividad de los clientes

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

- Ferreyros continuó con sus esfuerzos de conectividad del parque de máquinas. Al cierre del año, más de 6,500 máquinas pesadas Caterpillar en el Perú están conectadas, abriendo las posibilidades de un monitoreo remoto de su salud y desempeño de parte de Ferreyros y sus clientes. Cerca de 1,000 nuevas máquinas se añadieron al parque de unidades conectadas en el año.
- Soluciones Sitech Perú finalizó en el 2023 las pruebas de campo de su solución TMSE, que permite acceder a la gran cantidad de datos que se generan en los equipos de la minería subterránea, para explotar el potencial de la analítica de datos y la inteligencia artificial.
- En agosto de 2023, se alcanzó el millón de horas de trabajo acumulado de la interfaz DCI (Data Communication Interface, o interfaz de comunicación de datos, en español), *hardware* desarrollado por la División de Gran Minería de Ferreyros para contribuir a la gestión del mantenimiento y la productividad de los equipos, instalado en ocho operaciones de gran minería en el Perú.
- La empresa bandera relanzó su principal plataforma de gestión de equipos VisionLink en una nueva versión que consolida los antiguos My.Cat.Com y VisionLink Unified Suite, centrándose en las necesidades actuales del cliente para realizar la gestión remota de sus equipos. Además, ya está disponible su versión para dispositivos móviles.
- Se consolidó el uso de la plataforma Cat Productivity en nuevos clientes de Ferreyros, la cual permite monitorear los indicadores de productividad de los equipos y mejorar los ciclos de carga y descarga para obtener mejores resultados en las operaciones.

d) Optimización de la cadena de suministro

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

- De forma pionera en el rubro, y en línea con los estándares de las mejores cadenas logísticas a nivel mundial, el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) de Ferreyros puso en operación el proyecto de automatización del proceso de ingreso, almacenamiento y extracción de pedidos de piezas menores. Este hito, concretado en octubre de 2023, eleva de forma importante la velocidad de atención de piezas menores en el CDR, como parte de la estrategia de Ferreyros para potenciar el soporte logístico a sus clientes. Para más información, consultar la sección Gestión Comercial.
- En el 2023, la disposición de espacios ordenados y descongestionados de Fargoline permitieron que el 85% de los despachos en patio se mantuviera dentro de los 40 minutos, tiempo menor al promedio del mercado.
- Para reducir el tiempo de reparación y maximizar el número de reparaciones, Ferreyros implementó un *software* de redistribución de repuestos en las órdenes de trabajo de los Centros de Reparación de Componentes (CRC).
- Se inició el proceso de implementación del sistema predictivo de fatiga en las unidades de transporte de Ferreyros. En el 2023, se consiguió un avance de 35%.
- Fargoline implementó un primer furgón eléctrico para el despacho de repuestos de última milla en Lima, para sus atenciones a Ferreyros, y proyecta continuar empleando este tipo de unidades con la finalidad de reducir la huella de carbono.
- Asimismo, Fargoline presentó el proyecto Balanza Autónoma, para digitalizar las actividades de las balanzas, que sumará fluidez en la gestión de vehículos de carga y agilizar las atenciones. Esta iniciativa, finalista en el Concurso de Innovación de la corporación, se implementará en el 2024.
- Ferreyros desarrolló capacidades logísticas en el transporte nacional al utilizar el cabotaje como una alternativa viable.

e) Nuevos productos y servicios

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

- Con el fin de acelerar la resolución de desafíos pendientes en la minería, Sitech lanzó este 2023 la convocatoria a *startups* a su proyecto de innovación abierta, el Desafío Sitech OpenLab, cofinanciado por el Ministerio de la Producción a través de ProInnóvate Perú. Este programa permitirá identificar y seleccionar los emprendimientos tecnológicos más destacados del mundo para servir a esta industria en el mercado peruano.
- OperApp, *marketplace* laboral para talento operativo incubado en Ferreycorp, elevó en 20% el número de postulantes en su plataforma, llegando a más de 37,000 operadores, técnicos y conductores, entre otros, y en 15% la cifra de empresas registradas, con más de 1,100 compañías. Asimismo, superó las 66,000 postulaciones y 3,100 ofertas de trabajo publicadas.
- Durante el año, se habilitó para clientes de alquiler de Ferreyros y de Unimaq, así como para clientes regionales de Ferreyros, un nuevo beneficio para realizar gratuitamente sus procesos de reclutamiento y selección a través de OperApp, tras la compra o renta de maquinaria.
- Unimaq desarrolló una aplicación interactiva para migrar reportes físicos a digitales en la operación de un cliente minero, lo que permitirá ahorrar tiempo, crear una base de datos y reducir residuos de papel, al igual que disminuir los costos que implica la

producción de este recurso. Se viene enfocando esfuerzos en reportes de *backlogs* (pedidos de repuestos), formatos de trabajos correctivos y listas de mantenimientos, marcando un precedente para otras operaciones.

2.2.2.2 Capacidades internas de innovación y analítica

Durante el 2023, Ferreycorp y sus empresas continuaron con el desarrollo de capacidades que buscan impulsar la innovación y la transformación analítica en la corporación.

a) Innovación al interior de la organización

- Ferreycorp reforzó la metodología de gestión de proyectos de manera ágil y avanzó en la capacidad de investigación de las necesidades de los clientes. Ello ha permitido concentrar un mayor esfuerzo en las definiciones de negocio, aumentando la velocidad de adopción de soluciones y la probabilidad de éxito de plataformas. además de reducir tiempo en las siguientes etapas.
- Por segundo año consecutivo, se llevó a cabo el evento interno *Innovation Week*, que reunió a más de 1,500 colaboradores de la corporación. Se realizó charlas centradas en la innovación y temas de interés de Ferreycorp y sus empresas, con destacados panelistas externos e internos.
- Se realizó el Concurso de Ideas de Innovación, a cargo de los colaboradores, con un incremento del 41% en la participación previa, equivalente a más de 100 equipos postulantes. Se seleccionó un conjunto de iniciativas ganadoras cuya implementación comenzó en el 2023, abordando aspectos como nuevas líneas de negocios, optimizaciones en gran minería, seguridad en la logística, modificación y fabricación de piezas, trazabilidad en las ventas, entre otros.
- En 2023, el programa de desarrollo "Por los próximos 100 años" se centró en impulsar las capacidades de transformación de los líderes de la corporación. Como se detalla en el capítulo de Gestión Humana, esta iniciativa buscó proporcionarles las últimas tendencias en innovación y data, fortalecer su mentalidad de cambio e impulsar la ejecución y la gestión de equipos.
- Se realizó 26 sesiones de los Círculos Ferreycorp –Marketing, Salud, Medio Ambiente, Soporte al Producto y Cadena de Suministro–, integrados por los colaboradores de áreas especializadas de las diversas empresas de la corporación. Representaron espacios importantes para compartir conocimiento experto en su campo y mejores prácticas, buscando multiplicar su alcance y aplicación.
- Ferreyros continuó con sus esfuerzos para afianzar internamente su identidad digital. Al interior de la organización, se desarrolló programas y boletines para difundir conocimiento digital y casos de éxito. De cara a los clientes, realizó en las sucursales a nivel nacional doce eventos presenciales *Digital Fest*, con charlas, capacitaciones y exposiciones relacionadas al abanico de soluciones digitales.
- La corporación puso en marcha el Sistema de Diseño, proyecto que busca fortalecer las capacidades en el desarrollo de herramientas digitales. Su funcionamiento ha permitido una disminución de al menos 50% en el tiempo de la etapa de diseño y prototipado, así como un ahorro de 60% en el desarrollo de sitios web. Además, contribuye a generar consistencia y facilitar la escalabilidad de productos digitales.
- Gentrac, en Guatemala, creó un Comité de Innovación para diversificar y enriquecer la creatividad de las propuestas y/o definiciones de proyectos de innovación. Está integrado por colaboradores de todas las áreas que desean desarrollarse en contextos de creatividad e innovación para apoyar a su unidad de negocio.

b) Analítica avanzada

- El Centro de Analítica Avanzada de Ferreycorp refleja el compromiso de la corporación en la adopción de un enfoque de gestión fundamentado en el análisis y la interpretación de datos (*data-driven*). Durante el año 2023, ha llevado a cabo una serie de iniciativas y proyectos clave para fortalecer su enfoque analítico y mejorar la toma de decisiones en toda la corporación.
- En ese sentido, destacan el diseño e implementación de modelos analíticos; la priorización de proyectos de alto impacto y factibilidad; la construcción de modelos de *machine learning* (Vertex AI); y el desarrollo en curso de un sistema automatizado de monitoreo para potenciar la supervisión continua de las soluciones entregadas al negocio.
- A la vez, resalta la implementación de modelos con reconocimiento de imágenes (Computer Vision) y aplicaciones con Inteligencia Artificial Generativa (GenAI). Asimismo, Ferreycorp viene introduciendo tecnologías avanzadas, como el *framework* MLOps, para sumar eficiencias en la construcción de modelos analíticos, apuntando a la automatización de su ciclo de vida, desde el entrenamiento hasta la predicción.
- De la misma forma, se viene impulsando la creación de sinergias, respaldada por la instauración de espacios de desarrollo técnicos entre Ferreycorp y sus empresas, fortaleciendo la colaboración y el intercambio de conocimientos.
- Los esfuerzos desplegados tienen como objetivo aumentar la producción de modelos analíticos en toda la corporación, generando un valor tangible para las empresas y facilitando la toma de decisiones estratégicas.
- En el caso particular de Soltrak, se ha venido diseñando tableros de analítica que contribuyen significativamente a una gestión eficiente de consumibles en las operaciones de los clientes de gran minería.

c) Digitalización interna

En el 2023, la corporación Ferreycorp y sus empresas potenciaron sus capacidades tecnológicas internas para respaldar e impulsar sus iniciativas de negocio y operaciones.

- En el 2023 se puso en marcha la plataforma de gestión de datos (*data lake)* para Ferreyros, Unimaq y Orvisa, de forma pionera en el rubro. Esta tecnología permitirá a las diversas empresas de la corporación desarrollar capacidades analíticas para potenciar la toma de decisiones en los negocios y operaciones, y a la vez constituye el fundamento para realizar futuros proyectos haciendo uso de la inteligencia artificial.
- En el primer trimestre del año, se adoptó la versión más moderna del sistema de planificación de recursos empresariales (ERP, por sus siglas en inglés) de la corporación, con la actualización a la versión SAP S/4HANA 2021. De esa forma, Ferreycorp potenció sus capacidades de operación e integración de procesos. También se definió una estrategia de actualización bianual para mitigar riesgos de obsolescencia tecnológica.
- Soltrak realizó en el 2023 el proceso de implementación del ERP corporativo SAP en sus operaciones, tras varios años de utilizar otro ERP local. Este cambio relevante, a partir de enero de 2024, favorecerá la escalabilidad tecnológica para acompañar su crecimiento futuro, mejorará la integración de sus operaciones e impulsará sinergias en el grupo.
- Para contribuir a la planificación y optimización de uso de recursos en talleres, se implementó la solución de planificación Mangogem. Emplea un modelo matemático para optimizar la programación de las reparaciones, considerando la disponibilidad de los equipos humanos y la infraestructura técnica requerida para las labores -por

ejemplo, las bahías de servicio-. Este proyecto se ha iniciado en el Centro de Reparaciones de Componentes (CRC) en Lima y posteriormente se extenderá a otros talleres de Ferreyros y otras compañías del grupo.

- Durante el 2023, se gestionó el desarrollo de un nuevo software de gestión de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (SSMA), con alcance en las empresas del Perú y otros países donde opera la corporación, que será puesto en marcha en el 2024. Así, la solución SSMART contribuirá a un procesamiento eficaz de la información de Seguridad y Salud en el trabajo para anticipar, reconocer, evaluar y controlar proactivamente los riesgos y un mejor monitoreo de procesos críticos.
- La plataforma de gestión de créditos y cobranzas Yndika fue implementada en Ferreyros, Unimaq y Orvisa durante el 2023. La solución, actualmente en etapa de prueba, emplea inteligencia artificial y data analítica para mejorar los análisis mediante el monitoreo de indicadores predictivos.
- Gentrac actualizó su sistema contable CODA y su sistema de planificación de recursos empresariales DBS, a fin de alcanzar mayor eficiencia y eficacia a través de habilitadores clave como la tecnología de la información y la definición de procesos eficientes, estandarizados y digitalizados, potenciando su capacidad de análisis de datos para la toma de decisiones basada en evidencia.
- Asimismo, Gentrac realizó el lanzamiento de *Customer, Service y Management Request,* que busca digitalizar todos los procedimientos de la empresa para optimizar la atención al cliente interno y externo y la medición del desempeño del equipo humano que despliega estas atenciones.
- Trex, en Chile, intensificó la utilización de herramientas tecnológicas para preparar documentación y auditar técnicamente a los equipos de los clientes en los servicios que ofrece.
- En el 2023, la plataforma Sistema de Administración de Logística Integral (SALI), creada por Forbis Logistics para la gestión operativa de sus procesos en Perú, extendió su alcance a la oficina de Estados Unidos, sumándose así a la integración de los sistemas para la gestión comercial junto con las oficinas de Perú y Chile, con el objetivo de generar oportunidades de atención al cliente entre estos tres países.

2.1.3 Modelo operativo de la corporación

En la corporación, se ha establecido el modelo caracterizado por autonomía operativa con coherencia estratégica y aprovechamiento de sinergias. Para su despliegue, se ha definido tres tipos de roles en la organización: el del *holding* del grupo económico, que brinda coherencia estratégica y lineamientos; el de las subsidiarias, responsables de gestionar su negocio con autonomía operativa dentro de los lineamientos corporativos; y el de servicios compartidos, que promueve eficiencias y sinergias entre las subsidiarias, como se aprecia a continuación:

Rol de la matriz	Rol de las empresas subsidiarias	Centro de Servicios Compartidos
COHERENCIA ESTRATÉGICA ■ Visión de negocio ■ Planeamiento estratégico y definición de negocios en los que participamos ■ Posicionamiento y marcas ■ Recursos financieros ■ Control y supervisión	**AUTONOMÍA OPERATIVA** ■ Cercanía al cliente y cobertura de mercado ■ Ejecución de negocio con excelencia operacional ■ Rentabilidad y salud financiera ■ Innovación del negocio y propuesta de valor ■ Mejores prácticas y procurar sinergias	**ESTANDARIZACIÓN Y EFICIENCIAS** ■ Estandarización de procesos ■ Sinergias y eficiencias ■ Procesos no *core*, *back office*: legal, auditoría, recursos humanos, finanzas, sistemas ■ Masa crítica para mejores condiciones de proveedores

Dentro de estos roles establecidos, la matriz asigna recursos para respaldar el crecimiento y la inversión de las empresas de la corporación, define lineamientos para estandarizar la gestión con prácticas comprobadas a lo largo del tiempo y fomenta espacios donde las subsidiarias puedan compartir las mejores prácticas y fortalecer sus propuestas de valor. A la vez, las subsidiarias contribuyen a la productividad y eficiencia de sus clientes mediante la provisión de bienes de capital de marcas líderes y de renombre, así como de servicios relacionados de clase mundial, con una visión de excelencia e innovación.

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

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

El Centro de Servicios Compartidos, a su vez, sirve a las diversas subsidiarias de la organización al contribuir a sumar eficiencias y alentar sinergias en procesos y actividades en diversas áreas de especialización.

Desde esta perspectiva estratégica, el objetivo es fomentar el dinamismo y el crecimiento de la corporación, generando impactos positivos transversales a sus diferentes grupos de interés.

2.1.4 Empresas de la corporación

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

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú

Ferreyros CAT — UNA EMPRESA FERREYCORP
Maquinaria pesada CAT y aliados

UNIMAQ CAT Rental Store — UNA EMPRESA FERREYCORP
Maquinaria ligera CAT y aliados

Orvisa CAT — UNA EMPRESA FERREYCORP
Maquinaria CAT y aliados en región selva

Ferrenergy
Montaje y operación de plantas de generación de energía

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica

GENTRAC CAT — UNA EMPRESA FERREYCORP
Maquinaria CAT (Guatemala y Belice)

GENERAL DE EQUIPOS CAT — UNA EMPRESA FERREYCORP
Maquinaria CAT (El Salvador)

MOTORED — UNA EMPRESA FERREYCORP
Repuestos para transporte pesado (El Salvador y Honduras)

Negocios complementarios en el Perú y otros paises de Sudamérica

SOLTRAK — UNA EMPRESA FERREYCORP
Consumibles

TREX — UNA EMPRESA FERREYCORP
Grúas, plataformas, equipos portuarios (Chile, Ecuador y Colombia)

FARGO LINE — UNA EMPRESA FERREYCORP
Depósito temporal, aduanero y simple, transporte y distribución

FORBIS LOGISTICS — UNA EMPRESA FERREYCORP
Agente de carga

SITECH
Soluciones tecnológicas

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

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

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

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

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú

Nombre	Año de incorporación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Ferreyros	1922	Construcción, minería, hidrocarburos, energía, marino y pesca, gobierno, agricultura, comercio, industria y servicios.	Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios.	**Perú** Norte: Piura, Tumbes, Lambayeque, Cajamarca, Trujillo, Chimbote Centro: Cerro de Pasco, Huancayo, Ica, Ayacucho, Huaraz, Lima. Sur: Arequipa, Cusco, Moquegua y Puno.
Ferrenergy	2006	Minería, hidrocarburos, gobierno, energía, construcción, pesca e industria.	Participación en la sociedad de 50% Soluciones de energía desde 1MW hasta la cantidad ilimitada que se requiera, con equipos generadores a gas, diésel, solar y petróleo residual (HFO).	**Perú** Lima **Brasil** Recife **Ecuador** Francisco de Orellana – El Coca **Guatemala** Ciudad de Guatemala **Costa Rica** Puntarenas Su presencia en países de la región se produce de forma temporal para la atención de proyectos a los que sirve.
Unimaq	1999.	Construcción, minería, hidrocarburos, gobierno, comercio, industria, transporte y servicios.	Comercialización, alquiler de equipos ligeros, soporte post venta.	**Perú** Norte: Cajamarca, Chiclayo, Piura, Trujillo Centro: Cerro de Pasco, Huancayo, Lima, Huaraz Sur: Ica, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Ilo, Moquegua, Puno.
Orvisa	1973	Construcción, forestal, agrícola, gobierno, transporte fluvial, hidrocarburos y energía.	Comercialización de equipos, repuestos, servicios y consumibles.	**Perú** Norte: Bagua, Iquitos, Tarapoto. Centro: Pucallpa, Huánuco. Sur: Puerto Maldonado.

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica

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

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

Nombre	Año de incorporación	Sectores que atiende	Producto / Servicio	País / Región
Soltrak	2007	Minería, construcción, transporte, industria, energía e hidrocarburos, agricultura, pesca y forestal.	Solución integral de gestión de neumáticos, lubricantes, filtración, mantenimiento predictivo y equipos de protección personal y otros productos de seguridad industrial.	**Perú** Norte: Piura, La Libertad Centro: Lima Sur: Arequipa
Trex	2014	Minería, industria portuaria, comercio, servicios y construcción, entre otros.	Grúas y otras soluciones de izamiento.	**Chile** Santiago, Antofagasta, Calama **Colombia** Barranquilla, Bogotá **Ecuador** Quito, Guayaquil

Fargoline	1983	Bienes de capital, bienes de consumo, energía, minería, construcción, pesca, agricultura, comercio y servicios.	Depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante, depósito aduanero; almacenamiento simple; movimiento de carga para proyectos; transporte y distribución.	**Perú** Callao y Arequipa
Forbis Logistics	2010	Automotriz, consumo masivo, minería, energía, *retail*, industria.	Transporte internacional de carga aérea y marítima de importación y exportación, servicio logístico integral y servicios de consolidación, inspección y procesamiento de carga.	**Perú** Lima **EE.UU**. Miami **Chile** Santiago
Soluciones Sitech Perú	2013	Minería, construcción e hidrocarburos.	Integración de tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad de los clientes.	**Perú** Lima

2.1.5 Representaciones

Los primeros pasos de la organización, fundada en 1922, estuvieron orientados a la comercialización de productos de consumo. Sin embargo, un hito clave cambió su historia dos décadas después: el inicio de su relación con Caterpillar en el Perú en 1942. A lo largo de los años, este vínculo ha crecido y se ha fortalecido, obteniendo un amplio reconocimiento de la distinguida marca global, como evidencian diversos premios recibidos. A ello se suma el otorgamiento del contrato de representación de Caterpillar en territorio centroamericano, desde el 2010, como un claro indicador de dicha relación de confianza.

A lo largo de su historia, la corporación y sus subsidiarias expandieron su presencia, operando tanto en el Perú como en otros países de América Latina, y asumieron la distribución de otras prestigiosas marcas, aspectos que permitieron extender el alcance de su servicio a los clientes de las diversas industrias. En este contexto, desplegaron capacidades y conocimientos ya desarrollados, de la mano con una sólida relación con las representadas, para poner en marcha iniciativas locales alineadas con estrategias globales de los fabricantes. Este enfoque permitió consolidar un prestigioso portafolio de marcas representadas y construir robustos vínculos de largo plazo con todas ellas, estableciéndose como líder indiscutible en su sector.

2.1.6 Historia

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

1922 — Nace en el Perú Enrique Ferreyros Cía. Sociedad de Comandita, dedicada a la importación y distribución de bienes de consumo.

1930 — La organización muestra su perfil de incubadora de negocios y amplía el portafolio de representaciones.

1942 — Se obtiene la representación de Caterpillar y se incursiona en el negocio de bienes de capital, complementando la distribución de bienes de consumo.

1950 — Se potencia la expansión geográfica con la ampliación de red de sucursales al interior del país, tras una década del inicio de la descentralización.

1962 — Inscripción en la Bolsa de Valores (BVL) para facilitar el ingreso de nuevos accionistas.

1970 — Nuevas capacidades en infraestructura: la corporación se muda a un nuevo local de 38,000 m^2 en la Av. Industrial. Asimismo, Orvisa, distribuidor de Caterpillar en la Amazonía, comienza sus actividades en la ciudad de Iquitos.

Redefinición del portafolio de negocio, con foco principal en los bienes de capital para dar un nuevo impulso al crecimiento. Desarrollo de capacidades logísticas con la creación de una firma de almacenamiento, que luego se transformará en Fargoline.

1980

1990

Década de la llegada de los primeros camiones Cat al Perú y construcción del CRC-Centro de Reparación de Componentes de Ferreyros. Se lanza el negocio de alquiler de maquinaria y venta de usados.

Periodo de incorporación de negocios complementarios de bienes de capital y consumibles para atender nuevos segmentos con productos y servicios afines. Unimaq, especialista en equipos ligeros; Mega Caucho & Representaciones, hoy Soltrak; y Ferrenergy. Ingresos totales de US$ 230 millones.

2000

2010

Década de la internacionalización, con la adquisición de Gentrac y Cogesa, distribuidores de Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice, que luego incorporaron negocios de lubricantes y autopartes en la región. Adquisición de Trex, con operaciones en Chile, Ecuador y Colombia, y expansión de operaciones en Ecuador con Maquicentro. Creación de Forbis Logistics para ampliar capacidades logísticas. Ingresos totales de US$ 1,000 millones.

Ferreycorp

Se independizan las funciones de Ferreycorp, como holding y propietaria de las empresas de la corporación, y de Ferreyros, como empresa bandera del grupo.

2012

2012

También en esta década se intensifica el uso de tecnologías de monitoreo remoto y de gestión integral de equipos; se lanzan los Centros de Monitoreo de Condiciones, Soluciones Sitech Perú y el *e-commerce* de repuestos vía Parts.Cat.Com (PCC).

Ferreycorp y su empresa bandera Ferreyros cumplen 100 años en el Perú y 80 años como distribuidores de Caterpillar. Ingresos totales: US$ 1,700 millones.
Puesta en marcha del 100% de la primera flota de camiones autónomos en el Perú, a una década de haber introducido los primeros camiones de 400 toneladas.

2022

2023

Con más de 7,000 colaboradores, Ferreycorp es la única firma peruana en integrar todas las ediciones del Índice de Sostenibilidad Dow Jones para la región MILA- Alianza del Pacífico, por séptimo año consecutivo. La corporación forma parte del S&P/BVL Peru General ESG Index.

2.2 Mirando al futuro

2.2.1 Estrategia 2022- 2026

Iniciado el quinquenio 2022- 2026, la corporación avanza con sólidos objetivos de crecimiento en ventas, utilidades y retorno al capital invertido, manteniendo siempre el compromiso de generar impactos positivos entre sus grupos de interés.

Para asegurar el valor de la corporación en el tiempo, la estrategia de Ferreycorp se sustenta en promover el crecimiento rentable, impulsar la transformación digital centrada en el cliente y fortalecer una organización corporativa con mayores sinergias, entre otros enfoques relevantes y necesarios.

Dos componentes principales definen esta estrategia:

a. **Pilares estratégicos,** que respaldan el propósito de crecer en negocios y mercados que aseguren la rentabilidad esperada y el valor de la corporación en el tiempo, centrándose en el desarrollo de soluciones y servicios, así como en la comprensión de las necesidades de los clientes. Estos pilares estratégicos son:

   - **Optimizar negocios**, que busca intensificar esfuerzos para sumar eficiencias en el modelo de negocio, la organización, el uso de los activos y la composición del portafolio de productos y servicios, además de administrar cuidadosamente capacidades y recursos. El objetivo es asegurar un adecuado balance con la rentabilidad y mantener una oferta de alto valor para los clientes.

   - **Proteger y transformar**, que remarca el máximo aprovechamiento de las capacidades actuales de la corporación y la continuidad en la construcción de nuevas capacidades. Se busca asegurar la sostenibilidad de los negocios, ampliar su oferta de valor y brindar soluciones integrales a los clientes, con el soporte de la tecnología y de las mejores prácticas en las operaciones.

   - **Nuevos negocios,** que promueve el crecimiento de la corporación mediante el desarrollo de nuevas líneas o negocios. Se identifica oportunidades y espacios que tengan un adecuado ajuste estratégico con el portafolio actual de marcas y que presenten la oportunidad de obtener sinergias significativas con el mismo. Así, se atiende mercados en los que Ferreycorp ya opera, porque se sustentan en capacidades que ya se dominan o porque generan economías de escala con la actual estructura de la corporación.

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

   - **Analítica, digital y agilidad**, que considera el desarrollo de las capacidades para la gestión de datos y de modelos analíticos que puedan ser replicados o desplegados en forma transversal en todas las subsidiarias, con la posibilidad de generar nuevos servicios a los clientes.
   - **Sinergias,** que se centra en preservar y continuar fomentando las sinergias comerciales, así como los servicios compartidos entre las subsidiarias, con altos niveles de servicio. Se impulsa la colaboración entre subsidiarias en los procesos vinculados al *core* del negocio, siempre que sea factible agregar valor sin perder la segmentación y especialización.

- **Desarrollo de talento**, que se basa en la formación continua y el desarrollo para fortalecer las competencias, respaldado por un programa de desarrollo de liderazgo. También en la inclusión de nuevo talento y el perfeccionamiento del existente para contar con capacidades digitales, de analítica y de agilidad entre los colaboradores. Garantizar la definición de objetivos y la evaluación del rendimiento alineado con la estrategia, así como el mantenimiento de un buen clima laboral centrado en la preservación de la salud, la seguridad, las condiciones de trabajo favorables y oportunidades de desarrollo, fortalecen las condiciones para el desarrollo de talento en la corporación.

Para garantizar la ejecución exitosa de esta estrategia corporativa, el modelo de gobernanza incorpora la supervisión del Directorio y, en el plano gerencial, de un Comité de Planeamiento Estratégico, con la facilitación de la Gerencia Corporativa de Estrategia y Desarrollo.

Asimismo, con el objetivo de comunicar de manera simple y clara la forma en la que se obtendrán los logros esperados, la identidad visual de la estrategia corporativa destaca el propósito de Ferreycorp **-Juntos creamos desarrollo-** en el centro de la estrategia, rodeado por los colaboradores, clientes, marcas representadas y proveedores, entre otros grupos de interés.

Finalmente, al propósito de la corporación se suman sus cuatro valores: compromiso, integridad, respeto y equidad, que constituyen la base de los compromisos de sostenibilidad que Ferreycorp asume con la sociedad y la gestión de los impactos que genera en sus grupos de interés, en armonía con el medio ambiente.

2.3 Directorio y Gerencia

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

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

2.3.1 El Directorio

Conformación del Directorio

El número de miembros que componen el Directorio debe asegurar la pluralidad de opiniones a su interior, de modo que las decisiones que en él se adopten sean consecuencia de una apropiada y amplia deliberación, observando siempre los mejores intereses de la corporación, de sus accionistas y de las subsidiarias que la conforman.

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

En Junta General de Accionistas celebrada el 29 de marzo de 2023, se acordó que el Directorio estuviera conformado por nueve miembros, y se procedió a su elección, luego de que la relación de candidatos y sus hojas de vida fueran difundidas con la debida anticipación.

Los directores de Ferreycorp por el periodo marzo 2023 – marzo 2026 son los siguientes:

Directores no independientes
Manuel Bustamante Olivares
Thiago de Orlando e Albuquerque
Mariela García Figari de Fabbri
Andreas von Wedemeyer Knigge

Directores independientes
Humberto Nadal del Carpio
Manuel Del Río Jiménez
Javier Otero Nosiglia
Alba San Martin Piaggio
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

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

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

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

Andreas von Wedemeyer Knigge
(Presidente)

Presidente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde agosto del 2020. Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el año 2003 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el 2012. Es presidente ejecutivo y gerente general de Corporación Cervesur S.A.A., así como presidente del Directorio de las diversas empresas que conforman ese grupo corporativo (Alprosa, Creditex, Proagro, Servicios de Asesoría, Texgroup y Transaltisa, entre otras). También es presidente del Directorio de Euromotors; Altos Andes; Euro Camiones; Euroinmuebles; International Camiones del Perú; y de Renting, así como de Inversiones Sabancaya. Asimismo, es director de Corporación Aceros Arequipa y de CFI Holdings S.A., entre otros. Es expresidente y director de la Sociedad Nacional de Industrias; además, es director de Comex Perú, donde también es integrante del Comité Ejecutivo. Ha sido presidente del Directorio de Alianza, Compañía de Seguros y Reaseguros y de Alianza Vida, Seguros y Reaseguros (Bolivia); La Positiva, Seguros y Reaseguros; La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros; La Positiva Entidad Prestadora de Salud- EPS; y Profuturo AFP. Ha presidido la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa y ha sido presidente *pro-tempore* del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico. Asimismo, fue director del Banco del Sur, así como director y gerente general de Cía. Cervecera del Sur del Perú, al igual que presidente de la Asociación de AFP. De la misma forma, se desempeñó como miembro del Comité Ejecutivo de la Sociedad Nacional de Industrias; del Consejo Directivo de Tecsup y de la Cámara de Comercio e Industria Peruano-Alemana. Es administrador de empresas, grado que obtuvo en la Universidad de Hamburgo, Alemania. Es también Maestro Cervecero, graduado en Ulm, Alemania. Ha seguido el Program for Management Development de Harvard Business School y un PAD en la Universidad de Piura.

Humberto Nadal del Carpio
(Vicepresidente)

Vicepresidente de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde agosto de 2020. Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde marzo de 2017. Es CEO y director de Cementos Pacasmayo, así como CEO y vicepresidente de Inversiones ASPI, empresa *holding* que controla Cementos Pacasmayo. Es CEO y director de Fosfatos del Pacífico y Fossal; director de la Asociación de Productores de Cemento (Asocem); y expresidente y actual miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico. Es director de la Global Cement and Concrete Association (GCCA, por sus siglas en inglés), asociación que agrupa a la gran mayoría de empresas productoras de cemento a nivel mundial. Asimismo, es director de la Federación Interamericana del Cemento (FICEM), asociación de productores de cemento de América Latina que comprende al 80% de las empresas de la región. Es miembro del Consejo Consultivo de la Facultad de Humanidades, Artes y Ciencias Sociales de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC). Anteriormente, fue presidente del Directorio del Fondo Mi Vivienda. Miembro del grupo de los G-50. Economista por la Universidad del Pacífico, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Georgetown.

Manuel Bustamante Olivares

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 2011, así como integrante de su Comité de Directorio de Innovación y Sistemas (desde 2016) y presidente de su Comité de Inversiones (desde noviembre 2019); miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde 2012. Vicepresidente del Directorio e integrante del Comité de Riesgos de La Positiva EPS (desde 2017 hasta marzo 2019); vicepresidente del directorio de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde 2005 hasta marzo 2019) y director alterno (a partir de marzo 2019); presidente del Comité de Inversiones e integrante del Comité de Auditoría de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (desde 2016 hasta marzo 2019); vicepresidente de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 1975 hasta marzo 2019) y director (a partir de marzo 2019 hasta octubre del 2022); presidente del Comité de Inversiones e integrante del Comité de Auditoría de La Positiva Seguros y Reaseguros (desde 2016 hasta marzo 2019); director de La Positiva Sanitas (2012- 2015); director de Transacciones Financieras S.A. (desde 2000); presidente del Directorio de Fundición Chilca S.A. (desde el 2010); presidente del Directorio de Inmobiliaria Buslett S.A.C. (desde noviembre 2019); presidente del directorio de Buslett S.A. (desde 2013); director de Corporación Financiera de Inversiones S.A. (desde el 2005); director de Mastercol S.A. (desde 2008 hasta agosto 2019); director de Dispercol S.A. (desde 1998 hasta julio 2018); director de Sociedad Andina de Inversiones en Electricidad S.A. (desde 1996); socio fundador y miembro del Estudio Llona & Bustamante Abogados (desde 1963); y presidente de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente (desde 1960). Es miembro benefactor del Instituto Riva- Agüero (desde octubre 2017); presidente de Profuturo AFP (1993- 1999) y miembro de su Comité Ejecutivo (1993- 2010); primer vicepresidente del Banco Interandino (1991- 1995); presidente del Banco de la Nación y miembro del Comité de la Deuda Externa del Perú (1980- 1983); miembro del Directorio de Corporación Financiera de Desarrollo- Cofide (1980- 1983); y miembro *foreign trainer* de Shearman & Sterling en New York (1962- 1963). Abogado de profesión, graduado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Thiago de Orlando e Albuquerque

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2020. Es socio fundador de Onyx Equity Management y cuenta con 20 años de experiencia en mercados financieros. Se desenvolvió como profesor asistente del curso de Valuation en el Graduate School of Finance en Insper. Es ingeniero graduado por la Universidade Federal do Rio de Janeiro y máster en Negocios y Finanzas por Fundação Getulio Vargas. Asimismo, posee el título de analista financiero certificado (CFA, por sus siglas en inglés). Participó de programas en Harvard Kennedy School y Columbia Business School.

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. desde el año 2008 y directora desde 2020. Ingresó a Ferreyros en 1988 y desempeñó varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores. Es directora de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), de Perú Sostenible (antes Perú2021), del Instituto Peruano de Economía (IPE), de Empresarios por la Integridad, y de InRetail. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico, de la cual fue profesora en la Maestría de Finanzas. Ha sido

miembro del Directorio de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, de Es Hoy, de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018-2020; de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle). Anteriormente se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016.

Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

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

Javier Otero Nosiglia

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

Alba San Martin Piaggio

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2020. Es directora independiente en Grupo Efe. Colabora como parte del Consejo Consultivo de la Universidad de Lima y de UTEC, y actualmente es vicepresidenta de Amcham. Desde el año 2017 se desempeña como directora *senior* de Canales para Latinoamérica en Cisco Systems. Es *trustee* en el *Board* de Fundación Cisco desde el 2020. Previamente se desenvolvió como gerente general de Cisco Systems Perú y Bolivia, así como gerente comercial para Perú, Ecuador y Bolivia. Asimismo, se ha desempeñado en Microsoft Perú como directora comercial; en Oracle Perú, como directora gerente general y como gerente de Alianzas y Canales; en Hewlett Packard, como gerente de Canales para Perú, Ecuador y Bolivia; gerente de Servidores Intel para Perú, Ecuador y Bolivia; y gerente de Ventas & Marketing de Servicios, entre

otras posiciones. Es bachiller en Ciencias Administrativas por la Universidad de Lima, magíster en Administración de Empresas (MBA) por la Universidad del Pacífico, máster en Responsabilidad Social Corporativa y Medio Ambiente por EUDE Business School (Madrid), certificada en el Programa de Especialización para Directores de KPMG y PAD/IESE School y Liderazgo Estratégico Global por Wharton.

Manuel del Rio Jiménez

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A., al igual que miembro de sus Comités de Auditoría y Riesgos, y de Innovación y Sistemas. Es director independiente de Sociedad Minera Corona y presidente de su Comité de Auditoría y Riesgos. Participa como miembro independiente en comités de auditoría y/o riesgos en Grupo El Comercio, Grupo D&C, Puerto Bahía Colombia de Urabá, Fibra-Prime y Compañía Peruana de Radiodifusión. Asimismo, es miembro del Consejo Directivo y del Comité de Finanzas, auditoría y riesgos de CARE Perú, y es consultor asociado en Lee Hecht Harrison (LHH-DBM en Perú). Es socio fundador de Masterboard, empresa que actúa como Consejo consultivo para empresas medianas y familiares. Desde 2004 hasta 2010, fue el socio responsable de la División de Precios de Transferencia de KPMG Tax & Legal en Perú. Entre 2010 y 2013, fue el socio líder de la práctica de Advisory en KPMG en Perú. Desde julio de 2013 hasta setiembre de 2016, fue socio en Tax & Legal en KPMG en Perú y responsable de Transacciones, Precios de Transferencia, Finanzas Corporativas y Desarrollo de Negocios. Fue por nueve años líder del área de Control Financiero y CFO de Citibank Perú. Fue vicepresidente, miembro del Comité Ejecutivo y director, por diez años, de Profuturo AFP. Durante ocho años fue responsable, en Perú y en Chile, de la unidad de negocio de Equipos Profesionales y Médicos de Philips. Asimismo, por diez años tuvo también diversas responsabilidades en los sectores industriales y de consultoría interna de Philips. Ha dictado cursos y conferencias en diversas instituciones. Es ingeniero mecánico por la Pontificia Universidad Católica del Perú y posee una Maestría en Administración Industrial en Krannert Graduate School of Management, Purdue University (Indiana).

Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio

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

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

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

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

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

Los directores de Ferreyros para el periodo correspondiente al ejercicio 2023- 2026, elegidos en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas de fecha 31 de marzo de 2023, son los siguientes:

Directores de Ferreyros

Manuel Bustamante Olivares
Thiago de Orlando e Albuquerque
Mariela García Figari de Fabbri
Humberto Nadal del Carpio
Manuel Del Río Jiménez
Javier Otero Nosiglia
Alba San Martin Piaggio
Andreas von Wedemeyer Knigge
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

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

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

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

Nombre	Cargo	Empresas de las que es director
Mariela García Figari de Fabbri	Directora gerente general de Ferreycorp S.A.A.	Presidenta de los directorios de todas las subsidiarias de la corporación, con excepción de Ferreyros S.A., de la cual es directora.
Luis Alonso Bracamonte Loayza	Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp S.A.A.	Director en Soltrak S.A., Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Forbis Logistics SpA, Forbis Logistics Corp. y Soluciones Sitech Perú S.A.
Emma Patricia Gastelumendi Lukis	Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp S.A.A.	Directora de todas las subsidiarias de la corporación, excepto Ferreyros S.A.
José Luis Gutiérrez Jave	Gerente División de Soporte al Producto de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A.
Rodolfo Wenceslao Paredes León	Gerente general de Soltrak S.A.	Director de Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Forbis Logistics SpA y Forbis Logistics Corp.

Nombre	Cargo	Empresas de las que es director
Ronald Edwin Orrego Carrillo	Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp S.A.A.	Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Soltrak S.A., y empresas del grupo Trex (1).
Gonzalo Díaz Pró	Gerente general de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Soluciones Sitech Perú S.A., Ferrenergy S.A.C. (2), Motored en El Salvador y empresas del grupo Gentrac (3).
Paul Fernando Ruiz Lecaros	Gerente División de Energía de Ferreyros S.A.	Director de Ferrenergy S.A.C.
Enrique Luis Salas Rizo-Patrón	Gerente División de Cuentas Regionales de Ferreyros S.A.	Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A. y Soluciones Sitech Perú S.A., Motored en El Salvador, empresas del grupo Gentrac (3) y empresas del grupo Trex (1).
Andrea Sandoval Saberbein	Gerente corporativa de Auditoría de Ferreycorp S.A.A.	Directora de Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Forbis Logistics SpA y Forbis Logistics Corp.
Hugo Ernesto Sommerkamp Molinari	Gerente central de Finanzas de Ferreyros S.A. hasta junio de 2018	Director de Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A, Forbis Logistics SpA, Forbis Logistics Corp. y Soltrak S.A.
Luis Fernando Armas Tamayo	Gerente División de Gran Minería de Ferreyros S.A.	Director de Soltrak S.A.
Alberto Renato Parodi de la Cuadra	Gerente general de Unimaq S.A.	Director de Orvisa S.A., Motored El Salvador, empresas del grupo Gentrac, y empresas del grupo Trex.
Ricardo Ruiz Munguía	Gerente general de Gentrac S.A. y General de Equipos S.A.A.	Director de las empresas del grupo Gentrac.
Víctor Otero Pizarro	Gerente general de Trex Latinoamérica S.p.A. y gerente general en Equipos y Servicios Trex S.p.A.	Director de las empresas del grupo Trex.

(1) Grupo Trex incluye Equipos y Servicios Trex S.p.A., Trex Latinoamérica S.p.A., Trex Overseas Investments S.A., Trex Ecuador (Maquicentro) y Trex Colombia.
(2) El directorio de Ferrenergy S.A.C. está compuesto por 8 miembros, la mitad de los cuales son designados por el accionista SoEnergy International.
(3) Grupo Gentrac incluye Corporación General de Tractores (Gentrac), Compañía General de Equipos (Cogesa), General Equipment Company (Belice), INTI (Panamá), Mercalsa (Nicaragua), Transpesa (Honduras), entre otras subsidiarias centroamericanas.

2.3.2 La Gerencia

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

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

A continuación, se presenta a los principales funcionarios de Ferreycorp y de sus compañías subsidiarias en el 2023. La trayectoria profesional de cada uno de ellos se encuentra disponible en el Anexo 2, apartado 2.4.1.

Funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Directora gerente general

Emma Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas

Ronald Orrego Carrillo
Gerente corporativo de Negocios

Luis Bracamonte Loayza
Gerente corporativo de Negocios

Eduardo Tirado Hinojosa
Gerente corporativo de Tecnología, Procesos e Información

María Teresa Merino Caballero
Gerente corporativo de Recursos Humanos

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

Andrea Sandoval Saberbein
Gerente corporativo de Auditoría

Principales funcionarios de Ferreyros S.A.

Gonzalo Díaz Pró
Gerente general

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente División de Gran Minería

Álvaro Vizcardo Wiese
Gerente División de Cuentas Nacionales

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente División de Cuentas Regionales

Paul Ruiz Lecaros
Gerente División de Energía

Angélica María Paiva Zegarra
Gerente División de Administración y Finanzas

Jorge Durán Cheneaux
Gerente División de Recursos Humanos

Alan Sablich Nairn
Gerente División de Marketing y Negocios Digitales

José Gutiérrez Jave
Gerente División de Soporte al Producto

Principales funcionarios de otras subsidiarias y negocios de la corporación Ferreycorp

Alberto Parodi de la Cuadra
Gerente general de Unimaq

César Vásquez Velásquez
Gerente general de Orvisa

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

Gonzalo Romero Pastor
Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala

Rodolfo Paredes León
Gerente general de Soltrak

Víctor Otero Pizarro
Gerente general de Equipos y Servicios Trex S.p.A.

Gonzalo Salazar Arenas
Gerente general de Trex Colombia y Trex Ecuador

Jorge Devoto Núñez del Arco
Gerente general de Forbis Logistics

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline

Carlos Calderón Torres
Gerente general de Soluciones Sitech Perú

Ernesto Velit Suarez
Gerente general de Ferrenergy

2.4 Principales reconocimientos

Ferreycorp se dedica constantemente a mejorar su desempeño operacional y su gestión corporativa. Este compromiso ha resultado en la distinción de diversos reconocimientos en diferentes aspectos de su gestión, ya sea por parte de las empresas globales que representa, o de asociaciones y entidades empresariales.

Programas de Excelencia Caterpillar 2023

Oro: Ferreyros, Unimaq y Orvisa (Servicio, Repuestos, Alquiler, Marketing y Ventas, así como Digital); Gentrac Guatemala (Servicio, Alquiler de Maquinaria Pesada, así como Marketing y Ventas); General de Equipos (Servicios, así como Marketing y Ventas).

Plata: Gentrac Guatemala (Alquiler Maquinaria Ligera y Digital); General de Equipos (Repuestos y Digital).

Bronce: Gentrac Guatemala (Repuestos).

1/ Desde el 2022, el desempeño de Ferreyros, Unimaq y Orvisa es evaluado de manera conjunta.

Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar

Catorce talleres de Ferreyros (Arequipa; Cajamarca; Centro de Desarrollo Técnico; Chimbote; CRC Lima; CRC La Joya; Cusco; Huancayo; Lambayeque; Piura; Rentafer; Taller de Máquinas Lima; Taller Hidráulico; Trujillo) cuentan con esta distinción al cierre del 2023.

Asimismo, el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) de Ferreyros, al igual que el taller de Orvisa en Tarapoto, presentan esta certificación.

Certificación Caterpillar: Talleres *World Class*

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

Índice de Sostenibilidad Dow Jones | MILA- Alianza del Pacífico

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

S&P/BVL Peru General ESG Index

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

Ranking Merco Responsabilidad y Gobierno Corporativo

Ferreycorp se ubica entre los primeros lugares de empresas con mejor responsabilidad social y gobierno corporativo en el Perú. En su sector, reafirma año a año su liderazgo.

Distintivo Empresa con Gestión Sostenible (EGS)

Antes conocido como Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR), este sello de Perú Sostenible fue otorgado a Ferreycorp y sus subsidiarias Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline y Soltrak.

Premio Empresas Más Admiradas del Perú (EMA)

Ferreycorp fue distinguida nuevamente entre las diez empresas más admiradas del Perú a través del Premio EMA 2023, organizado por PwC y la revista G de Gestión, reflejando la percepción de la comunidad corporativa.

Ranking Merco Empresas y Líderes

Desde el lanzamiento de esta importante lista, por doce años consecutivos, Ferreyros es reconocida entre las diez empresas con mejor reputación corporativa en el Perú. Se mantiene en el sexto puesto y a la cabeza del sector industrial.

Ranking PAR

Ferreycorp se ubica entre las empresas líderes en materia de equidad de género, diversidad e inclusión social del *ranking* PAR 2022, de la consultora Aequales, en la categoría de empresas de hasta 200 colaboradores. Se ubica entre las diez primeras del *ranking*, que evaluó a más de 700 compañías de 18 países.

Ranking Merco Talento

Ferreyros cumple una década de reconocimiento entre las diez mejores empresas para atraer y retener talento en el Perú y la principal de su sector. Continúa en el octavo puesto del ranking nacional y el primer lugar en su categoría.

3. Gestión Comercial y de Operaciones

En el año 2023, Ferreycorp y sus empresas alcanzaron ventas de S/ 6,995 millones, superiores en 6.1% frente al ejercicio anterior (S/ 6,593 millones). En dólares, las ventas de la corporación ascendieron a US$ 1,865 millones durante el año, niveles que marcan un aumento de 8.6% frente al 2022 (US$ 1,715 millones).

Se presenta a continuación una amplia perspectiva de la gestión comercial y de las operaciones de las empresas de Ferreycorp en el año 2023, en tres grupos de compañías de acuerdo a su organización, como se describe en el capítulo Somos Ferreycorp.

3.1 Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

Las empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú, Ferreyros, Unimaq y Orvisa, lograron ventas totales de S/ 5,624 millones en el 2023, mayores en 8.7% al año previo, contribuyendo al 80% de los ingresos consolidados. En dólares, los ingresos de este grupo de compañías (US$ 1,501 millones) registraron un incremento de 11.3% frente al ejercicio 2022.

Gracias a la gestión comercial de sus distribuidores y la amplia valoración de la calidad de su portafolio, la principal representada Caterpillar alcanzó una participación líder en el mercado peruano que bordeó el 50% en el 2023, según información oficial de importaciones en valores FOB.

Este conjunto de subsidiarias reafirmó su desempeño destacado en la red global de distribuidores de Caterpillar al obtener el nivel Oro, la máxima calificación, dentro de los Programas de Excelencia con los que dicha representada evalúa las capacidades y niveles de servicio de sus distribuidores en las áreas de Servicio Posventa; Venta de Repuestos; Servicios de Alquiler; Transformación Digital; y Marketing y Ventas.

Líder en maquinaria pesada y servicios en el Perú, Ferreyros se especializa en la maquinaria y los equipos de mayor envergadura del portafolio. Por su parte, Unimaq se enfoca en la línea de equipos ligeros, en tanto que Orvisa se dedica a la atención de la región amazónica, con un portafolio variado de las mismas marcas que tienen Ferreyros y Unimaq, así como de otras líneas orientadas a las necesidades de la Selva peruana.

3.1.1 Ferreyros

Con más de un siglo de operaciones, Ferreyros, empresa bandera de Ferreycorp y líder en maquinaria pesada en el país, generó en el 2023 ventas de S/ 4,927 millones, superiores en 11% respecto del año previo. En dólares, sus ventas alcanzaron US$ 1,315 millones, que representan una importante expansión de 13%.

Se describe a continuación el desarrollo de sus actividades de negocio durante el ejercicio. Asimismo, se presenta una perspectiva de los sectores a los que atiende, los cuales tienen efecto en los resultados de las diversas subsidiarias de la corporación en el Perú.

Minería de tajo abierto

En el 2023, la coyuntura social y política en el país impactó en la minería de tajo abierto, principalmente en los primeros meses, con especial énfasis en operaciones mineras ubicadas en Moquegua y Apurímac, que afrontaron bloqueos de vías de transporte de mineral. Sin embargo, la producción de cobre se recuperó durante el año y aumentó 14% frente al ejercicio previo, incentivada por los buenos precios del mineral y por la intensiva operación de las minas.

En un contexto de aprovechamiento máximo de la capacidad instalada, las ventas a la minería de tajo abierto, considerando la entrega de máquinas, repuestos y servicios, generaron niveles de US$ 800 millones en el 2023. Se trata de niveles récord de ingresos, promovidos por el relevante acompañamiento y respaldo que da la empresa a la creciente flota de maquinaria en once grandes yacimientos mineros con un soporte de clase mundial, que les provee de repuestos y servicios con cobertura 24/7.

Durante el año, se produjo la consolidación de la primera flota de camiones autónomos Cat en el país, del modelo 794 AC, con capacidad de carga de 320 toneladas, en una mina en el sur peruano, que culminó el 2023 con una flota de 30 unidades. Se trata de la primera y única flota de camiones mineros que operan de forma autónoma en el mercado nacional, equipados con la tecnología Cat Command para acarreo, de la plataforma MineStar de Caterpillar.

Asimismo, destacó la operación de una flota de cerca de 20 camiones Cat 798 AC, de 400 toneladas y tracción eléctrica, en seis minas de *open pit*. A ella se sumarán cinco nuevas unidades en una operación minera en el centro del Perú, cuya entrega se prevé realizar a inicios del 2024, reafirmando la posición de Ferreyros como el distribuidor Caterpillar con la mayor flota de camiones Cat 798 AC a nivel global. Cabe resaltar que la alta productividad de estos equipos, su potencia destacada de 4,150 HP y su velocidad en pendientes ascendentes son atributos reconocidos por las mineras peruanas, donde operan exitosamente. De la misma forma, es valorado su potencial de adoptar nuevas tecnologías, como el sistema *trolley* o baterías, de impacto positivo en el sector.

Si bien en menores niveles respecto del 2022, Ferreyros atendió durante el año requerimientos de flotas mineras, con la entrega de camiones Cat con capacidades de carga de 400, 320 y 250 toneladas, de otras máquinas de gran envergadura para el sector, como motoniveladoras y tractores de orugas y de ruedas, además de un equipo de producción minera para la etapa de perforación. De esta forma, la empresa suministró el 57% de las grandes máquinas para la minería de tajo abierto del país, así como el 43% de los camiones mineros, de acuerdo con información oficial de unidades importadas al Perú.

Como se refirió, los ingresos generados por la provisión de repuestos y servicios a la minería de tajo abierto impulsaron especialmente las ventas del ejercicio, alcanzando un crecimiento de doble dígito respecto del año anterior.

Alrededor de 1,700 colaboradores de Ferreyros están dedicados a atender, de forma permanente, las necesidades de once grandes yacimientos de tajo abierto. Las flotas Caterpillar en mina cuentan con el respaldo de equipos de trabajo expertos en mantenimiento especializado, monitoreo de condiciones, analítica y tecnologías avanzadas, para contribuir a la productividad, eficiencia y seguridad de las minas. Además, la compañía cuenta con una moderna infraestructura de talleres y almacenes, que incluyen dos Centros de Reparación de Componentes (CRC) de clase mundial,

tanto en Lima como en La Joya, y con una sólida fuerza logística que le permite suministrar repuestos en todo momento.

Es importante señalar que se concretó las negociaciones de tres contratos de mantenimiento y reparación (MARC, por sus siglas en inglés), asociados a los camiones Cat 797 y Cat 798, en tres operaciones mineras en el sur y el centro del Perú. Al mismo tiempo, por tercer año consecutivo, Ferreyros desplegó un contrato MARC para el servicio de toda la flota Caterpillar de un importante cliente minero en Moquegua. Con una duración de cinco años, este contrato -iniciado en abril de 2021- establece un servicio 24/7 en mina e incluye el respaldo tecnológico a sus operaciones autónomas.

La empresa continuó con la ejecución de diversas estrategias para el incremento de los negocios de reparación, de reconstrucción y de provisión de repuestos y productos especializados. Debe mencionarse la experiencia acuñada por Ferreyros en la reconstrucción de equipos para la minería de tajo abierto, contribuyendo a la economía circular; en el 2023 destacó el *overhaul* de tres palas Cat 7945, los equipos más grandes del portafolio Caterpillar en el Perú, así como de una pala hidráulica Cat 6060.

Minería subterránea

Las operaciones de minería subterránea del Perú mantuvieron sus volúmenes de producción durante el 2023, en el marco de un comportamiento mixto del precio de los metales. Como muestra de ello, los niveles de precio del zinc y del cobre fueron menores a los del 2022, mientras que el precio de la plata presentó una tendencia al alza.

A lo largo del año, algunos de los clientes mineros más importantes del sector limitaron sus inversiones en la renovación de flotas o en la ampliación de sus operaciones, tras haber requerido volúmenes incrementales de unidades en 2022 y 2021. En este contexto, la venta de máquinas fue menor respecto de la alcanzada el año previo, lo que fue compensado parcialmente por la demanda de maquinaria de parte de contratistas mineros que iniciaron una fase de ampliación o reposición de flotas.

En total, Ferreyros comercializó más de 60 equipos de las marcas Cat, Paus y Elphinstone en el ejercicio, principalmente para el acarreo de material en mina, así como para labores complementarias en las minas de socavón.

Ferreyros y su representada Caterpillar, en la línea de cargadores de bajo perfil, obtuvo una participación de mercado de 78%, según información de importaciones en valores FOB. Así, la empresa entregó a sus clientes nuevas unidades de los modelos Cat R1300H, Cat R1600H, Cat R2900 y Cat R3000H, con una capacidad de 4.1 yd^3, 6.3 yd^3, 9.4 yd^3 y 11.6 yd^3, respectivamente.

Diversas operaciones continuaron empleando la tecnología MineStar de Caterpillar, que hoy incluye aplicaciones de trabajo remoto, y que tiene la posibilidad de escalar hasta la autonomía en el ciclo de carga y transporte.

Por su parte, la línea de *scalers* o desatadores de roca de la marca alemana Paus obtuvo una participación de mercado líder, de 65%, de acuerdo a data de importaciones en valores FOB. El modelo más requerido del portafolio fue el PScale 8-T, con un alcance máximo vertical de 8 metros. Entre las novedades en su portafolio, en el 2023, Ferreyros incorporó al mercado el modelo PScale 10-T de Paus, que eleva a 10 metros su alcance máximo vertical.

Ferreyros conservó en el año los contratos de mantenimiento y reparación de equipos con importantes compañías mineras, aportando diferentes modalidades de soporte técnico a la medida de cada cliente, lo que puede incluir la atención periódica o permanente en mina, personal técnico destacado para la atención de las unidades y la dotación de repuestos en la propia operación, entre otros aspectos. El soporte posventa de Ferreyros, unido a la calidad del producto Cat, fue esencial para reafirmar su productividad y seguridad de resultados en las operaciones peruanas.

También realizó durante el 2023 reconstrucciones de cargadores de bajo perfil Cat, que permiten brindarles una nueva vida útil, un nuevo número de serie y un nuevo periodo de garantía de fábrica, con impacto en la economía circular del producto.

Construcción

La empresa bandera de Ferreycorp resaltó en el 2023 por sus importantes niveles de venta de maquinaria nueva para trabajos de construcción pesada vinculada a la creación de infraestructura. Ferreyros suministró cerca de 600 máquinas de esta línea Caterpillar en el mercado peruano, lo que constituye un pico en sus últimos doce años de operaciones, en los que más bien la demanda por estos equipos no había presentado el dinamismo de décadas anteriores.

Si bien el año inició con muy baja actividad debido a la coyuntura nacional, el mercado revirtió esta tendencia paulatinamente, de modo que el segundo, tercer y cuatro trimestres fueron sucesivamente mejores que el anterior. Durante el 2023, se apreció requerimientos de maquinaria para obras de prevención frente al Fenómeno del Niño (FEN), provenientes de diversos niveles de Gobierno; para el desarrollo de obras de infraestructura pública y privada; y para mantenimiento de vías y movimiento de tierra en actividades auxiliares en minas, a cargo de compañías contratistas.

Ferreyros mantuvo su liderazgo en el mercado, con una participación que bordea el 50% con su representada Caterpillar, en valores FOB. Entre las líneas de equipos Cat más demandadas resaltaron las excavadoras, los cargadores frontales, las motoniveladoras, los rodillos compactadores y los tractores. Por su parte, la línea Metso alcanzó una participación de 31% en valores FOB, con chancadoras y zarandas móviles para producción de agregados.

La principal subsidiaria continuó acompañando las flotas de construcción Cat con la provisión de servicios especializados y repuestos a los clientes, que incluye contratos de mantenimiento, reparaciones, reconstrucciones certificadas y la entrega de partes originales, entre otros, con altos estándares y cobertura nacional. La venta de repuestos destinados a la construcción creció 18% frente al 2022, impulsada por el incremento de las reparaciones de componentes de máquinas Caterpillar.

Cabe resaltar que la demanda de equipos para alquiler tuvo un desempeño importante en el año, superior en cerca del 50% respecto del ejercicio previo; una fracción de estos equipos se destinó a obras de descolmatación y defensas ribereñas y a otras obras de construcción, a la vez que destacaron los requerimientos de contratistas mineros para trabajos en las operaciones más importantes del país. La unidad de negocio Rentafer cuenta con una flota de alquiler compuesta por más de 200 máquinas Cat de servicio pesado y motores de más de 200 kw de potencia. El nivel de utilización de la flota de alquiler fue de 73%, en línea con el objetivo de tener máquinas siempre disponibles para los clientes.

De igual forma, es necesario destacar que Ferreyros incorpora permanentemente las mejores prácticas de servicio técnico en búsqueda de la excelencia en sus talleres. Como muestra de ello, incrementó en cerca del 20% el número de bahías de reparación de máquinas y componentes en sus sucursales al interior del país, para la atención de las máquinas de construcción pesada y otros sectores productivos. En el año, puede mencionarse el dinamismo en las reparaciones de equipos y componentes en los talleres de Huancayo e Ica.

Asimismo, Ferreyros ha continuado ofreciendo soporte técnico adaptado a las necesidades de sus clientes a través de contratos de mantenimiento (Acuerdos de Valor al Cliente o CVA, por sus siglas en inglés), que despliegan mantenimientos preventivos e inspecciones, de forma periódica. Al cerrar el año, la empresa cuenta actualmente con más de 3,400 máquinas, tanto de construcción como de otros sectores productivos con esta modalidad de contrato.

Agrícola

En el primer trimestre del 2023, la producción agrícola nacional se vio afectada por fenómenos climáticos, tales como el ciclón Yaku en el norte y una prolongada sequía en la sierra del sur, al tiempo que la logística de las cosechas fue impactada por protestas sociales. Estos efectos se evidenciaron principalmente en la agroexportación, que redujo su producción (kg/ha y calidad) y limitó la ampliación de nuevas áreas de cultivo.

Sin embargo, el negocio agrícola de Ferreyros logró su recuperación en los siguientes meses del año, generando ventas por valor de US$ 23 millones de dólares en equipos, repuestos y servicios, similares a las del 2022 (US$ 22 millones).

La empresa comercializó cerca de 300 tractores agrícolas nuevos de las marcas Massey Ferguson, Valtra y Antonio Carraro, 4% por encima de lo registrado en el 2022. En el año, Ferreyros fortaleció los negocios con los agricultores familiares, suministrando a este segmento más modelos de su portafolio, con una oferta de valor diseñada por regiones.

En su conjunto, Ferreyros obtuvo una participación del mercado de tractores agrícolas de 16% en valores FOB. En particular, en el segmento de la agricultura familiar, su participación ascendió a 67%.

Complementariamente, Ferreyros suministró 107 implementos agrícolas, tales como arados, rastras, enfardadoras, atomizadores, entre otros, frente a los 125 del año previo, manteniendo el liderazgo en implementos especializados para el tratamiento de restos de caña de azúcar con la venta de dos enfardadoras gigantes.

En el 2023, la empresa introdujo los tractores agrícolas especializados Antonio Carraro, para condiciones que exigen dimensiones reducidas, específicamente con aplicación en el cultivo de frutales que demanda la agroexportación peruana. Con la representación de esta marca italiana, con 110 años de experiencia, Ferreyros potencia sus capacidades para atender el segmento agroexportador, con foco en cultivos de alto valor como las uvas de mesa y los arándanos, incluyendo para ello equipos compactos, articulados y de otras especializaciones. Se complementa así el abanico de aplicaciones del portafolio agrícola, que cuenta con la prestigiosa presencia de las representadas Massey Ferguson y Valtra.

Finalmente, siguiendo con la inauguración de más puntos de ventas de repuestos AGCO Express a nivel nacional, destacó la puesta en marcha de las operaciones de este canal en la ciudad de Andahuaylas, con foco en la marca Valtra, con el objetivo de tener un mayor acercamiento a la agricultura familiar de esta región.

Gobierno

Durante los primeros meses del 2023, la demanda de maquinaria para el sector gobierno mostró un crecimiento relativamente lento; sin embargo, durante el segundo semestre registró una importante expansión. En este contexto, durante el año, Ferreyros suministró a las tres instancias del Gobierno (Central, Regional y Municipal) 294 máquinas de construcción y 36 equipos agrícolas. Los equipos fueron requeridos por cuatro ministerios, nueve gobiernos regionales y 56 municipalidades distritales y provinciales.

El sector llevó a cabo compras a los proveedores de maquinaria para optimizar sus capacidades para mejoramiento de infraestructura, así como para atender los efectos de la temporada de lluvias y el fenómeno de El Niño. En el 2023, Ferreyros alcanzó una participación de mercado de 54% de unidades adjudicadas por el Gobierno. La empresa participó en un total de 170 procesos de selección, con una decena de marcas competidoras.

Cabe destacar la rigurosidad del Sistema de Cumplimiento corporativo para garantizar la transparencia e integridad de la participación de las subsidiarias de Ferreycorp en estos procesos y su funcionamiento bajo sólidas normas, políticas, herramientas y controles internos, a fin de protegerlas frente a cualquier acto de corrupción.

Energía

En el 2023, la postergación de algunos proyectos de clientes de Ferreyros en el sector energético influyó en una menor demanda de soluciones temporales de energía. Sin embargo, la minería subterránea y la industria generaron requerimientos de grupos electrógenos diésel, en potencias por encima de 1,250 kW, para respaldar sus operaciones en diversos puntos del territorio nacional. Asimismo, destacó la diversidad de la demanda de los sectores comercio, servicios y agroindustria, a los que se entregó grupos electrógenos *retail* (de 200 kW a 1,250 kW), demostrando la amplitud del portafolio de energía.

De esta forma, Ferreyros y Caterpillar suministraron durante el año grupos electrógenos diésel, de diversas capacidades, obteniendo un 44% de participación de mercado medida en valores FOB, con la que mantiene su liderazgo en el país.

Durante el ejercicio, Ferreyros continuó brindando soporte experto al amplio parque de grupos electrógenos Cat en el Perú, a través de propuestas de valor integrales, como los Acuerdos de Valor al Cliente (CVA), y de servicios a demanda del cliente en su propia operación.

Es importante subrayar que la empresa concretó acuerdos que, en los años inmediatos, se materializarán en negocios de energía. Ferreyros iniciará en el 2024 la construcción de una planta solar fotovoltaica de 30 MW de potencia, la tercera que entregará en el país, lo que fortalece su presencia en el negocio de energías renovables. Representa, a su vez, un crecimiento exponencial en las capacidades desarrolladas por Ferreyros

para el desarrollo de plantas fotovoltaicas. Cabe señalar que en el territorio las energías renovables, como las eólicas y solares, siguieron su tendencia gradual de crecimiento.

Por su parte, entre los años 2024 y 2025, se proveerá grupos electrógenos a gas natural por aproximadamente 10 MW, en las modalidades de venta y de alquiler, a compañías de los sectores energía y minería. Estos grupos operarán principalmente como suministro en horas punta (*peak shaving*).

Las ventas de Ferrenergy, especializada en la provisión de energía, se ubicaron en S/ 36 millones en el 2023, mayores a aquellas del ejercicio previo, y ratificando su liderazgo en el mercado de Servicios de Venta de Energía (PPA, por sus siglas en inglés).

Así, destacó su actividad de provisión de energía diésel en los sectores mineros, así como con matriz de petróleo, en los sectores petroleros y de hidrocarburos, lo que incluyó la ampliación en plazo y capacidad de su servicio a un importante proyecto petrolífero en el Lote 95, Loreto, y a una empresa minera de tajo abierto en Lagunas Norte, La Libertad.

En otro ámbito, Ferrenergy siguió operando su planta solar fotovoltaica para una mina en Arequipa. A la vez, concretó en el año un importante acuerdo comercial en materia de generación eléctrica híbrida, es decir, generación escalonada de energía a gas y solar- fotovoltaica.

Como se sabe, la presencia de Ferrenergy en países de la región distintos del Perú se materializa de forma temporal para la atención de proyectos a los que sirve. Así, en el 2023, la empresa suministró energía en Brasil, Ecuador y Costa Rica.

Cabe resaltar que Ferrenergy logró la Certificación Antisoborno otorgada por la asociación Empresarios por la Integridad. Asimismo, inició los procesos para buscar obtener las certificaciones ISO 14001, en gestión ambiental, e ISO 45001, en gestión de seguridad en el trabajo.

A su vez, la tendencia de bajo dinamismo en los negocios del sector hidrocarburos persistió en el año, por lo cual los contratistas que brindan soporte a la actividad petrolera se enfocaron en el mantenimiento y reparación de sus equipos para asegurar su operatividad.

También Ferreyros continuó con la entrega de 12 motores industriales para un proveedor extranjero de paquetes de compresión para el sector petrolero, lo que representó un monto de US$ 6.2 millones. Para el 2024, se tiene prevista la entrega de otros 17 motores.

Pesca y marino

En el 2023, el sector pesca experimentó su crisis más álgida en los últimos 25 años, con una caída de 26% respecto del 2022, debido principalmente a las consecuencias en el ecosistema marino de El Niño costero, en regiones del centro y el norte del país. Este hecho impidió abrir la primera temporada de pesca de anchoveta en la zona, una situación no presentada desde hace 14 años. Por tanto, el sector contó con una sola oportunidad para la pesca de este recurso, en la segunda temporada iniciada en octubre, y a la vez con una menor cuota establecida, aproximadamente 25% menor a la del mismo periodo del 2022.

Entre las oportunidades generadas en el año, el 74% de motores marinos Cat nuevos se entregó a importantes clientes pesqueros para el repotenciamiento de sus embarcaciones, mientras que el 26% fue adquirido por empresas semiindustriales en el norte del país. Adicionalmente, la compañía participó en la construcción de una embarcación nueva con la venta de grupos electrógenos marinos.

En contraste, se apreció un mayor dinamismo de los negocios vinculados al soporte de los equipos marinos. Los contratos de Acuerdo de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), que permiten brindar soporte especializado, mostraron un importante incremento del 50% frente al 2022. En total, 154 motores marinos de clientes del sector contaron con esta modalidad especializada al cierre del 2023. Además, 125 motores Cat mantuvieron su conectividad a una plataforma remota para monitorear su rendimiento y condiciones de funcionamiento, lo que permite a los clientes marinos optimizar la gestión de mantenimiento de sus flotas.

Al mismo tiempo, las reparaciones completas (*overhauls*) de motores marinos Cat fueron nuevamente una alternativa apreciada en el mercado, brindando una nueva vida a estas unidades, si bien en niveles menores frente al ejercicio pasado. En total, se realizó 24 *overhauls* de estos equipos Cat durante el 2023: el 85% se ejecutó en el primer periodo de veda, con la expectativa de una primera temporada de pesca que no se materializó.

Pese a que la venta de motores marinos nuevos se vio fuertemente afectada por la decisión de las empresas pesqueras de no realizar grandes inversiones debido a las condiciones ambientales negativas, Ferreyros alcanzó una participación de 25% medida en valores FOB de importaciones en el segmento de la pesca industrial, manteniendo su liderazgo en un mercado con un amplio número de competidores.

Progresos en materia de servicio y logística

En el segundo semestre del 2023, el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) puso en marcha la automatización del movimiento y almacenamiento de piezas menores, que permite agilizar de forma relevante su atención y sumar eficiencias en la cadena de valor a los clientes. Se trata de un hito significativo en la gestión logística de Ferreyros, de forma pionera en su rubro en el Perú.

El CDR alberga cerca de 700,000 repuestos menores para su distribución nacional. Los repuestos menores forman parte de un complejo ecosistema logístico al servicio del país: como muestra de ello, en el año, se despachó 11,000 toneladas de repuestos, mayores y menores, a los clientes en Lima, sucursales y asientos mineros, para atender a diversos sectores productivos en todo el Perú.

Con este proyecto hecho realidad, la totalidad de los repuestos menores en el CDR se encuentra bajo la gestión automatizada de 25 robots, con la tecnología AutoStore, implementada por primera vez en nuestro país. Las piezas menores constituyen alrededor del 60% del movimiento en el Centro de Distribución de Repuestos, el cual abastece a la red nacional de almacenes de la empresa y directamente a los clientes.

Bajo el proyecto, se adopta una geometría cúbica de alta densidad en el almacenamiento de las piezas menores, sin requerirse estantes y pasillos, lo que facilita la expansión a demanda. Igualmente, esta automatización contribuye a la ergonomía en el trabajo de los equipos humanos involucrados en la gestión de repuestos menores en el CDR, certificado desde 2017 como Operador Económico Autorizado (OEA).

Por su parte, los dos Centros de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros, en Lima y en La Joya, Arequipa, reafirmaron la certificación Caterpillar como talleres de clase mundial, todo ello a la par de una intensiva labor de producción, del orden de 200 componentes mayores por mes. Asimismo, 14 talleres de Ferreyros a nivel nacional, entre ellos los CRC y el Centro de Distribución de Repuestos, mantuvieron la certificación Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar.

Además, para contribuir con la economía circular del producto y la disminución de la huella de carbono en la cadena de valor, en los talleres en Lima y La Joya se continuó con la aplicación de criterios ampliados de reusabilidad y reconstrucción de partes y componentes, con el fin de potenciar el volumen de piezas recuperadas. En esta dirección, en el 2023 se incorporó nuevos métodos en los procesos de metalización.

De otro lado, el Centro de Operaciones La Joya en Arequipa incrementó la capacidad de su planta fotovoltaica en cerca de 40%; cabe precisar que la energía generada por paneles solares representa aproximadamente un 12% de la energía consumida en esta sede. También se implementó un nuevo laboratorio de análisis de fluidos, con la finalidad de atender a los clientes de la región sur en menor tiempo.

Negocios digitales

Asimismo, los canales digitales de venta de repuestos permitieron concretar ventas de US$ 95 millones, mayores en 13% respecto del 2022, a través de Parts.Cat.Com (PCC) y la solución de compras integradas Cat IP.

El incremento de las ventas digitales reflejó la incorporación de nuevos clientes durante el año. Como parte de ello, Ferreyros desplegó proyectos que permitieron que cuatro nuevos clientes con altos volúmenes de compra comiencen a utilizar Cat IP, integrando para ello sus sistemas de planificación de recursos (ERP) con el de la empresa. En total, hoy 14 compañías emplean esta alternativa.

En tanto, continuó la penetración de la plataforma de comercio electrónico Parts.Cat.Com (PCC) en el mercado, con más de 600 nuevos clientes de sectores como construcción, minería subterránea, energía, industria y comercio, adoptándola en sus procesos de compra. En el año, PCC representó el 49% de las ventas de repuestos de Ferreyros a través de sus tiendas a nivel nacional. Este porcentaje incluso superó el 80% en algunas ciudades, como Cusco, Huaraz, Cerro de Pasco, Lima y Juliaca.

En su conjunto, el 46% de los clientes activos de Ferreyros que compró repuestos en el 2023 utilizó PCC para su adquisición.

Durante el año se realizó una serie de relanzamientos e introducciones de soluciones para crear valor en el mercado. La plataforma de gestión de equipos VisionLink fue presentada a los clientes con nuevas aplicaciones, que aportan capacidades analíticas sobre el estado de sus flotas. Cabe resaltar que, al cierre del año, alrededor del 40% de clientes de los sectores de construcción y minería vienen utilizando soluciones digitales como VisionLink, Ferreynet y Reportes Mensuales, entre otras, provistas por Ferreyros.

Asimismo, se lanzó la solución SIS2Go, aplicación para dispositivos móviles que facilita el acceso al Sistema de Información de Servicio (SIS), de Caterpillar, de amplia utilización entre los clientes con flota Cat, a modo de un guía en campo del manual de partes y procedimientos.

A su vez, la Calculadora de Ahorros fue implementada en el portal de clientes Ferreynet para mostrar y cuantificar los ahorros generados por diversos conceptos: por ejemplo, descuentos por compras digitales, por la permanencia en Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), por la realización de reconstrucciones certificadas o por beneficios de conectividad. Más del 40% de los clientes con contratos CVA consultó esta solución al cierre del 2023.

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 una vasta cobertura nacional, a través de sus sucursales, oficinas y sedes, y la presencia permanente en proyectos de sus clientes.
- Cuenta con la Certificación Antisoborno otorgada por la asociación Empresarios por la Integridad y la certificación ISO 37001:2016 a su Sistema de Gestión Antisoborno. Presenta las certificaciones ISO 9001:2015 a procesos múltiples de la Gerencia de División Soporte al Producto e ISO 45001:2018 para la sede Industrial, principal locación operativa en el país. Es socio fundador de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) y cuenta con el Distintivo Empresa Socialmente Responsable.

3.1.2 Unimaq

En el 2023, Unimaq alcanzó ventas de S/ 616 millones (US$ 165 millones), que reflejan la amplitud de su portafolio de productos y servicios, así como la valoración de su oferta en el país. Para fines comparativos, se trata de ingresos cercanos a los obtenidos el año previo tanto por Unimaq como por Trex Perú -que se incorporó a su operación durante el 2023-, con una reducción de 4% en dólares.

La demanda de equipos ligeros Cat y marcas aliadas para los sectores construcción y saneamiento, minería y gobierno, para el desarrollo de obras a nivel nacional, impulsaron especialmente el negocio. En el conjunto de las ventas totales, resaltaron asimismo los servicios de soporte que se brinda a la gran minería.

Unimaq registró una participación de mercado de 46% con su representada Caterpillar, de acuerdo con información de importaciones en valores FOB, manteniéndose como la empresa líder en su rubro. Entre las familias más requeridas de máquinas ligeras Cat se ubicaron las retroexcavadoras, los minicargadores, las excavadoras, los rodillos y los cargadores frontales; la venta de máquinas Cat mostró niveles cercanos al 2022. También destacó la línea de autohormigoneras Carmix, con el 72% del mercado, como parte de un extenso portafolio de cerca de 30 marcas.

La provisión de servicios y repuestos creció 16% respecto del año previo, lo que incluyó la extensión de contratos de mantenimiento con importantes compañías mineras y cementeras. En similar proporción se elevó el número total de Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), llegando a cerca de 800 contratos, tanto para brindar respaldo a máquinas Caterpillar como a unidades de marcas aliadas.

Resaltó en el año la venta y ejecución de la primera Reconstrucción Certificada Caterpillar (CCR) de una retroexcavadora Cat 420F para un cliente del sector construcción, bajo los altos estándares establecidos por Caterpillar. De esta manera, Unimaq se convirtió en el primer *dealer* Cat en el mundo en realizar una reparación CCR para esta familia de máquinas Cat.

En lo referente al comercio electrónico, destacó el crecimiento notable de la venta de repuestos de Unimaq a través de Parts.Cat.Com (PCC), duplicando los volúmenes en el 2022, hasta llegar a US$ 13 millones. Además, se logró que los ingresos por este canal digital representen un destacable 60% del total de ventas de repuestos de la empresa a través de sus tiendas.

En enero de 2023, Trex Perú, unidad de negocios local enfocada en grúas y otros equipos de izaje, se integró oficialmente a Unimaq, en el marco de una estrategia de optimización y búsqueda de sinergias. De esta forma, Unimaq distribuye el portafolio de marcas de Trex Perú, que incluye Tadano, Konecranes, Demag, Donati, Magni, PM y Terberg, entre otras, y mantiene su habitual soporte posventa y provisión de repuestos, todo ello con el respaldo de una infraestructura de sucursales y oficinas en 15 ciudades.

Este negocio reportó ventas menores respecto del año 2022, debido a una limitada demanda de empresas mineras y de infraestructura, y de clientes dedicados al alquiler de equipos. Las grúas móviles, especialmente requeridas por las compañías que brindan servicios a la minería, y los equipos portuarios fueron las líneas más relevantes durante el ejercicio. A ellas se sumó la familia de grúas articuladas, que presentó un mayor dinamismo.

La línea de repuestos y servicios al portafolio de equipos de izaje mostró una leve mejora en el año, impulsada principalmente por la demanda de componentes para reparaciones de grúas móviles de clientes de gran minería. Asimismo, se mantuvo contratos con empresas logísticas de comercio exterior y almacenamiento de contenedores.

Cabe resaltar que durante el año se creó sinergias con Trex Chile, Ecuador y Colombia, para impulsar el desarrollo de estrategias regionales de este negocio.

Por su parte, el negocio del portafolio de maquinaria asiática, tras la integración de Cresko a Unimaq en 2021, mostró crecimiento durante el año. Las ventas de los volquetes y *mixers* de la línea Shacman ascendieron a cerca del doble de las registradas en el 2022, dada la demanda de entidades estatales, principalmente, así como de empresas privadas, que apostaron por la alta relación calidad- precio de esta marca.

Acompañó la venta, en menor medida, la colocación de la línea de máquinas de construcción SEM, que recibió menores requerimientos de lo previsto durante el año en el sector infraestructura y canteras, pero mantuvo su liderazgo en el segmento de maquinaria asiática, pese a una creciente competencia con el ingreso de más marcas del rubro al mercado peruano.

Durante el año, se incorporó a la oferta de equipos de alquiler de Unimaq cargadores, rodillos y motoniveladoras SEM. La flota de alquiler de Unimaq está compuesta por más de cerca de 300 equipos ligeros, tanto Cat –entre ellos retroexcavadoras, minicargadores y excavadoras– como de marcas aliadas –por ejemplo, autohormigoneras Carmix, plataformas para trabajo en altura Genie, entre otras–. Además, se dispone de una flota de 300 unidades de montacargas para alquiler a largo plazo, con mantenimiento incluido y renovación periódica.

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 Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras portátiles Sullair, compresoras estacionarias Gardner Denver, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, plataformas de altura Genie, 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.
- Como parte de la migración de Trex Perú a Unimaq, se unieron las marcas de Tadano, Konecranes, PM, Magni, Terberg, y las líneas de *material handling* Demag y Donati, principalmente.
- 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, opera en oficinas ubicadas en Cerro de Pasco, Huaraz, Ayacucho y Puno. En Lima se encuentran su sede principal y un local en la zona sur, dedicado al servicio de las líneas Caterpillar y marcas aliadas, alquiler de unidades y equipos usados.

3.1.3 Orvisa

El 2023 tuvo un especial significado para Orvisa, empresa líder en la comercialización y el soporte a bienes de capital en la Amazonía peruana, al cumplir 50 años de operaciones y contribución al desarrollo de esta importante región del país.

La empresa logró ventas de S/ 165 millones (US$ 44 millones) en el año, nivel superior en 11% en dólares respecto del ejercicio previo. Los negocios dirigidos a los sectores gobierno, construcción y compañías contratistas, para ampliación y renovación de flotas, incidieron en este incremento.

La comercialización de máquinas nuevas para construcción, tales como excavadoras, retroexcavadoras, motoniveladoras y minicargadores Cat, destinadas a proyectos públicos de infraestructura y saneamiento desarrollados en la región amazónica, representó más del 50% de las ventas totales.

Para mantener su estrecha vinculación con sus clientes, Orvisa realizó en el año dos concurridas presentaciones de maquinaria Cat en Pucallpa y Tarapoto, en las que presentó la amplitud de su portafolio y de su soporte posventa.

De otro lado, Orvisa elevó sus niveles de venta al sector agrícola respecto del año previo, gracias a la buena aceptación en el mercado de los nuevos modelos de tractores agrícolas Massey Ferguson (MF 6712 y MF 6713).

Los clientes de la región amazónica conocieron de cerca las funcionalidades de estos equipos gracias a las demostraciones o pruebas de campo, lo que a su vez contribuyó a promover las ventas agrícolas en el segundo semestre del año y a robustecer la posición de Orvisa para afrontar el 2024.

Orvisa continuó ofreciendo servicios de mantenimiento de equipos Caterpillar con opciones personalizadas para cada cliente, como los Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés) y las Opciones de Reparación, que plantean alternativas de solución vinculadas al número de horas de operación de las máquinas.

Destaca el crecimiento del número de máquinas que cuentan con contratos CVA: la proporción pasó de un 30% en el 2022 a poco más de 40% en el 2023, al incorporar condiciones más flexibles para los clientes de la región amazónica, permitiéndoles familiarizarse con sus ventajas para sumar gradualmente prestaciones en acuerdos posteriores.

La venta de repuestos a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC) mostró un incremento de 8% respecto a lo recaudado en el 2022, superando los US$ 3.7 millones. Esta tendencia de crecimiento del comercio electrónico es consecuencia de una serie de mejoras en la experiencia del usuario, incluyendo el seguimiento de sus solicitudes y la constante demostración de los beneficios de la compra por canales digitales.

Cabe resaltar que durante el año Orvisa recibió la certificación ISO 37001 a su Sistema de Gestión Antisoborno, que se suma a la Certificación Antisoborno de Empresarios por la Integridad, que obtuviera previamente.

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 y autohormigoneras Carmix, entre otros.
- Atiende sectores como construcción, transporte fluvial, hidrocarburos, forestal, así como agrícola y gobierno.
- Con oficina principal en Iquitos, presenta sucursales en Tarapoto, Pucallpa, Huánuco, Bagua y Puerto Maldonado.
- Orvisa forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) y presenta el Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR). Cuenta con la Certificación Antisoborno de Empresarios por la Integridad y con la certificación ISO 37001.

3.2 Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

En el 2023, las compañías representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica registraron ventas de S/ 614 millones, menores en 9.2% respecto del ejercicio previo. En dólares, obtuvieron niveles de ventas de US$ 164 millones, lo que representa una disminución de 7.0% frente al ejercicio previo. Durante el año, el 9% de las ventas consolidadas de la corporación fue impulsado por este conjunto de subsidiarias.

La corporación opera en Centroamérica desde el 2010, con la adquisición de las empresas representantes de Caterpillar en Guatemala y Belice (Gentrac) y en El Salvador (General de Equipos). Posteriormente, adquirió Motored (antes Transpesa), dedicada en especial a la provisión de repuestos para transporte pesado en El Salvador.

3.2.1 Gentrac (Guatemala y Belice)

Gentrac, representante de Caterpillar en Guatemala, concluyó el 2023 con ventas de S/ 309 millones (US$ 83 millones), cercanas al ejercicio previo (US$ 85 millones), equivalentes a una reducción de 3%. Las principales industrias atendidas fueron las de agregados y canteras, así como construcción e infraestructura, agroindustria, *retail* y gobierno.

En este año significativo, en el que Gentrac conmemoró su aniversario número 25, el negocio de venta de maquinaria Cat tuvo un desempeño relevante, con 313 unidades entregadas. Este resultado le permitió obtener un 25% de participación de mercado, manteniendo el liderazgo, en un contexto de competencia incremental por el ingreso de nuevas marcas en Guatemala, en su mayoría asiática.

Con una fuerza comercial descentralizada, Gentrac realizó diversas iniciativas orientadas a sus clientes, tales como una concurrida demostración de equipos, enfocada en la productividad de las máquinas Caterpillar y SEM y en posicionar a sus marcas aliadas, así como el acceso a descuentos especiales del portafolio de productos y servicios, para empresas de diferentes sectores.

La compañía brindó soporte especializado a las flotas de sus clientes durante el año, para lo cual cuenta con 10 sedes en las principales ciudades y 11 bodegas móviles en las operaciones de los clientes, a la vez que despliega alternativas de servicio en campo. La línea de negocio de servicios y repuestos sostuvo su demanda respecto del año previo.

Es importante resaltar que Gentrac obtuvo tres medallas de Oro en los Programas de Excelencia Caterpillar, en las categorías Servicio, Alquiler de Maquinaria Pesada y Marketing y Ventas. Asimismo, obtuvo el nivel Plata en los rubros de Alquiler de Maquinaria Ligera y Digital, y el Bronce en Repuestos. De igual modo, la empresa mantuvo la Certificación 5 Estrellas en la evaluación de Experiencia *Retail* para su sede principal en Ciudad de Guatemala, así como sus sucursales en Quetzaltenango, Teculután y Escuintla.

Entre sus servicios especializados, Gentrac llevó a cabo la Reconstrucción Certificada Cat (CCR, por sus siglas en inglés) de un camión Cat 772 y un cargador frontal Cat 988, que fueron dotados de una nueva vida para su operación en canteras. Así, la

empresa llegó a su CCR número 70 desde el 2010, en el que incursionó en esta modalidad.

Un componente esencial en el portafolio de soluciones de Gentrac es el alquiler de maquinaria. Este negocio mostró dinamismo en el año, en línea con la demanda de empresas de construcción y agroindustria, y compañías fabricantes de bienes materiales y alimenticios. Al cierre del 2023, la empresa contaba con 205 unidades rentadas, tras haber sumado a su flota de alquiler excavadoras, retroexcavadoras y montacargas Cat, así como equipos de marcas aliadas, como torres de iluminación, compresores y elevadores.

En otro ámbito, la venta de repuestos *online*, a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), registró un crecimiento de 35% versus el año anterior, alcanzando una participación de 26% de las ventas totales de repuestos, a través de sus diversos canales. Cabe resaltar que la página web de Gentrac obtuvo una certificación de 5 Estrellas en la evaluación especializada que realiza la representada Caterpillar.

Gentrac reafirmó durante el año su compromiso con la gestión humana. Ello incluyó la capacitación realizada durante el 2023, destacando aquella dirigida al personal técnico a través del programa *Service Pro;* el énfasis en la gestión del clima laboral, con el diseño de planes de acción que recogen los resultados de la encuesta interna sobre la materia; y mejoras en infraestructura que promueven el bienestar de los colaboradores.

De otro lado, Gentrac Belice terminó el año con ventas de S/ 24 millones (US$ 6.5 millones) lo que significó una disminución de alrededor del 10% en dólares en relación al 2022. Esta contracción se debió a que la línea de máquinas Cat no registró los niveles de ventas excepcionales que caracterizaron al año anterior.

En contraste, las ventas de repuestos y servicios fueron muy superiores a la de 2022, con un crecimiento de 40%, sustentado principalmente por la ejecución de reparaciones de equipos a la empresa de generación eléctrica de Belice. En un mercado con nuevas marcas, Gentrac Belice obtuvo una participación líder de 42% en el 2023.

Acerca de Gentrac (Guatemala y Belice)

- En Guatemala, Gentrac es el distribuidor autorizado de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar y SEM, y representante de otras marcas como Mitsubishi (montacargas), Kalmar, Terex/Finlay, Sullair, Wacker Neuson (ligero y compacto), Schwing, Carmix, Genie, Mabey Bridge, Marine Travelift, Valley, SKF, JLG, Lincoln Electric, 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 11 bodegas móviles en operaciones de clientes.
- Gentrac es socio de la Asociación de Gestión Humana (AGH) en Guatemala.
- Sus orígenes como distribuidor Caterpillar en Guatemala datan de 1964, operada con otros nombres y socios. Fue adquirida por el distribuidor Caterpillar de El Salvador en 1998 y, posteriormente, por Ferreycorp en el 2010.
- En Belice, Gentrac es el único representante de Caterpillar 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.

3.2.2 General de Equipos- Cogesa (El Salvador)

En el 2023, las ventas de General de Equipos (Cogesa), representante exclusivo de Caterpillar en El Salvador, ascendieron a S/ 192 millones (US$ 51 millones), menores en 9% frente al año previo (US$ 57 millones). Sin embargo, para fines comparativos, el negocio mostró un incremento de 4% al excluir la línea de lubricantes distribuida tan solo hasta el ejercicio 2022, y que por tanto dejó de aportar resultados en este ejercicio.

Durante el año, las tres líneas de negocio de General de Equipos —maquinaria, repuestos y servicios— mostraron crecimiento. En concreto, la venta de equipos registró niveles de 25% por encima del ejercicio previo, por la especial actividad del sector gobierno.

Así, entidades gubernamentales adquirieron maquinaria Cat, como excavadoras, motoniveladoras, retroexcavadoras, cargadores, compactadores, entre otras familias, para el desarrollo de obras de infraestructura. También demandaron montacargas y portacontenedores de la marca Kalmar, que emplearán en la gestión de sus operaciones regulares como manejo de carga en puertos y aeropuerto.

En la primera mitad del año, se presentó desafíos en la disponibilidad de suministros, lo que limitó la atención de la demanda del mercado. Pese a este contexto, General de Equipos y su representada Caterpillar continuaron como líderes en los principales sectores a los que sirven, con un 45% de participación de mercado.

Específicamente en el sector agrícola, la línea John Deere obtuvo un 75% de participación de mercado, convirtiéndose en la más alta en los últimos cinco años. Destacó la venta de tractores agrícolas y cosechadores de caña de esta marca.

Debe subrayarse el progreso mostrado por General de Equipos en los Programas de Excelencia Caterpillar, en los que logró alcanzar el nivel Oro en las categorías Servicio y Marketing y Ventas, así como el nivel Plata en Repuestos y Digital.

General de Equipos trabajó fuertemente durante el año en la consolidación del comercio electrónico, a través de Parts.Cat.Com (PCC), para incrementar el número de clientes que emplean este canal. De este modo, cerró el 2023 con un 30% de clientes activos en la venta de repuestos *online*.

Acerca de General de Equipos - Cogesa (El Salvador)

- Fundada en 1926, es distribuidor de Caterpillar en El Salvador desde 1930.
- 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, montacargas y portacontenedores Kalmar y llantas Michelin para construcción, agricultura y camiones.
- Proporciona cobertura de posventa a nivel nacional, a través de sus tres sucursales ubicadas en San Salvador -zona central-, Sonsonate -zona occidental- y San Miguel, en el oriente del país.

3.2.3 Motored (El Salvador)

En el 2023, las ventas de Motored alcanzaron los S/ 80 millones (US$ 22 millones), similares a las obtenidas en el 2022, con el impulso de la venta de buses y microbuses de la marca Higer, así como por la venta de repuestos.

Los negocios en el sector de transporte de carga promovieron las ventas de repuestos y consumibles, mientras que el segmento de transporte de pasajeros generó requerimientos de buses y microbuses, así como de repuestos y consumibles. Asimismo, el sector gobierno demandó camiones y buses.

A raíz de un contexto complejo por la reducción del número de municipios en el país centroamericano, la línea de camiones compactadores de basura -entre las más relevantes de Motored- se vio seriamente afectada. Debido a ello, la empresa realizó diferentes estrategias para compensar esta contracción con la venta de la línea de buses y microbuses.

Dentro de un entorno cada vez más competitivo, Motored sigue siendo líder en la venta de repuestos y consumibles para el transporte de carga y de pasajeros en El Salvador, con una participación de mercado superior al 50%.

Acerca de Motored (El Salvador)

- Incorporada a Ferreycorp en el 2015, Motored (antes Transportes Pesados S.A. de C.V- Transpesa) tiene como principal rubro de negocios la provisión de repuestos para camiones y buses en El Salvador y con sucursales en localidades cercanas en Honduras.
- Asimismo, distribuye líneas de consumibles adicionales, como lubricantes y llantas, así como camiones Kenworth y microbuses Higer.
- Presenta 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 y dos sucursales en territorio hondureño.

3.3 Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

En el 2023, los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios en el Perú y otros países de Sudamérica registraron ventas de S/ 757 millones, superiores en 2.3% frente al ejercicio previo. En dólares, las ventas de este conjunto de negocios alcanzaron US$ 200 millones, mayores en 3.5% respecto del 2022. De tal modo, estos negocios aportaron el 11% de las ventas consolidadas de la corporación en el año 2023.

Integran este conjunto de negocios Trex, proveedor de grúas y otras soluciones de izamiento, que opera en Chile, Colombia y Ecuador; Maquicentro, especializado en la provisión de equipos ligeros en Ecuador; Soltrak, dedicado a 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.

3.3.1 Soltrak (Perú)

Soltrak, especialista en negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados, registró ventas de S/ 303 millones (US$ 81 millones) en el 2023, cercanas a los niveles récord del ejercicio previo (US$ 83 millones). Así, el negocio mostró una ligera reducción de 2% en dólares, debido principalmente a la menor actividad económica durante los primeros meses del año, vinculada a la coyuntura política en el país.

Entre los sectores que impulsaron las ventas en el año, resaltaron la minería y sus empresas contratistas, la construcción y la industria en general, así como los rubros de transporte y logística, entre otros.

El portafolio de seguridad industrial y servicios vinculados aportó los mayores volúmenes de operación a Soltrak durante el ejercicio; prevaleció la demanda de las líneas de protección respiratoria, de protección de piel y manos, y de seguridad contra caídas. Los productos de esta división mantuvieron una posición líder en el país, si bien presentaron ventas incrementales en el 2022, con marcas destacadas como 3M, MSA, Alphatec (antes Ansell), Bullard, Kleenguard (antes Kimberly Clark), Showa y Tecseg, entre otras. En el año, Soltrak anunció la incorporación a su portafolio de la marca Xtirpa, nueva representada con productos innovadores para mejorar la seguridad durante el trabajo en espacios confinados.

Asimismo, Soltrak continuó sirviendo directamente a usuarios finales individuales a través de su tienda de comercio electrónico, https://tiendaonline.soltrak.com.pe, duplicando sus ventas en relación al 2022.

En la línea de lubricantes, pese al impacto del contexto país en los primeros meses del año, la empresa obtuvo ventas cercanas a las del año anterior. Recibió, así, el especial impulso del canal de productos industriales (B2B, o negocio a negocio), atendiendo a sectores clave como la minería y la industria, y de forma complementaria, del canal de productos de consumo (B2C), el cual registró una contracción.

Asimismo, en el sector de transporte público, de carga pesada y de pasajeros interprovincial, Soltrak continuó con sus iniciativas para posicionar la marca de aceite para motor Chevron Ursa Super Plus, tras su regreso al mercado peruano en años previos y se tuvieron avances en el posicionamiento de la empresa con el lubricante para motor Chevron Ursa Super Plus CK4, superando las expectativas con un crecimiento importante de 150% respecto a las ventas de otras familias de la marca respecto al 2022.

De otro lado, las ventas de la línea de neumáticos donde destaca la distribución de la marca Goodyear, mostraron un incremento respecto del año previo, en respuesta a la incursión de modelos y especificaciones complementarios al portafolio actual. La minería subterránea y el segmento de contratistas mineros, seguidos por el rubro logístico, fueron los sectores más relevantes para el negocio.

En el ejercicio, destacó la suscripción de acuerdos comerciales con clientes mineros. Se trata de la ampliación del contrato de provisión de equipos de protección personal (EPP) por cuatro años a una mina del centro del país, así como la extensión del contrato de servicios de lubricación por cinco años con otra compañía minera.

Durante el ejercicio, Soltrak llevó a cabo el proceso de implementación de un nuevo sistema operativo de gestión, la plataforma tecnológica corporativa SAP S4/Hana, que adoptará en sus operaciones desde el 1 de enero de 2024.

Asimismo, la empresa obtuvo la certificación de Operador Económico Autorizado (OEA) otorgada por la Sunat, además de llevar a cabo las auditorías de seguimiento para las certificaciones vigentes de ISO 9001:2015, en sistema de gestión de calidad, e ISO 37001:2016, en sistema de gestión antisoborno.

Como parte de su propuesta de valor a sus clientes, Soltrak ha desarrollado la plataforma tecnológica Giatrak, con el fin de optimizar el consumo de equipos de protección personal (EPP) y mejorar el control de activos, como herramientas y equipos especializados. Esta solución viene contribuyendo a un ahorro cercano al 30% en los consumos de EPP de los clientes usuarios de esta solución.

Acerca de Soltrak (Perú)

- Es la empresa 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 (Ansell), Kleenguard (Kimberly Clark), Showa, Xtirpa 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 y Lima. En esta última ciudad, ubica su sede principal.
- Soltrak cuenta con las certificaciones ISO 9001:2015 (gestión de calidad) e ISO 45001 (gestión de la seguridad y salud en el trabajo),

al igual que ISO 37001 (gestión antisoborno), sumada a la certificación de Empresarios por la Integridad. Es reconocida como Empresa Socialmente Responsable (ESR), forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) y recientemente certificado como Operador Económico Autorizado (OEA) por Sunat.

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

3.3.2 Trex (Chile, Colombia y Ecuador)

En el año 2023, Trex Latinoamérica alcanzó ventas de S/ 344 millones (US$ 92 millones), mostrando un incremento de 30% respecto del 2022, impulsadas por el buen desempeño comercial en Chile, Ecuador y Colombia. La línea de máquinas nuevas resaltó por su participación en el total de las ventas, y las de equipos ligeros y de alquileres, por su crecimiento durante el ejercicio.

Los manipuladores telescópicos Magni en Chile y Ecuador, que Trex distribuye desde 2022, contribuyeron a mayores niveles de ventas en el negocio de equipos ligeros. Se prevé la incorporación de esta marca italiana al portafolio de Trex en Colombia para el 2024.

Cabe mencionar también el ingreso al portafolio de Trex Latinoamérica de la marca alemana TII, a través de su línea de modulares y equipamiento para transportes especiales, como complemento ideal para la manipulación de carga extradimensionada.

En un contexto político más estable, que influyó en la mejora de las expectativas de los mercados, las ventas de Trex en Chile tuvieron un aumento destacable de más de 30%, al alcanzar un ingreso anual a US$ 71 millones. La línea de equipos portuarios Konecranes, de uso principal en puertos, fue la principal en las ventas consolidadas, con un 28% del total. Le siguieron en relevancia la colocación de grúas de alto tonelaje Tadano, con un 25%, así como la provisión de equipos ligeros y servicios.

De esta manera, Trex en Chile obtuvo un 32% de participación de mercado en la línea de grúas; de 71%, en equipos portuarios; y de 20%, en la línea de alzapersonas para los diversos sectores productivos.

Cabe resaltar la entrega de 47 equipos Konecranes en Chile, 8 en Ecuador y 2 en Colombia a lo largo del periodo, para actividades portuarias y logísticas, tras un coordinado esfuerzo del equipo de servicios para disponer de las unidades en las fechas requeridas por los clientes.

Asimismo, como una apuesta para llegar a nuevos mercados, Trex Chile incorporó a su portafolio la marca de compresores Sullair, de origen estadounidense y altamente reconocida en el mercado norteamericano, como complemento al portafolio de equipos ligeros.

Finalmente, las operaciones de Trex en Colombia y Ecuador permitieron alcanzar ventas conjuntas de US$ 21 millones en el 2023, frente a los US$ 17 millones el año previo, mostrando crecimiento en ambos países. Resaltó el dinamismo de la actividad en Ecuador, promovida por la entrega de ocho grúas *rough terrain* de la marca Tadano (modelo GR-1000XL), de gran capacidad, a un cliente del sector de transporte de carga pesada, y por la venta de cerca de una decena de equipos Konecranes.

Acerca de Trex

- Representa a las marcas Tadano, en grúas fuera de carretera (RT) y en grúas todo terreno (AC); a Genie, en plataformas de izaje y en manipuladores telescópicos; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y montacargas de alto tonelaje; a Magni, con una gama de manipuladores telescópicos de alto tonelaje; a Donati y Demag, en puentes grúa; a Sullair en compresores; a TII en modulares y equipamiento para transportes especiales; y a PM, en otras soluciones de izaje y carga.
- El negocio de Trex opera en Chile, 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.
- Trex Chile cuenta con las certificaciones ISO 45001 (seguridad y salud en el trabajo), ISO 9001 (calidad) e ISO 14001 (gestión ambiental).

3.3.3 Fargoline (Perú)

En el 2023, el operador logístico Fargoline cumplió 40 años de trayectoria en el país. La empresa cubre hoy varios eslabones de alta importancia de la cadena logística, desde la recepción de carga en puerto, pasando por su almacenamiento, servicios asociados a la carga, hasta su transporte nacional y distribución de última milla.

Fargoline registró ventas de S/ 103 millones (US$ 27 millones), frente a los US$ 30 millones del 2022, al contraerse la dinámica de los bienes intermedios de importación y las exportaciones de químicos y textiles, y con ella, el movimiento y número de toneladas de contenedores y carga general que gestionan los almacenes extraportuarios. Asimismo, el 2023 planteó menores requerimientos de transporte de carga, por paralizaciones al inicio del año, y la disminución de operaciones de algunos clientes ante una demanda reducida, en especial de bienes de consumo.

En el año, y pese a la reducción de 10% en las ventas, Fargoline se mantuvo entre los cinco primeros almacenes extraportuarios del Callao en importación y exportación de TEUS –unidad de medida de un contenedor estándar de 20 pies–, al movilizar más de 65,000 de estas unidades. Además, manejó 6,000 toneladas de carga suelta y carga rodante.

Destacó la relevancia de los negocios de depósito temporal, tanto de importación como de exportación, que tuvo una participación de 72% en la venta total de la empresa, impulsados principalmente por la demanda de plásticos y derivados, químicos, papeles, vidrios y azulejos, además de la industria textil y productos de consumo masivo.

A su vez, los negocios de depósito aduanero y simple alcanzaron una participación del 17% en la venta anual, y mostraron un crecimiento de 4%, mientras que las líneas complementarias de transporte y distribución contribuyeron con el 11% de los ingresos.

En el 2023, los servicios que brinda Fargoline a otras empresas de la corporación Ferreycorp representaron el 26% de los ingresos totales del año, mientras que el 74% restante provino de clientes externos a la corporación.

En otro ámbito, la empresa logró niveles incrementales de satisfacción de sus clientes en el 2023, con un índice neto de lealtad (NLS, por sus siglas en inglés) de 64%. Como parte de su gestión, la empresa respondió consultas y brindó soluciones a cerca del 90% de los casos en menos de cinco días, y su atención oportuna en patio permitió que el 94% de los despachos se realizaran dentro de 40 minutos, tiempo menor al promedio del mercado. En temas de gestión documentaria, redujo el tiempo de atención para operaciones de importación y exportación de 90 a 60 minutos, en promedio. Como una iniciativa más de la digitalización y automatización en las que se encuentra la empresa desde hace cinco años, para mejorar sus procesos internos, en el 2023 empezó el planeamiento del Proyecto de Balanza Autónoma, que busca digitalizar las actividades de las balanzas, aportando mayor fluidez en la gestión de los camiones; de esta manera, al tener una cadena más ágil, se podrá reducir el tiempo de atenciones en este proceso.

La empresa ratificó un año más dos importantes certificaciones: ISO 37001, para el Sistema de Gestión Antisoborno, y la Certificación Antisoborno que otorga Empresarios por la Integridad. Además, obtuvo el premio “Construyendo Gobernanza con Integridad”, que otorga la Presidencia de Consejo de Ministros, con el apoyo de la Cooperación Alemana para el Desarrollo.

En materia social, Fargoline brindó ayuda logística de transporte de provisiones para los afectados por fenómenos climáticos, para el Buque Logístico de la Marina BAP Pisco, y transportó ayuda humanitaria a Tumbes a fin de año, de manera preventiva. A su vez, la empresa continuó colaborando con Aldeas Infantiles SOS, en el Callao, y contribuyendo con el Cuerpo General de Bomberos Voluntarios del Perú al desembarcar y almacenar las unidades que reciben del extranjero para sus labores. Asimismo, Fargoline fue reconocida con el Distintivo Empresa con Gestión Sostenible (EGS), otorgado por la asociación Perú Sostenible.

Acerca de Fargoline

- Con 40 años en el mercado nacional, Fargo ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante; depósito aduanero; almacenamiento simple; transporte y distribución; y movimiento de carga para proyectos.
- Se ubica en el Callao, donde cuenta con dos sedes en la avenida Gambetta; y en la ciudad de Arequipa, desde donde extiende sus servicios.
- 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 seguridad en el trabajo). Cuenta con el ISO 37001 a su Sistema de Gestión Antisoborno y con la Certificación Antisoborno de Empresarios por la Integridad.
- Fargoline también cuenta con el Distintivo de Empresa con Gestión Sostenible (EGS), otorgado por Perú Sostenible.
- Asimismo, cuenta con la certificación como Operador Económico Autorizado (OEA), otorgada por la Aduana del Perú, y forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) de Amcham.

3.3.4 Forbis Logistics (Perú, Chile y Estados Unidos)

En el 2023, las ventas de Forbis Logistics, especializada en el transporte internacional de carga, llegaron a S/ 136 millones (US$ 36 millones). Estos volúmenes, con una reducción de 14% en dólares frente al año previo, reflejaron principalmente el impacto de menores tarifas de fletes marítimos durante el ejercicio, lo que se apreció en el mercado en el que opera Forbis.

En el año, los sectores de mayor relevancia para las operaciones de la empresa fueron los de consumo masivo, energía, química, construcción, industrial y automotriz. La línea de negocios de mayor dinamismo fue la provisión de servicios en la ruta marítima, principalmente desde Asia, seguida del transporte por vía aérea, especialmente la ruta desde Estados Unidos a Perú.

A la par, uno de los negocios más relevantes en el 2023 fue el traslado de camiones mineros Cat de diverso tonelaje al Perú. Asimismo, se registró crecimiento en el número de clientes del rubro de energía solar, que movilizaron carga para proyectos en el sur del país.

Durante el año, Forbis Logistics realizó un esfuerzo relevante de captación de nuevos clientes en los diversos sectores a los que sirve. De esta forma, los clientes distintos de las subsidiarias de la corporación representaron el 35% de los ingresos de la compañía, mientras que las firmas de Ferreycorp impulsaron el 65%.

Forbis Logistics ratificó un año más su liderazgo en el ranking de agentes de carga en la ruta aérea Estados Unidos- Perú y continuó en los cinco primeros lugares de agentes de envíos aéreos de todo el mundo al país. A su vez, alcanzó la cuarta ubicación en la ruta marítima de carga sobredimensionada de Estados Unidos hacia Perú, mientras que se posicionó en el puesto 28, en el servicio marítimo de envíos de carga contenerizada, desde todo el mundo a territorio peruano.

En el 2023, la empresa obtuvo la recertificación de la trinorma ISO, en materia de calidad, de riesgos ambientales y de seguridad y salud en el trabajo; de BASC, siglas en inglés de la Alianza de Negocios por un Comercio Seguro; y Empresarios por la Integridad. A ello, se sumó la obtención de la certificación ISO 37001 en gestión antisoborno.

Por otro lado, el desempeño de las operaciones de Forbis Logistics en Chile continuó con su tendencia positiva, gracias a negocios clave con compañías de diversos sectores, así como las generadas con empresas de la corporación. Como en años anteriores, China se presentó como uno de los mercados de mayor demanda para la importación.

Acerca de Forbis Logistics

- Forbis Logistics es un operador logístico especializado en la provisión de transporte internacional de carga, con cobertura en más de 40 países, y con capacidades para atender servicios que se extienden hasta el destino final.
- 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 el 2017 en Santiago de Chile.

- Cuenta con las certificaciones Indirect Air Carrier (IAC) y NVOCC, otorgadas por el gobierno de Estados Unidos; con la certificación BASC; y con la certificación trinorma ISO, compuesta por el ISO 9001:2015 (sistema de calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental), ISO 45001:2018 (seguridad y salud en el trabajo) e ISO 37001 (gestión antisoborno). De la misma forma, trabaja con el estándar de calidad Caterpillar.
- Ha obtenido la Certificación Antisoborno otorgada por la Asociación Empresarios por la Integridad.

3.3.5 Soluciones Sitech Perú

En el 2023, Soluciones Sitech Perú, empresa de la corporación que integra tecnologías para sectores productivos como la minería y la construcción, generó ventas de S/ 28 millones (US$ 7 millones), lo que representó un crecimiento del 67% en dólares respecto del ejercicio previo.

La minería de tajo abierto se constituyó en el sector de mayor dinamismo para los negocios de Sitech, permitiendo que las líneas de sistemas de colisiones y antifatiga sigan siendo las de mayor demanda. Además, la incorporación de la línea de negocio de laboratorios de ensayo en estructuras y sísmica dio un impulso adicional a los ingresos anuales de la empresa. Durante el año, destacó el despliegue del proyecto del Laboratorio de Estructuras para una universidad en el sur del país, que será el más moderno de Latinoamérica y el más completo en su categoría en el Perú. La etapa de fabricación e instalación está avanzada en un 80% y se prevé el término de la instalación para el 2024.

Asimismo, Soluciones Sitech Perú lanzó un nuevo grupo de servicios de analítica avanzada focalizados en temas de seguridad y salud operacional, previendo llevar estas capacidades a otras áreas de la cadena de valor minera como la metalurgia y la exploración.

A su vez, la empresa sigue enfocada en la resolución de desafíos mineros. Para la minería de socavón, donde se hace imprescindible explorar el potencial del análisis de datos y la inteligencia artificial, ha construido TMSE, una solución que permite disponer de la gran cantidad de datos que se generan en los sensores y el equipamiento que operan en esta industria, sin fricciones y a costos muy accesibles. En el 2023 concluyeron las pruebas de campo para su próximo lanzamiento al mercado.

Para buscar soluciones a problemáticas establecidas en las operaciones mineras que puedan ser abordadas con soluciones tecnológicas de vanguardia, Sitech lanzó en el año su convocatoria a *startups* tecnológicas al Desafío Sitech OpenLab, con el cofinanciamiento del Ministerio de la Producción a través de ProInnóvate Perú. A través de la innovación abierta, Sitech buscará acelerar la resolución de desafíos mineros aún pendientes, fomentando para ello la colaboración con *startups*.

Cabe destacar que, en el año, Soluciones Sitech Perú logró la Certificación Antisoborno de Empresarios por la Integridad.

Acerca de Soluciones Sitech Perú

- Desde el 2013 se dedica a integrar tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad y seguridad de los clientes de los mercados de minería y construcción.
- Cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Torsa, Loadrite, Provix, Brigade, Fatigue Science (ReadiBand), Cat DSS y MTS Systems, entre otras.

4. Gestión Financiera

La coyuntura global y regional presentada en el 2023 trajo importantes retos y efectos en todos los países donde Ferreycorp desarrolla sus operaciones. En el Perú, el ejercicio comenzó con poca actividad en varios sectores y restricciones en la cadena logística, ocasionadas por protestas sociales y por fenómenos naturales que llevaron a disrupciones en las carreteras. Además, fue el primer año de gestión de las autoridades regionales y locales electos a finales del 2022, por lo que la inversión estuvo impactada mientras definían sus planes. En los otros países en que opera la corporación se enfrentó también escenarios económicos poco alentadores. A nivel mundial, se vivió un escenario de altas tasas de interés, niveles de inflación elevados durante la mayor parte del año y una constante incertidumbre sobre una posible recesión. Por ello, la gestión financiera de la corporación se centró en cuidar la rentabilidad de los negocios y en buscar la mejora de la rotación de activos mediante la vigilancia de la salud de las cuentas por cobrar y de los inventarios. Asimismo, se monitoreó permanentemente la estructura de la deuda de las diferentes empresas, en aras de proteger la liquidez y buscar las mejores condiciones de financiamiento para compensar el incremento en el gasto financiero corporativo, derivado del aumento de tasas generalizado.

A pesar del contexto antes descrito, la corporación logró un incremento en sus ventas durante el 2023, alcanzando S/ 6,995 millones. Este resultado representó un aumento del 6% en soles frente al 2022 (S/ 6,593 millones). En dólares, se registró US$ 1,865 millones en 2023, reflejando un incremento del 9% comparado con el año anterior (US$ 1,715 millones). De esta forma, Ferreycorp y sus subsidiarias evidenciaron nuevamente los sólidos fundamentos de su negocio.

Así, la utilidad bruta acumulada (S/ 1,807 millones) aumentó en 7% frente al ejercicio anterior (S/ 1,693 millones), dadas las mayores ventas y su composición entre la línea de maquinaria y la de repuestos y servicios. Por su parte, el margen bruto se ubicó en 25.8%, ligeramente mayor al alcanzado en el 2022 (25.7%). Sin el efecto del tipo de cambio, el margen bruto ajustado reflejó también un incremento en el ejercicio 2023, alcanzando 26.5%, frente a 26.1% en el 2022.

El margen operativo acumulado, a su vez, fue de 10.0% al 31 de diciembre de 2023, igual al reportado en el mismo periodo del 2022 (10.0%), debido a que el mayor margen bruto se compensa con un ligero incremento en gastos. Este último estuvo sustentado en el aumento en los gastos directos relacionados al incremento de las ventas; en mayores gastos de personal derivados de nuevas contrataciones; y en la constitución de provisiones, en especial aquellas destinadas a cubrir las cuentas por cobrar con morosidad. Así, los gastos representaron 15.9% como porcentaje de las ventas en el año 2023, superior al 15.7% del ejercicio previo. Pese a ello, si se considera el ajuste en la utilidad bruta por el efecto del tipo de cambio, el margen operativo asciende a 10.6%, superior al 10.4% ajustado del 2022.

A su turno, la utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2023, de S/ 951 millones, aumentó en 7% frente al ejercicio previo (S/ 888 millones). Debe señalarse que el margen EBITDA del 2023 fue de 13.6%; sin el efecto cambiario, se incrementa hasta 14.2%.

Al 31 de diciembre de 2023, el gasto financiero neto acumulado (S/ 78 millones) fue mayor en 51% frente al 2022 (S/ 52 millones), debido principalmente al aumento de 48.9% del costo promedio del pasivo mientras que la deuda promedio en el año tuvo solo un ligero incremento. La deuda financiera, de S/ 2,315 millones al 31 de diciembre de 2023, mostró una variación de 7% frente a aquella registrada en el mismo periodo del 2022. A la vez, la deuda en dólares (US$ 624 millones) se elevó en 10% en comparación con el saldo al mismo periodo del 2022 (US$ 565 millones) y reportó un incremento significativo en su costo promedio. La tasa promedio de interés de la corporación alcanzó 4.66% en 2023, frente al 3.13% en 2022.

Es importante resaltar que, al cierre del ejercicio 2023, se registró una utilidad neta de S/ 434 millones, 4% superior a la obtenida en el 2022 (S/ 419 millones). Este resultado es consecuencia de las mayores ventas, el sólido margen bruto, y la ganancia en cambio obtenida en el año. La utilidad neta acumulada ajustada, excluyendo el efecto cambiario, ascendió a S/ 443 millones, superior en 6% frente al año pasado.

Nuevamente, el mercado cambiario presentó volatilidad a lo largo del año. Sin embargo, la moneda del Perú fue resiliente y definió una tendencia a la baja hacia fines del 2023. Con ello, el tipo de cambio cerró el año en S/ 3.713 por dólar, 3% por debajo de su valor al cierre del 2022 (S/ 3.820 por dólar). El resultado de los distintos movimientos durante el año fue una ganancia en cambio acumulada de S/ 29 millones en el 2023, en contraste con la ganancia en cambio de S/ 34 millones el año previo.

Tal como se ha informado, la gran mayoría de subsidiarias de la corporación en Perú y en el extranjero efectúa sus operaciones en dólares, y también utiliza esa moneda para comprar a sus representadas en el extranjero; financiar sus importaciones, capital de trabajo e inversiones; y concretar la facturación y cobranza en la mayoría de los países donde opera, por lo cual gozan de un calce natural. Se considera como excepción la operación de Chile, que tiene normas que llevan a una menor dolarización y al mantenimiento de la cuenta por cobrar en pesos chilenos.

Los activos de la corporación aumentaron en S/ 276 millones en comparación con diciembre del 2022 (de S/ 6,249 millones en el 2022 a S/ 6,525 millones en el 2023). El inventario se elevó en S/ 49 millones (de S/ 2,207 millones en el 2022 a S/ 2,256 millones en el 2023) como resultado del arribo de maquinaria y repuestos destinados a entregarse en los meses siguientes. También se aprecia un incremento de las cuentas por cobrar en S/ 51 millones (de S/ 1,330 millones en el 2022 a S/ 1,381 millones en el 2023), debido principalmente a la mayor facturación a clientes de gran minería y gobierno en los últimos meses del año. Al analizar el número de días de inventario, se aprecia una mejora en la rotación, pasando de 158 días en 2022 a 156 días en el 2023, mientras que, respecto de la rotación de las cuentas por cobrar, los días de cobranza aumentaron de 55 en el 2022 a 59 en el 2023. Asimismo, el activo fijo creció en S/ 178 millones (de S/ 1,648 millones en el 2022 a S/ 1,826 millones en el 2023) como resultado principalmente de inversiones en obras de infraestructura, la adquisición de un local para la empresa Ferreyros que en el pasado se alquilaba, inversiones en maquinaria y equipos para talleres y la compra de nueva flota de alquiler.

Como uno de los pilares de su estrategia, Ferreycorp evalúa permanentemente crecer a través de nuevos negocios y productos, para seguir aumentando su nivel de ventas y completar la propuesta de valor a sus clientes. En particular, en el 2023, no realizó inversiones en nuevos negocios.

Cabe señalar que la deuda financiera incluye US$ 12 millones que corresponden a la aplicación de la NIIF16 de Arrendamientos. Esta norma indica que los contratos de arrendamiento se deben convertir en un pasivo y un activo equivalente al derecho de uso del bien objeto del contrato.

El endeudamiento total de la corporación registró una mejora, con un ratio de deuda / patrimonio de 1.45 en el 2023 frente a 1.51 en el 2022, en línea con las utilidades alcanzadas, y manteniéndose dentro del rango aceptable de deuda. El ratio deuda financiera neta / EBITDA al término del 2023 se ubicó en 2.25, menor al ratio de 2.30 registrado al cierre del 2022.

Merece destacarse, en otro campo, que las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el 2023, pese a la coyuntura nacional y global. La cotización de apertura del 2023 fue S/ 2.26 y la de cierre S/ 2.48. En el 2023, la empresa entregó a los accionistas S/ 231.3 millones por concepto de dividendos (S/ 131.3 millones correspondientes al ejercicio 2022 y S/ 100 millones como adelanto de dividendos del ejercicio 2023), lo que representó, en soles, S/ 0.2458 por acción, o un *dividend yield* de 9.9%. Los S/ 100 millones entregados como adelanto del pago de dividendos fueron equivalentes a un dividendo en efectivo de S/ 0.1068 por acción, que se pagó a los accionistas el 26 de octubre de 2023.

Asimismo, en mayo del 2023, el Directorio acordó incrementar el programa de recompra de acciones de la empresa hasta el 10% del capital social, es decir, 94 millones de acciones. El saldo de acciones de tesorería es de 12,310,817 acciones al 31 de diciembre de 2023.

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

5. Gestión Sostenible

Para Ferreycorp y sus empresas, la gestión empresarial debe buscar la sostenibilidad de la organización y del entorno en el que se desenvuelve. En ese sentido, la corporación entiende la sostenibilidad como parte integral de su manera de operar: es clave dentro de su estrategia corporativa y está íntimamente relacionada con su propósito, “Juntos creamos desarrollo”. Por ello, aplica prácticas ambientales, sociales y de gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés) en su modelo de gestión sostenible, cuidando de generar impactos positivos en sus clientes, accionistas, proveedores, colaboradores y otros grupos de la sociedad y, a su vez, mitigando y controlando los efectos sobre el medio ambiente. De la misma manera, hace suyos los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS), y son guía para la definición de su estrategia, programas y acciones, recogiendo también las opiniones y expectativas de sus grupos de interés.

Ferreycorp considera que la empresa debe ser un agente de cambio en la sociedad, aprovechando sus recursos y capacidades, y el amplio espectro de públicos a los que se dirige. Ello es posible gracias a un compromiso de largo plazo con la generación de valor a sus grupos de interés (accionistas e inversionistas, colaboradores, clientes, comunidad, proveedores, medio ambiente, Gobierno y sociedad en general), en el marco de un comportamiento transparente y ético y una visión inclusiva y responsable, y con el respaldo de las máximas instancias de la corporación.

Esta convicción existe desde mucho antes de que tanto el concepto de sostenibilidad como el de responsabilidad social fueran divulgados ampliamente.

Dimensión Económica y Gobierno Corporativo

- Gobierno corporativo
- Riesgos y cumplimiento
- Relación con clientes y proveedores

Dimensión Social

- Gestión de capital humano
- Impacto en la comunidad

Gestión ambiental

Así, la organización aplica mejores prácticas en materia de atracción, motivación y retención de talento; relaciones con inversionistas; acceso al capital; gestión integral de riesgos; y posicionamiento y reputación, tanto en el mercado como en la sociedad en que operan Ferreycorp y sus empresas.

Complementando la información sobre gestión comercial, de operaciones y financiera que fuera expuesta en los capítulos 3 y 4, en este capítulo se presenta los demás aspectos de gestión sostenible, así como los principales resultados alcanzados en el año 2023.

5.1 Dimensión Económica y Gobierno Corporativo

5.1.1 Gobierno corporativo

El compromiso de Ferreycorp con un gobierno transparente y su sostenibilidad se basa en principios elementales. Entre estos, destacan: contar con políticas claras del Directorio; asegurar un trato equitativo a los accionistas; conducir la organización con integridad, equidad y seriedad; garantizar la transparencia de la información en la administración de la empresa; y desarrollar ámbitos de control, de manejo de riesgos y de cumplimiento. Para fomentar un clima de respeto a los derechos de los accionistas y de los inversionistas, la corporación adopta las mejores prácticas de Gobierno Corporativo, las mismas que aportan a la generación de valor, solidez y eficiencia.

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

Los accionistas e inversionistas de Ferreycorp no solo ponen en valor aspectos como el liderazgo en el mercado, la generación de la rentabilidad esperada y la preservación de una sana estructura financiera, sino también dimensiones como el compromiso de la organización con sus recursos humanos, la sociedad y el medio ambiente.

Tanto su liderazgo como sus altos estándares de cumplimiento han permitido a la corporación sumar una serie de reconocimientos en el Perú y en el extranjero por sus buenas prácticas ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG, por sus siglas en inglés).

Seguidamente, se sintetiza el tratamiento que la corporación otorga a los cinco pilares del Código de Buen Gobierno Corporativo. Para más información sobre este pilar de gobierno corporativo, consultar la Sección A- Carta de Presentación del Reporte sobre el Cumplimiento del Código de Buen Gobierno Corporativo para las Sociedades Peruanas.

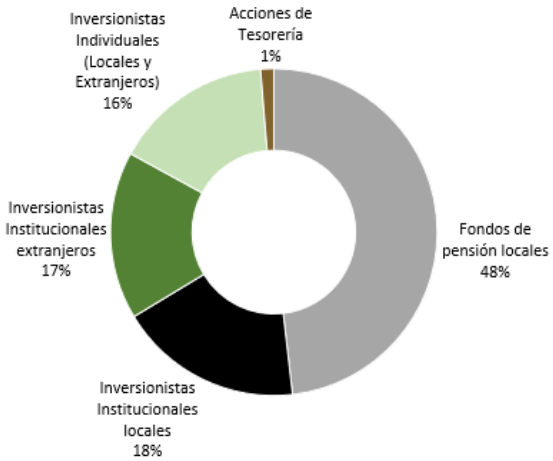
5.1.1.1 Derechos de los accionistas

Ferreycorp asegura un trato equitativo a sus 3,987 accionistas, protegiendo sus derechos. A la vez, realiza una difusión adecuada y oportuna de todos los asuntos de la corporación considerados relevantes, y se rige por estrictas pautas de información privilegiada. De igual forma, garantiza una conducción estratégica de la organización, por medio del monitoreo efectivo del Directorio y la definición de sus responsabilidades frente a los accionistas.

a) Accionistas de Ferreycorp

El 100% de accionariado difundido de la corporación se distribuye como sigue:

Composición de accionistas de Ferreycorp al 31 de diciembre de 2023



De otro lado, el *free float* de la corporación fue 81.06% al cierre del 2023. Este porcentaje excluye la tenencia de acciones de miembros del Directorio y Alta Gerencia, incluyendo parientes; trabajadores; entidades del Estado peruano; bancos, financieras, cajas municipales bajo supervisión de la SBS; entidades no comprendidas en numerales anteriores; y acciones en cartera, según definición de la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).

b) Rentabilidad para los accionistas

Desde hace más de 20 años, la corporación cumple a cabalidad con su Política de Dividendos, cumpliendo con uno de los derechos principales de los accionistas: recibir la rentabilidad generada por su inversión. Así, fomenta la mejora permanente del valor de su acción a través de la obtención de buenos resultados financieros y de prácticas de transparencia en la información.

En la Junta General de Accionistas de marzo del 2023, se aprobó entregar dividendos por un total de S/ 251,327,666.14 correspondientes al ejercicio 2022. Debido a que en setiembre del 2022 se había repartido S/ 120,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2022, el monto restante por distribuir era de S/ 131,327,666.14. Los accionistas recibieron en mayo del 2023 un equivalente a S/ 0.1390 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 5.6%.

Pocos meses después, en octubre del 2023, también se entregó a los accionistas S/ 100,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2023, equivalentes a S/ 0.1068 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 4.3%. Considerando el total de reparto de dividendos en el 2023, el *dividend yield* del año fue de 9.9%.

Dividend yield **de Ferreycorp en los últimos 10 años**

Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Dividend yield	4.4%	5.2%	5.0%	5.3%	5.7%	10.4%	8.8%	9.6%	11.6%	9.9%

(*) La **rentabilidad** por **dividendo** indica el retorno que se ha logrado con la cantidad de la inversión tan solo con el reparto de **dividendos** de la compañía. El cálculo considera el precio de la acción al cierre del año.

Asimismo, se debe mencionar que, a pesar de los desafíos experimentados durante el año, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el año. La cotización de apertura del 2023 fue S/ 2.26; y la de cierre, S/ 2.48. Dicho aumento en el precio de la acción, sumado al dividendo por acción, permitió conseguir una rentabilidad para el accionista del 20% en el 2023.

Desde el 2016, la corporación cuenta con un formador de mercado (*market maker*), a fin de brindarle una mayor liquidez a su acción en la Bolsa de Valores de Lima (BVL).

5.1.1.2 Junta de Accionistas

Dentro de los temas clave que trata la **Junta de Accionistas**, se encuentran la evaluación y aprobación de las decisiones estratégicas para el funcionamiento de la corporación. En este espacio, donde fundamentalmente se reporta los resultados de la gestión del año anterior, se promueve el diálogo y la participación de los accionistas. En este contexto, Ferreycorp impulsa que las mociones de la agenda sean difundidas y aprobadas por el mayor número de accionistas o representados a través de sus apoderados presentes en la reunión, y busca el aumento en el *quorum* en la reunión anual. El *quorum* de instalación de la Junta realizada el 29 de marzo de 2023 fue de 68.20%, llegando hasta el 85% durante la sesión, con la participación directa o por representación de 131 accionistas.

5.1.1.3 El Directorio y la Alta Gerencia

En su composición, la corporación busca que el **Directorio** esté integrado por personas con vasta experiencia profesional en distintos campos de la actividad económica, en especial aquellos vinculados a la estrategia de la compañía, y que aporten diversidad. Promueve también la participación de miembros independientes y no independientes. En las sesiones y en los comités, se valora la participación activa de los integrantes que cuentan con experiencias, formación y trayectoria diversas y enriquecedoras.

El Directorio, gracias a su conformación actual, cuenta con capacidades y experiencia en los sectores minería, construcción, agrícola, conocimiento de representaciones y negocios de distribución, *expertise* en temas de innovación y tecnología, trayectoria en manejo de inversiones y portafolio, gestión de talento y aspectos de sostenibilidad, entre otros.

5.1.1.4 Transparencia de la información

Ferreycorp vela por la **divulgación apropiada de la información y su transparencia**. Todos los temas importantes para los accionistas e inversionistas son difundidos con información precisa y regular mediante canales de comunicación, principalmente virtuales y de fácil acceso. A su vez, la corporación ha fomentado una inclusión cada vez mayor de información pública requerida para respaldar los resultados de las iniciativas de sostenibilidad y sus prácticas ambientales, sociales y de gobierno corporativo, poniéndola a disposición de todos sus grupos de interés.

La Gerencia Corporativa de Finanzas de la corporación cuenta con un área de Relaciones con Inversionistas, la cual mantiene una constante comunicación con los accionistas actuales y potenciales. Así, durante el 2023, participaron de las conferencias, reuniones y llamadas telefónicas 344 inversionistas. Trimestralmente, además, Ferreycorp brinda a sus accionistas e inversionistas un informe de gerencia y una *conference call* trimestral en inglés, con la participación de la gerente general, cuyo objetivo es presentar y explicar los resultados financieros del periodo, así como el desempeño de los negocios y otros temas de interés.

La corporación, es importante destacar, contempla normativas y lineamientos sobre el manejo de la información privilegiada y reservada.

5.1.2 Riesgos y cumplimiento

5.1.2.1. Ambiente de control de la corporación

El Directorio de Ferreycorp, en su función de garantizar la integridad de los sistemas contables y de los reportes financieros como parte de su deber fiduciario hacia la compañía y los accionistas, presenta a la Junta de Accionistas su propuesta sobre la firma auditora externa. Es la Junta la que asume cada año la responsabilidad de dictaminar los estados financieros individuales y consolidados de las empresas de la corporación.

Cabe señalar que el ambiente de Control Interno integra la auditoría interna, el Sistema de Cumplimiento y la administración de riesgos corporativos de Ferreycorp. Por tanto, contribuye a una actuación corporativa fundamentada en valores y a la vez fomenta la sostenibilidad de la empresa. Al contar con llegada a todos los colaboradores y directivos de la organización, se encarga de promover negocios socialmente responsables, contribuir a reforzar la confianza de los grupos de interés e impulsar la toma de decisiones sostenida en el análisis de riesgos.

a) Auditoría externa

Tras evaluar el servicio recibido durante el 2022, en sesión del 22 de febrero de 2023, la Gerencia propuso al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio la contratación de la firma EY para realizar la auditoría de los estados financieros del ejercicio 2023. Desde hace dos años, EY es responsable de la auditoría financiera de la sociedad y sus empresas subsidiarias, a total satisfacción de la corporación. En ese sentido, el Directorio vio oportuno recomendar a la Junta General Obligatoria de Accionistas la designación de la firma Tanaka, Valdivia & Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de EY, para llevar a cabo la auditoría del ejercicio 2023.

b) Auditoría interna

En la sesión del 19 de diciembre de 2022, el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio aprobó para el 2023 un plan anual que constaba de 195 trabajos en el año y ratificó el nombramiento del Gerente Corporativo de Auditoría (auditor interno). Esta Gerencia participó de las cuatro sesiones del Comité durante el año, en las que expuso los avances de ejecución del Plan Anual 2023, los resultados de las revisiones de auditoría e implementación de recomendaciones del Plan Anual 2022 (el 97% de un total de 973 fue implementado) y del Plan Anual 2023 (el 71% de las 1,507 recomendaciones emitidas el 2023 fue implementado). Asimismo, en la sesión del 18 de diciembre de 2023 obtuvo la aprobación del Plan Anual 2024, consistente en 270 proyectos de auditorías operativas, de procesos, regulatorias y continuas, entre otras.

5.1.2.2. Gestión de riesgos

A efectos de lograr su sostenibilidad y generar valor para sus grupos de interés a través de la mitigación de riesgos, Ferreycorp cuenta con lineamientos alineados con los principios de buen gobierno corporativo y con sus valores. Se fomenta una cultura organizacional que promueve la gestión proactiva de los riesgos.

La corporación cuenta con una Política Corporativa de la Gestión Integral de Riesgos para llevar adelante este proceso. Esta tiene como referencia diversos estándares internacionales y una metodología interna que contiene componentes como:

- **Identificación de Riesgos:** Proceso por el que se identifican los riesgos internos y externos de Ferreycorp y sus empresas que afectan la estrategia y los objetivos de negocio. Los riesgos deben ser identificados y priorizados para establecer su impacto en el cumplimiento, y son clasificados como Estratégicos, Operacionales, Financieros, de Cumplimiento y Emergentes.

- **Evaluación de Riesgos:** Proceso por el que se evalúa los riesgos de una empresa, operación o proyecto mediante técnicas cualitativas o cuantitativas o una combinación de ambas. Los riesgos son evaluados en su estado inherente y residual, y son priorizados de acuerdo con su criticidad.

- **Tratamiento al Riesgo:** Proceso por el que se opta por aceptar el riesgo; mitigar el riesgo, es decir, disminuir la probabilidad de ocurrencia/frecuencia y/o disminuir el impacto; transferirlo total o parcialmente; evitarlo o una combinación de las medidas anteriores.

- **Monitoreo y Control de los Riesgos**: Mecanismo para dar seguimiento a la implementación de los planes de respuesta definidos para mitigar los principales riesgos inherentes identificados, dando como resultado los mapas de riesgos de todas las empresas del grupo.

- **Contexto Organizacional y Comunicación de los Riesgos:** Comprende la organización interna y el gobierno de los riesgos de la corporación. Se cuenta con un área especializada liderada por la Ejecutiva *Senior* de la Gestión Corporativa de Riesgos, que reporta directamente a la gerencia corporativa de Finanzas y esta, a su vez, a la Gerencia General de la Corporación. Se organizan talleres para seguir los pasos antes mencionados con el liderazgo de la Alta Dirección de cada empresa. El informe de los riesgos identificados y sus avances son comunicados al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio**.**

- **Gestión de Incidentes:** Preparación para responder eficientemente en caso de que ocurran incidentes no deseados.

En diciembre del 2023, se presentó al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio los mapas de riesgos de todas las empresas, las actividades de control y su mitigación. Este trabajo es el resultado de mantener actualizada la identificación de los riesgos de todas las empresas de la corporación.

De igual forma, se integró durante el año a la principal representada Caterpillar en un programa de charlas especializadas de la Unidad de Riesgos Corporativos, con la participación de un centenar de representantes de Ferreycorp y sus empresas, en las que se expuso temas centrales de la gestión de riesgos de la organización.

Asimismo, se elaboró el Plan de Contingencia del Fenómeno del Niño, coordinando con todas las áreas involucradas ante posibles escenarios, como daños de infraestructura en los locales, roturas de inventario por falta de disponibilidad o impactos logísticos en la cadena de suministro, así como inconvenientes que podrían perjudicar a sus colaboradores.

5.1.2.3 Sistema de Cumplimiento

La corporación Ferreycorp ha implementado el Sistema de Cumplimiento para la prevención de delitos, en especial los de corrupción y lavado de activos, con la finalidad de garantizar que la actuación de todos los colaboradores se lleve a cabo en el marco de una cultura de integridad, en línea con valores y principios éticos, y respetando el marco legal aplicable a todos los ámbitos de la gestión empresarial.

El sistema se sostiene en tres pilares:

Código de Ética Corporativo	Política Corporativa de Cumplimiento	Normas y procedimientos

El **Código de Ética Corporativo** describe los valores de la corporación que conducen el comportamiento y la toma de decisiones de todos los colaboradores de Ferreycorp, incluyendo los funcionarios y directores, sin excepción alguna. Al mismo tiempo, define las líneas de acción fundamentales que rigen los vínculos con los diferentes grupos de interés, basados en principios éticos.

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

De la misma forma, se han desarrollado **normas** corporativas específicas para guiar la actuación de los colaboradores, funcionarios y directores en circunstancias que potencialmente presentaran situaciones de riesgo, como la entrega o la recepción de regalos, el conflicto de intereses, los negocios con organismos del Estado y la relación con funcionarios públicos; al igual que otras normas vinculadas al control de riesgos en materia de reputación y que previenen la corrupción en los negocios con terceros. Igualmente, se cuenta con **procedimientos** enfocados en identificar y evaluar los riesgos; administrar las comunicaciones; realizar auditorías del sistema, entre otros, impulsando su gestión eficiente.

Al término del 2023, el Sistema de Cumplimiento, que sistematiza, organiza y pone en marcha diversas iniciativas de Ferreycorp en torno a esta materia, está implementado y certificado en nueve empresas de la corporación: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Fargoline, Orvisa, Forbis Logistics, Soluciones Sitech Perú y Ferrenergy. Asimismo, durante el 2023 se empezó la integración del sistema dentro de los procesos de las compañías ubicadas en el exterior, iniciativa que seguirá durante el 2024.

Es importante resaltar que, al cierre del 2023, todas las empresas Ferreycorp en el Perú tienen una certificación anticorrupción, demostrando su compromiso con la materia. Así, la matriz Ferreycorp y todas sus compañías en el Perú cuentan con la Certificación Antisoborno otorgada por la Asociación Empresarios por la Integridad. Las empresas Sitech y Ferrenergy la obtuvieron en el año, sumándose a Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Fargoline, Forbis y Orvisa, que la recibieron previamente.

También en el 2023, Ferreyros, Orvisa y Forbis lograron acceder a la Certificación ISO 37001: Sistema de Gestión Antisoborno, tras la verificación de la empresa auditora independiente SGS. Así, son seis las empresas Ferreycorp que presentan esta certificación, considerando además a Unimaq, Soltrak y Fargoline, que la alcanzaron en años anteriores.

Estas certificaciones obtenidas demuestran la existencia y el buen funcionamiento de un sistema normativo anticorrupción, y el compromiso con la cultura de integridad en la corporación y sus empresas, con principios claros para promover un comportamiento ético basado en valores con todos los grupos de interés.

Cabe señalar que. como parte de los elementos principales para el funcionamiento del sistema, se cuenta con un Oficial de Ética y Cumplimiento Corporativo, con un canal de denuncias y con procesos de capacitación para los colaboradores y proveedores en estos aspectos.

5.1.3 Relación con clientes y proveedores

La corporación, mediante sus empresas en el Perú y el extranjero, se dedica a la comercialización de bienes de capital de marcas de prestigio y reconocida calidad. Cuenta con cada vez mayores niveles de fidelización debido a sus atributos de excelencia en la calidad de productos y servicios, así como en la seguridad de los clientes, con el propósito de satisfacer sus expectativas, entablar sólidas relaciones de largo aliento y generar recomendación.

En esa línea, las compañías Ferreycorp, en particular la empresa bandera Ferreyros, se caracterizan por ofrecer una atención posventa reconocida por su calidad. Cuentan con cobertura nacional; soporte en una extensa red de talleres, con la participación de técnicos capacitados; y capacidades de atención en campo. Para responder de manera eficiente a las necesidades de los clientes, su cadena de abastecimiento eficiente contempla un amplio inventario de repuestos, red de transportistas homologados y la capacidad logística de empresas como Fargoline y Forbis Logistics, garantizando tiempos mínimos para la llegada y el despacho de productos.

5.1.3.1 Clientes

a) Calidad de productos y satisfacción del cliente

Las empresas de Ferreycorp aplican seis buenas prácticas para implementar un modelo de gestión de experiencia del cliente dirigido a fidelizarlo:

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

Con la encuesta “Voz del Cliente” antes mencionada, es posible determinar el índice de satisfacción del cliente, así como el índice de lealtad neta (NLS, por sus siglas en inglés). Este último considera tres relevantes indicadores: satisfacción, intención de recompra y recomendación. En base a estas tres calificaciones, bajo una escala del 1 al 10, se identifica la cantidad de leales o promotores –quienes puntúan 9 o 10 en las tres preguntas– menos los detractores –quienes registran 5 o menos en cualquiera de las preguntas–.

b) Privacidad de los clientes

Ferreycorp y sus empresas, en cumplimiento con la Ley Peruana de Protección de Datos Personales, solicitan el consentimiento previo, informado, expreso e inequívoco para realizar el tratamiento de los datos o información de una persona natural. En caso de tratamiento de datos sensibles, además, se requiere el consentimiento por escrito.

Además, la corporación ha establecido normas y procedimientos con el objetivo de asegurar el adecuado manejo y almacenamiento de los datos de los clientes:

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

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

En tanto, los clientes de las empresas distribuidoras de Caterpillar aprueban, de manera digital, una Declaración de Gestión de Datos, con la cual otorgan a Caterpillar la autorización para la recopilación, el uso y el uso compartido de información, que puede ser personal, datos del sistema y datos de operaciones.

5.1.3.2 Proveedores

En su esfuerzo por establecer vínculos duraderos y confiables con sus representadas y proveedores, Ferreycorp opera desde una perspectiva de crecimiento mutuo y promueve relaciones basadas en un trato justo, leal y transparente. La corporación y sus empresas apuntan a que sus proveedores asuman un compromiso ético y se comporten con responsabilidad social y ambiental.

Así, los proveedores del grupo deben regirse de acuerdo con el Código de Ética Corporativo, Código de Conducta de Proveedores, Sistema de Cumplimiento y otras normas corporativas relacionadas, además de acatar las normas vigentes dentro del ámbito de su actividad comercial.

La corporación considera proveedores elegibles a aquellos que brindaron servicios a todas las empresas del grupo en el Perú. Al cierre del 2023, había en total 9,585 registrados. Además, se observó que el 21% de las compras hechas por Ferreycorp y sus empresas durante el año correspondió a proveedores locales, mientras que el 79% restante procedió de proveedores internacionales, ello dado su rol de distribuidor de marcas de prestigio global con bienes fabricados en varias regiones del mundo. Los proveedores del exterior son en su mayoría corporaciones con presencia global que también se han adherido a principios de gestión responsable y sostenible.

Número de proveedores y compras realizadas por la corporación en el 2023

	Monto de facturación (S/)	
Total de las compras realizadas en bienes y servicios	S/ 6,243,448,965	100%
Total de compras nacionales (bienes y servicios)	S/ 1,297,208,319	21%
Total de compras extranjeras (bienes y servicios)	S/ 4,946,240,646	79%

	Cantidad de proveedores	
Total de las compras realizadas en bienes y servicios	9,585	100.00%
Total de compras nacionales (bienes y servicios)	9,124	95.19%
Total de compras extranjeras (bienes y servicios)	461	4.81%

a) Gestión de riesgo de proveedores

Ocupa un lugar central en la gestión de Ferreycorp atenuar riesgos vinculados a la cadena de suministro, sobre todo en la contratación de proveedores. De esta forma, se realiza la evaluación formal de riesgos, siguiendo las normativas pertinentes y contemplando variables como gravedad, daño a la imagen, cumplimiento legal y continuidad operativa.

A su vez, la corporación dispone del Sistema de Cumplimiento, en el cual ha integrado buenas prácticas, cláusulas anticorrupción, principios éticos y desarrollo sostenible en los contratos. Además, exige una Declaración Jurada de Proveedores y un Cuestionario de Debida Diligencia en el expediente de proveedores, conforme a los estándares éticos establecidos.

b) Evaluación y selección de proveedores

El proceso de selección de proveedores en Ferreycorp y/o sus empresas se realiza a través de concurso, ya sea mediante una licitación privada o por un procedimiento administrativo. De esta forma, se considera aspectos como precio, calidad, plazo de entrega, buenas prácticas de sostenibilidad, así como la revisión de aspectos financieros y de referencias comerciales de los candidatos.

c) Homologación de proveedores

Es un requisito indispensable que los proveedores no comerciales, tanto de servicios y talleres, administrativos y transportistas, sean homologados. Ello se realiza para acatar las recomendaciones del Sistema de Cumplimiento de Ferreycorp y sus empresas. En el 2023, se homologó a 2,040 proveedores a nivel nacional.

De esta forma, la corporación puede disponer de una base de datos de proveedores para atender las necesidades y actividades presentadas, aprobados bajo criterios de cumplimiento, legales, financieros, SSMA, entre otros, y siguiendo las exigencias y normas corporativas.

d) Capacitación de proveedores

La capacitación de los proveedores, tanto de manera interna como externa, es impulsada por la corporación y sus empresas de forma sostenida. Así, al cierre del 2023, se logró capacitar a 3,457 proveedores a nivel nacional.

En las capacitaciones internas se presentaron los siguientes temas: sostenibilidad, derechos laborales, equidad de género, gestión de la diversidad e inclusión, cambio climático, sistema de cumplimiento, conducción ecoeficiente, SIRE, salud y seguridad, entre otros. En estas, también fueron convocados todos los encargados de compras de las diferentes empresas.

En los programas y/o capacitaciones externas se abordaron los siguientes aspectos:

- **Negocios Competitivos** de la Global Reporting Iniciative (GRI), permitió que 53 proveedores emitieran su Reporte de Sostenibilidad (35 empresas lo hicieron por primera vez).
- **Plataforma Provee Pyme**, la iniciativa de la OIT y la Confiep que conecta a las grandes corporaciones con las mypes, logró que 27 proveedores se encuentren inscritos al cierre del 2023.
- **Programa Score** del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, posibilitó que 12 empresas culminaran este programa, que busca incrementar la productividad y mejorar los procesos de las mypes (tiempos de entrega, relaciones laborales, etc.).

Capacitaciones a proveedores en el año 2023

	Matriz Ferreycorp	Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Forbis
Total de proveedores capacitados	1072	1534	529	29	56
Horas hombre de formación a proveedores	8	1767	1058	1	1
Cantidad de proveedores capacitados en salud y seguridad	47	633	56	0	0
Cantidad de proveedores capacitados en el Sistema de Cumplimiento y Debida Diligencia	64	284	359	29	56
Cantidad de proveedores capacitados en temas de sostenibilidad	447	583	57	0	0
Cantidad de proveedores capacitados en otros temas	514	34	57	0	0

	Soltrak	Fargoline	Sitech	Ferrenergy	Total corporativo
Total de proveedores capacitados	38	150	40	9	**3457**
Horas hombre de formación a proveedores	1	3	6	1	**2846**
Cantidad de proveedores capacitados en salud y seguridad	0	50	10	0	**796**
Cantidad de proveedores capacitados en el Sistema de Cumplimiento y Debida Diligencia	38	25	21	9	**885**
Cantidad de proveedores capacitados en temas de sostenibilidad	0	25	9	0	**1121**
Cantidad de proveedores capacitados en otros temas	0	50	0	0	**655**

Homologación de proveedores en el año 2023

Homologaciones	Matriz Ferreycorp	Ferreyros	Unimaq	Orvisa	Forbis
Internas	0	0	426	111	54
Externas	88	625	120	23	5

Homologaciones	Soltrak	Fargoline	Sitech	Ferrenergy	Total corporativo
Internas	382	0	43	0	1016
Externas	71	77	9	6	1024
					2040

e) Debida diligencia de proveedores

Con la finalidad de prevenir cualquier acto de corrupción o verse comprometida en la comisión de algún delito relacionado o conexo, la corporación somete a todos los proveedores a los controles de debida diligencia en general. Estos se incluyen en la Norma Corporativa de Debida Diligencia en Clientes, Proveedores y Colaboradores GEN-GCAC-NC-008, de forma independiente del proceso con el que cuente cada empresa.

5.2 Dimensión Social

5.2.1 Gestión de capital humano

5.2.1.1 Modelo de gestión humana

Ferreycorp realiza una dedicada gestión del capital humano en todas sus empresas, consciente de que los **más de 7,400 colaboradores** en el Perú y el extranjero son el recurso más importante y valioso de la corporación, al permitirle mantener su éxito y trascendencia en 101 años de trayectoria.

Así, alineada con su propósito y valores, y con la estrategia del negocio, la gestión de Recursos Humanos se basa en los siguientes focos estratégicos:

- Asegurar una Propuesta de Valor al colaborador en la que se priorice la seguridad y salud ocupacional, y se lleve a cabo acciones para su bienestar físico y mental.
- Desarrollar una cultura sólida que alinee a los colaboradores con los objetivos de negocio, así como un clima laboral que motive y brinde las condiciones necesarias para ellos.
- Gestionar el talento de nuestras empresas: atraer, retener y desarrollarlo para que alcance su máximo potencial.
- Generar eficiencias a nivel organizacional para optimizar la estructura en cada empresa, crear sinergias entre las empresas de la corporación y fomentar una cultura de alto desempeño para el logro de los mejores resultados.

A fin de garantizar una óptima gestión del capital humano al interior de Ferreycorp, la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos proporciona un marco de gestión a todas sus empresas en los países en los que opera. Estas últimas tienen a sus líderes como los principales promotores del cambio desde cada una de sus áreas especializadas de gestión humana.

En este apartado, se describe aspectos relevantes de la gestión humana de la corporación.

5.2.1.2 Empleo

a) Generación de empleo

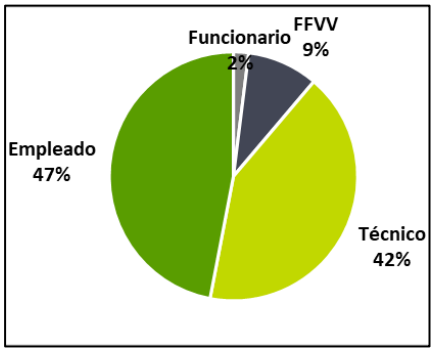
Ferreycorp ha desarrollado una propuesta de valor para todos sus colaboradores, basada en producir orgullo y propósito; en brindarles calidad de vida y excelente ambiente de trabajo; y en alentar su desarrollo personal y profesional, incluyendo un sistema de compensaciones y beneficios competitivos.

Al concluir el año 2023, el equipo de colaboradores de la corporación y de todas sus subsidiarias en el Perú y el extranjero sumaba un total de 7,464 personas, frente a las 7,022 del ejercicio 2022. De esta forma, la organización ha continuado incorporando talentos a su fuerza laboral, respaldados por sólidos valores y compromiso.

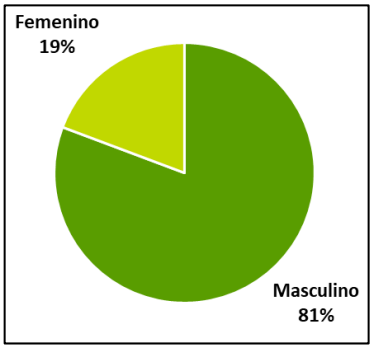
A continuación, se aprecia la distribución de la fuerza laboral de toda la corporación de acuerdo con su ubicación geográfica, tipo de colaborador y género.

Distribución según ubicación geográfica

Distribución según tipo de colaborador



Distribución según género



b) Relaciones laborales

El respeto a la libre agrupación de los trabajadores es esencial para Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú y el extranjero. Por ello, no tiene políticas que afecten sus decisiones sobre pertenecer a sindicatos o de suscribir convenios colectivos.

Desde 1946, el Sindicato Unitario de Trabajadores representa en forma ininterrumpida al personal de Ferreyros, la principal empresa de la corporación. Este grupo de colaboradores, conformado por 650 miembros al cierre del 2023, entre empleados y técnicos, mantiene buenas relaciones con la compañía y contribuye a mejorar las políticas que favorecen las condiciones laborales. Cabe precisar que se encuentra en proceso de negociación colectiva por el periodo 2023- 2024.

A la vez, la subsidiaria Trex, en Chile, cuenta con un Sindicato Unitario integrado por 85 colaboradores, que igualmente conserva una buena relación con la empresa. El 2023 se acordó en trato directo un nuevo convenio colectivo, manteniendo los beneficios acordados por tres años.

La corporación, comprometida con asegurar el cumplimiento de las normas legales laborales, estandarizar procesos y gestionar las relaciones laborales entre los colaboradores, ha seguido fortaleciendo la asesoría que proporciona a sus empresas en el Perú y el extranjero en esta materia. Asimismo, mantiene el respeto a los principios de equidad de género e igualdad y no discriminación en el empleo. De igual forma, ha reforzado el proceso de denuncia de acoso laboral a través del Canal de Ética y de capacitaciones.

c) Compensaciones y beneficios

El sistema de compensaciones de Ferreycorp y sus subsidiarias, tanto en Perú como en el extranjero, se fundamenta en la valoración de los puestos mediante una metodología que contempla factores como la complejidad de la función, los conocimientos especializados necesarios y el nivel de toma de decisión. Utilizando esta información, se elaboran escalas salariales tomando en consideración datos de encuestas salariales en el mercado laboral. El objetivo de este sistema es asegurar la equidad interna y competitividad externa, bajo el marco de la Norma Corporativa de Compensaciones y Beneficios aplicable a toda la corporación.

Destaca que, según un análisis realizado en las empresas en el 2023, existe equidad salarial con igualdad en el ingreso promedio anual entre mujeres y hombres.

Además, existen esquemas de compensación variable de corto plazo. Un ejemplo de ello es el bono por rendimiento para funcionarios de Ferreycorp en el Perú y en el extranjero, que considera la evaluación de desempeño y el logro de sus objetivos del año anterior. También se ofrece incentivos para fuerza de ventas y jefaturas comerciales en función del cumplimiento de ciertos objetivos y metas establecidos por cada empresa.

5.2.1.3 Diversidad y derechos humanos

a) Equidad de género

En el Perú y el extranjero, 1,439 mujeres laboraban en Ferreycorp y sus empresas al cierre del 2023, representando el 19% del total de colaboradores, en comparación con el 18% mostrado en el año 2022.

En particular, el porcentaje de mujeres en posiciones no técnicas aumentó a 29% del total de colaboradores en el 2023, frente al 28% registrado en el 2022.

Es importante notar que la Gerencia General de Ferreycorp, la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos y la Gerencia Corporativa de Finanzas, entre otras, son lideradas por mujeres. Cabe señalar que el 30% de las posiciones gerenciales en la matriz Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú fue ocupado por cuadros femeninos al cierre del 2023, frente al 25% del 2022. Al mismo tiempo, los directorios de la corporación y de sus subsidiarias incluyen talento femenino.

La corporación Ferreycorp sostiene una gestión equitativa entre hombres y mujeres en temas salariales, oportunidades laborales y posiciones.

Son diferentes iniciativas las realizadas por Ferreycorp para impulsar el desarrollo de mujeres en el ámbito laboral, incluso en carreras técnicas, donde el mercado aún tiene una oferta limitada. Entre ellas, la oferta de prácticas para mujeres en posiciones técnicas y de becas para carreras técnicas en institutos especializados. A su vez, el programa +Juntas de Ferreyros está centrado en el bienestar emocional del personal técnico femenino. En el 2023, también se realizó el VI Encuentro de Mujeres Líderes Ferreycorp, que abordó temas relacionados a la equidad y desarrollo profesional de las mujeres dentro de la corporación. Todas las mujeres de la organización tuvieron la posibilidad de acceder a este evento, tanto de forma presencial como virtual.

En el Perú y el extranjero, las diversas acciones de la corporación para promover la equidad de género entre sus colaboradores están enmarcadas bajo su programa Pares, creado en el 2018. Este busca garantizar la igualdad de oportunidades sin distinción para los colaboradores, incluyendo también habilidades diferentes, etnias y culturas, comunidad LGTBQI+ y generaciones.

En ese sentido, el 2023, Ferreycorp fue distinguida dentro del Top 10 en su categoría en equidad de género y diversidad en Perú, según el ranking PAR 2023 de la consultora Aequales. La evaluación consideró cuatro áreas fundamentales para la equidad de género: gestión de objetivos, cultura organizacional, estructura organizacional y gestión de talento.

Asimismo, el Concurso de Buenas Prácticas del Ministerio de Trabajo de Perú premió con los primeros puestos a Ferreyros en dos categorías por el apoyo a sus trabajadores y familiares durante la pandemia: “Promoción del equilibrio trabajo- familia” y “Empleo, solidaridad empresarial y participación social en situaciones de fuerza mayor”. También, la matriz Ferreycorp ocupó el primer lugar por el programa “Tolerancia cero al

hostigamiento sexual y a la violencia de género" en la categoría “Prevención del hostigamiento o acoso sexual laboral”.

b) Igualdad de oportunidades e inclusión

Con el compromiso de propiciar y mantener un ambiente laboral libre de discriminación, Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú y el extranjero favorecen la igualdad de oportunidades sobre la base de los méritos de cada colaborador, sin distinción de sexo, etnia, origen, credo, orientación sexual o condición social. Los colaboradores de la corporación, cabe precisar, provienen de diferentes zonas geográficas y de diversos estratos socioeconómicos.

c) Respeto a los derechos humanos

En su compromiso con el respeto y la protección de los derechos humanos, Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú y el extranjero incorporan estándares internacionales para garantizar el respeto de los derechos humanos en el ámbito de sus actividades. Por eso, la corporación se encuentra alineada con los principios comprendidos en la Declaración Universal de Derechos Humanos, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales y la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el trabajo, convenios fundamentales de la OIT, los Objetivos de Desarrollo Sostenible, entre otros estándares y convenciones internacionales en esta materia.

La corporación no avala ni contempla el trabajo de menores de edad, dentro o fuera del lugar de trabajo, y no utiliza ni auspicia prácticas que inducen a labores forzadas u obligatorias que atenten contra su voluntad o libertad de contratación.

5.2.1.4 Desarrollo de colaboradores

a) Gestión del desempeño

La corporación, a través de los años, ha reforzado el Programa de Gestión del Desempeño en sus procesos de sistematización, parámetros de medición, y modelo de competencias: Tenemos pasión por los clientes, Somos agentes de cambio, Generamos conocimiento y autoaprendizaje, Trabajamos en equipo y Logramos resultados con excelencia.

En el 2023, el 99.9% de colaboradores del total de subsidiarias de la corporación en el Perú y el extranjero completó su evaluación de desempeño, mientras que el 98.8% definió sus objetivos y los incorporó al sistema de evaluación, permitiendo un mejor seguimiento de los resultados alcanzados por cada colaborador y sus planes de acción. Los porcentajes de cumplimiento se consideran a la fecha de cierre oficial de los procesos. El porcentaje mínimo de personas que no pudo cumplir está integrado por los colaboradores que se encontraban con descanso médico o licencia durante los procesos; no obstante, estos casos se regularizan a su retorno.

b) Sucesión y desarrollo de líderes

Durante el 2023, la corporación impulsó el desarrollo de capacidades para enfrentar con éxito los retos del negocio. Para lograrlo, diseñó una nueva versión del programa Por los Próximos 100 años, dirigido a los principales líderes de la organización, con el objetivo de fortalecer sus habilidades y conocimientos alineados a la estrategia corporativa, con foco en tres temas clave: tendencias y desafíos del entorno, estrategia y liderazgo, e impulso a la innovación. A su vez, la segunda versión del programa LiderazGO, orientado a jefes y supervisores, se centró en habilidades de gestión de equipos y habilidades para el futuro, tales como la toma de decisiones basada en datos. En ambos programas se contó con la participación de 370 líderes en total, con altos niveles de satisfacción, desde el 90%. La corporación continuará promoviendo iniciativas de liderazgo y se enfocará en asegurar la sucesión de posiciones críticas, y en impulsar talento que potencie su crecimiento, a través de *assessments* y acciones de desarrollo.

c) Capacitación y oportunidades laborales

En su afán de impulsar el desarrollo de los trabajadores, Ferreycorp realiza capacitaciones tanto internas como externas. Así, en el 2023, 8,199 colaboradores de la corporación en Perú y en el extranjero fueron capacitados; esta cifra considera personal que sigue trabajando hasta la fecha, como también el personal que ya cesó. Se brindó un total de 258,883 horas de formación, con un ratio promedio de 32 horas por colaborador. Los conocimientos impartidos a nivel corporativo se pueden agrupar en siete grandes tipos: habilidades blandas, de liderazgo, propias de cada rol, digitales, técnicas (programas Pro), y capacitaciones regulatorias y de seguridad, salud y medio ambiente (SSMA).

La corporación mantuvo acuerdos con diversas instituciones para ofrecer a sus colaboradores becas y descuentos para estudios en variados niveles formativos. En el Perú, contó para ello con 16 convenios vigentes en el 2023.

Asimismo, las oportunidades laborales propiciaron movimientos entre subsidiarias del grupo, con 612 colaboradores cambiando de posición. Del total, 189 fueron promovidos, al tiempo que 423 participaron en movimientos horizontales en el Perú durante 2023.

5.2.1.5 Salud y seguridad

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

La corporación tiene el compromiso de proteger a sus colaboradores, en línea con sus valores corporativos, como equidad, integridad y respeto a la persona. Por eso, el Sistema de Gestión de la Seguridad, Salud Ocupacional y de Medio Ambiente de Ferreycorp en el Perú y el extranjero sigue altos estándares que regulan los aspectos normativos, mecanismos de difusión, control y seguimiento, así como el rol activo de los líderes de la corporación.

Durante el 2023, Ferreycorp se enfocó en fortalecer la cultura de seguridad centrada en el comportamiento del colaborador y el liderazgo activo y visible. Con este fin, se realizó diversas actividades, entre ellas, el primer Congreso de Seguridad y Salud en el Trabajo, cuya finalidad es promover el liderazgo en seguridad y compartir buenas prácticas.

También se realizó encuestas de percepción de cultura de seguridad y riesgos psicosociales, cuyos resultados serán evaluados y tomados en cuenta para desarrollar planes de acción a aplicar en el 2024. De la misma manera, se inició la implementación de la Plataforma SSMART, con el objetivo de optimizar procesos mediante la transformación digital en la prevención de riesgos y estandarizar los principales procesos corporativos de seguridad, salud y medio ambiente (SSMA), basados en la prevención y optimización de recursos.

b) Indicadores de gestión de seguridad

La gestión de seguridad en la corporación maneja tres principales indicadores: las fatalidades, el índice de frecuencia de lesiones con tiempo perdido de colaboradores y contratistas, y el índice de accidentabilidad.

Durante el 2023, no se registró ninguna fatalidad –número de sucesos en los que las lesiones producen la muerte del colaborador o del contratista– en las subsidiarias del grupo, tanto en el Perú como en el extranjero. En tanto, el índice de accidentabilidad fue de 0.08, mientras que el índice de frecuencia de lesiones con tiempo perdido fue de 1.36, y el índice de severidad, de 55.46.

c) Círculos de Seguridad y Salud Ocupacional

En el 2023, se mantuvo la operación del Círculo de Salud Ocupacional, creado en el 2020 para integrar a todos los médicos ocupacionales y áreas de Recursos Humanos de las subsidiarias de la corporación en el Perú y el extranjero. Sus acciones se han dirigido a continuar con las medidas de bioseguridad que establece el ente regulador cada tanto, y definir y coordinar las actividades corporativas en materia de salud ocupacional, como planes y programas de vigilancia médica, gestión de la salud mental y planes de sensibilización sobre la salud en general. Como se recuerda, desde el inicio del retorno escalonado a la presencialidad en el trabajo en la totalidad de compañías, los protocolos sanitarios de Ferreycorp han ido adecuándose a las necesidades de las operaciones y de los colaboradores que participan en ellas.

Asimismo, se creó el círculo de Seguridad en el Trabajo, en el cual participan todos los responsables de las áreas de seguridad y salud en el trabajo de todas las empresas del grupo. A través de estos círculos, se generan sinergias para realizar actividades de forma corporativa que forman parte del programa anual de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (SSMA), tales como monitoreos de higiene ocupacional, capacitaciones en temas de SSMA, auditorías al Sistema de Gestión de SSMA, revisión y análisis de los indicadores de seguridad, actividades del software integral de SSMA, así como compartir buenas prácticas en temas de Seguridad y Salud.

5.2.1.6 Bienestar social

Con la finalidad de contribuir al bienestar de cada uno de sus colaboradores, la corporación desarrolló 232 iniciativas en todas sus subsidiarias dentro y fuera del Perú en el 2023, teniendo como ejes principales: Salud física (97), salud mental (97), equilibrio de vida (19), beneficios varios (15) y emprendimiento (4), con un 95% de satisfacción en promedio. Entre las iniciativas, destacan los programas “Niños de Hierro”, para prevenir y combatir la anemia en hijos de los colaboradores que tengan entre 6 meses y 5 años, y “Pa Lante”, que orienta a los familiares de los trabajadores que estén desarrollando emprendimientos. A la vez, resalta la consultoría psicológica y nutricional, con las cuales se logró impactar a 216 y 434 colaboradores, respectivamente.

Del mismo modo, se fortaleció el compromiso de Ferreycorp con la salud mental de sus colaboradores al repotenciar el programa “Hablar es Prevenir”, que consiste en talleres psicoeducativos orientados a prevenir y promover la salud mental. Así, se aumentó el número de intervenciones y alcance a las empresas del grupo. Asimismo, se desarrolló 2 nuevas acciones: Podcasts “Minutos de Bienestar” e intervenciones en el lugar de trabajo de personal administrativo, técnico y operario “Activa tu Bienestar”. También se realizó sinergias en apoyo a los programas de las diferentes empresas de la corporación, tales como: Pa Lante, + Juntas - Ferreyros, Voceros - Soltrak, Sembrando mi Futuro - Unimaq, entre otros.

Estas iniciativas complementan los beneficios de salud ofrecidos a los colaboradores, como un seguro oncológico asumido por la empresa y un seguro privado de salud (EPS), además de la posibilidad de afiliar a sus hijos y cónyuges o convivientes, y contar con un seguro particular para familiares (sobrinos, hermanos, parejas del mismo sexo, padres, etc.). Es importante recordar que el área de Bienestar Social de cada empresa brindó atención personalizada y permanente en salud, educación y vivienda, entre otros.

5.2.1.7 Clima y cultura

a) Cultura y comunicación interna

La corporación pudo evaluar la satisfacción de los colaboradores en diversas dimensiones, como la relación con el equipo, la cultura y el ambiente laboral, entre otras, a través de la encuesta de Clima Laboral del 2023.

La encuesta arrojó el siguiente resultado corporativo:

99%	83%	88%
Tasa de respuesta	**Clima laboral**	***Engagement***

5.2.2 Impacto en la comunidad

5.2.2.1 Asociación Ferreycorp

La Asociación Ferreycorp, organización civil sin fines de lucro fundada en 1997, en el marco del 75 aniversario de la compañía, concentra las actividades de responsabilidad social de la corporación. Su objetivo es aportar a la formación de profesionales con valores y responsabilidad ciudadana, así como crear capacidades técnicas especializadas que contribuyen al desarrollo de las personas y, por tanto, de sus comunidades. Para tal fin, realiza actividades de capacitación dirigidas a los grupos de interés de sus asociados: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline y Soltrak.

Desde su fundación hasta la fecha, la Asociación Ferreycorp ha alcanzado marcas importantes en su historia: cerca de 50,000 alumnos de instituciones educativas superiores a nivel nacional se han beneficiado con sus programas de habilidades blandas, empleabilidad y, especialmente, promoción de valores y responsabilidad ciudadana. Además, ha capacitado a más de 6,000 operadores en eventos presenciales sobre la operación de maquinaria Caterpillar y ha generado más de 25,000 conexiones en charlas virtuales para este público especializado, a través de las redes sociales.

a) Capacitación en ética y responsabilidad ciudadana para jóvenes

Durante el 2023, la Asociación Ferreycorp retomó sus actividades presenciales, al beneficiar a más de 4,200 estudiantes de universidades e institutos de todo el Perú con su Programa Ferreycorp para la Empleabilidad. Dicho resultado marcó un récord en su alcance anual de programas presenciales. En el año, la Asociación llevó a cabo 100 programas de capacitación gratuita, cada uno realizado a lo largo de tres días, en universidades e institutos de las 25 regiones del país, para impulsar habilidades blandas, valores éticos y responsabilidad ciudadana entre sus jóvenes participantes.

En simultáneo, a través de sus redes sociales y su canal de Youtube, la Asociación Ferreycorp compartió valiosos contenidos, logrando más de 5,800 reproducciones y superando las 1,200 conexiones en vivo. En estos espacios virtuales, se abordó temas como “Ética para la vida diaria”, “Herramientas para el bienestar”, “Participación ciudadana”, “Empatía”, “Ideas para cuidar el medio ambiente”, entre otros.

b) Capacitación técnica desde el Club de Operadores y Club de Técnicos de Equipos Pesados

La corporación contribuye al desarrollo y al reconocimiento de los operadores de maquinaria a través de su Club de Operadores de Equipo Pesado, lanzado en el año 2012, en el marco del 90 aniversario de la organización. Esta iniciativa de Ferreycorp y sus empresas Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Gentrac, representantes de Caterpillar en Perú y Centroamérica, cuenta con 22,252 miembros a la fecha. Asimismo, genera impactos positivos en el desarrollo profesional de los técnicos de mantenimiento con el Club de Técnicos, lanzado en el 2016, el cual tiene más de 6,517 integrantes al cierre del 2023.

Durante el 2023, se retomó los seminarios presenciales del Club de Operadores en diversas ciudades del país, con seis ediciones que convocaron 472 asistentes. En cada ciudad, se llegó al mayor número de participantes en los últimos siete años. Asimismo, se continuó brindando capacitación de manera virtual, a través de 44 charlas de una

hora y media cada una, transmitidas en vivo por redes sociales, las que alcanzaron 5,000 participantes.

5.2.2.2 Programas de formación en habilidades técnicas

a) Programas ThinkBIG y DreamBIG

Desde el 2002, Ferreyros y Tecsup realizan con éxito en el Perú el programa ThinkBIG, iniciativa global de Caterpillar que busca formar futuros técnicos y técnicas con especialización en productos de esta marca líder. En años recientes, también se sumaron a este programa Unimaq y Orvisa.

Durante el año, 168 jóvenes participaron del programa, incluidas 53 mujeres. Estas últimas son beneficiarias de *DreamBIG*, un programa de becas diseñado para fomentar la incursión del talento femenino en las carreras técnicas de maquinaria pesada, garantizando la cobertura del 50% de los gastos de la carrera.

b) Programas de Aprendizaje Dual

Bajo el patrocinio de Ferreyros, Unimaq y Soltrak, el Programa de Aprendizaje Dual del Servicio Nacional de Adiestramiento (Senati) integró a 55 estudiantes de mantenimiento de maquinaria pesada en el 2023. El objetivo es enriquecer su formación técnica mediante un aprendizaje práctico en las instalaciones de las empresas de la corporación, las cuales pertenecen al Padrón General de Contribuyentes de Senati.

Cabe resaltar que Unimaq mantuvo su alianza con la minera Cerro Verde, en cuyo marco patrocinó a 11 jóvenes, entre ellos ocho mujeres, egresados de instituciones educativas ubicadas en la zona de influencia del cliente en Arequipa, en su preparación al examen de admisión al Senati.

Otras empresas de la corporación como Fargoline aportan, por su parte, a modelos de aprendizaje dual similares de instituciones como InLog (Instituto Nacional de Logística).

c) Programas de promoción de carreras técnicas dirigidos a mujeres

Dos programas de la corporación vienen brindando al talento femenino la oportunidad de desarrollarse en carreras universitarias y técnicas. El primero, la Beca Ferreycorp, ha hecho posible que dos estudiantes destacadas sigan este año las carreras de Ingeniería Electrónica y de Ingeniería Mecatrónica en la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), gracias a un convenio establecido con esta institución el 2019. El segundo, un programa similar en alianza con Senati, ha permitido que doce estudiantes, exclusivamente mujeres, se formen en campos como Electricidad Industrial, Mecánica Automotriz y Mantenimiento de Maquinaria, en las ciudades de Lima, Arequipa y Trujillo. Presentado en el 2020, este programa cubre íntegramente los estudios y otros gastos relacionados a su formación académica.

d) Programa de especialización en mantenimiento preventivo de maquinaria pesada

Luego de tres años, culminó con éxito el programa de especialización en Mantenimiento Preventivo de Maquinaria Pesada, realizado en colaboración entre Ferreyros, su cliente Anglo American Quellaveco y el Instituto José Carlos Mariátegui. Gracias a este programa, 77 participantes recibieron esta formación técnica de forma gratuita, a la vez que se capacitó a cinco docentes para dar continuidad al programa una vez concluido.

Así, el programa contó con cuatro promociones de graduados y graduadas, jóvenes de la ciudad de Moquegua, cuyo entrenamiento incluyó clases presenciales y virtuales, con equipos de última generación en los talleres, durante aproximadamente cinco meses. Esta importante iniciativa contó con la participación de instructores expertos de Ferreyros en el entrenamiento.

5.2.2.3 Voluntariado corporativo

Durante más de 1,700 horas, 50 colaboradores de Ferreycorp y sus empresas se dedicaron a preparar y facilitar sesiones de refuerzo escolar a cerca de 3,400 estudiantes de instituciones educativas públicas a nivel nacional. Esta labor, desarrollada durante el año, forma parte de las actividades de voluntariado corporativo virtual del programa Kallpachay Educación, organizado por Empresarios por la Educación, Enseña Perú y Osmia.

Igualmente, para contribuir con la mejora de infraestructura educativa en zonas vulnerables, se retomó la actividad anual de voluntariado corporativo. Más de 110 voluntarios de la corporación participaron de la actividad central realizada en Lima, en el IE 7234 Las Palmeras- Villa El Salvador, a beneficio de más de 560 estudiantes.

5.2.2.4 Ferreycorp 4K

Más de 3 mil personas se inscribieron para participar de la carrera anual “Ferreycorp 4K”, realizada en simultáneo en 14 ciudades del Perú. Esta actividad de integración, que convoca a colaboradores de la corporación y sus familiares, se lleva a cabo desde hace 14 años con la finalidad de recaudar fondos para el voluntariado corporativo.

5.2.2.5 Proyectos de Obras por Impuestos

Bajo la modalidad de Obras por Impuestos, la corporación viene financiando y ejecutando proyectos de inversión pública que hacen posible el desarrollo de la infraestructura de agua, saneamiento y educación a lo largo del Perú. De esta forma, busca contribuir a reducir la brecha de infraestructura de manera más expeditiva y mejorar la calidad de vida de los peruanos en diversas regiones.

Mediante este mecanismo, este año Ferreycorp culminó el proyecto de mejoramiento y ampliación de la institución de educación inicial N° 283 Juana Alarco de Dammert, en Pucallpa, con una inversión de S/ 8.4 millones, beneficiando a más de 400 niños de un centro poblado de alta vulnerabilidad. Asimismo, suscribió un convenio con el Gobierno Regional de Arequipa para la obra de mejoramiento y ampliación del colegio de educación inicial, primaria y secundaria N° 40220 “Héroes del Cenepa”, en Paucarpata, con una inversión de S/ 24 millones, que beneficiará a más de 7 mil estudiantes en un horizonte de diez años.

Hasta la fecha, las empresas de la corporación han destinado más de S/ 130 millones en 12 proyectos, en beneficio de más de 43 mil peruanos en regiones como La Libertad, Ica, Ucayali, Pasco, Junín, Cusco y Arequipa.

5.2.2.6 Afiliación a asociaciones

Con el objetivo de promover una cultura de mejora continua y buenas prácticas corporativas, Ferreycorp y sus subsidiarias participan de forma activa y/o trabajan con varias asociaciones vinculadas a los sectores que atienden o a los lineamientos, valores y políticas de la corporación.

Se puede apreciar en el siguiente cuadro las asociaciones de Ferreycorp y sus subsidiarias con operaciones en el Perú.

Ferreycorp	• Asociación de Empresas de Mercados de Capitales (Procapitales) • Consejo Privado de Competitividad • Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) • Perú Sostenible • Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) • Cámara de Comercio Peruano- China (Capechi) • Cámara Española de Comercio • Asociación Secretarios Corporativos Latinoamérica (Ascla) • Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Empresarios por la Integridad • Alianzas de Obras por Impuestos (Aloxi) • Nexos+1
Ferreyros	• Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Cámara de Comercio de Lima • Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham) • Cámara de Comercio de Canadá • Cámara de Comercio Alemana • Cámara de Comercio Peruano Mexicana • Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) • Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) • Sociedad Nacional de Industrias (SNI) • Sociedad Nacional de Pesquería (SNP) • Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú) • Instituto Peruano de Economía (IPE)
Unimaq	• Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Cámara de Comercio de Lima • Cámara Peruana de la Construcción (Capeco)
Orvisa	• Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Loreto • Cámara de Comercio, Producción y Turismo de San Martín • Cámara de Comercio e Industria de Huánuco
Soltrak	• Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Cámara de Comercio de Lima (CCL) • Cámara de Comercio Peruano China (Capechi) • Asociación Automotriz del Perú (AAP) • Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham)
Fargoline	• Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Asociación Peruana de Operadores Portuarios (Asppor) • Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex) • Cámara de Comercio de Lima (CCL) • Cámara de Comercio de Arequipa • Business Alliance for Secure Commerce (BASC)
Forbis Logistics	• Asociación de Buenos Empleadores (ABE) • Business Alliance for Secure Commerce (BASC)

	• Asociación Peruana de Agentes de Carga Internacional (APACIT) • The International Air Transport Association (IATA) • Asociación de Exportadores (ADEX) • World Cargo Association (WCA)
Ferrenergy	• Cámara de Comercio de Lima • Cámara de Comercio de Canadá • Consejo Empresarial Colombiano

5.3 Dimensión ambiental

A través de los Programas de Gestión Ambiental de cada empresa, Ferreycorp y sus subsidiarias ejecutan, monitorean y auditan los planes de mitigación de los riesgos de sus impactos ambientales, en línea con su estrategia corporativa. Asimismo, la corporación está enfocada en gestionar los aspectos ambientales para lograr reducir los impactos derivados del cambio climático en las diferentes áreas de la organización.

Un área especializada en medio ambiente en Ferreycorp define los lineamientos de la estrategia corporativa en materia ambiental e impulsa y gestiona proyectos medioambientales en coordinación con las diferentes empresas de la corporación. El Círculo de Medio Ambiente liderado por Ferreycorp se mantiene como una iniciativa a través de la cual se comparten experiencias y prácticas relacionadas con la estrategia, entre los especialistas en la materia con los que cuenta cada empresa.

Durante el 2023, las subsidiarias Fargoline, Forbis Logistics, en Perú, y Trex, en Chile, continuaron con la certificación ISO 14001 de su sistema de gestión ambiental vigente, para sus locales en el Callao, así como en Antofagasta y Santiago, respectivamente. Asimismo, la subsidiaria Sitech se encuentra en la etapa final del proceso de certificación, el mismo que culminará en el primer trimestre del 2024.

De otro lado, en el año, Ferreycorp lanzó un curso referido a la Gestión de Residuos y Economía Circular para los colaboradores de todas sus empresas a nivel internacional, con un resultado de más de 6,300 capacitados en esta materia (aproximadamente el 84% del total de colaboradores de la corporación).

Asimismo, se continuó con las mejoras implementadas en la plataforma digital Ecodatos, incorporando la funcionalidad de ingresar nueva información de los locales de la corporación, tales como los instrumentos de gestión ambiental (IGA), habilitación urbana (HU) y licencias, de forma adicional al registro de consumos de agua, electricidad, residuos y combustibles.

5.3.1 Impactos ambientales en la cadena de valor

Con el fin de identificar las principales áreas donde las subsidiarias de Ferreycorp están generando impacto desde el punto de vista ambiental entre sus grupos de interés y en cada etapa de su cadena de valor, es necesario analizar el proceso de importación de bienes de capital y productos relacionados que comercializa hasta su entrega al cliente:

- Las subsidiarias de Ferreycorp no cuentan con fábricas en los países donde operan; la **fabricación** de los productos la realizan sus representadas en diversas partes del mundo, las mismas que tienen prácticas medioambientales de clase mundial y una estrategia de desarrollo de productos cada vez más ecoeficientes.
- El **transporte internacional** de equipos y repuestos se desarrolla en barcos y aviones de empresas terceras, por lo que es un impacto indirecto.
- A partir de su llegada a aduanas o **almacenes**, ya se empieza a generar un impacto directo, debido a que en el proceso de importación intervienen en la cadena logística las empresas Fargoline y Forbis Logistics, subsidiarias de Ferreycorp.
- El **transporte nacional** está a cargo principalmente de empresas transportistas y de la empresa de la corporación Fargoline, encargada de la movilización en camiones de los equipos componentes y repuestos. El impacto se considera directo cuando se administran las unidades, ya sean propias o alquiladas.

- El **uso** de maquinaria y equipos adquiridos o alquilados por los clientes de las empresas de la corporación corresponde a los propios clientes, por lo que la huella generada en esta etapa es indirecta.
- Ferreycorp, en su mayoría de sedes, brinda **servicios posventa**, que consisten en la reparación de la maquinaria o sus componentes y otros servicios relacionados como evaluación de fallas, análisis de aceites y pintura, por lo que son procesos que generan un impacto directo. En esta etapa, la **reconstrucción de equipos y componentes** puede alargar la vida útil de la maquinaria o sus componentes en dos o tres oportunidades**,** convirtiéndose en el mayor aporte a la estrategia medioambiental por parte de las empresas de Ferreycorp. De este modo, se evita la generación de toneladas de chatarra con la consecuente reducción de impactos ambientales a lo largo de toda la cadena de valor.
- Por último, las piezas y componentes que no pueden ser reusados son enviados a **fundición, reciclaje y/o disposición final**, procesos ante los cuales se debe buscar alternativas para reducir el impacto de manera responsable. En el caso de repuestos o componentes, existen procedimientos de **devolución** a Caterpillar para evitar un impacto negativo en el medio ambiente al ser destruidos.

Tras evaluar cada impacto y su importancia tanto para la corporación como para sus *stakeholders*, las principales áreas donde se puede gestionar y reducir los mayores impactos ambientales son clima, energía y emisiones; agua y efluentes; y residuos y materiales. La identificación de estas áreas identificadas permite enfocar los esfuerzos de Ferreycorp en la gestión de proyectos, así como aprovechar la oportunidad de generar impactos positivos y revertir los negativos, si los hubiera.

A continuación, se describe la gestión ambiental enfocada en estas áreas durante el 2023, tanto en la matriz Ferreycorp como en los locales principales de sus subsidiarias.

5.3.2 Compromiso ambiental en productos y servicios

a) Diseño de maquinaria

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

La principal marca representada, Caterpillar, estableció objetivos de sostenibilidad para el 2030, entre ellos reducir aun más las emisiones absolutas de GEI, en sus alcances 1 y 2, en un 30% entre 2018 y 2030. También definió el objetivo de que el 100% de los nuevos productos sean más sostenibles que la generación anterior, logrando una reducción del 51% en los alcances 1 y 2 entre 2006 y 2020. Además, continúa invirtiendo en nuevos productos, tecnologías y servicios que ayuden a sus clientes en el camino de rápida evolución hacia la descarbonización.

Las opciones de remanufactura y reconstrucción brindan múltiples beneficios de sustentabilidad al devolver los componentes al final de su vida útil inicial a las mismas condiciones que cuando eran nuevos, disminuyendo el desperdicio de materiales y minimizando la necesidad de materia prima, energía y agua para producir piezas nuevas.

La propuesta de máquinas CAT sigue siendo promover el ahorro de combustible con la optimización del diseño de las máquinas y reduciendo el tamaño de los motores diésel, para lo cual está introduciendo modelos de la nueva generación en excavadoras, cargadores y motoniveladoras.

De otro lado, se cuenta con el programa de combustible garantizado a raíz del lanzamiento de los modelos de nueva generación (*Next Gen*). Consiste en que la casa matriz garantiza un límite de consumo de combustible; en caso se generara un exceso, este sería compensado a través de un bono en repuestos.

b) Responsabilidad extendida del producto

En el 2023, Ferreyros reconstruyó con éxito más de 40 máquinas Caterpillar, contribuyendo a la economía circular del producto al dotar de una nueva vida a las unidades para su producción en el campo.

La empresa ha realizado la reconstrucción certificada de diversas familias de equipos Caterpillar, incluyendo tres unidades del modelo de mayor envergadura del portafolio, la pala Cat 7945, equipo de producción fundamental para la minería de cobre, de más de 20 metros de altura; una pala hidráulica Cat 6060, de uso en minería; camiones mineros de diversas capacidades; cargadores de bajo perfil para la minería subterránea; equipos auxiliares de uso en la minería; y equipos para la construcción pesada.

La reconstrucción es una realidad gracias al programa de Reconstrucción Certificada Cat (CCR, por sus siglas en inglés), así como al programa general de reconstrucción *(overhaul)* de equipos de Ferreyros, que ofrece la posibilidad de rehabilitar una amplia gama de máquinas, de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

Asimismo, resaltó la reconstrucción realizada por Unimaq de la primera retroexcavadora Cat a nivel mundial bajo el programa CCR, concretamente del modelo 420F.

Equipos	2023	2022
Cargadores de bajo perfil Cat	11	16
Máquinas de construcción pesada Cat	13	29
Camiones mineros Cat	7	7
Otras máquinas Cat de uso en minería	13	12
Máquinas de construcción ligera Cat	1	0
Total	**45**	**64**

c) Estándares de control de contaminación

Catorce talleres de Ferreyros (Arequipa; Cajamarca; Centro de Desarrollo Técnico; Chimbote; CRC Lima; CRC La Joya; Cusco; Huancayo; Lambayeque; Piura; Rentafer; Taller de Máquinas Lima; Taller Hidráulico; Trujillo), su Centro de Distribución de Repuestos (CDR), y el taller de Orvisa en Tarapoto cuentan con la certificación Cinco Estrellas en Control de Contaminación otorgada por Caterpillar, la máxima calificación en la materia.

5.3.3 Emisiones de gases de efecto invernadero y uso de energía

Consciente del impacto en el medio ambiente por la generación de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), Ferreycorp mide su huella de carbono en 68 locales en el territorio peruano y en Trex Chile; trabaja en la reducción del consumo de energía en sus operaciones; y busca aumentar el uso de energías más limpias.

a) Medición de huella de carbono

Desde el 2016, Ferreycorp y sus subsidiarias pusieron en su agenda la necesidad de medir la huella de carbono en sus locales de mayor envergadura, incrementando gradualmente la cantidad de sedes evaluadas y verificadas por una tercera parte independiente, bajo la norma ISO 14064-1. Esta norma está alineada y cumple con los principios del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero (*GHG Protocol*).

A partir del inicio de las mediciones de huella de carbono, se ha venido incorporando gradualmente más sedes de la corporación, comenzando con dos sedes principales desde el 2016, y nueve locales de mayor envergadura desde el 2017 al 2019. A partir del 2020, se contempló dos mediciones adicionales –una en el complejo de reparaciones y otra en una operación minera–, ampliando así a 11 el número de locaciones evaluadas para el periodo 2020. En las mediciones correspondientes al 2021, se incluyó otros dos locales –la sede de Rentafer de Ferreyros y la sede Callao de Forbis Logistics–, incrementando a 13 el total de sedes evaluadas. Desde el 2022 hasta la actualidad, para una mejor toma de decisiones, la corporación viene desplegando un importante esfuerzo al abarcar las mediciones de sus operaciones relevantes en el Perú y las operaciones de Trex en Chile, pasando de 13 locales a 68 locales en el año 2023, incluyendo sucursales de menor envergadura y operaciones en instalaciones de clientes.

De acuerdo con la actualización de la norma ISO 14064 versión 2018, que estandariza la medición de la huella de carbono, se hizo necesario ampliar la cobertura de medición de las categorías 1 y 2 (huella que la corporación administra o influencia directamente como, por ejemplo, el uso directo de combustibles o el consumo de la energía eléctrica) a las categorías 3 y 4, que comprende la huella indirecta generada por el transporte a través de terceros (residuos, transporte de personal terrestre y aéreo pagado por la empresa), además de la electricidad utilizada en el trabajo remoto y el consumo de agua.

Desde el año 2023, se suma la medición de la huella de transporte de carga, que comprende la vía marítima, aérea y terrestre.

La siguiente tabla contiene las mediciones de huella de carbono realizadas desde el 2020 hasta el 2023.

Alcance	9 sedes**				11 sedes**			
	2020*	2021*	2022*	2023*****	2020*	2021*	2022*	2023*****
Total anual (alcance 1 +2)	**1,660.2**	**2,075.77**	**2511.70*** **	**2955.01**	**2,498.26**	**3,126.17**	**3618.10*** **	**4793.95**
Cobertura en ventas	27.15%	29.28%	32.6%	35.0%	33.22%	36.52%	40.3%	43.1%

Alcance	13 sedes**				79 sedes****			
	2020*	2021*	2022*	2023*****	2020*	2021*	2022*	2023*****
Total anual (alcance 1 +2)	**SD**	**3336.66**	**3912.37*** **	**5102.30**	**SD**	**SD**	**8971.62*** **	**10297.87**
Cobertura en ventas	SD	37.6%	42.0%	44.7%	SD	SD	89.7%	90.84%

** Las emisiones del 2020, 2021 y 2022 han sido verificadas por una tercera parte independiente bajo la norma ISO 14064-1.*
*** Las emisiones medidas en 11 locales (dos locales adicionales a los nueve iniciales: operación minera Cerro Verde y sede La Joya, ambos de Ferreyros), y las de 13 locales (dos locales adicionales a los 11 previos: sede de Rentafer de Ferreyros y sede Callao de Forbis Logistics) se presentan como parte de la buena práctica de incrementar gradualmente la cobertura de medición.*
**** Los valores del 2022 presentan un ligero cambio respecto a los reportados en la Memoria del 2022, debido a la posterior verificación por una tercera parte independiente.*
***** En el año 2022 se midió la huella de 79 locales. Debido a cambios por necesidades operativas, así como a la exclusión de dos empresas (Sitech y Ferrenergy), en el 2023 se contó con 68 locales.*
****** Las emisiones del 2023 se encuentran en proceso de medición y serán verificadas por una tercera parte independiente.*

b) Compensación de emisiones

Durante el 2023, nueve subsidiarias de la corporación compensaron parte de la huella generada correspondiente a las emisiones del 2022 en sus categorías 1, 2, 3 y 4 (sin tomar en cuenta transporte de carga), a través de diferentes proyectos, como el proyecto REDD+ Parque Nacional Cordillera Azul del Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas (SERNANP); asimismo, se compensó la huella generada por vuelos aéreos de pasajeros, a través del programa Vuela Neutral de la aerolínea LATAM Airlines. En este último caso, la compensación de emisiones se realizó en tres proyectos: Proyecto REDD+ en comunidades indígenas Shipibo Conibo y Catacaibo en la región Ucayali, el proyecto Planta Eólica Cururos en Chile, y el proyecto Co2Bio en Colombia.

La cantidad de toneladas de carbono compensadas fue de 9,549.4 tCO2e de un total de 14,405.9 tCO2e medidas correspondientes al periodo 2023.

c) Consumo de energía

A lo largo del año, se realizó mediciones de consumo de energía en 31 locales individuales, 14 sedes compartidas y 23 operaciones en instalaciones de clientes, y se ha continuado con la ejecución de proyectos que buscan la reducción del consumo de energía y, por lo tanto, de la huella de carbono. También se siguió con la adquisición de energía 100% renovable en 5 locales principales de la corporación.

En conjunto, se ha alcanzado un 88.3% de electricidad renovable en el 2023, que incluye también la electricidad autogenerada por paneles solares en La Joya.

De otro lado, el 29.5% de la energía utilizada (electricidad y combustibles) en 45 sedes y 23 operaciones mineras analizadas provino de fuentes renovables en el 2023, distribuidas de la siguiente manera: 25.3% de energía eléctrica adquirida como usuario

libre para seis locales principales; 3.4% procedente de la energía adquirida del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional- SEIN (Perú); y 0.7% de energía solar, gracias al uso de paneles fotovoltaicos en la sede de Ferreyros en La Joya, Arequipa. Si bien las locaciones antes mencionadas utilizan también fuentes no renovables, las medidas para reducir el impacto del uso de energía permitirán ir migrando hacia un mayor uso de energía renovable.

El consumo de energía en el 2023 en todas las locaciones evaluadas en Perú y Chile fue de 155,435.6 GJ.

d) Medidas tomadas para la reducción del consumo energético

En el 2023 se implementó una segunda etapa de paneles solares en La Joya, incrementando en un 38% su potencia instalada, lo que permitirá un ahorro de 20 toneladas anuales a partir del 2024. Estas son adicionales a las 66.9 toneladas de carbono ahorradas en el 2023 y que, desde su instalación en 2019, suma una reducción de huella de 225.2 toneladas de carbono.

Entre otras medidas desplegadas que han recibido atención también en el año, están la instalación de luminarias LED en las sedes Ferreyros Arequipa, Trex Chile y Soltrak Callao; la implementación de equipos más modernos de aire acondicionado u otros; mantenimiento programado a tableros de control eléctricos que consumen combustible y a equipos que utilizan gases refrigerantes; y monitoreo nocturno a cargo del personal de vigilancia para apagar o desenchufar los equipos que puedan encontrarse encendidos o conectados fuera del horario laboral.

Asimismo, se concursó buses más ecoeficientes para la sede Surco (dos buses a GNV).

Por otro lado, se ha gestionado durante el año el cambio de la flota de montacargas y *order pickers* a combustión por eléctricos; esta renovación se ha iniciado en las principales sedes de Lima de Ferreyros (7 equipos en la sede del Centro de Distribución de Repuestos, 2 en la sede Industrial, 2 en la sede Gambetta, 1 en la sede Rentafer); todos ellos estarán funcionando en el año 2024. Adicionalmente, se realizó el cambio de baterías convencionales a baterías de litio de 4 apiladores, lo que reduce en 40% el consumo eléctrico. Cabe mencionar que esta flota de equipos eléctricos ha sido provista por la subsidiaria Unimaq.

En esa línea, en la sede del Centro de Distribución de Repuestos se instaló sistemas de iluminación LED para reducir el consumo de energía e incorporó paneles termoaislantes para disminuir la necesidad del uso de aire acondicionado. En la sede Surco también se implementó sensores de presencia y se separó circuitos, además se realizó cambios de luminarias LED.

De otro lado, Fargoline adquirió su primera furgoneta eléctrica para los servicios de distribución de última milla.

5.3.4 Uso del agua y gestión de efluentes

a) Consumo de agua en las sedes de Ferreycorp

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

El agua empleada por 45 sedes analizadas que representan el 90.8% de las ventas de la corporación proviene principalmente de sistemas públicos de suministro (67.5%), mientras que un 16.5% procede de una fuente subterránea extraída y un 16% es adquirida a través de camiones cisterna.

Desde el 2017, las empresas subsidiarias de la corporación han venido adoptando diferentes medidas para reducir el consumo de agua. En particular, en el 2023 se instaló riego tecnificado en Trex Chile y sede Surco, y se continuó con el uso de reguladores de caudal. Asimismo, se ha seguido con la buena práctica del tratamiento de agua que permite el reúso en procesos productivos para riego, se ha desarrollado campañas de sensibilización y se ha hecho seguimiento constante para la reparación oportuna de fugas.

El consumo de agua de los 45 locales de estas subsidiarias –sin considerar operaciones mineras– fue de 131,441 m^3.

b) Manejo de aguas residuales industriales y domésticas

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

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

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

Igualmente, en el 2023 se continuó con el servicio de monitoreo ambiental, en cumplimiento del programa corporativo de monitoreo de los efluentes en la mayoría de los locales de la corporación, a través del servicio de laboratorios acreditados.

Empresa	Sede	Sistema de Tratamiento
Ferreyros	Arequipa	Tanques de retención de sólidos y poza de decantación
Ferreyros	Cajamarca	Trampas de grasas (industrial), PTAR* doméstica
Ferreyros	Chimbote	Trampas de grasa
Ferreyros	Cusco	Trampas de grasa (industrial) y PTAR doméstica
Ferreyros	Huancayo	Trampas de grasa
Ferreyros	Huaraz	Trampas de grasa
Ferreyros	Ica	Trampas de grasa
Ferreyros	Industrial	Trampas de grasa
Ferreyros	La Joya	PTAR (2 domésticas y 2 industriales)
Ferreyros	Lambayeque	PTAR (doméstica e industrial)
Ferreyros	Piura	Trampas de grasa
Ferreyros	Rentafer	Poza de sedimentación
Ferreyros	Trujillo	Trampas de grasa
Unimaq	Arequipa	Trampas de grasa
Unimaq	Cusco	Poza de sedimentación
Unimaq	Gambetta	Pozos sépticos
Unimaq	Huancayo	Trampas de grasa
Unimaq	Lurín	Siete pozos sépticos para almacenamiento efluentes peligrosos
Unimaq	Trujillo	Trampa de grasa y poza de sedimentación
Orvisa	Iquitos	Trampas de grasa
Orvisa	Pucallpa	Trampa de grasa
Orvisa	Tarapoto	Trampas de grasa
Trex-Chile	Santiago	Poza de sedimentación

*PTAR: Planta de tratamiento de aguas residuales

5.3.5 Manejo responsable de residuos

a) Residuos generados y su manejo

El porcentaje de residuos reciclados en la corporación durante el año alcanzó el 44.9%. En el marco de las buenas prácticas de gestión y disposición final de los residuos, adoptadas por Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Fargoline, Soltrak y Trex Perú para minimizar los impactos generados por sus procesos, la corporación continuó trabajando en el 2023 con empresas especializadas en el reciclaje y disposición final de residuos, especialmente en el manejo de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), residuos peligrosos, chatarra, aceites usados, residuos generales, entre otros.

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

De otro lado, cabe resaltar que en la sede Surco se viene trabajando con el proveedor SINBASURA, empresa especializada en la valorización de residuos orgánicos, contribuyendo a la disminución de la huella de carbono en este local. Del mismo modo se viene manejando en 2 locales de la empresa Unimaq (Ate y Lurín).

Es importante señalar que en el 2023 se logró firmar el Acuerdo de Producción Limpia con el Ministerio del Ambiente, cuyo propósito es lograr metas relacionadas a la economía circular del producto (valorización), contar con un embalaje más ecoeficiente y capacitar a los colaboradores y apoyar a un gobierno local en la gestión de sus residuos en Gestión y Manejo de Residuos.

Este acuerdo tiene una duración de un año y se encuentra en la fase de implementación. Al cierre de diciembre, se ha logrado las metas relacionadas al reúso de más de 40 toneladas de maderas en dos sedes (Centro de Distribución de Repuestos e Industrial); la reconstrucción de maquinaria, que ha permitido recuperar más de 1,600 toneladas de chatarra y evitar su desecho; el 84% de capacitación del personal en temas de manejo de residuos y economía circular; el apoyo a una municipalidad a través de capacitaciones brindadas a los recicladores formalizados; así como la comunicación y difusión de los beneficios ambientales de la reconstrucción de maquinaria. De otro lado, en el 2023 se realizó un diagnóstico para buscar alternativas de embalajes más ecoeficientes en las subsidiarias Soltrak y Ferreyros, aportando como resultado la conveniencia de reemplazar el *stretch film* por mallas reutilizables; sustituir cajas de cartón por sobres de material Kraft; y adquirir *stretch film* con 30% de origen reciclado. Estas mejoras ya están siendo efectivas en el primer trimestre de 2024.

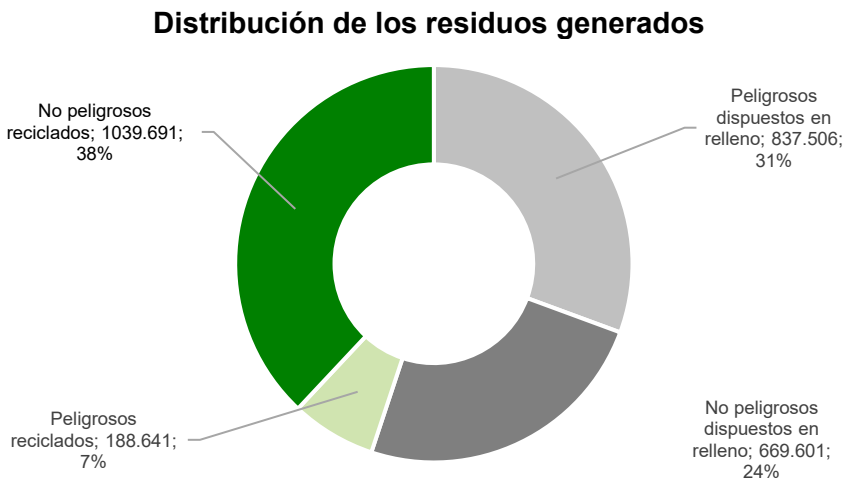
La cantidad de residuos generados en 2023 fue de 2,735.4 toneladas.

b) Medidas para el correcto manejo de residuos (reciclaje)

Todos los residuos peligrosos generados son transportados por empresas autorizadas y dispuestos en rellenos de seguridad y/o sistemas de reciclaje autorizados dentro del territorio nacional. La corporación licitó el servicio de transportes de residuos de manera integral a nivel nacional, a través de un sistema de recolección por rutas, optimizando el uso de recursos y disminuyendo la huella de carbono asociada al transporte. Este tipo de sistema se ha implementado en los residuos peligrosos no aprovechables, el aceite reciclable y la chatarra.

En el 2023 se continuó con el convenio corporativo con Asociación de Ayuda al Niño Quemado (ANIQUEM), gracias al cual ha sido posible donar 67.5 toneladas de residuos en beneficio del financiamiento de las terapias para pacientes.

De otro lado, desde la publicación de la norma “Régimen Especial para Manejo de Neumáticos Fuera de Uso (NFU)” en el 2021, que involucra a cuatro empresas (Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Soltrak), se ha logrado la aprobación de sus planes de manejo. Las empresas ya han firmado un convenio con una empresa especializada en acondicionamiento de NFU y se espera dentro del primer trimestre de 2024 iniciar con la recolección y valorización de los NFU.



En la gráfica se observa la distribución de residuos reciclados por tipo, logrando un 44.9% de residuos reciclados, cifra que mejora en un 1.8% respecto al año anterior.

5.3.6 Divulgación de riesgos climáticos en alineación a las recomendaciones del TCFD

Inversionistas institucionales que mantienen sólidas relaciones con organizaciones como Ferreycorp buscan identificar en su información pública cómo gestionan sus riesgos y, en particular, los vinculados con el cambio climático. Ferreycorp realiza un proceso de divulgación de información alineado a la implementación de las recomendaciones del Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima (TCFD, por sus siglas en inglés), iniciativa global que desarrolla recomendaciones sobre los tipos de información que las empresas deben comunicar para ayudar a los inversionistas a evaluar adecuadamente un conjunto específico de riesgos relacionados con el cambio climático.

Las sugerencias del TCFD están estructuradas en torno a cuatro áreas temáticas o pilares que representan elementos centrales de cómo operan las organizaciones: gobernanza, estrategia, gestión de riesgos, y métricas y objetivos.

Pilar 1: Gobernanza
La Gerencia Corporativa de Finanzas es la responsable de liderar la agenda climática e informar al Directorio sobre los riesgos y oportunidades relacionadas con el cambio climático. Para apoyar este rol, se ha creado el Círculo Ambiental y el Comité Operativo Ambiental, y se ha definido la Política Corporativa de Medio Ambiente.

Pilar 2: Estrategia
Junto a los colaboradores de distintas áreas de la corporación, se levantó un inventario de los diferentes riesgos físicos, de transición y oportunidades del cambio climático que podrían generar un impacto en Ferreycorp. Se analizó aquellos riesgos y oportunidades que resultaban más relevantes y se construyeron estrategias para mitigarlos o aprovecharlos.

Pilar 3: Gestión de Riesgos
Se está desarrollando una metodología para identificar, evaluar y controlar los riesgos del cambio climático en la corporación, que considera las características de tales riesgos y se integra a la taxonomía de la gestión de riesgos corporativos de Ferreycorp.

Pilar 4: Métricas y Objetivos
Se cuantificó la huella de carbono corporativa incluyendo los alcances 1 y 2 de sus principales sedes. Además de definir indicadores de clima, agua, energía y residuos, se está actualizando los objetivos de reducción de emisiones basados en la ciencia, junto con la definición de un precio interno al carbono y continuando con la compensación de sus emisiones.

Anexos

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

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

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

De allí que los principales activos de la corporación sean las inversiones en sus empresas subsidiarias y los inmuebles antes mencionados.

Para un cabal entendimiento del volumen de negocios y resultados de todo el conjunto de negocios de la corporación, se recomienda leer este capítulo tomando en consideración los estados financieros consolidados. Las principales explicaciones se encuentran disponibles en el Capítulo 4 - Gestión Financiera.

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

Durante el 2023 se produjo cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa. La Sra. Verónica Paiva Cano, gerente de Contabilidad y Presupuesto, fue promovida a otro cargo en la empresa y se produjo una reorganización interna. De esta manera, durante el 2023 se asignó la responsabilidad de la consolidación de estados financieros y la presentación de los informes financieros al Sr. Daniel Candela, gerente de Control de Gestión y Contabilidad.

ESTADOS SEPARADOS DE FERREYCORP S.A.A.

Análisis del estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)

			Variación	
	31-12-23	31-12-22	Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	36.3	64.5	-28.3	-43.8
Cuentas por cobrar comerciales, neto	9.8	10.4	-0.5	-5.2
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	373.1	175.5	197.6	112.6
Otros activos corrientes	14.9	14.3	0.6	4.1
Gastos contratados por anticipado	0.7	0.6	0.1	13.9
Activo no corriente mantenido para la venta	0.0	13.9	-13.9	-100.0
Total activo corriente	**434.8**	**279.2**	**155.6**	**55.7**
Otros activos a largo plazo, neto	33.2	34.1	-0.9	-2.7
Inversiones en subsidiarias	1,950.4	1,990.9	-40.5	-2.0
Propiedades de inversión, neto	287.3	289.7	-2.4	-0.8
Muebles, enseres y equipo	1.6	1.1	0.5	45.3
Activos intangibles	0.5	0.5	-0.1	-14.4
Total activo	**2,707.6**	**2,595.5**	**112.1**	**4.3**
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	15.9	59.9	-44.1	-73.5
Cuentas por pagar comerciales	3.9	3.5	0.4	12.0
Otras cuentas por pagar y provisiones	33.6	38.3	-4.7	-12.4
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	0.9	0.5	0.4	0.0
Total pasivo corriente	**54.2**	**102.2**	**-48.0**	**-47.0**
Obligaciones financieras	32.7	49.3	-16.5	-33.5
Impuestos a las ganancias diferidos, neto	48.4	48.1	0.3	0.6
Total pasivo no corriente	**81.1**	**97.4**	**-16.2**	**-16.7**
Total Pasivo	**135.3**	**199.5**	**-64.2**	**-32.2**
Patrimonio				
Capital emitido	946.1	946.1	0.0	0.0
Acciones en tesorería	-12.3	-1.1	-11.2	1,015.1
Capital adicional	27.7	42.5	-14.8	-34.8
Reserva legal	211.6	211.6	0.0	0.0
Otras reservas de patrimonio	248.8	258.3	-9.5	-3.7
Resultados acumulados	1,150.4	938.5	211.9	22.6
Total Patrimonio	**2,572.4**	**2,396.0**	**176.4**	**7.4**
Total	**2,707.6**	**2,595.5**	**112.1**	**4.3**

Al 31 de diciembre de 2023, el total de activos alcanzó S/ 2,707.6 millones, respecto de S/ 2,595.5 millones al 31 de diciembre de 2022, lo que significa un incremento de S/ 112.1 millones.

Las principales variaciones en el activo se explican principalmente por las cuentas por cobrar a partes relacionadas, debido a los préstamos otorgados y dividendos por cobrar.

Al 31 de diciembre de 2023, el total de pasivos ascendió a S/ 135.3 millones, frente a S/ 199.5 millones al 31 de diciembre de 2022, equivalente a una disminución de S/ 64.2 millones, en línea con una reducción de las obligaciones financieras de corto y mediano plazo.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2023 es 8.03, mayor al ratio corriente de 2.73 al 31 de diciembre de 2022. El ratio de endeudamiento total al 31 de diciembre de 2023 es 0.05, menor al 0.08 del 31 de diciembre de 2022.

Análisis de los resultados de las operaciones

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2023	2022	Variación
	Importe	Importe	%
Ingresos			
Participación en los resultados de las subsidiarias	438.7	430.4	1.9
Venta de inmuebles	14.0	95.7	-85.4
Ingresos financieros	4.0	2.3	71.5
Ingresos por arrendamientos	34.2	34.8	-1.8
Servicio de apoyo gerencial	14.6	13.3	9.7
Ingresos diversos	8.0	0.7	998.5
	513.4	**577.2**	**-11.0**
Costos y gastos de operación			
Costo de ventas de inmuebles	-13.9	-91.1	-84.7
Gastos financieros	-2.7	-4.0	-31.9
Gastos administrativos	-56.2	-49.9	12.7
Costo de servicios de alquiler	-5.3	-5.8	-8.9
Otros gastos	-0.5	-7.9	-94.2
Diferencia en cambio, neta	1.0	0.6	70.6
	-77.5	**-157.9**	**-50.9**
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	**435.9**	**419.3**	**4.0**
Gasto por impuesto a las ganancias	-2.1	-0.4	440.9
Utilidad del año	**433.9**	**418.9**	**3.6**

La disminución de los ingresos en el 2023 se debe básicamente que durante el 2022 se efectuó la venta del local de Punta Negra a un tercero, lo cual se refleja en el menor costo de venta de inmueble en el año 2023.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE FERREYCORP S.A.A.

A continuación, se presenta los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2023 y al 31 de diciembre de 2022, así como la explicación de las principales cuentas y sus variaciones. Para este fin, algunas cifras han sido reclasificadas en el estado de resultados que se muestra líneas abajo, para incluir la utilidad bruta de órdenes de compra transferidas por Caterpillar a Ferreyros, como venta y costo de ventas.

Análisis del estado consolidado de situación financiera de Ferreycorp y subsidiarias

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

			Variación	
	31-12-23	31-12-22	Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	219.1	192.0	27.1	14.1
Cuentas por cobrar comerciales, neto	1,344.5	1,292.1	52.4	4.1
Otros activos	199.8	208.8	-9.1	-4.3
Existencias, neto	2,256.4	2,207.4	49.0	2.2
Gastos pagados por anticipado	34.0	39.6	-5.6	-14.1
Activos disponibles para la venta	2.8	14.8	-12.0	-81.2
Total activo corriente	**4,056.6**	**3,954.7**	**101.9**	**2.6**
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, neto	36.8	37.9	-1.1	-2.9
Otros activos a largo plazo	40.1	46.0	-5.9	-12.9
Inversiones en negocios en conjunto	23.3	20.7	2.6	12.6
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,825.6	1,648.0	177.6	10.8
Intangibles, neto	208.8	231.2	-22.4	-9.7
Crédito mercantil	156.5	159.2	-2.7	-1.7
Activo por impuesto a las ganancias diferido	177.3	151.1	26.2	17.3
Total activo no corriente	**2,468.3**	**2,294.1**	**174.2**	**7.6**
Total activo	**6,524.9**	**6,248.8**	**276.1**	**4.4**

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

	31-12-23	31-12-22	Variación Importe	Variación %
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	1,563.1	1,111.6	451.5	40.6
Pasivo por arrendamiento	26.8	36.8	-9.9	-27.0
Cuentas por pagar comerciales	792.0	782.4	9.6	1.2
Otras cuentas por pagar y provisiones	553.1	547.4	5.7	1.0
Pasivo por impuestos a las ganancias	23.5	51.3	-27.9	-54.3
Total pasivo corriente	**2,958.5**	**2,529.6**	**429.0**	**17.0**
Obligaciones financieras	752.0	1,048.1	-296.1	-28.2
Pasivo por arrendamiento	16.3	41.5	-25.2	-60.7
Otras cuentas por pagar y provisiones	1.7	2.3	-0.6	-27.4
Pasivo por impuestos a las ganancias diferidos	129.0	133.3	-4.3	-3.2
Ingresos diferidos	2.7	5.7	-3.1	-53.7
Total pasivo corriente	**901.6**	**1,230.9**	**-329.3**	**-26.7**
Total Pasivo	**3,860.2**	**3,760.4**	**99.7**	**2.7**
Patrimonio				
Capital emitido	946.1	946.1	0.0	0.0
Acciones en tesorería	-12.3	-1.1	-11.2	1,015.1
Capital adicional	27.7	42.5	-14.8	-34.8
Reserva legal	211.6	211.6	0.0	0.0
Otras reservas del patrimonio	341.2	350.7	-9.5	-2.7
Resultados acumulados	1,150.4	938.5	211.9	22.6
Total Patrimonio atribuible a los accionistas	**2,664.7**	**2,488.3**	**176.4**	7.1
Total patrimonio	**2,664.7**	**2,488.3**	**176.4**	**7.1**
Total	**6,524.9**	**6,248.8**	**276.1**	**4.4**

Al 31 de diciembre de 2023, el total de activos alcanzó S/ 6,524.9 millones, respecto de S/ 6,248.8 millones al 31 de diciembre de 2022, lo que significa un aumento de S/ 276.1 millones (4.4%). Esta variación se originó principalmente por el incremento en el rubro de activo fijo por S/ 177.6 millones, explicado por la compra de un local que antes era alquilado para la operación del negocio de alquiler, así como por el aumento de las unidades en la flota de alquiler.

Al 31 de diciembre de 2023, el total de pasivos ascendió a S/ 3,860.2 millones, frente a S/ 3,760.4 millones al 31 de diciembre de 2022, equivalente a un incremento de S/ 99.7 millones, explicado principalmente por el crecimiento de la deuda financiera.

Ratios financieros

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2023 es 1.37, inferior al ratio corriente de 1.56 al 31 de diciembre de 2022.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2023 es 0.80, menor al ratio de 0.82 al 31 de diciembre de 2022. Para el cálculo de este ratio se ha excluido el saldo de caja y bancos y los pasivos con proveedores que no generan gasto financiero.

El ratio de endeudamiento al 31 de diciembre de 2023 es 1.45, menor al 1.51 obtenido al 31 de diciembre de 2022.

El ratio de deuda financiera neta (de caja) / EBITDA al 31 de diciembre de 2023 fue 2.25, menor al 2.30 alcanzado al 31 de diciembre de 2022. Con ello, la corporación continúa su capacidad de generar la caja necesaria para hacer frente a sus obligaciones sin inconvenientes y se encuentra dentro de los *covenants* establecidos en el contrato de emisión de bonos corporativos.

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

Estado consolidado de resultados (en millones de nuevos soles)

	2023		2022		Variación
	Importe	%	Importe	%	%
Ventas Netas	6,995.1	100.0	6,592.5	100.0	6.1
Costo de Ventas	-5,187.7	-74.2	-4,899.7	-74.3	5.9
Utilidad bruta	**1,807.5**	**25.8**	**1,692.8**	**25.7**	**6.8**
Gastos de venta y administración	-1,115.4	-15.9	-1,034.6	-15.7	7.8
Otros ingresos (egresos), neto	7.9	0.1	1.1	0.0	626.9
Utilidad operativa	**700.0**	**10.0**	**659.3**	**10.0**	**6.2**
Ingresos financieros	31.8	0.5	24.9	0.4	27.8
Participación en los resultados en negocios en conjunto	2.6	0.0	0.9	0.0	185.4
Gastos financieros	-109.8	-1.6	-76.4	-1.2	43.7
Diferencia en cambio, neta	29.1	0.4	33.5	0.5	-13.2
	-46.4	**-0.7**	**-17.1**	**-0.3**	**171.0**
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	**653.7**	**9.3**	**642.2**	**9.7**	**1.8**
Gastos por Impuesto a las ganancias	-221.7	-3.2	-222.8	-3.4	**-0.5**
Utilidad del año operación continua	**432.0**	**6.2**	**419.4**	**6.4**	**3.0**
Resultado del año operación discontinuada	1.9	0.0	-0.5	0.0	**-478.3**
Utilidad del año	**433.9**	**6.2**	**418.9**	**6.4**	**3.6**

Ventas netas

	2023		2022		Variación
	Importe		Importe		
Ventas nacionales	6,041.7	86.4%	5,654.7	85.8%	6.8%
Ventas exterior	953.4	13.6%	937.8	14.2%	1.7%
Total	**6,995.1**	**100.0%**	**6,592.5**	**100.0%**	**6.1%**

En millones de nuevos soles

	2023		2022		Variación
	Importe		Importe		%
Maquinaria y equipo:					
Camiones mineros y máquinas Cat (GM)	358.7	5.1%	535.6	8.1%	-33.0
Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM)	1,377.8	19.7%	1,167.8	17.7%	18.0
Alquileres y Usados	428.6	6.1%	420.0	6.4%	2.1
Equipos aliados	544.3	7.8%	473.5	7.2%	14.9
	2,709.3	**38.7%**	**2,596.9**	**39.4%**	**4.3**
Repuestos y servicios	**3,817.4**	**54.6%**	**3,386.1**	**51.4%**	**12.7**
Otras líneas	**468.4**	**6.7%**	**609.5**	**9.2%**	**-23.1**
Total	**6,995.1**	**100.0%**	**6,592.5**	**100.0%**	**6.1**

A partir de este año, aplica una variación en la distribución de las ventas, en función de la línea de negocios.

Las ventas netas en el 2023 ascendieron a S/ 6,995.1 millones, en comparación con S/ 6,592.5 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 6.1%.

La venta de equipos Caterpillar y marcas aliadas alcanzó los S/ 2,709.3 millones, equivalente a un aumento de 4.3%.

La venta de repuestos y servicios registró un crecimiento de 12.7%, lo que ha permitido que siga manteniendo una importante participación en la composición total de la venta, obteniendo el 54.6%.

Otras líneas de negocio mostraron una disminución de 23.1%, lo que se explica principalmente porque a fines del año 2022 las subsidiarias de Centroamérica concluyeron el negocio de lubricantes Mobil, que representaba niveles de ventas anuales de US$ 24.3 millones en tres países.

Al analizar los resultados por cada grupo de empresas, las ventas de los distribuidores Caterpillar en el Perú en el 2023 son mayores en 8.7% respecto al 2022. Los distribuidores Caterpillar y otros negocios en el exterior presentan una reducción en ventas de 9.2% en el mismo periodo, en tanto que el tercer grupo de empresas, que complementa la oferta de bienes y servicios a través de la comercialización de equipos y vehículos, consumibles y soluciones logísticas, entre otras líneas, mostró un incremento de 2.3% en sus ventas el 2023 con relación al 2022.

Utilidad en ventas
La utilidad bruta del 2023 fue 6.8% superior a la del 2022. En términos porcentuales, el margen bruto fue 25.8%, similar al obtenido en el 2022 (25.7%), que incluye un efecto por diferencia en cambio a través del margen bruto de -0.6% en el 2023 y de -0.4 en el 2022. Si se excluye este efecto cambiario, el margen bruto del 2023 (26.5%) es similar al del 2022 (26.1%).

Gastos de venta y administración
Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2023 a S/ 1,115.4 millones, en comparación con S/ 1,034.6 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 7.8%. Entre los rubros de gastos más representativos que han experimentado mayores incrementos, se encuentran los gastos variables relacionados a la mayor venta, cargas de personal (incremento de sueldos, nuevas contrataciones, participación de utilidades) y por provisiones registradas.

Ingresos (egresos) diversos, neto
En el 2023 se registró en este rubro un ingreso neto S/ 7.9 millones, mientras que en el 2022 fue de S/ 1.1 millones, debido a que en el 2023 se reversó provisiones por la probabilidad de éxitos en procesos tributarios provisionados como gasto en años anteriores.

Ingresos financieros
Los ingresos financieros del 2023 ascendieron a S/ 31.8 millones, mientras que en el 2022 los ingresos se ubicaron en S/ 24.9 millones.

Gastos financieros
Los gastos financieros sumaron S/ 109.8 millones en el 2023, cifra superior a los S/ 76.4 millones del año previo, que se explica principalmente por el incremento en las tasas de interés promedio.

Utilidad (pérdida) en cambio
En el 2023, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron una utilidad de S/ 29.1 millones: en el Perú se generó una utilidad en cambio de S/ 45.2 millones, por una apreciación de 2.80%, mientras que en Chile se registró una pérdida en cambio de S/ 16.1 millones, por una devaluación de 2.48%. A su vez, en el 2022, se obtuvo una utilidad en cambio neta de S/ 33.5 millones: en el Perú se generó una utilidad en cambio de S/ 40.1 millones, por una apreciación de 4.45%, y en Chile se produjo una pérdida en cambio de S/ 6.6 millones, por una devaluación de 1.32%.

Impuesto a la renta
El impuesto a la renta del 2023 y del 2022 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

Utilidad neta
La utilidad neta del año ascendió a S/ 433.9 millones, mostrando un incremento de 3.6% en comparación con S/ 418.9 millones del año anterior.

Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIDA)
La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2023 ascendió a S/ 950.6 millones, lo que representa un incremento de 7.0% frente a los S/ 888.4 millones del año anterior, debido principalmente a las mayores ventas, manteniendo un sólido margen bruto.

Anexo 2: Negocio

2.1 Datos generales

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

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

2.1.2 Constitución e inscripción en Registros Públicos

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

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

El cambio de denominación a Ferreyros S.A. se efectuó por escritura pública de fecha 6 de mayo de 1996 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico, inscrita en la Ficha 117502 del libro de Sociedades de Registro de Personas Jurídicas. Con fecha 24 de marzo de 1998, la Junta General de Accionistas acordó modificar la denominación social de la empresa a la de Ferreyros S.A.A., inscrita en la Partida Electrónica Nº 11007355 del Registro de Personas Jurídicas.

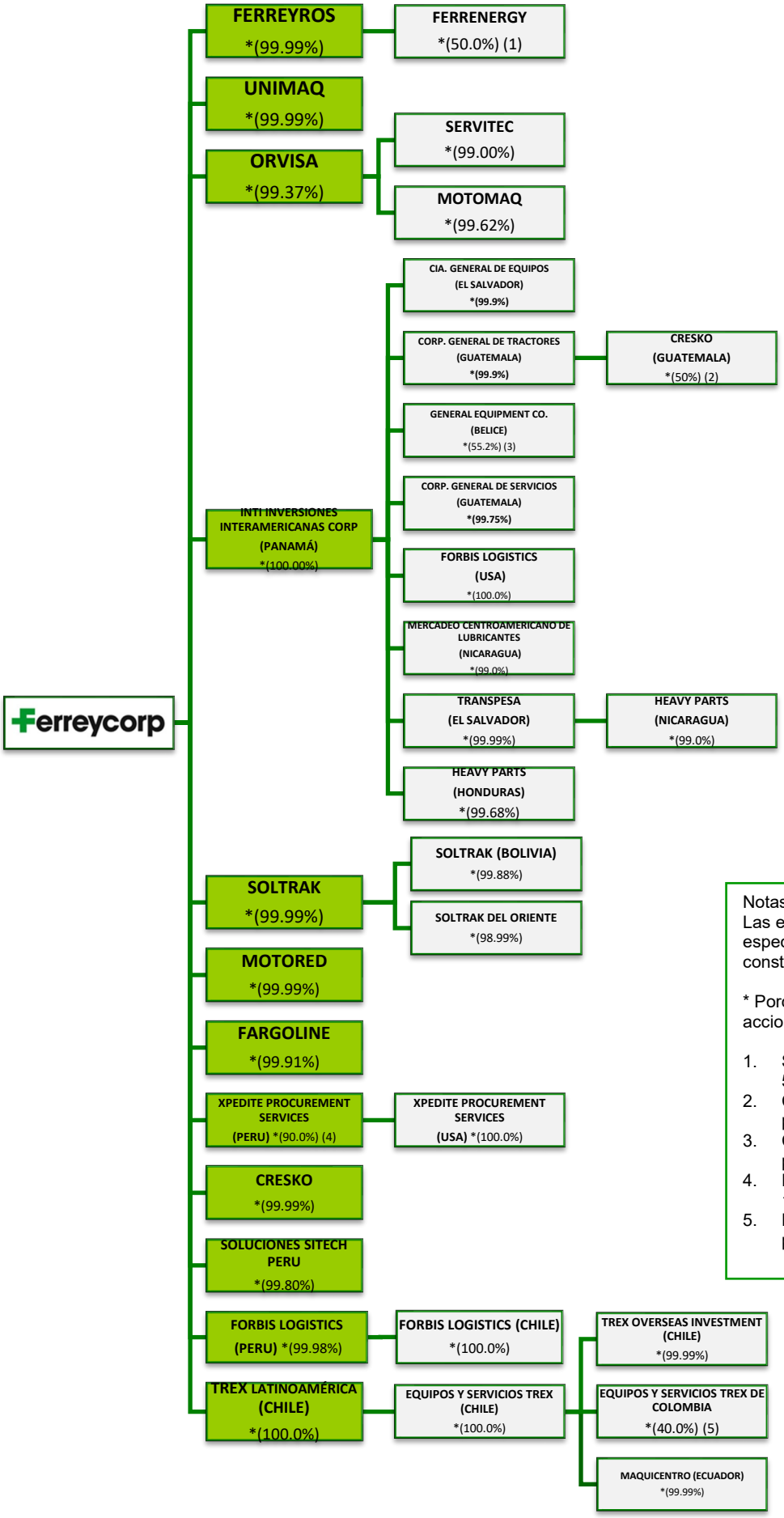
Según lo acordado en la Junta de Accionistas del mes de marzo de 2012, la empresa pasó por un proceso de reorganización simple, mediante la cual se segregó dos bloques patrimoniales a dos empresas subsidiarias. El primer bloque patrimonial, derivado del negocio de la división automotriz, se transfirió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

derivado del negocio de venta de maquinaria, equipo, y servicios posventa de la línea Caterpillar y sus aliadas, se transfirió a la nueva subsidiaria Ferreyros S.A.

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

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

2.1.3 Grupo económico



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

* Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo

1. SoEnergy participa con el 50%
2. Corp. General de Servicios participa con el 50%
3. Cía. General de Equipos participa con el 44.84%
4. Fargoline participa con el 10%
5. Equipos y Servicios Trex participa con el 60%

2.2 Descripción de operaciones y desarrollo

2.2.1 Objeto social y CIIU

De acuerdo con el artículo segundo de su estatuto social, Ferreycorp S.A.A. tiene por objeto "realizar actividades de inversión, financiamiento y servicios empresariales, entre los que se incluyen: i) la constitución de empresas, la adquisición, tenencia y administración de acciones, la inversión en valores mobiliarios y la participación en sociedades y aumentos de capital, en el mercado nacional o internacional; ii) la realización de operaciones financieras bajo cualquier modalidad o naturaleza, la emisión de acciones, bonos, títulos o cualquier otro tipo representativo de deuda o crédito, en los mercados financieros y de capitales, en el Perú y/o en el exterior; y iii) la prestación de servicios empresariales en general, incluyendo los de gerenciamiento, la compraventa, arrendamiento, cesión de uso y disfrute de bienes inmuebles o muebles, incluyendo mercaderías y productos nacionales y extranjeros, la importación y exportación de los mismos y la transferencia de artículos en general. Sin perjuicio del objeto principal antes indicado, la sociedad podrá suscribir cualquier tipo de contrato nominado o innominado relacionado con la adquisición o transferencia de cualquier clase de bienes muebles o inmuebles que conduzcan a la realización de sus fines, o de algún modo sirvan para la mejor realización de los mismos o que convengan a los intereses sociales".

La modificación del estatuto social de la empresa fue acordada en la sesión de la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 30 de marzo de 2016. Este acuerdo se formalizó mediante Escritura Pública del 27 de mayo de 2016, debidamente inscrita en el asiento B00025 y D0079 de la Partida Electrónica N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

El CIIU de Ferreycorp S.A.A. es 5150.

2.2.2 Plazo de duración

La duración de la sociedad tiene un plazo indeterminado.

2.2.3 Evolución de las operaciones

2.2.3.1 Reseña histórica

Ferreycorp S.A.A. comienza sus actividades en 1922 por iniciativa de Enrique Ferreyros Ayulo y de tres socios, para dedicarse a la comercialización de productos de consumo. Durante su trayectoria adopta diversas razones sociales: la primera es la de Enrique Ferreyros y Cía. Sociedad en Comandita. En 1942, incursiona en el rubro de bienes de capital, al asumir la representación de Caterpillar Tractor, lo cual significa un cambio total en su actividad. A partir de allí, consolida sus operaciones en dos grandes unidades de negocio: la de bienes de consumo y la de bienes de capital. En la misma década, con miras a lograr mayor cobertura para vender sus productos, comienza su descentralización y constituye oficinas en provincias, así como diversas empresas filiales.

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

convertirla en la empresa de accionariado difundido que hoy cuenta con más de 3,900 accionistas, con los más altos estándares de gobierno corporativo en el Perú.

A fines de la década de los 80, se desvincula del negocio de bienes de consumo y decide concentrar esfuerzos en el que hoy constituye su principal giro empresarial, el de bienes de capital, para lo cual toma nuevas representaciones que complementan la línea Caterpillar. De este modo, puede atender mejor a sus clientes, que se encuentran en diversos sectores productivos de la economía.

En la década de los 90, apuesta por ampliar su oferta a los clientes, de manera adicional a la venta de unidades nuevas, incorporando la provisión de equipos para alquiler y la venta de maquinaria usada. En esa misma década, comienza a atender proyectos mineros de tajo abierto, recién concesionados o privatizados, trayendo los primeros camiones mineros fuera de carretera Caterpillar.

En 1994, amplía su participación en el mercado de capitales a través de colocaciones de bonos corporativos y papeles comerciales. Se convierte en un importante partícipe en el mercado de capitales, en el que actúa con mucho éxito y demanda de los inversionistas.

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

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

En el periodo 1998 – 2001, enfrenta la brusca desaceleración del crecimiento de la economía del Perú, que repercute negativamente en sus ventas. En esta época de crisis para el país, debe adecuar su organización y a la vez acompañar a sus clientes, a través de la provisión de recursos y facilidades financieras, sobreponiéndose a los momentos difíciles para volver a la ruta del crecimiento en los siguientes años.

En años posteriores, la corporación adopta una estrategia de crecimiento orgánico, para incrementar sus ventas en el mercado peruano donde ya se desempeñaba, y otra de crecimiento inorgánico, a través de adquisiciones de empresas, entre ellas la de Mega Caucho y Representaciones (hoy Soltrak) en el 2005, en el rubro de consumibles. Es importante resaltar que, en el 2010, como parte de esta estrategia y en respuesta a una invitación de su representada Caterpillar, la corporación inicia su internacionalización con la adquisición de Gentrac Corporation de Panamá, dueña de los distribuidores Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice.

Con el fin de diferenciar claramente los roles de, por un lado, matriz e inversionista, y por otro, de empresa operativa a cargo de la distribución de bienes de capital, en el 2012 se da paso a una reorganización simple por la cual se crea la corporación Ferreycorp, para sustentar un mayor crecimiento futuro de todos los negocios de sus empresas y, a la vez, mantener la especialización de ciertas actividades. Asimismo, se crea la empresa Ferreyros, que asume el negocio Caterpillar. Desde ese momento, la actual Ferreyros S.A., la compañía de principales volúmenes de operación, incorpora nuevas líneas de productos y servicios; potencia la cobertura de clientes enfocándose en grandes proyectos de inversión en el país, entre ellos minería, energía, petróleo y creación de nueva infraestructura; y amplía su base de clientes, todo ello respaldado por importantes inversiones en infraestructura, sistemas y capacitación de personal.

Por otro lado, las otras subsidiarias de Ferreycorp experimentan un crecimiento paulatino, complementando la oferta que Ferreyros S.A. otorga a sus clientes –en efecto, al término del actual ejercicio, estas representan el 32% de los negocios de la corporación–. Asimismo, nuevos negocios ingresan en este periodo, ya sea mediante la adquisición de empresas o la creación de nuevas firmas.

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

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

En el 2013, continúa la expansión de las subsidiarias distintas de Ferreyros S.A., con la adquisición de un negocio de equipos de protección personal con importantes distribuciones en Perú. A ello se suma la creación de Soluciones Sitech Perú, una empresa de soluciones tecnológicas.

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

En el 2014, Ferreycorp incursiona en Chile a través de la adquisición de Trex, distribuidor de grúas y plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios en ese país, con negocios de menor magnitud en Ecuador y Colombia.

En el 2015, la corporación adquiere Transportes Pesados S.A. (hoy Motored), líder en la comercialización de repuestos para transporte pesado en El Salvador, con más de 35 años en el mercado. Ferreycorp complementa así su actividad en El Salvador, donde se ubica desde el 2010 con su empresa representante de Caterpillar y marcas aliadas.

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

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

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

Un hito importante en el 2018 es la venta de la participación de Ferreycorp en La Positiva Seguros y Reaseguros, acogiéndose a la Oferta Pública de Acciones (OPA) dirigida a los tenedores de acciones comunes representativas del capital social de La Positiva. De esa manera, se vende 56,962,727 acciones de las cuales era titular Ferreycorp. En el año 2019 se termina con la venta de dicha inversión luego que Ferreycorp se acogiera a la Oferta Pública de Acciones (OPA) de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros realizada en el mes de mayo. A través de esta operación, Ferreycorp vendió la totalidad de acciones de las cuales era titular.

El año 2020 fue marcado por una pandemia y una cuarentena con cierre casi total de los negocios en el Perú, lo que ocasionó que las ventas de la compañía tuvieran un importante retroceso en el segundo trimestre del año. Entre el 15 de marzo y el 11 de mayo de dicho año, las operaciones fueron prácticamente nulas; sin embargo, en pocas semanas se logró movilizar nuevamente a todos los colaboradores a sus operaciones.

Ante la incertidumbre causada por la coyuntura global, Ferreycorp optó por ampliar su fondeo de deuda de tal manera de acceder a todas las líneas posibles, tanto de bancos, como de Caterpillar y el mercado de capitales. Así, en el 2020 logró una exitosa colocación privada de US$ 90 millones para financiar a sus empresas con una tasa de 4.45% a siete años con amortizaciones a partir del 2023.

En el 2022, la corporación y su empresa bandera Ferreyros cumplieron 100 años de vida institucional. Durante el año, puso en marcha el 100% de la primera flota de camiones autónomos en la minería peruana, a cargo de Ferreyros y su representada Caterpillar. En el 2023, la corporación inicia su segundo siglo de vida, contribuyendo al desarrollo de los países donde opera.

2.2.3.2 Líneas de productos

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

Además de máquinas y motores Caterpillar, Ferreyros, la empresa de mayores volúmenes de la corporación, comercializa una amplia gama de productos de otras marcas de calidad, entre ellos equipos para la producción de agregados Metso para la construcción, así como equipos utilitarios, camiones y cargadores de bajo perfil de la marca Paus y motoniveladoras de la marca Elphinstone. Asimismo, para la agricultura, tractores Massey Ferguson, Valtra y Antonio Carraro, así como implementos Kuhn y Tatu, sistemas de riego tecnificado por pivotes Valley, proyectos de secado y almacenamiento Kepler Weber, equipos para pilado de arroz y procesamiento de granos Zaccaria, así como selectoras de granos por color IGSP, entre otros productos.

Por su parte, otras subsidiarias de Ferreycorp en el Perú suministran en sus respectivos ámbitos otros equipos de primer nivel, tales como 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 Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras Sullair y Gardner Denver, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, plataformas de altura Genie, entre otros, así como –en el segmento de maquinaria asiática– líneas tales como cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos SEM, camiones Shacman, chancadoras y trituradoras Shaorui, entre otras.

De igual manera, distribuyen neumáticos Goodyear y Xtirpa; lubricantes Chevron; artículos de seguridad industrial 3M, MSA, Bullard, Alphatec (Ansell), Kleenguard (Kimberly Clark), Showa y la marca propia Tecseg; entre otros.

Soluciones Sitech Perú, especializada en la provisión de soluciones tecnológicas, es representante de marcas como Trimble, Torsa, Loadrite, Provix, Brigade, Fatigue Science (ReadiBand), CAT DSS y MTS Systems, al igual que tecnologías desarrolladas internamente por la empresa, entre otras.

En el exterior, en Centroamérica, Gentrac es representante de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar en Guatemala y Belice, mientras que General de Equipos es distribuidor de Caterpillar en El Salvador. Ambas completan su completo portafolio con líneas aliadas. También en El Salvador, así como en Honduras, la empresa Motored suministra repuestos de diversas marcas, tanto para el motor como para la carrocería, de camiones y buses. En El Salvador, Motored distribuye además camiones Kenworth y microbuses Higer. En Chile, Colombia, Ecuador y Perú, Trex representa a las marcas Tadano, en grúas fuera de carretera (RT) y en grúas todo terreno (AC); a Genie, en plataformas de izaje y en manipuladores telescópicos; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y montacargas de alto tonelaje; a Magni, con una gama de manipuladores telescópicos de alto tonelaje; a Donati y Demag, en puentes grúa; a Sullair en compresores; a TII en modulares y equipamiento para transportes especiales; y a PM, en otras soluciones de izaje y carga. En Ecuador, el portafolio de equipos ligeros de Maquicentro incluye tractores agrícolas, equipos para construcción, autohormigoneras y equipos para soldadura, entre otros, de marcas como Valtra, Wacker Neuson, Carmix, Husqvarna y Lincoln Electric.

Para atender a los clientes que buscan alquilar maquinaria en lugar de comprarla, Ferreyros, Unimaq- The Cat Rental Store y las empresas de Ferreycorp en Centroamérica cuentan con una importante flota de máquinas Caterpillar para cubrir estas demandas, especialmente para proyectos de infraestructura y construcción general. En Chile, con presencia a nivel nacional, se mantiene una flota de alquiler con marcas de su portafolio, que incluye principalmente equipos alzahombres, montacargas en todos los tonelajes, autohormigoneras, torres de iluminación y grúas telescópicas.

2.2.3.3 Competencia

La amplitud de las líneas de productos que distribuyen las subsidiarias de Ferreycorp da lugar a que compitan de manera segmentada con un gran número de proveedores que importan y distribuyen diversas marcas. Sin embargo, y gracias a la preferencia de sus clientes, la principal representada de la corporación, Caterpillar, tiene una participación líder en el mercado; igualmente, el abanico de marcas aliadas ocupa una posición destacada en su ámbito.

En torno a la competencia de las principales marcas representadas por Ferreycorp, puede mencionarse que, en maquinaria auxiliar y camiones fuera de carretera para la gran minería, la marca Caterpillar tiene como principal competencia a Komatsu. En cuanto a los cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, los competidores son Sandvik y Komatsu. En palas eléctricas e hidráulicas, tiene como competidor a P&H.

En maquinaria de movimiento de tierra, los equipos Caterpillar para el mercado construcción tienen como marcas competidoras a Komatsu, Volvo, John Deere, Hyundai, entre otras. Asimismo, desde el 2008, ha ingresado al país maquinaria de movimiento de tierra, de origen chino, orientada al segmento de la construcción pesada, de marcas como XCMG, Sany y Liugong, SDLG, entre otras.

Por su parte, Unimaq, que incorporó a su portafolio el negocio de Cresko, distribuye maquinaria de origen asiático para competir en el mismo segmento. Provee camiones comerciales pesados y ligeros Shacman que compiten con Foton, CAMC, FAW, DongFeng y Sinotruck, entre otros. En la línea de cargadores, motoniveladoras, rodillos y tractores SEM, tiene entre sus competidores a marcas tales como Sany, Liugong, XCMG y SDLG, entre otras marcas.

En la línea de motores y grupos electrógenos, Ferreyros distribuye Caterpillar, compitiendo en el segmento diésel con las marcas Cummins, Weichai, Modasa, AKSA, Baifa, entre otras; en el segmento de combustible pesado, con la marca Jenbacher, en el segmento de combustión a gas.

En perforadoras para minería de superficie, distribuye Caterpillar (línea antes conocida como Bucyrus) y compite con Atlas Copco (Epiroc). En la línea agrícola, distribuye Massey Ferguson, compitiendo con marcas como John Deere, Kubota y New Holland, entre otras.

En Centroamérica, los principales competidores en el ámbito de maquinaria son Hyundai, John Deere, Case, New Holland y Komatsu; en motores, marcas tales como Cummins, FG Wilson y Perkins; y en lubricantes, Mobil, Castrol, Valvoline y Shell, entre otros.

Por su parte, en la región, las grúas Manitowoc (Grove) y Liebherr, los equipos portuarios Kalmar, los equipos de izaje JLG y los manipuladores Manitou se encuentran entre los principales competidores de Trex, empresa incorporada a Ferreycorp en el 2014.

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

En el caso de Soltrak, en el Perú, los neumáticos Goodyear que comercializa compiten con marcas como Michelin, Bridgestone, Continental y con marcas chinas. En lubricantes, en el que esta empresa es representante máster de Chevron, compite con Shell, Mobil, Total, Castrol y Vistony, entre otros. En el caso de equipos de protección personal, se compite con la marca Honeywell y con distribuidores de diversas marcas.

Fargoline desarrolla sus operaciones compitiendo con otras firmas de diversos grupos empresariales nacionales y extranjeros que se desarrollan como almacenes aduaneros y terminales extraportuarios, como son Ransa (HIG Capital), Imupesa (grupo Agunsa de Chile), APM Terminals (grupo danés A.P. Moller Maersk), DPW Logistics (antes Neptunia) y Dubai Ports World (*holding* propiedad del Estado de Dubai en los Emiratos Árabes Unidos), Contrans (grupo Transmeridian), TPP del grupo Woll; entre otros.

En la provisión de servicios como agente de carga, Forbis Logistics Corp. compite con Kuehne + Nagel, Delfin Group, DHL, DSV, Craft Multimodal, Tiba Cargo, La Hanseática, Geodis, Grupo Cargo Business y Samsung SDS Global.

Soluciones Sitech Perú, representante de Trimble en el mercado de soluciones de posicionamiento y guiado de maquinaria, tiene entre sus principales competidores a las empresas Topcon, de propiedad de Komatsu, y Leica, propiedad de Hexagon. En la resolución de los desafíos de fatiga y colisiones, pesaje y seguridad en las operaciones, compite con gran parte del portafolio de soluciones de Hexagon Mining y Stracon Tech, entre otros jugadores vinculados a soluciones de OT/IT para la minería.

2.2.3.4 Evolución del número de personas empleadas

A continuación, se indica el número de personas empleadas en la corporación Ferreycorp y sus empresas, clasificándolas en funcionarios, empleados y técnicos, tanto permanentes como temporales. Adicionalmente, se señala la variación en el periodo 2023- 2022.

	2022			2023			VAR 2023 - 2022		
	Permanente	Temporal	Total	Permanente	Temporal	Total	Permanente	Temporal	Total
Funcionarios	146		146	147		147	1%		1%
FFVV	608	89	697	598	92	690	-2%	3%	-1%
Técnicos	1,597	1,245	2,842	1,573	1,548	3,121	-2%	24%	10%
Empleados	2,250	1,087	3,337	2,211	1,295	3,506	-2%	19%	5%
Total	**4,601**	**2,421**	**7,022**	**4,529**	**2,935**	**7,464**	**-2%**	**21%**	**6%**

2.2.4 Planes y políticas de inversión

2.2.4.1 Inversiones en activos corrientes

Al 31 de diciembre de 2023, el total de activos ascendió a S/ 6,525 millones, ligeramente por encima de los S/ 6,249 millones en activos al 31 de diciembre de 2022. Al comparar ambos periodos, se observa que el principal incremento es el activo fijo en S/ 178 millones; el resto de activos corrientes no registra mayores variaciones.

2.2.4.2 Inversión en activos fijos e intangibles

Al 31 de diciembre del 2023, las inversiones en activo fijo e intangibles ascendieron a S/ 371.7 millones, correspondientes principalmente a: i) S/ 104.7 millones por inversión en infraestructura, que incluyen S/ 54.9 millones por la adquisición de un nuevo local en la empresa Ferreyros que antes rentaba para su negocio de alquileres, ii) S/ 193.4 millones por compra de maquinaria y equipo de flota de alquiler y iii) S/ 49.1 millones por compra de maquinaria y equipo para talleres.

Al cierre de diciembre del 2023 se muestra diferencias en el rubro de activo fijo respecto del Capex, correspondientes al reconocimiento de activos fijos por derecho de uso

(locales alquilados, flota de alquiler, flota de camionetas, entre los más importantes), según lo indica la NIIF 16 de Arrendamientos.

2.2.5 Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

2.2.5.1 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2023, la corporación tiene los siguientes compromisos:

a) Ferreycorp S.A.A.

- Al 31 de diciembre de 2023, la Compañía mantiene compromisos por avales que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias por US$120,641,469 (US$110,079,689 al 31 de diciembre de 2022) y avales que garantizan operaciones de compra con terceros por US$5,929,524 (US$13,289,307 al 31 de diciembre de 2022). Asimismo, mantiene un aval cruzado firmado el 23 de julio de 2020 firmados por la Compañía y algunas de sus subsidiarias como Co-Emisores, ver nota 10(d).

  Al 31 de diciembre de 2023, la compañía mantuvo cartas fianzas que garantizan el fiel cumplimiento de contratos y adelantos de pago por S/7,280,870 a favor de sus subsidiarias (S/7,280,870 al 31 de diciembre de 2022).

b) Subsidiarias

Ferreyros S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2023, esta subsidiaria tiene avales por US$ 14,291,154 (US$17,322,487 en 2022) que garantizan operaciones de compra de terceros.
- Al 31 de diciembre de 2023, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US$ 17,156,611 (US$8,503,760 en 2022), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta del Grupo y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas y el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería.

Fargoline S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2023 y de 2022, la subsidiaria tiene contratada una póliza de caución a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US$200,000.

Soltrak S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2023, la subsidiaria tiene avales por US$ 18,800,000 y S/ 14,300,000 (US$7,000,000 y S/18,200,000 en 2022), que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros, respectivamente, con diversos vencimientos.

- Al 31 de diciembre de 2023, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US$ 12,390,197 y S/ 300,000 (US$11,639,373 y S/300,000 en 2022), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta del Grupo y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas, así como el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería, respectivamente.

Motored S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2023, la subsidiaria tiene avales por US$499,523 (US$942,302 en 2022) que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.

- Al 31 de diciembre de 2023, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por S/16,142 (US$646,313 y S/16,142 en 2022) que garantizan principalmente la seriedad de la oferta y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas.

Orvisa S.A.:

- Al 31 de diciembre de 2023, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US$ 4,401,130 y S/ 4,513,781 (US$5,060,732 y S/2,511,149 en 2022), que garantizan principalmente operaciones de crédito de subsidiarias y de operaciones de compra de terceros.

2.2.5.2 Situación tributaria

(a) El Grupo está sujeto al régimen tributario de cada país en el que opera y tributa sobre la base de sus resultados no consolidados. Al 31 de diciembre de 2023 y de 2022, la tasa del impuesto a las ganancias sobre la utilidad gravable en los principales países en que operan el Grupo y sus subsidiarias es:

	Tasas tributarias	
	2023	2022
	%	%
Perú	29.5	29.5
Ecuador	22	22
Colombia	24	24
Chile (*)	25	25
Guatemala	25	25
El Salvador	30	30
Belice	25	25
Nicaragua	30	30
Estados Unidos de América	15 y 28	15 y 28

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

	Régimen	
	Art. 14 Letra A	**Art. 14 Letra B**
	Tasa del impuesto	**Tasa del impuesto**
	%	**%**
Año		
2018 y siguientes	25.0	27.0

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

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes en algunos países Al 31 de diciembre de 2023 y de 2022, los dividendos en efectivo a favor de los accionistas no domiciliados están gravados con el impuesto a las ganancias según las siguientes tasas:

	Tasas tributarias	
	2023	**2022**
	%	%
Perú	5	5
Ecuador	10	10
Colombia	35	35
Chile (*)	5	5

(b) En julio de 2018 se publicó la Ley 30823 en la que el Congreso delegó en el Poder Ejecutivo la facultad de legislar en diversos temas, entre ellos, en materia tributaria y financiera. En este sentido, las principales normas tributarias emitidas fueron las siguientes:

(i) Se modificó el Código Tributario con la finalidad de brindar mayores garantías a los contribuyentes en la aplicación de la norma antielusiva general (Norma XVI del Título Preliminar del Código Tributario); así como para dotar a la Administración Tributaria de herramientas para su efectiva implementación. Se ha establecido, asimismo, que la aplicación de la Norma XVI, en lo que se refiere a la recaracterización de los supuestos de elusión tributaria, se producirá en los procedimientos de fiscalización definitiva en los que se revisen actos, hechos o situaciones producidos desde el 19 de julio de 2012.

(ii) Se establecieron normas para el devengo de ingresos y gastos para fines tributarios a partir del 1 de enero de 2019. Hasta el año 2018 no se contaba con una definición normativa de este concepto, por lo que en muchos casos se recurría a las normas contables para su interpretación.

(iii) Mediante el Decreto Legislativo Nro. 1424 publicado el 13 de setiembre de 2018 se introdujeron modificaciones en la Ley del Impuesto a la Renta sobre el límite en la deducción por intereses. Así, a partir del ejercicio 2021 no serán deducibles los intereses netos en la parte que excedan el 30% del EBITDA del ejercicio anterior. Se ha establecido que se considera intereses netos el monto de los gastos por intereses que exceda el monto de los ingresos por intereses, computables para determinar la renta neta. Asimismo, se considera EBITDA a la renta neta luego de efectuada la compensación de pérdidas más los intereses netos, depreciación y amortización. Los intereses netos que no se puedan deducir por la aplicación de este límite, podrán ser adicionados a los correspondientes a los cuatro ejercicios inmediatos siguientes. El 30 de diciembre de 2021 se publicaron las normas reglamentarias mediante el Decreto Supremo No.402-2021 estableciendo, entre otros puntos, que, en los casos en que en el ejercicio gravable el contribuyente no obtenga renta neta o habiendo obtenido esta, el importe de las pérdidas de ejercicios anteriores compensables con aquella fuese igual o mayor, el EBITDA será igual a la

suma de los intereses netos, depreciación y amortización deducidos en dicho ejercicio.

Mediante el Decreto Legislativo No. 1488, publicado el 10 de mayo de 2020, se ha establecido, de manera excepcional y temporal, un régimen especial de depreciación para los contribuyentes del Régimen General del Impuesto a la Renta, cuyos aspectos principales son los siguientes:

- A partir del ejercicio 2021, edificios y construcciones adquiridos en los ejercicios 2020 al 2022, se podrán depreciar aplicando un porcentaje anual del 20% hasta su total depreciación, siempre que se cumplan con las condiciones siguientes:
(i) Sean totalmente afectados a la producción de rentas gravadas de tercera categoría.
(ii) La construcción se hubiera iniciado a partir del 1 de enero de 2020. Para estos efectos, se entiende como inicio de la construcción el momento en que se obtenga la licencia de edificación y en el caso de las plantas de beneficio y otras construcciones de concesiones de beneficio el momento en que se obtenga la autorización de construcción.
(iii) Hasta el 31 de diciembre de 2022, la construcción tenga un avance de obra de por lo menos el 80%. Tratándose de construcciones que no hayan concluido hasta el 31 de diciembre de 2022, se presume que el avance de obra a dicha fecha es menor al 80%, salvo que el contribuyente pruebe lo contrario. Se entiende que la construcción ha concluido cuando se haya obtenido del municipio la conformidad de obra y para las plantas de beneficio cuando se haya obtenido el acto administrativo que aprueba la inspección de verificación de la construcción de obras.

- A partir del ejercicio 2021, los bienes adquiridos en los ejercicios 2020 al 2021, afectados a la producción de rentas gravadas, se depreciarán aplicando los siguientes porcentajes anuales hasta su total depreciación:

- Equipos procesadores de datos: 50%
- Maquinaria y equipo: 20%
- Vehículo de transporte terrestre (excepto ferrocarriles) con tecnología EURO IV, Tier II y EPA 2007, empleados por empresas autorizadas: 33.3%
- Vehículo de transporte terrestre (excepto ferrocarriles) híbridos o eléctricos: 50%.

El 27 de diciembre de 2021 se publicó la Ley 31380 en la que el congreso delega en el Poder Ejecutivo la facultad de legislar por un plazo de 90 días en materia tributaria, financiera y de reactivación económica por un plazo de 90 días calendario, esto es hasta el 28 de marzo de 2022.

En materia tributaria, dichas facultades están referidas a la normatividad del Impuesto a la Renta sobre deducibilidad de determinados tipos de gastos, rentas de no domiciliados, valor de mercado en transferencia de valores mobiliarios, entre otros temas, así como la normatividad del Código Tributario, Aduanas y Tributación Municipal.

El 31 de marzo de 2020, se publicó la Resolución de Superintendencia 066-2020/SUNAT en la cual se establecieron nuevas tasas de interés moratorio vigente desde el 1 de abril de 2020. Así pues, la tasa de interés moratorio en moneda nacional pasó de 1.2% a 1% y en el caso de moneda extranjera pasó de 0.6% a 0.5%. Asimismo, las tasas de interés por devolución de pagos indebidos o en exceso en moneda nacional pasaron de 0.50% a 0.42% mientras que la moneda extranjera

pasó de 0.30% a 0.25%. En el caso del interés por devolución por retención y/o percepciones no aplicadas del IGV pasó de 1.2% a 1%.

Posteriormente, el 31 de marzo de 2021, se publicó la Resolución de Superintendencia 044-2021/SUNAT estableciendo que la tasa de interés moratorio en moneda nacional pasa de 1.0% a 0.9% mensual, con vigencia desde el 1 de abril 2021. Las demás tasas no han tenido variación.

(c) Para propósito de la determinación del Impuesto a las ganancias y del Impuesto general a las ventas, las normas de precios y de transferencia deben ser aplicadas y se encuentran vigentes en Perú, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Belice, Chile, Colombia y Ecuador y Estados Unidos de América y regulan que las transacciones con empresas relacionadas locales o del exterior y con empresas residentes en territorios de baja o nula imposición, deben de ser realizadas a valores de mercado y sustentadas con documentación e información sobre los métodos de valoración utilizados y los criterios considerados para su determinación.

(d) La Administración Tributaria en Perú tiene la facultad de revisar y, de ser aplicable, corregir el impuesto a las ganancias calculado por el Grupo en los cuatro años posteriores al año de la presentación de la declaración jurada del impuesto correspondiente (años abiertos a fiscalización). Las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas de los ejercicios 2017 al 2021 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Administración Tributaria en Perú. Las declaraciones juradas correspondientes a los años del 2001 al 2016 ya fueron fiscalizadas.

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

	Periodo sujeto a fiscalización
Subsidiarias del exterior (país)	
Guatemala	2019 a 2023
El Salvador	2019 a 2023
Belice	2019 a 2023
Nicaragua	2019 a 2023
Estados Unidos de América, Chile, Colombia y Ecuador	2019 a 2023
Subsidiarias locales	
Ferreyros S.A.	2019 a 2023
Unimaq S.A.	2019 a 2023
Cresko S.A.	2019 a 2023
Soltrak S.A.	2019 a 2023
Fargoline S.A.	2019 a 2023
Orvisa S.A. y subsidiarias	2019 a 2023
Motored S.A.	2019 a 2023
Forbis Logistics S.A.	2019 a 2023
Soluciones Sitech Perú S.A.	2019 a 2023

Debido a las posibles interpretaciones que la correspondiente autoridad tributaria puede dar a las normas legales vigentes, no es posible determinar, a la fecha, si de las revisiones que se realicen resultarán o no pasivos para el grupo, por lo que cualquier mayor impuesto o recargo que pudiera resultar de eventuales revisiones fiscales sería aplicado a los resultados del ejercicio en que la diferencia de criterios con la Autoridad Tributaria se resuelva. En opinión de la Gerencia y de sus asesores

legales, cualquier eventual liquidación adicional de impuestos, por la correspondiente Administración Tributaria de cada país, no sería significativa para los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2022 y de 2021.

En Perú, el Impuesto Temporal a los Activos Netos grava a los generadores de rentas de tercera categoría sujetos al régimen general del Impuesto a la Renta. La tasa del impuesto es de 0.4% aplicable al monto de los activos netos que excedan S/ 1 millón.

El monto efectivamente pagado podrá utilizarse como crédito contra los pagos a cuenta del Régimen General del Impuesto a la Renta o contra el pago de regularización del Impuesto a la Renta del ejercicio gravable al que corresponda.

2.2.5.3 Contingencias

Al 31 de diciembre de 2023, la Compañía no mantiene procesos tributarios en apelación o en demanda contencioso-administrativa.

Al 31 de diciembre de 2022, la Compañía mantenía procesos tributarios en apelación o en demanda contencioso-administrativa del ejercicio gravable 2010 por S/82,000 (Impuesto a las ganancias S/19,000 e Impuesto a la renta de no domiciliados S/63,000) resueltos a la fecha.

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2023, la Compañía ha solicitado la asesoría de especialistas, quienes han determinado, junto con la Gerencia, que existen algunas acotaciones por S/7,988,000 (S/15,392,000, al 31 de diciembre de 2022), cuyo grado de pérdida ha sido determinada como probable. La Compañía ha registrado una provisión por dichos importes, la cual se presenta en el rubro “Otros pasivos corrientes” del estado separado de situación financiera, ver nota 12(b).

La Gerencia junto con sus asesores legales y tributarios, opinan que la Compañía cuenta con fundamentos técnicos y de ley que los lleva a concluir que el Tribunal Fiscal resolverá, los casos en esa instancia, en forma favorable a la Compañía. Por ello, estiman que las futuras resoluciones de dichos procesos no resultarán en pasivos de importancia para la Compañía, por lo que no ha sido necesario registrar provisiones adicionales, al 31 de diciembre de 2023 y de 2022.

2.3 Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

Ferreycorp S.A.A. y sus subsidiarias son parte de ciertos procesos judiciales que surgieron en el curso normal de sus actividades, la mayoría de los cuales, ni individual ni colectivamente, pueden considerarse materialmente importantes. Debe señalarse, sin embargo, que al cierre del ejercicio las empresas de la corporación mantienen en conjunto y en proceso de reclamación, ocho juicios por concepto de indemnización por daños y perjuicios y por otros conceptos que ascienden a US$ 7,082,971.59, siendo uno de ellos por US$ 6,599,571.43. Este último proceso se obtuvo un primer pronunciamiento favorable, en el que se ordena su conclusión. El demandante apeló y en un fallo carente de sustento, la sala superior revocó el pronunciamiento que concluía el proceso y solicitó que la primera instancia vuelva a pronunciarse. Al considerar que esta situación no se ajusta a derecho, se ha presentado un recurso de amparo contra la resolución de la sala, la cual se encuentra en apelación ante la sala competente.

La Gerencia General, basada en la opinión de sus asesores legales, considera que estos reclamos son infundados y que el resultado final de los mismos será favorable para las empresas del grupo.

2.4 Administración de la corporación

2.4.1 Plana gerencial

En el Capítulo 2, apartado 2.3.2, La Gerencia, se expuso la conformación de la plana gerencial de la corporación y sus subsidiarias. En esta sección se presenta la trayectoria profesional de dichos principales funcionarios.

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreycorp S.A.A.

Mariela García Figari de Fabbri
Directora gerente general

Gerente general de la corporación Ferreycorp S.A.A. desde el año 2008 y directora desde 2020. Ingresó a Ferreyros en 1988 y desempeñó varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores. Es directora de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), de Perú Sostenible (antes Perú 2021), del Instituto Peruano de Economía (IPE), de Empresarios por la Integridad, y de InRetail. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), así como miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico. Fue profesora en la Maestría de Finanzas de esta última casa de estudios. Ha sido miembro del Directorio de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, de Es Hoy, de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018- 2020; de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle). Anteriormente, se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016.

Ronald Orrego Carrillo
Gerente Corporativo de Negocios
Gerente corporativo de Negocios responsable de Unimaq, Orvisa y Trex (Chile, Ecuador, Colombia y Perú) desde 2022. Ingresó a Ferreyros en 1994 como asistente de la Gerencia de Servicio a nivel nacional. Posteriormente, lideró la puesta en operación de proyectos de motores de media velocidad para el sector marino y generación de energía, así como los planes de soporte al producto. En 2002 asumió la Jefatura del Departamento de Energía, en el área comercial, y desempeñó posteriormente otros cargos en el área de Energía; entre los años 2010 y 2015 se desenvolvió como gerente de Energía, Hidrocarburos, Marino, Comercio y Servicios. En el periodo comprendido entre 2016 y 2021 se desempeñó como gerente de la División Cuentas Regionales, que incluye la red de sucursales de Ferreyros y las áreas de gobierno y agrícola a nivel

nacional. Tiene más de 29 años de experiencia en gestión comercial y gerencial, liderando en la actualidad desde la corporación el desarrollo de Unimaq y Orvisa en Perú, así como Trex en Chile, Colombia y Ecuador. Se ha desempeñado como director de Ferrenergy, empresa de Ferreyros dedicada a la venta de energía. Actualmente es director de Unimaq, Orvisa y Trex. Ingeniero mecánico graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA con mención sobresaliente otorgado por la Universidad del Pacífico, al igual que con un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como sobre gerencia de riesgo.

Luis Bracamonte Loayza
Gerente corporativo de Negocios
Gerente corporativo de Negocios y de Marketing Corporativo. Asumió la Gerencia Corporativa de Negocios en 2016, y la de Marketing, en 2019. Entre 2014 y 2015 se desempeñó como gerente de Inversiones de Ferreycorp. Ingresó a la empresa en 1979 y asumió diversos cargos de importancia, como la Subgerencia de Créditos y Cobranzas. En 1996 asumió la Gerencia de la División Sucursales, para posteriormente sumar la Gerencia Agrícola y División Automotriz, así como la dirección y Gerencia General de Orvisa, entre otras posiciones. Del 2012 al 2013, se desenvolvió como gerente central de Subsidiarias. Es vicepresidente de las empresas de Ferreycorp a las que supervisa: Soltrak, Fargoline, Forbis Logistics y Soluciones Sitech Perú. Fue director y vicepresidente de la Cámara de Comercio de Lima en diferentes periodos, así como de la Asociación Automotriz del Perú. Realizó estudios en la Universidad de Lima; obtuvo diplomas de especialización en ESAN y en el Programa de Alta Gerencia (PAG) del Incae en Costa Rica; y participó en el Programa de Gobernanza Corporativa para Directores de Empresas (PDE) de EY. Cuenta con un Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la escuela de negocios EOI de España. Participó en el programa Kellogg on Marketing en el Kellogg School of Management de Northwestern University.

Patricia Gastelumendi Lukis
Gerente corporativo de Finanzas
Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp desde 2005. Ingresó a la corporación en 1987 y cuenta con 36 años de trayectoria, ocupando diversas posiciones dentro de la Gerencia Financiera. En la actualidad lidera actividades relacionadas con la sostenibilidad en la corporación, así como aspectos de control de gestión y riesgos corporativos, que se suman a la gestión financiera. Respecto de actividades directivas, es miembro del Directorio de todas las empresas de Ferreycorp, excepto de Ferreyros. Es vicepresidenta de la Asociación Ferreycorp y miembro del Directorio de IPAE y presidenta del comité de Dirección Nacional, directora de Vidawasi Organización Social, de la Alianza para Obras por Impuestos (ALOXI) y de Empresarios por la Educación. Forma parte del Consejo Consultivo de la Asociación de Secretarios Corporativos (Ascla). Fue presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria en 2010. Es miembro del Consejo Consultivo de la Facultad de Administración de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL); miembro del comité de Responsabilidad Social y Sostenibilidad de la Cámara de Comercio Canadá– Perú y del comité de Gobierno Corporativo de Procapitales. Es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Lima y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez e Incae. En 2007, participó del programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. En 2009, formó parte del programa de Administración de Economías Globales dictado por Harvard Extension School Faculty y, en 2012, del programa de Gobierno

Corporativo de Yale School of Management. En 2017, participó del programa “Merger Week: Creando valor a través de Adquisiciones y Alianzas Estratégicas”, en Kellogg School of Management y, en 2023, de “Leading for a Sustainable Future Programme”, en la University of Cambridge. En 2018, fue docente de la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico.

Eduardo Tirado Hinojosa
Gerente corporativo de Tecnología, Procesos e Información
Gerente de Tecnología, Procesos e Información desde mayo de 2022. Lidera las gerencias de Sistemas Core, de Sistemas Back Office y de Sistemas Consumibles y Logísticos, así como las áreas de Seguridad de la Información, Oficina de Proyectos, Arquitectura Empresarial, Data y Analytics, Software Factory, Procesos y Continuidad, Plataforma Central y Telecomunicaciones. Antes de su ingreso a la corporación Ferreycorp, trabajó en el grupo Falabella como gerente general de Falabella Tecnología Perú, gerente corporativo de Tecnología para el grupo Falabella en Perú y gerente de Operaciones Regional para Falabella Tecnología Chile. Se desempeñó, además, como gerente de Operaciones de Tecnología e Información en Interbank, gerente de Servicios de Tecnología en Vodafone y Banco Santander Central Hispano en España. Ha ocupado distintas posiciones en áreas de tecnología a lo largo de su carrera profesional en empresas del sector de las telecomunicaciones como Telecom Italia Mobile y Bellsouth. Licenciado de la carrera de Ciencias de la Computación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, cuenta con un Corporate MBA otorgado por ESADE de la Universidad Ramon Llull de Barcelona y es magíster en administración de empresas de la Universidad del Pacífico.

María Teresa Merino Caballero
Gerente corporativo de Recursos Humanos
Gerente Corporativo de Recursos Humanos de Ferreycorp desde el 2014. Cuenta con más de 30 años de experiencia profesional en gestión de talento, compensaciones, beneficios y relaciones laborales; en organización y desarrollo de empresas; y procesos de fusiones y adquisiciones. Su desarrollo profesional ha tomado lugar principalmente en los sectores de banca, finanzas, seguros y administradoras de fondo de pensiones (AFP). Se ha desempeñado en el grupo Credicorp, en el Banco de Crédito del Perú (BCP), en posiciones gerenciales de Recursos Humanos; como gerente de Recursos Humanos en AFP Unión; participó en la creación de AFP Prima y Financiera Solución; en el Banco Santander y Banco Boston (Perú) como parte del equipo responsable de los procesos de adquisiciones y fusión; y en Grupo Sura, empresa de Seguros e Inmobiliaria, como Gerente de Recursos Humanos. Es miembro del Comité de Recursos Humanos de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú), del Comité de la Organización Internacional de Directivos de Capital Humano (DCH), y del Comité de Equidad de Género de la Cámara de Comercio de España. Licenciada de la carrera de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, cuenta con una Maestría en Negocios (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Tiene especializaciones en gestión del talento y compensaciones, negociaciones, desarrollo organizacional, cultura y clima laboral en el Perú y el extranjero, por la Universidad Adolfo Ibáñez, ESAN, Incae, Universidad de Piura, Universidad del Pacífico, así como en Boston Consulting y McKinsey. Es docente en el PAD de la Universidad de Piura y, anteriormente, fue docente de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, entre los años 2007 y 2013.

Eduardo Ramírez del Villar López de Romaña
Gerente corporativo de Asuntos Corporativos
Gerente corporativo de Asuntos Corporativos de Ferreycorp desde 2014, encargado de los temas legales y de cumplimiento. Previamente, fue gerente de División de Asuntos Corporativos de Ferreyros desde 2010. Ingresó a la corporación en 1999, desempeñándose como gerente legal. Estuvo a cargo del área Legal de la Vicepresidencia de Finanzas de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en su sede en Caracas, Venezuela, como responsable legal de las operaciones pasivas de dicho organismo internacional y antes como abogado de la Consultoría Jurídica, apoyando las operaciones de financiamiento para el sector público y privado del Perú y en la estructuración de proyectos de gran envergadura a nivel regional. Anteriormente, se desempeñó como gerente legal de Cosapi Organización Empresarial, vinculado a la asesoría legal en temas relacionados al negocio de la construcción. Es miembro del Comité de Asuntos Jurídicos, del Comité de *Compliance* y del Tribunal de Ética de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Ha seguido diversos cursos de especialización tanto en el Perú como en el extranjero. En 2007, siguió el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de maestría (Master in Law) en George Washington University (becario Fulbright).

Andrea Sandoval Saberbein
Gerente corporativo de Auditoría
Gerente corporativo de Auditoría de Ferreycorp desde 2022. Fue gerente adjunto de Auditoría en 2021; gerente del Proyecto Excelencia Empresarial SAP desde 2016 a 2020, a cargo de la implementación y despliegue del modelo operativo soportado por SAP S4/HANA en cinco empresas de la corporación; y gerente de Logística en Ferreyros desde 2006 a 2015. En esta última posición, lideró la transformación de la cadena de suministro de las empresas representantes de Caterpillar en Perú, a la vez que contribuyó con las capacidades de negocios logísticos, tanto en la ampliación del negocio de Fargoline, en la gestión de almacenaje temporal, simple y aduanero, como en la creación de la empresa Forbis Logistics en 2010, para brindar servicios de *freight forwarding* a nivel internacional. Asimismo, desde 1996 fue gerente de Repuestos en Ferreyros a cargo de la venta y logística, desarrollando las capacidades para el crecimiento sostenido en atención a la gran minería y otros mercados, como fue la construcción del Centro de Distribución de Repuestos. Desde que ingresó a Ferreyros en 1986, se desempeñó en varias posiciones relacionadas a la logística y mejora de procesos en repuestos. En 1998, lideró la implementación y despliegue del Sistema DBS desarrollado por la representada Caterpillar. Es ingeniera industrial colegiada de la Pontificia Universidad Católica del Perú, MBA de la Escuela de Negocios Incae y Adolfo Ibáñez, y Master en Supply Chain Management de ESAN. Ha participado en diversos cursos y seminarios de especialización en auditoría, logística, mejora continua y desarrollo humano, incluyendo programas desplegados por Caterpillar.

Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreyros S.A.

Gonzalo Díaz Pró
Gerente general
Gerente general de Ferreyros S.A. desde enero de 2016. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia General Adjunta; la Gerencia Central de Negocios; y la Gerencia de la División Gran Minería. Ingresó a la compañía en agosto de 2004. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión y desarrollo de proyectos de construcción, minería a tajo abierto y energía, tanto en Perú como en Chile. Ocupó diversos cargos en el grupo Cosapi, incluyendo la Gerencia Comercial de la filial en Chile y la Gerencia de Proyectos del *joint venture* con la Corporación Bechtel para la ejecución del contrato EPCM del entonces *greenfield* Antamina 70ktpd. Es miembro, desde 2014, del Directorio de la Cámara de Comercio Canadá- Perú. Forma parte del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía desde 2016 y durante seis años fue presidente de su Comité de Proveedores. Asimismo, es integrante de la Junta Directiva de la Asociación de Egresados y Graduados de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Forma parte del Directorio de varias de las empresas de la corporación y es vicepresidente de Unimaq. Ha sido miembro de la Junta Directiva del Comité de Proveedores de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y del Comité de Infraestructura, Energía y Minería de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Es ingeniero civil titulado por la Pontificia Universidad Católica del Perú; cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Es graduado del CEO Management Program de Kellogg School of Management (Northwestern University) y ha participado en diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero. Entre ellos, se encuentran el Programa de Formación de Directores de Empresas, de la Universidad del Pacífico, la Universidad de Piura y la consultora EY, así como el Programa de Alta Dirección Caterpillar, de la escuela de negocios Kenan- Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos).

Luis Fernando Armas Tamayo
Gerente División de Gran Minería
Gerente de División de Gran Minería desde 2012, con más de 37 años de experiencia en gestión, implementación, comercialización y desarrollo de mercado de equipo pesado para operaciones de minería de tajo abierto. Se desempeñó como gerente regional de Caterpillar para el norte de Latinoamérica, con sede en Miami (Estados Unidos), durante el 2011; como gerente general de Bucyrus Sudáfrica, con sede en Johannesburgo, del 2009 al 2011; y como gerente general de Bucyrus Perú, del 2000 al 2009, participando en la implementación y creación de la empresa en el mercado minero nacional. Previamente, ejerció la posición de senior de mantenimiento de mina en minera Alumbrera (Argentina), de 1997 al 2000. Asimismo, ocupó cargos de ingeniería, planificación y mantenimiento en Southern Perú, en sus operaciones de Cuajone, de 1986 a 1997. Actualmente es director de Soltrak, empresa de Ferreycorp. Es ingeniero mecánico y eléctrico graduado de la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios de posgrado en el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura; graduado de los programas de Alta Dirección de Caterpillar en la escuela de negocios Kenan- Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte (Estados Unidos); del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos); y recientemente en el CEO Innovation Management Program en IESE Business School, de la Universidad de Navarra (Barcelona, España), a los que se suman numerosos cursos de especialización y congresos de equipos de minería en Perú, Chile, Sudáfrica, Canadá y Estados Unidos.

Álvaro Vizcardo Wiese
Gerente División de Cuentas Nacionales
Gerente de División de Cuentas Nacionales de Ferreyros desde enero 2022, con 25 años de experiencia comercial, operaciones y desarrollo de negocios en el rubro de maquinaria pesada para la minería y construcción. Previamente, lideró la Gerencia Comercial de Cuentas Nacionales, entre 2020 y 2021, y la Gerencia de Línea de Repuestos y Servicios, entre 2016 y 2019, como parte de una trayectoria de 12 años en la compañía, la cual inició desempeñándose como Representante de Repuestos y Servicios asignado al soporte posventa de las operaciones mineras del sur del Perú entre 1998 y 2003. De igual forma, ha trabajado como representante comercial y de mercadeo de Caterpillar en su sede central de Peoria, así como en Decatur y Miami entre 2005 y 2007; y gerente regional de ventas de Caterpillar en Santiago de Chile entre 2007 y 2011. Asimismo, se desenvolvió como Gerente de Negocios en General Electric, desde 2011 hasta 2016 con sede en Lima, Perú. Cuenta con un MBA en Purdue University y es ingeniero industrial de la Universidad de Lima.

Enrique Salas Rizo-Patrón
Gerente División de Cuentas Regionales
Gerente de División Cuentas Regionales desde enero de 2022. Previamente, lideró la Gerencia de Cuentas Nacionales, entre el 2016 y el 2021, y la Gerencia de División Construcción y Minería, entre el 2010 y el 2015. Asimismo, se desempeñó como gerente general de Mega Representaciones S.A. (actualmente Soltrak) desde el 2007 hasta el 2010. Es director de varias empresas de la corporación Ferreycorp. Fue fundador y gerente general, desde 1999 hasta finales del 2006, de Mega Caucho S.A., empresa líder en la comercialización de neumáticos para minería subterránea y fuera de carretera, así como lubricantes para la industria en el país. Se desempeñó como director de Ventas en Andean Trading S.A., representante exclusivo de Goodyear International para el Perú, empresa en la que trabajó desde 1986. Cuenta con 36 años de experiencia en la venta y el servicio con valor agregado de productos industriales para los mercados de minería, construcción, transportes e industria. Estudió en la Universidad de Lima y siguió una especialización en Ventas, Marketing y Servicios en ESAN, así como otros estudios dedicados a la gestión comercial, administrativa y financiera para empresarios. Ha participado en cursos y foros de Caterpillar e instituciones relacionadas con los mercados antes mencionados. En el 2018 participó del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos). Cuenta con una certificación para Miembros de Directorios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú y con una certificación Internacional para miembros de Directorio de la escuela EADA Business School Barcelona.

Paul Ruiz Lecaros
Gerente División de Energía
Gerente de División de Energía desde 2020, cuenta con una trayectoria de más de 25 años en Ferreyros. Es director de Ferrenergy S.A.C. Previamente, se desenvolvió como gerente de la unidad de negocio de Energía y Retail, desde 2016. Como parte de su experiencia en la compañía, lideró las gerencias de Repuestos y Servicios y la gerencia Comercial de Minería. Asimismo, asumió las jefaturas de Control de Calidad en Almacenes, Inventario de Repuestos y Mercadeo de Repuestos. Igualmente, se desempeñó en el área de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM). Está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma. Ingeniero industrial de la Universidad de Lima, ha cursado un EMBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica, así como un posgrado en Marketing

en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, forma parte de los directorios de Orvisa y Ferrenergy.

Angélica María Paiva Zegarra
Gerente División de Administración y Finanzas
Gerente de División de Administración y Finanzas desde 2017. Desde enero de dicho año hasta junio de 2018, lideró la gestión de las áreas de Tesorería y Administración, Servicios Financieros al Cliente, Facturación Prime y Unidad de Control de Minería Ilegal de Ferreyros. En junio de 2018, asumió la supervisión de dichas áreas, así como las de Contabilidad, Impuestos, Control de Gestión y Presupuestos de Ferreyros. Con 33 años de experiencia en la corporación, lideró la Gerencia de Servicios Financieros, desde el 2005 hasta el 2016, y la de Tesorería y Administración, responsabilidad incorporada en los dos últimos años de dicho periodo. Durante su trayectoria en Ferreyros se desempeñó como subgerente de Logística Prime, subgerente del negocio de Alquileres y como jefa del departamento de Marketing, entre otras. Ingresó a la corporación en 1990, iniciando su carrera en el área de Créditos y Cobranzas. Es bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Lima, con PADE de Marketing en ESAN, así como un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha seguido cursos de especialización en el Perú en áreas contables, tributarias y financieras en ESAN y en el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, de la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y el CFO Executive Program, de la Escuela de Negocios de la Universidad Chicago Booth. Fue miembro del Comité de Inversiones del Fondo de *Lease* Operativo de Compass del 2013 al 2016. Es miembro del Comité de Asuntos Financieros de Amcham desde 2015. Catedrática durante el año 2019 de la Maestría de Finanzas de la Escuela de Negocios de la Universidad del Pacífico.

Jorge Durán Cheneaux
Gerente División de Recursos Humanos
Gerente de División Recursos Humanos desde 2020. Previamente, tuvo a su cargo la Gerencia de División Soporte al Producto, desde 2016, así como la Gerencia de División de Sucursales y Agricultura desde el 2012 hasta el 2015. Ingresó a la corporación en 1994 como ingeniero de servicio de campo a cargo de la operación minera de Cerro Verde. Posteriormente, asumió la responsabilidad de jefe de Servicio de la Región Sur, en la sucursal de Arequipa. En 1999, se hizo cargo de la Gerencia de Servicios en el ámbito nacional; en 2001, de la Gerencia del Centro de Reparación de Componentes (CRC) y Talleres Lima; en 2005, de la Gerencia de Operaciones de Gran Minería; y en 2007, de la Gerencia de División de Gran Minería. Graduado de Bachiller en Ciencias con mención en Ingeniería Mecánica en la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), en 2009 logró un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar, está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma y en 2007 se graduó en el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, impartido por la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

Alan Sablich Nairn
Gerente División de Marketing y Negocios Digitales
Gerente de División de Marketing y Negocios Digitales desde 2017. Lidera las áreas de Marketing, Inteligencia Comercial, Experiencia de Clientes, Soporte Comercial, así como los negocios de Ferreyros que se gestionan a través de medios digitales, como *e-commerce*, conectividad de equipos, proyectos de transformación digital y monitoreo de condiciones. Previamente, ocupó la posición de gerente de Marketing desde 2015, luego de ocupar la posición de gerente de Soporte Comercial desde 2013. Antes de su incorporación a Ferreyros, se desenvolvió en diferentes cargos de liderazgo en marketing, digital y consultoría en empresas nacionales e internacionales, como Belcorp, Ripley, General Electric Australia, Portland Group Australia, y Soluziona Perú & España. Es ingeniero industrial de la Universidad de Lima, con un MBA en Melbourne Business School Australia, certificado en Marketing Management por Rutgers University. Cuenta con numerosos cursos de liderazgo, marketing y estrategia digital.

José Gutiérrez Jave
Gerente División de Soporte al Producto
Gerente de División Soporte al Producto desde febrero de 2020, con 25 años dentro de la corporación Ferreycorp. Se desempeñó como gerente de División Cadena de Abastecimiento, del 2018 a enero del 2020; como gerente comercial de Maquinaria, del 2014 al 2017; como gerente de Producto de Carguío y Perforación, del 2012 al 2013; como gerente de Máquinas de Construcción, del 2010 al 2012; y como subgerente de Máquinas de Construcción, del 2007 al 2010. Ha desempeñado también diferentes roles dentro de Ferreyros, tales como jefe de Administración y Logística, jefe de cuenta, representante de ventas, inspector de Mantenimiento, analista de Consignación, entre otros, los que le otorgan experiencia de campo en servicio y mantenimiento de maquinaria Caterpillar, logística y administración de operaciones mineras, así como en marketing y ventas de repuestos y maquinaria Caterpillar. Es ingeniero mecánico titulado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con Maestría en Administración de Negocios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Trayectoria profesional de los principales funcionarios de las otras subsidiarias y negocios

Alberto Parodi de la Cuadra
Gerente general de Unimaq
Gerente general de Unimaq desde enero de 2016 y, anteriormente, gerente general adjunto de la empresa. Previamente, ocupó la Gerencia General Adjunta de Corporación General de Tractores, S.A. (Gentrac), en Guatemala, desde julio de 2012 hasta julio de 2015, y la Gerencia Central de Negocios y Operaciones, desde 2010 hasta junio 2012. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde se desenvolvió como gerente de División Construcción, Mediana Minería y Energía, entre 2007 y 2010; como gerente Comercial de Construcción y Mediana Minería, entre enero de 2006 y enero de 2007; y como gerente Comercial Posventa, entre julio de 2002 y diciembre de 2005, entre otras posiciones. Es director de Orvisa, empresa de Ferreycorp. Es ingeniero industrial graduado de la Universidad Ricardo Palma y cuenta con una Maestría en Administración Estratégica de Negocios por Centrum Católica, escuela de negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, ha llevado el curso FSE (Finance for Senior Executives) en Harvard University en Boston y de Liderazgo en el Incae en Costa Rica. Participó en el programa de Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y ha cursado diversos programas de especialización en el Perú y en el extranjero. Desde

agosto del 2019 ejerce la docencia a tiempo parcial en la facultad de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

César Vásquez Velásquez
Gerente general de Orvisa
Gerente general de Orvisa S.A. desde el año 2006. Ha ocupado los cargos de administrador general, jefe administrativo y contador general en la misma empresa, a la que ingresó en el año 2000. Fue miembro del Directorio de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas (CMAC Maynas), entre 2005 y 2007, así como miembro del Consejo Zonal del Senati Loreto, en los periodos 2009- 2011 y 2016- 2017. Cuenta con un Máster en Dirección y Gestión Financiera por la Escuela de Organización Industrial (EOI) de España, estudios concluidos de Maestría en Educación Superior por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía.

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

Gonzalo Romero Pastor
Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala
Gerente general adjunto de Gentrac Guatemala a partir del 2019. Previamente, lideró la Gerencia Central de Negocios y Operaciones entre 2015 y 2019. Se desempeñó como gerente de Maquinaria Caterpillar y Marcas Aliadas en Ferreyros, entre los años 2011 y 2015; como gerente Comercial de Minería, entre los años 2008 y 2011; asumió la jefatura de Mercadeo de Repuestos en 2003; y se desenvolvió previamente en diversas funciones en Ferreyros, tras haber ingresado a la empresa en 1996 como analista de Repuestos de la Gerencia de Repuestos. Tiene más de 25 años de experiencia en gestión comercial y gerencial. Técnico profesional en Mantenimiento de Maquinaria de Planta graduado de Tecsup (Perú) e ingeniero en Economía graduado de la Universidad Científica del Sur (Perú), cuenta con un Medex Executive MBA otorgado por la Escuela PAD de la Universidad de Piura del Perú. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como gerencia de riesgo.

Rodolfo Paredes León
Gerente general de Soltrak
Gerente general de Soltrak S.A. desde mayo del 2018. Previamente, en Ferreycorp fue gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Negocios, desde 2012, y previo a ello, fue gerente de Desarrollo e Inversiones de Ferreyros desde 2007. Lideró iniciativas clave como el planeamiento estratégico de la corporación y otros proyectos de desarrollo, que incluyen la internacionalización y la incorporación de nuevos negocios durante su gestión. Cuenta con más de 25 años de experiencia profesional, en la que destaca la gestión de proyectos en múltiples industrias, incluyendo el sector aeroespacial, tecnología, logística, farmacéutico, industrial y de equipos para construcción y minería, entre otros. Previo a Ferreycorp, ha trabajado en diversas organizaciones como la Oficina de Normalización Previsional (ONP), Farmindustria e IBM, en el Perú, y Honeywell International Inc., en Estados Unidos. Fue director de Fábrica Nacional de Acumuladores Etna y Fábrica de Implemento Agrícolas Nacionales (Fiansa). Actualmente es director de empresas de la corporación como Fargoline y Forbis Logistics. Graduado como ingeniero industrial de la Universidad de Lima, cuenta con una maestría en negocios (MBA) por la University of Notre Dame (Estados Unidos), donde se graduó con honores *(cum laude)*. Ha participado en múltiples cursos de especialización en el Perú y en el extranjero, tales como el programa para la creación de valor a través de alianzas y adquisiciones estratégicas de Kellogg School of Management de Northwestern University (Estados Unidos).

Víctor Otero Pizarro
Gerente general de Equipos y Servicios Trex S.p.A.
Gerente general de Equipos y Servicios Trex S.p.A. desde su constitución en 2014. Anteriormente, se desempeñó como gerente general de Equipos y Servicios Trex S.A., que funda en el 2000 junto a sus socios. Tiene 30 años de experiencia en gestión y desarrollo de negocios de bienes de capital, en las áreas minera y portuaria, ocupando diversos cargos en la empresa Minepro Chile, hoy Joy Global, incluyendo la gerencia de la división Material Handling que agrupaba grúas P&H, equipos portuarios PPM y puentes grúa Morris. Arquitecto de la Pontificia Universidad Católica de Chile, cuenta con un MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez.

Gonzalo Salazar Arenas
Gerente general de Trex Colombia y Trex Ecuador
Gerente general de Trex Colombia y Trex Ecuador desde 2022, y gerente central de Negocios Latam de Equipos y Servicios Trex S.p.A. desde septiembre de 2022. Previamente, lideró la Gerencia Comercial de Trex en Perú, Ecuador y Colombia, y la Jefatura de Ventas para los mismos países. Empezó su carrera profesional en Ferreyros, incluyendo las posiciones de representante de ventas y de jefe de cuenta en los mercados de comercio, servicio e industria. Tiene más de 13 años de experiencia en la comercialización de bienes de capital, liderando la implementación de diferentes marcas con las que Trex opera hoy, y la gestión de diferentes iniciativas de optimización. Ingeniero industrial, cuenta con un executive MBA otorgado por IE Business School de España. Además, ha participado en diferentes cursos de especialización en Perú y en el extranjero, como el Global Immersion Week en San Francisco del IE Business School y el Digital Disruption Week del IE Business School.

Jorge Devoto Núñez del Arco
Gerente general de Forbis Logistics
Gerente general de Forbis Logistics Corp. y de Forbis Logistics S.A. desde 2013. Cuenta con experiencia en el manejo de proyectos logísticos desde 2001. Con más de 15 años de trayectoria en la corporación, ha ocupado cargos en tres áreas representativas: Comercial, Proyectos y Logística. Dentro de su experiencia, destaca su participación en el programa de intercambio con Caterpillar, en la ciudad de Miami, en donde trabajó durante un año. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, así como en Caterpillar Production System (CPS), metodología de mejora continua adaptada al mundo Caterpillar. Es bachiller en Industrias Alimentarias por la Universidad Nacional Agraria La Molina y graduado con honores en Administración Estratégica de Empresas (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Realizó el curso de CEO's Management Program del centro de alta dirección de Kellogg University, Chicago.

Raúl Neyra Ugarte
Gerente general de Fargoline
Gerente general de Fargoline S.A. desde 2009. Inició su carrera profesional en la Marina de Guerra del Perú, para luego pasar al sector privado, laborando en Molinos Takagaki, dentro del sector avícola, y en Nestlé, en el sector de consumo masivo. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde desempeñó cargos gerenciales desde 2005, luego de trabajar en diferentes áreas de la corporación. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación de Operadores Portuarios del Perú desde el año 2010. Cuenta con un MBA otorgado por el Incae de Costa Rica y la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, así como con una especialización en Logística por la Pontificia Universidad Católica del Perú y el programa CEO's Management de la School of Management de Northwestern University, Chicago. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, por Caterpillar University, y es egresado de la Escuela Naval de Perú como Oficial de Marina con el título de Bachiller de Administración.

Carlos Calderón Torres
Gerente general de Sitech
Gerente general de Sitech desde marzo de 2021. Previamente, fue consultor de Ferreycorp a través de la iniciativa "Por los próximos 100 años" facilitada por Leading Digital by UTEC, donde es socio y director. Es un reconocido *practitioner* de la transformación corporativa, con más de 20 años de destacada trayectoria profesional en industrias de tecnología y servicios. Ha participado y liderado seis emprendimientos corporativos en cuatro países distintos de la región. Es economista de la Universidad de Lima, con una maestría en Marketing y Dirección Comercial en la MBA Business School y con diversos estudios de especialización en Inteligencia Artificial, Big Data e Internet de las cosas, en renombradas escuelas de negocio a nivel global. Es un influyente líder en el mundo de la tecnología y los negocios, desde donde participa activamente en diversos consejos consultivos y causas benéficas que buscan mitigar el impacto de las disrupciones en nuestra sociedad.

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

Anexo 3: Capital social y estructura accionaria

3.1 Capital social y comportamiento del precio de la acción

Al 31 de diciembre de 2023, el capital social de Ferreycorp está representado por 946,063,288 acciones comunes de un valor nominal de S/ 1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 82.94% pertenece a inversionistas peruanos y 17.06% a inversionistas extranjeros. Las acciones en circulación al 31 de diciembre de 2023 son 933,752,471.

En el transcurso del año se entregó a los accionistas dividendos por un total de S/ 231,327,666.14, equivalente a S/ 0.245767484395 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 9.9%. En la Junta General de Accionistas de marzo del 2023, se aprobó entregar dividendos por un total de S/ 251,327,666.14 correspondientes al ejercicio 2022. Como en setiembre del 2022 ya se habían repartido S/ 120,000,000.00 a cuenta de las utilidades del ejercicio 2022, el monto restante a distribuir era de S/ 131,327,666.14. Este monto se entregó a los accionistas el 05 de mayo de 2023. Adicionalmente, el 26 de octubre se pagó un adelanto de dividendos a cuenta de las utilidades del ejercicio 2023 por S/ 100 millones aprobado por el Directorio.

En lo que respecta al valor de la acción de Ferreycorp, a pesar de la retadora coyuntura mundial y de la difícil situación política en el Perú, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el 2023, ya que la cotización pasó de S/ 2.26 de apertura a S/ 2.48 al cierre, mostrando cierta volatilidad durante el año. Este incremento en el año en el precio de la acción, sumado al dividendo por acción de S/ 0.259784656987, se traduce en un rendimiento para el accionista del 20%.

El precio promedio de la acción en el 2023 fue S/ 2.28, si se considera los precios de cierre de la Bolsa de Valores de Lima.

3.2 Recompra de acciones

El Directorio, en su sesión del 30 de octubre de 2019, aprobó un programa de recompra de acciones de propia emisión hasta por 50 millones de acciones (5% del capital). En la sesión del 31 de mayo de 2023 amplió dicho monto hasta 94 millones de acciones (10% del capital) en un contexto en el que la cotización de la acción se ubicaba por debajo de su valor fundamental, e incluso contable, convirtiéndola en una atractiva oportunidad de inversión.

El programa de recompra de acciones ha venido ejecutándose desde ese entonces, dándole un renovado impulso en 2023. El plazo máximo de retención de esta inversión en acciones de tesorería es de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades.

Al 31 de diciembre de 2023, Ferreycorp mantiene en cartera 12,310,817 acciones, por un valor de S/ 28,356,625, a un precio promedio de S/ 2.30.

3.3 Composición accionaria

Los accionistas con participación de 4% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2023 son:

Nombres y apellidos	Número de acciones	Participación (%)	Procedencia
Profuturo AFP– Fondo 3	71,535,531	7.56%	Perú
AFP Integra - Fondo 3	67,972,620	7.18%	Perú
Prima AFP – Fondo 3	54,697,686	5.78%	Perú
AFP Habitat - Fondo 2	51,442,324	5.44%	Perú
Prima AFP - Fondo 2	49,348,483	5.22%	Perú
Letko Brosseau Emerging Markets Equity Fund	45,314,000	4.79%	Canadá
Profuturo AFP- Fondo 2	45,245,710	4.78%	Perú
AFP Integra – Fondo 2	43,309,191	4.58%	Perú
Corporación Cervesur S.A.A.	43,137,164	4.56%	Perú
Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A.	42,405,262	4.48%	Perú
AFP Habitat – Fondo 3	40,286,705	4.26%	Perú

La distribución de acciones con derecho a voto es la siguiente:

Tenencia	N° de accionistas	N° de acciones	% de participación
Más de 10% del capital	0	0	0.00%
Entre 5% y 10 % del capital	5	294,996,644	31.18%
Entre 1% y 5 % del capital	15	407,606,946	43.08%
Menos de 1 % del capital	3,967	243,459,698	25.74%
Total	**3,987**	**946,063,288**	**100.00%**

3.4 Estructura accionaria por tipo de inversionista

Acción: FERREYC1		
Tenencia por tipo de accionistas de la acción o valor representativo de participación que compone el S&P Perú Select Index (al cierre del ejercicio)	**Número de tenedores**	**% de participación (3)**
1. Miembros del directorio y alta gerencia de la sociedad, incluyendo parientes (1).	22	2.68%
2. Trabajadores de la sociedad, no comprendidos en el numeral 1.	48	0.01%
3. Personas naturales, no comprendidas en el numeral 1 y 2.	3,753	13.04%

4. Fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	12	48.17%
5. Fondo de pensiones administrado por la Oficina de Normalización Previsional (ONP).		
6. Entidades del Estado Peruano, con excepción del supuesto comprendido en el numeral 5.	1	0.14%
7. Bancos, financieras, cajas municipales, edpymes, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.		
8. Compañías de seguros bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.	3	6.64%
9. Agentes de intermediación, bajo la supervisión de la SMV.	5	0.04%
10. Fondos de inversión, fondos mutuos y patrimonios fideicometidos bajo el ámbito de la Ley de Mercado de Valores y Ley de Fondos de Inversión y fideicomisos bancarios bajo el ámbito de la Ley General del Sistema Financiero.	17	1.86%
11. Patrimonios autónomos y fideicomisos bancarios del exterior, en la medida que pueda identificarlos.	75	11.27%
12. Depositarios extranjeros que figuren como titulares de la acción en el marco de programas de ADR o ADS.		
13. Depositarios y custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones no incluidos en el numeral 12.	1	0.05%
14. Custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones.		
15. Entidades no comprendidas en numerales anteriores (2).	49	14.80%
16. Acciones pertenecientes al índice S&P/BVL Perú Select Index o valor representativo de estas acciones, en cartera de la sociedad.	1	1.30%
Total	**3,987**	**100.00%**

Tenencia por titulares de la acción o del valor representativo de participación que compone el S&P/BVL Perú Select Index, según su residencia (al cierre del ejercicio)	Número de tenedores	% de participación (3)
Domiciliados	3,799	82.94%
No domiciliados	188	17.06%
Total	**3,987**	**100.00%**

(1) Término “Parientes” según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.
(2) Término “Entidades” según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.
(3) Dos decimales.

Anexo 4: Información relativa al mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

4.1 Acciones comunes

FERREYCORP S.A.A.

Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2023 Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Mínima S/	Precio Promedio S/
PEP736001004	FERREYC1	2023-01	2.26	2.19	2.28	2.18	2.23
PEP736001004	FERREYC1	2023-02	2.20	2.16	2.27	2.15	2.20
PEP736001004	FERREYC1	2023-03	2.19	2.15	2.22	2.12	2.16
PEP736001004	FERREYC1	2023-04	2.15	2.16	2.26	2.11	2.17
PEP736001004	FERREYC1	2023-05	2.17	2.05	2.17	2.01	2.10
PEP736001004	FERREYC1	2023-06	2.10	2.20	2.27	2.10	2.17
PEP736001004	FERREYC1	2023-07	2.22	2.40	2.40	2.20	2.30
PEP736001004	FERREYC1	2023-08	2.40	2.50	2.54	2.35	2.48
PEP736001004	FERREYC1	2023-09	2.50	2.43	2.50	2.38	2.46
PEP736001004	FERREYC1	2023-10	2.42	2.37	2.45	2.22	2.32
PEP736001004	FERREYC1	2023-11	2.35	2.37	2.45	2.28	2.40
PEP736001004	FERREYC1	2023-12	2.40	2.48	2.48	2.36	2.40

4.2 Instrumentos representativos de deuda vigentes

4.2.1 Bonos locales

En el 2018, Ferreycorp registró ante la Superintendencia del Mercado de Valores su Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda por US$ 100 millones o su equivalente en soles, con la finalidad de contar con una fuente adicional de financiamiento.

Las emisiones dependerán de las condiciones que presente el mercado local. Durante el 2023 no se realizó ninguna colocación.

4.2.2 Bonos internacionales

En julio del 2020, la corporación y sus subsidiarias concretaron una exitosa colocación privada de bonos internacionales con la aseguradora estadounidense Prudential por US$ 90 millones a siete años amortizables, con tres años de gracia. El saldo del principal al 31 de diciembre de 2023 es US$ 72 millones y el pago de intereses se viene cumpliendo de forma trimestral de acuerdo con el cronograma.

En marzo del 2021 se aprobó que Ferreycorp S.A.A. o sus subsidiarias puedan colocar en el mercado local o internacional una o más emisiones de instrumentos de deuda (bonos, papeles comerciales y/o cualquier otro valor mobiliario representativo de deuda), mediante oferta pública y/o privada, hasta por un monto de monto de US$ 400 millones o su equivalente en soles. Durante el 2023 no se realizó ninguna colocación.