



TRAYECTORIA QUE

IMPULSA EL FUTURO

TRAYECTORIA QUE

IMPULSA EL FUTURO

Memoria Anual 2012

Ferreycorp

90

DECLARACIÓN

DE RESPONSABILIDAD

Memoria Anual 2012

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreycorp S.A.A. durante el año 2012.

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
Ferreycorp
Gerencia General

Patricia Gastelumendi Lukis
Apoderada de Ferreycorp
Administración y Finanzas

Hugo Sommerkamp Molinari
Apoderado de Ferreycorp
Control de Gestión y Sistemas

Giovanna Cárdenas Ramírez
Apoderada de Ferreycorp
Contabilidad

Lima, 26 de marzo de 2013

01	02	03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	32	33	34	35	36
37	38	39	40	41	42	43	44	45
46	47	48	49	50	51	52	53	54
55	56	57	58	59	60	61	62	63
64	65	66	67	68	69	70	71	72
73	74	75	76	77	78	79	80	81
82	83	84	85	86	87	88	89	90

NUESTRA

TRAYECTORIA

90

**AÑOS
CONSTRUYENDO**

A lo largo de las décadas, las empresas de Ferreycorp han contribuido a innumerables historias de éxito y progreso, forjadas en cada uno de los sectores que impulsan el desarrollo nacional.

90

**AÑOS
CRECIENDO**

En un país en continuo desarrollo, en mercados que se expanden y en territorios que trascienden las fronteras peruanas, Ferreycorp toma las oportunidades de crecer y de crear más valor.

90

**AÑOS
LIDERANDO**

Año tras año, Ferreycorp reafirma su liderazgo en el Perú con productos, servicios y capacidades de primer nivel para sus clientes. Asimismo, lleva este enfoque fuera del país para seguir dejando huella.

90

**AÑOS
ENSEÑANDO**

Para potenciar el talento humano, Ferreycorp contribuye con la formación de sus colaboradores, de sus clientes y, vía la Asociación Ferreyros y diversos programas de responsabilidad social, de jóvenes en todo el país.

90

**AÑOS
EMPRENDIENDO**

Desde ampliar su portafolio de productos y servicios hasta poner en marcha nuevos negocios en Perú y el exterior, Ferreycorp impulsa iniciativas estratégicas con la reinversión de utilidades, mirando al futuro.

90

**AÑOS
IMPULSANDO**

La estrategia de negocio de Ferreycorp estimula su propio dinamismo, reflejado en un acumulativo crecimiento en ventas. Cada cinco años, desde 2002, los ingresos de la corporación vienen triplicándose.

90

**AÑOS
TRASCENDIENDO**

La corporación apuesta por generar impactos positivos en todos sus grupos de interés, desde sus colaboradores, accionistas y proveedores hasta sus clientes, respaldándolos en el lugar donde estén.

90

**AÑOS
INNOVANDO**

La historia de Ferreycorp está marcada por la innovación y la mejora continua, que hoy se expresan en los altos estándares de servicio que la corporación ofrece en cada uno de los países donde opera.

90

**AÑOS
CELEBRANDO**

Tras nueve décadas de historia, la corporación Ferreycorp conmemora y celebra los logros del pasado, a la vez que se prepara para los desafíos del futuro, con los valores que sustentan su trayectoria.

CONTENIDO

P.12

CARTA DEL
PRESIDENTE DEL
DIRECTORIO
**A LOS SEÑORES
ACCIONISTAS**

P.22

EMPRESAS DE LA
CORPORACIÓN
**Y DEFINICIÓN
DE GRUPO
ECONÓMICO**

P.36

GESTIÓN
COMERCIAL Y
DE OPERACIONES

P.60

ORGANIZACIÓN
**Y RECURSOS
HUMANOS**

P.78

GESTIÓN
FINANCIERA

P.88

ANÁLISIS Y
DISCUSIÓN DE LA
GERENCIA SOBRE
**LOS ESTADOS
FINANCIEROS**

P.104

RESPONSABILIDAD
SOCIAL

P.114

GOBIERNO
CORPORATIVO

P.124

ANEXOS
DEL INFORME

90 AÑOS

CONSTRUYENDO

**A LO LARGO DE LAS DÉCADAS, LAS
EMPRESAS DE FERREYCORP HAN
CONTRIBUIDO A INNUMERABLES HISTORIAS
DE ÉXITO Y PROGRESO, FORJADAS EN CADA
UNO DE LOS SECTORES QUE IMPULSAN EL
DESARROLLO NACIONAL.**



CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

— El año 2012 marcó un momento muy especial en nuestra historia empresarial.

Al celebrar sus 90 años de existencia, Ferreyros se transformó en la corporación Ferreycorp, lo que constituyó un gran salto con visión de futuro, evidenciando su gran compromiso con los países en que opera. Hoy, la estructura de la corporación es más clara para los accionistas, los clientes, los proveedores, las marcas representadas y los propios colaboradores. Coloca a las empresas de la corporación en una mejor posición para seguir creciendo y atendiendo a sus clientes, en un entorno de grandes oportunidades. De igual forma, permite que cada una de las subsidiarias tenga un foco de negocios muy claro y, a la vez, aprovecha las sinergias entre ellas y un mayor conocimiento de sus clientes.



La reorganización del 2012 contempló también la independización del negocio automotriz en una nueva subsidiaria, Motored. El conjunto de empresas de la corporación está ahora en mejor capacidad de atender las necesidades de sus clientes, al aportar una oferta muy completa de maquinaria, equipos, servicios e insumos por parte de un personal con gran conocimiento, mucha experiencia y destacado compromiso. La celebración de los 90 años de vida institucional fue oportunidad para recordar la larga trayectoria de la corporación, caracterizada por constantes cambios y por su permanente adecuación al entorno, a fin de garantizar su sostenibilidad y su reiterado éxito. El destacado liderazgo y las permanentes expresiones de satisfacción de sus clientes se han convertido en una constante en el tiempo, desde que fuera fundada por cinco personas como una empresa importadora y distribuidora de bienes de consumo, hasta la corporación que es hoy, de propiedad de más de 3,000 accionistas y con foco en el negocio de bienes de capital para todos los sectores económicos del país.

Esta celebración también motivó que la corporación recibiera de sus representadas muestras de consideración, aprecio y principalmente satisfacción con los logros obtenidos. Cabe destacar la visita del más alto funcionario de Caterpillar, su presidente, Sr. Doug Oberhelman, quien tuvo palabras elogiosas y de gran reconocimiento a Ferreyros por los 70 años de representación y por ser uno de sus distribuidores líderes en el mundo. Las demás empresas representadas, todas ellas de gran prestigio internacional, expresaron en diferentes formas su saludo y reconocimiento a Ferreycorp, así como su agradecimiento por la satisfactoria gestión realizada por las subsidiarias al distribuir sus marcas.

El 2012 fue un año en el que el país continuó expandiéndose a tasas significativas, por encima del promedio de la región y de otras economías desarrolladas en el mundo. El producto del Perú creció en el 2012 a una tasa de 6.3%, destacando sectores como la construcción, servicios y comercio, que crecieron al 15.2%, 7.4% y 6.7%, respectivamente, al igual que la minería, que continuó representando un importante impulsor del PBI. A su vez, en el año, a pesar de algunos conflictos sociales relacionados con ciertos proyectos, la confianza del empresariado peruano, según el índice de expectativas sobre la economía que difunde el Banco Central de Reserva, se mantuvo en el tramo optimista, elevándose de 57 puntos en enero de 2012 a 64 puntos al finalizar el año. Ello tendrá un impacto muy favorable en las decisiones que se requiera para llevar adelante nuevos proyectos de inversión en el país. Durante el 2012 se reiteró la definición de un importante portafolio de proyectos en minería por US\$ 60 mil millones, así como la cuantificación de la brecha de infraestructura en el país, de alrededor de US\$ 80 mil millones. Sin embargo, no puede ignorarse el ambiente de preocupación que existe en algunas empresas dedicadas a actividades extractivas por la subsistencia de diferentes expresiones de agitación social en ciertas regiones del país, lo que afortunadamente no está afectando a otros proyectos cuya realización parecería estar asegurada.

El crecimiento casi generalizado en los diferentes sectores productivos, así como la alta proporción de inversión privada, de 24% sobre el PBI, permitieron a la corporación incrementar sus negocios y continuar creciendo a altas tasas, tal como lo viene haciendo en los últimos diez años. Los ingresos consolidados de Ferreycorp alcanzaron la cifra de S/. 4,670 millones y su expresión en dólares americanos, considerando que las ventas se registran en dicha moneda al momento de efectuarse, es del orden de US\$ 1,755 millones. Debe resaltarse el crecimiento de 26% con respecto al 2011 y de 700% en los últimos diez años. Destacan los negocios de su principal subsidiaria, Ferreyros, que generó ventas de US\$ 1,238 millones. Los ingresos de las demás compañías de la corporación llegaron a US\$ 517 millones.

Esta evolución positiva no solo fue resultado de una fuerte presencia en el mercado donde operan las empresas de la corporación y de la captación de nuevos clientes, sino también de la incorporación de nuevos negocios, lo que además garantiza el crecimiento en los años venideros. Debe resaltarse la adquisición a Caterpillar del negocio de distribución y servicio posventa en el Perú de la línea de maquinaria para la minería antes denominada Bucyrus que, a su vez, fuera adquirida recientemente por Caterpillar. Esta transacción ha sido la más importante en la historia de Caterpillar y, por lo tanto, en la de sus distribuidores, al completar con ella el más amplio portafolio de productos para la actividad minera. Para nuestra corporación, significa incrementar de una manera importante nuestra oferta a los clientes mineros.

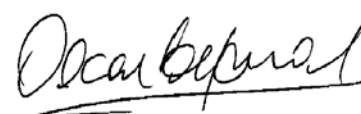
A fin de acompañar este crecimiento en los negocios, la corporación realizó un aumento de capital en los meses de enero y febrero de 2012, a través de una emisión acordada por los accionistas en la junta anual del año previo. Mediante esta emisión pudo captar S/. 170.5 millones, equivalentes a US\$ 63 millones de recursos frescos, los cuales fueron aportados casi en su totalidad por los accionistas, que ejercieron sus derechos de preferencia en un acto de confianza en los destinos de la corporación. Debemos señalar que este aumento de capital es el primero que se efectúa desde el año 1997, lo que significa que el alto crecimiento en las ventas durante este periodo de 15 años ha sido sostenido con la generación de utilidades de Ferreycorp.

Posteriormente, en el mes de marzo, los accionistas acordaron capitalizar 71% de las utilidades de libre disposición del año 2011 para ser reinvertidas en los negocios de la corporación, con lo cual se retuvo S/. 104 millones para financiar el crecimiento. Se entregó acciones liberadas en un monto equivalente a 15% de las acciones existentes, así como dividendos en efectivo que representaban 6% del capital social. Las utilidades consolidadas de la corporación en el ejercicio 2012 fueron del orden de S/. 220 millones, que representan una rentabilidad de 27% sobre el capital social a inicios del año 2012. En la Junta General de Accionistas del 2012 se acordó también la realización de una emisión internacional de bonos corporativos para continuar financiando el crecimiento de los negocios de una manera más eficiente, accediendo a plazos más largos, acordes con la maduración

de los proyectos. En el transcurso del año, la Gerencia, al preparar dicha operación, consideró conveniente introducir algunas modificaciones que serán propuestas a esta Junta Ordinaria.

Al entregar este informe sobre la gestión y los resultados del ejercicio 2012 y al estar comenzando las operaciones de un año que nuevamente presenta grandes oportunidades, debo reiterar nuestro reconocimiento a los accionistas, por la confianza depositada en el Directorio; 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 aporte financiero. Mención aparte merece el reconocimiento a nuestra Gerencia y a nuestros colaboradores, en general, sin cuyo concurso leal y eficiente no habríamos podido alcanzar las metas logradas.

A continuación, me complace presentar a los señores accionistas el informe de la gestión del 2012, elaborado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión de fecha 27 de febrero de 2013, así como los Estados Financieros, de acuerdo con la Resolución Conasev N° 141.98 EF/94.10, que establece la presentación de las memorias anuales de empresas, incluyendo la declaración de responsabilidad a que obliga dicha norma.



Óscar Espinosa Bedoya

DIRECTORIO



RAÚL ORTIZ DE ZEVALLOS FERRAND
EDUARDO MONTERO ARAMBURÚ

RICARDO BRICEÑO VILLENA
JUAN MANUEL PEÑA ROCA
CARLOS FERREYROS ASPÍLLAGA

ÓSCAR ESPINOSA BEDOYA
CARMEN ROSA GRAHAM AYLLÓN
MANUEL BUSTAMANTE OLIVARES

ALDO DEFILIPPI TRAVERSO
ANDREAS VON WEDEMEYER KNIGGE

90 AÑOS

CRECIENDO

EN UN PAÍS EN CONTINUO DESARROLLO,
EN MERCADOS QUE SE EXPANDEN Y EN
TERRITORIOS QUE TRASCIENDEN LAS
FRONTERAS PERUANAS, FERREYCORP TOMA
LAS OPORTUNIDADES DE CRECER Y DE
CREAR MÁS VALOR.



EMPRESAS DE LA CORPORACIÓN Y DEFINICIÓN DEL GRUPO ECONÓMICO

— En sus 90 años de existencia, la corporación Ferreycorp ha experimentado una serie de transformaciones con el objetivo de adecuarse a un entorno cambiante y atender en las mejores condiciones las múltiples necesidades de sus clientes, seguir generando más empleos y asegurar un atractivo retorno sobre la inversión a sus accionistas.



La trayectoria de la corporación comenzó en 1922 con la constitución de la empresa. En sus primeros años se dedicó a la comercialización de una serie de productos de consumo, muchos de ellos importados, estableciendo estrechas relaciones con fabricantes de diferentes partes del mundo. En 1942 inició la representación de Caterpillar en el Perú, vínculo que se ha fortalecido a lo largo de 70 años. La labor que realiza viene siendo reconocida por su principal representada, líder mundial de maquinaria.

A lo largo de su trayectoria empresarial, la corporación ha adquirido otras importantes representaciones y ha desplegado una inigualable cobertura en el Perú, convirtiéndose en líder indiscutible en la provisión de bienes de capital y servicios conexos. A la consolidación de un portafolio de productos y marcas de gran prestigio en Ferreyros se sumó la incorporación de nuevos negocios desde diferentes empresas subsidiarias, creadas o adquiridas. Destaca la reciente internacionalización de la corporación al haber asumido la distribución de productos Caterpillar en territorio centroamericano, aprovechando sus capacidades y conocimiento acumulado durante años para ponerlos al servicio de las mismas marcas representadas en nuevos territorios con potencial de crecimiento.

Desde la década de los 90, las empresas de la corporación han concentrado sus actividades alrededor de la provisión de bienes de capital y servicios complementarios, los cuales son utilizados por sus clientes en actividades extractivas, como minería, petróleo y pesca; en actividades productivas, como agricultura e industria; y en actividades del sector terciario, como construcción, energía, comercio y transporte.

En el año 2012 se llevó a cabo una reorganización societaria que dio lugar a una estructura empresarial encabezada por una compañía holding, Ferreycorp, matriz de un conjunto de subsidiarias, cada una de las cuales opera con un foco de negocios particular y con cierta especialización, en torno al ámbito de bienes de capital y servicios relacionados.

Como parte de esta reorganización, en julio de 2012 se creó la subsidiaria Ferreyros S.A., que asumió las operaciones comerciales de la empresa antes denominada Ferreyros S.A.A., concentrándose exclusivamente en sus actividades de negocio y desligándose del rol de empresa matriz que desempeñaba anteriormente. Por los volúmenes de sus operaciones, Ferreyros S.A. se mantiene hoy como la principal empresa de la corporación.

Del mismo modo, en abril de 2012 se lanzó la subsidiaria Motored, anteriormente mencionada, como compañía especializada en el mercado automotriz, asumiendo la división que anteriormente formaba parte de Ferreyros S.A.A.

El esquema que se muestra a continuación permitirá entender mejor este cambio.

Antes de julio de 2012	Después de julio de 2012
Ferreyros S.A.A. cumple el rol de matriz de la corporación, listada en la Bolsa.	Ferreycorp S.A.A., nueva denominación de Ferreyros S.A.A., asume el rol de matriz de la corporación, listada en la Bolsa.
Ferreyros S.A.A. cumple adicionalmente el rol de principal empresa operativa.	Ferreyros S.A., subsidiaria con una nueva razón social, asume exclusivamente el rol de principal empresa operativa.
Asimismo, mediante su División Automotriz, Ferreyros S.A.A. atiende a dicho sector.	La subsidiaria Motored S.A. asume exclusivamente el rol de empresa comercializadora de bienes y servicios para el sector automotriz.

Por tanto, en diversos apartados de la presente Memoria se hace referencia a Ferreycorp S.A.A. como ex Ferreyros S.A.A. De la misma forma, cuando se menciona a Ferreyros S.A. se alude a la nueva subsidiaria que tiene a su cargo las actividades comerciales de la ex Ferreyros S.A.A.

Puede consultarse el capítulo “Gestión Financiera” para mayores alcances de la reorganización.

P.24

Empresas de la Corporación y Definición del Grupo Económico

RESEÑA HISTÓRICA

Ferreycorp S.A.A. (ex Ferreyros S.A.A.) se funda en 1922 por iniciativa de Enrique Ferreyros Ayulo y de cuatro socios, para dedicarse a la comercialización de productos de consumo. Durante su trayectoria adopta diversas razones sociales, siendo la primera la de Enrique Ferreyros y Cía. Sociedad en Comandita. En 1942, inicia sus actividades dentro del rubro de bienes de capital, al asumir la representación de Caterpillar Tractor, lo cual significa un cambio total en su actividad. A partir de allí, consolida sus operaciones en dos grandes unidades de negocio: la de bienes de consumo y la de bienes de capital. En la misma década, comienza su descentralización con sucursales en provincias.

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 3,000 accionistas. En la década, con miras a lograr mayor cobertura para vender sus productos, prosigue su descentralización y constituye diversas empresas filiales.

A inicios de los años 90, 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 esta década, 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. Asimismo, comienza a atender proyectos mineros de tajo abierto, recién concesionados o privatizados, trayendo los primeros camiones mineros fuera de carretera Caterpillar.

En 1994, amplía su participación en el mercado de capitales a través de colocaciones de bonos corporativos y papeles comerciales. Se convierte en un importante participante, en el 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, a fin de que pueda 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 tras 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, luego de la compra de Caterpillar.

En respuesta al crecimiento experimentado, 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, que repercute negativamente en sus ventas. En este contexto, logra adecuar su organización y finanzas al nuevo tamaño del mercado y a la vez acompañar a sus clientes durante esta época de crisis para el país.

Entre 2002 y 2010, atraviesa un periodo de crecimiento acelerado, gracias a la incorporación de nuevas líneas de productos y servicios, así como a la atención de clientes a cargo de grandes proyectos de inversión en el país, entre los cuales destacan los de los sectores minería, energía, petróleo y de creación de nueva infraestructura. Además, amplía su base de clientes. Todo ello es posible gracias a las importantes inversiones en infraestructura, sistemas y capacitación de personal.

En el ámbito corporativo, desde el 2002 se produce un fuerte crecimiento de las subsidiarias. Actualmente, las subsidiarias de Ferreycorp adicionales a Ferreyros S.A. llegan a representar 30% de los negocios de la corporación, complementando la oferta que la subsidiaria principal –la de mayores volúmenes de operación– otorga a sus clientes.

En el 2010, se inicia la internacionalización de la corporación con la adquisición de la empresa Gentrac Corporation de Panamá, dueña de los distribuidores Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice.

En el 2012, se da paso a la constitución de Ferreycorp, la corporación que permitirá un mayor crecimiento futuro de todos los negocios de sus subsidiarias y, a la vez, mantener la especialización de ciertas actividades.

En el mismo año, Ferreyros S.A., la principal subsidiaria, incorpora una nueva línea de maquinaria para la minería, siendo junto con su representada Caterpillar la opción más completa de maquinaria y equipo para dicho sector económico.

P.25

OBJETIVO DE LA CORPORACIÓN

El objetivo de la corporación Ferreycorp, a través de sus empresas subsidiarias, es atender las necesidades crecientes de sus clientes en los sectores más dinámicos de la economía, con la provisión de bienes de capital de marcas líderes y de gran prestigio, así como de una serie de servicios que les permitan lograr una mayor eficiencia y productividad. Las empresas de Ferreycorp buscan potenciar permanentemente la propuesta de valor a sus clientes, mediante un portafolio cada vez más completo de productos y servicios, sustentado en el desarrollo o adquisición de nuevos negocios relacionados y con altas sinergias con el giro principal, que es el de bienes de capital.

Al respecto, las subsidiarias de la corporación generan negocios a partir de la creación de nuevas capacidades o la adquisición de empresas existentes, acortando la curva de aprendizaje cuando se considera necesario.

Cabe destacar que las subsidiarias, además de aportar a las ventas y utilidades de Ferreycorp, agregan mayor cobertura de mercado y complementariedad a la oferta de soluciones que la corporación brinda de manera integral. En virtud de ello, muchos de los clientes de la principal subsidiaria, Ferreyros, reciben bienes y servicios de otras compañías de la corporación.

De esta manera, el conocimiento que la corporación adquiere de sus clientes y sus factores críticos de éxito son puestos al servicio de otras subsidiarias que están en capacidad de atender al cliente en alguna otra necesidad, facilitando así sus labores relacionadas con los bienes de capital. En esta línea, se aspira a cubrir con la mayor amplitud posible las necesidades de los clientes a través de los diversos negocios de la corporación, bajo la política de *one stop shop*, es decir, de ofrecerles un único punto de atención para servirlos.

Las empresas subsidiarias complementan su cobertura y despliegue logístico, entre otras capacidades, logrando sinergias en favor de los clientes de la corporación.

La estrategia de negocio de Ferreycorp, además de lograr eficiencias para los clientes, apunta a impulsar su propio dinamismo y crecimiento, tal como ha sucedido en los últimos diez años, en los que ha logrado un crecimiento en ventas de 700%.

DIVISIONES DE NEGOCIOS Y EMPRESAS QUE LAS CONFORMAN

La corporación Ferreycorp distribuye sus negocios en tres grandes divisiones:

- La conformada por las empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú: Ferreyros, Orvisa y Unimaq.

- La integrada por las empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero: Corporación General de Tractores (Gentrac), en Guatemala; Compañía General de Equipos (Cogesa), en El Salvador; y General Equipment Company Limited (Gentrac), en Belice, las cuales son consolidadas en Inti, como holding de las empresas de la corporación en el exterior.

- La que incluye a las empresas que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos: Motored, Cresko, Mega Representaciones, Fiansa, Ferrenergy, Fargoline y Forbis Logistics.

En los activos de Ferreycorp, la participación en el capital social de sus empresas subsidiarias se registra en la cuenta de inversiones financieras. De acuerdo con la denominación de “Grupo económico” de la SMV, Ferreycorp forma grupo económico con las siguientes subsidiarias:

- Ferreyros S.A.
- Unimaq S.A.
- Orvisa S.A., que a su vez es propietaria de:
 - Orvisa Servicios Técnicos
 - Motomaq
- Ferrenergy S.A.C.
- Motored S.A.
- Mega Representaciones S.A.
- Cresko S.A.
- Fiansa S.A.
- Fargoline S.A.
- Forbis Logistics S.A.
- Inmobiliaria CDR S.A.C.
- Inti Inversiones Interamericanas Corp., que a su vez es propietaria de:

Gentrac Corporation, que a su vez es propietaria de:

- Cogesa
- Gentrac
- Gentrac Belice
- Silver Finance Corp.
- Forbis Logistics

A continuación se muestra un gráfico con las empresas de la corporación.



*Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo.

- (1) Ferreyros participa en 1.0%
- (2) Unimaq participa en 2.0%
- (3) Orvisa participa en 0.1%
- (4) Orvisa participa en 0.5%
- (5) Energy International Corporation participa en 50.0%
- (6) Ferreycorp participa en 1.0%
- (7) Servitec participa en 1.0%
- (8) Cía. General de Equipos participa en 44.8%
- (9) Cía. General de Equipos participa en 44.8%

Las ventas consolidadas de la corporación en el año 2012 fueron de US\$ 1,755 millones. Las empresas representantes de Caterpillar y de marcas aliadas en el Perú (Ferreyros, Unimaq y Orvisa) generaron 82% de las ventas consolidadas, con un total de US\$ 1,444 millones, mientras que aquellas dedicadas a la comercialización de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero (Gentrac en Guatemala, Cogesa en El Salvador y Gentrac en Belice) representaron 8% de las ventas, con un total equivalente a US\$ 148 millones. Finalmente, las empresas que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos (Motored, Cresko, Mega Representaciones, Fiansa, Ferrenergy, Fargoline y Forbis Logistics) aportaron 10% a las ventas, con un total de US\$ 163 millones.

A continuación se ofrece una breve reseña de cada una de las principales subsidiarias.

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

En el Perú, Ferreycorp ha desarrollado tres canales de comercialización de su portafolio de Caterpillar y de marcas aliadas para atender a sus clientes, dada la diversidad de su abanico de productos y considerando las distintas industrias y geografías a las que sirve en el país.

Los tres canales de atención antes descritos se sustentan en los valores de la corporación y ofrecen el mismo posicionamiento comercial: sobre la base de los bienes y servicios que comercializa la corporación, aportar soluciones integrales a las necesidades específicas de cada cliente, optimizando su producción de modo de lograr el costo total más eficiente en su respectiva actividad.

Ferreyros S.A.

Ferreyros S.A., principal compañía de la corporación y líder en la comercialización de bienes de capital y servicios del país, surge en el año 2012, cuando la anterior Ferreyros S.A.A. se convierte en Ferreycorp S.A.A. y le asigna el negocio de distribución Caterpillar y marcas aliadas.

La empresa, que lidera ampliamente el mercado local de bienes de capital, se encarga desde el 1 de julio de 2012 de la comercialización de maquinaria y equipos Caterpillar, así como de marcas aliadas, como equipos de chancado Metso, grúas Terex, equipos de minería subterránea

Paus y perforadoras subterráneas Oldenburg. Asimismo, distribuye para el mercado agrícola marcas como Massey Ferguson y Landini, entre otras.

Cuenta con el mayor nivel de facturación de la corporación y con más de 3,700 colaboradores a fines del año 2012. Asimismo, es la subsidiaria con una mayor infraestructura a nivel nacional, con más de 60 puntos de operación para garantizar un servicio de posventa de excelente cobertura, oportunidad y calidad a sus clientes.

Unimaq S.A.

Ante la iniciativa de Ferreyros de atender al mercado con equipo ligero y nuevas marcas aliadas, y con ello lograr mayor penetración en nuevos segmentos, en el año 1999 inicia operaciones la empresa Unimaq. Su negocio gira en torno a la comercialización y alquiler de equipos ligeros Caterpillar para la construcción, la industria y la minería, contando adicionalmente con equipos para la atención de otros sectores tales como agricultura y pesca. Desde su constitución, representa líneas líderes de excelente calidad como montacargas Mitsubishi - CAT, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian- CAT, torres de iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras Compair y autohormigoneras Carmix. Cabe destacar que, en casi todas estas líneas, Unimaq ha mantenido el liderazgo en el mercado local.

Actualmente, Unimaq es la unidad de la corporación que atiende casi exclusivamente al sector de la construcción urbana o ligera, hacia el cual orienta la comercialización de la línea de equipo ligero Caterpillar –ofrecida anteriormente al mercado desde Ferreyros– incluyendo, además, la unidad de negocios “The CAT Rental Store”. Su modelo de negocio apunta a proveer soluciones integrales a los clientes, tanto en la venta de equipos nuevos, usados como de alquiler, operaciones que acompaña con un soporte posventa de primera línea. Gracias al crecimiento experimentado por Unimaq durante los últimos años, creó sucursales propias separadas de Ferreyros en las principales ciudades del país, a fin de atender los mercados con una mayor focalización. Actualmente, Unimaq mantiene sucursales en Piura, Cajamarca, Trujillo, Huancayo, Arequipa e Ilo.

Orvisa S.A.

Con 38 años de operaciones, Orvisa es la primera empresa importadora y comercializadora de bienes de capital en la Amazonía peruana. Desde que en 1973 inició actividades por iniciativa de Ferreyros, ha centrado sus esfuerzos en proveer soluciones diferenciadas a los diversos requerimientos de los clientes que operan en esta parte del país, a los que, a su vez, les ha permitido aprovechar los beneficios tributarios vigentes en la zona, así como acceder a las ventajas operacionales de un servicio de calidad en el propio escenario donde se realizan sus trabajos.

Su oficina principal se encuentra en la ciudad de Iquitos y tiene sucursales en las ciudades de Pucallpa y Tarapoto. Asimismo, cuenta con oficinas en Yurimaguas, Huánuco, Tingo María, Bagua y Madre de Dios. Adicionalmente presta servicios especializados a clientes petroleros ubicados en los lotes de Andoas y Trompeteros; y, finalmente, mantiene activa presencia en el desarrollo de proyectos representativos en toda la Amazonía.

En la actualidad, Orvisa atiende prioritariamente a clientes que operan en los sectores de hidrocarburos y energía, transporte fluvial, construcción, forestal y agrícola. En la mayor parte de los casos lo hace con las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros. A estos suministros eventualmente se agregan algunos productos de marcas de prestigio para su aplicación específica en zona de selva.

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL EXTRANJERO

En el año 2010, se concretó un paso estratégico para la corporación: la expansión de sus operaciones en el exterior, a través de la adquisición de las empresas distribuidoras de Caterpillar y de marcas aliadas en Guatemala, El Salvador y Belice.

Inti Inversiones Interamericanas Corp.

Como una respuesta a la invitación para asumir su representación en Guatemala, El Salvador y Belice, en el año 2010, Ferreycorp amplió sus operaciones en el ámbito internacional mediante la adquisición de tres distribuidores Caterpillar en Centroamérica. Estos distribuidores fueron adquiridos a través de Inti Inversiones Interamericanas Corp. de Panamá, empresa 100% propiedad de Ferreycorp

que cumple el rol de holding de los negocios en Centroamérica y, asimismo, permite mostrar un resultado consolidado de las operaciones en los tres países, además de ser inversionista en la adquisición y creación de empresas en el exterior.

A continuación, se brinda una breve reseña de las empresas adquiridas en Centroamérica:

Corporación General de Tractores, S.A. / Gentrac (Guatemala)

Corporación General de Tractores, S.A., cuyo nombre comercial es Gentrac, fue adquirida por el distribuidor de El Salvador el 1 de marzo de 1998. Anteriormente, había operado con otro nombre y con otros socios, siendo distribuidor exclusivo de la línea Caterpillar desde 1938.

Gentrac tiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la ciudad de Guatemala. Cuenta con sucursales en Quetzaltenango y Teculután, así como con una tienda de repuestos en la ciudad de Morales. Asimismo, posee 17 bodegas móviles ubicadas en las instalaciones de los clientes más importantes. A través de Gentrac Rental Store, la empresa distribuye las marcas Sullair, Genie, Wacker, Olympian, Carmix y Cipsa.

Compañía General de Equipos S.A. / Cogesa (El Salvador)

Fundada en 1926, Compañía General de Equipos S.A., cuyo nombre comercial es Cogesa, es distribuidor de Caterpillar en El Salvador desde 1930.

Adicionalmente, cuenta con la representación de líneas líderes de primera calidad tales como montacargas Mitsubishi - CAT, equipos de compactación e iluminación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian Cat, compresoras Sullair, camiones Mack y equipo agrícola John Deere. En casi todas, Cogesa ha mantenido el liderazgo en el mercado local.

Desde el año 2001, recibió de Exxon Mobil el encargo de ser el mayorista de sus lubricantes en su territorio.

Además de su casa matriz en San Salvador, Cogesa posee dos sucursales: una en el occidente del país, en la ciudad de Sonsonate, y otra en el oriente, en la ciudad de San Miguel.

General Equipment Company Limited / Gentrac (Belice)

General Equipment Company Limited, comercialmente conocida como Gentrac, es una empresa establecida en Belice desde marzo de 1998, fecha en la que adquirió activos y el negocio de Belize Cemcol Limited, distribuidor Caterpillar para este país hasta dicha fecha.

La empresa está comprometida principalmente en la venta y el servicio de los productos Caterpillar en este territorio. Cuenta con una sede en Ladyville, una de las principales poblaciones de Belice, en donde se ubica el aeropuerto internacional del país. En la empresa laboran 29 colaboradores y es la única distribuidora de equipo de construcción en el ámbito nacional que brinda servicio completo a equipo pesado. La presencia de Caterpillar en Belice, como distribuidora, se remonta a principios de los años setenta. Adicionalmente, la empresa es distribuidora de las marcas Wacker, Sullair y Twin Disc, así como de carretillas y montacargas Mitsubishi y generadores Olympian.

EMPRESAS QUE COMPLEMENTAN LA OFERTA DE BIENES Y SERVICIOS PARA LOS DIFERENTES SECTORES PRODUCTIVOS

Ferreycorp integra negocios complementarios al ámbito de bienes de capital, aportando a su oferta de valor un portafolio de productos y servicios especializados para atender a los diferentes sectores productivos.

Tanto las empresas que proveen bienes y servicios complementarios como las compañías representantes de Caterpillar comparten valores esenciales para servir a sus clientes, tales como integridad, excelencia e innovación, equidad y vocación de servicio.

Motored S.A.

Como parte del mencionado proceso de reorganización empresarial se crea Motored, que nace de la antes denominada División Automotriz de Ferreyros, para enfocarse en atender las necesidades de los clientes del mercado automotriz con la flexibilidad y agilidad que este mercado demanda.

Motored inició operaciones el 1 de abril de 2012 y representa las marcas de vehículos Kenworth, Iveco y DAF. Cuenta también con un variado portafolio de marcas de repuestos.

Para el desempeño de sus operaciones, cuenta con dos sedes en Lima: una de 30,000 m² sobre la Carretera Panamericana Sur, en Lurín, y otra de 4,000 m² en Ate, colindante con la Vía de Evitamiento, en las cuales tiene talleres de servicio y almacenes de repuestos. Igualmente, tiene el apoyo de las sucursales de Ferreyros para la atención a clientes a lo largo del territorio, como se describe a continuación en la sección Gestión Comercial y de Operaciones.

Cresko S.A.

Inició operaciones en octubre de 2007 para atender a los clientes emergentes que no cubren Ferreyros ni Unimaq y que pertenecen a los segmentos de construcción, minería, agrícola e industria en general. Cresko es una empresa especializada en la comercialización de productos de procedencia asiática, y con una propuesta ligera de servicio posventa, distinta de la que ofrecen los distribuidores Caterpillar. Abarca, asimismo, la provisión de insumos químicos, bienes de capital y equipos usados.

Mega Representaciones S.A.

Nace de la fusión entre Mega Caucho S.A. (adquirida en el año 2007, cuando contaba con ocho años de existencia y experiencia) y la empresa Inlusa (Industria y Comercio S.A., adquirida en el año 2009, con 13 años de operaciones). Mega Representaciones se enfoca en la comercialización y el soporte de consumibles para los principales sectores económicos del país como minería, construcción, transporte, energía e industria, entre otros. Sus líneas de negocio incluyen neumáticos Goodyear, lubricantes Mobil y filtros.

Mega atiende prioritariamente a los sectores minería, construcción y transporte, en los que ha tenido un papel muy dinámico con sus productos y servicios. Este desempeño se ha traducido en importantes convenios comerciales y contratos de abastecimiento y soporte con las principales empresas mineras y constructoras del país.



FARGOLINE, FIANSA Y MEGA REPRESENTACIONES SON ALGUNAS DE LAS SUBSIDIARIAS QUE COMPLEMENTAN LA OFERTA DE FERREYCORP.

Fiansa S.A.

Con 44 años de vida institucional, enfocada en la ejecución de proyectos metalmecánicos y eléctricos para los principales sectores de la economía, Fiansa tiene como principales líneas de negocio la fabricación de estructuras pesadas, semipesadas y calderería, el montaje metalmecánico y electromecánico e instalaciones eléctricas.

Desde abril de 2011, viene produciendo estructuras metálicas en su nueva planta ubicada en Huachipa, en un área de 40,000 m², con instalaciones equipadas con los últimos avances tecnológicos en la fabricación de estructuras y con equipos necesarios para la realización de distintos tipos de proyectos de fabricación, todo ello en reemplazo de la planta con la que contaba originalmente en la ciudad de Trujillo. Cuenta con una capacidad de producción de 650 toneladas de acero al mes.

Ferrenergy S.A.C.

Ferrenergy fue constituida en el 2006 por sus accionistas Ferreyros S.A.A. y Energy International Corporation, con una participación de 50% cada uno. El objeto principal de la empresa es la venta y suministro de energía a clientes cuya opción no sea la adquisición de grupos electrógenos o plantas de energía llave en mano, sino la compra de energía en forma temporal o permanente. En sus primeros años de operación Ferrenergy contó con una central térmica de 18 MW de capacidad para abastecer un contrato de suministro de potencia y energía eléctrica con una empresa petrolera, el cual llegó a su fin en el último trimestre del 2012.

Incorporó a sus operaciones la venta de energía temporal con plantas de 10 MW y 80 MW de reserva fría que han venido atendiendo pedidos puntuales de energía. Los contratos tienen una duración de hasta 24 meses, con la posibilidad de ser renovados. Para su atención, Ferrenergy alquiló módulos de generación del mercado internacional, a lo que se sumó la inversión en algunos módulos.



Fargoline S.A.

Lanzada en el 2009 sobre la base de una subsidiaria con 15 años de experiencia, denominada Depósitos Efe S.A., Fargoline ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal, depósito aduanero y depósito simple, habiendo consolidado con éxito su propuesta de valor en el sector logístico de comercio exterior y convirtiéndose en un referente para el mercado en el que se desempeña.

Además de atender las necesidades logísticas de las empresas de la corporación, Fargoline ha integrado una importante cartera de clientes en pocos años de operación. Ha realizado importantes inversiones en equipos de izaje y unidades de transporte. Cuenta con la certificación BASC (*Business Alliance for Secure Commerce*), la nueva alianza internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales, mediante el establecimiento y administración de estándares y procedimientos globales de seguridad aplicados a la cadena logística del comercio, en asociación con administraciones aduaneras y autoridades gubernamentales. Igualmente, tiene las certificaciones internacionales ISO 9001, OHSAS 18000 y ABE de la Cámara Peruano Americana (Amcham).

Fargoline destaca en su ámbito de acción por su calidad de servicio, su excelente y rápida atención, por la asesoría que brinda a sus clientes y por el alto nivel de compromiso de sus colaboradores.

Forbis Logistics Corp.

Fue constituida en el año 2010 como la empresa de la corporación dedicada a brindar servicios como agente de carga en el ámbito internacional. En el año 2012 inició operaciones su agente en el territorio peruano, Forbis Logistics Perú S.A., con el fin de simplificar la ejecución de sus actividades de carga entre Perú y Estados Unidos y de permitir un mejor acercamiento a clientes objetivo y al mercado logístico nacional, enfocando su labor en empresas de los sectores a los que Ferreycorp atiende. Hoy en día sus principales clientes son las subsidiarias de la corporación.

Forbis Logistics cuenta, para el desarrollo de sus operaciones, con instalaciones en Florida, Estados Unidos, como se detalla en el siguiente capítulo.

90 AÑOS

LIDERANDO

**AÑO TRAS AÑO, FERREYCORP REAFIRMA
SU LIDERAZGO EN EL PERÚ CON PRODUCTOS,
SERVICIOS Y CAPACIDADES DE PRIMER NIVEL
PARA SUS CLIENTES. ASIMISMO, LLEVA ESTE
ENFOQUE FUERA DEL PAÍS PARA SEGUIR
DEJANDO HUELLA.**



GESTIÓN COMERCIAL Y DE OPERACIONES

— Ferreycorp centra sus actividades en los sectores que impulsan el desarrollo de los países donde opera, a través de la provisión de bienes de capital, de productos relacionados con este ámbito y de un portafolio de servicios de primer nivel.

Desde la perspectiva comercial, las operaciones de Ferreycorp se desenvuelven en zonas geográficas caracterizadas por tener una brecha de infraestructura que requiere ser cubierta y donde el aprovechamiento de los recursos naturales impulsa el crecimiento del PBI. En este sentido, la corporación ha desarrollado un amplio portafolio de productos y servicios para atender de manera transversal a los diversos sectores, tales como minería, construcción, energía, agricultura, transporte, pesca e industria.

En líneas generales, la estrategia de la corporación se orienta a crear sosteniblemente capacidades de clase mundial para las actividades y procesos que realiza en el quehacer de sus negocios, constituyendo factores de diferenciación sobre los que se sustenta su liderazgo. Aunque tanto el origen de la corporación como la mayor parte de sus actividades están relacionados al comercio y la distribución de bienes, Ferreycorp no está exenta de ejecutar algunas actividades de producción o fabricación.

En línea con este enfoque, y como se refirió en el capítulo “Empresas de la Corporación y Definición de Grupo Económico”, las operaciones de Ferreycorp se articulan a través de tres grandes divisiones:

Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú:

Ferreyros
Unimaq
Orvisa

Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el extranjero:

Gentrac, en Guatemala
Cogesa, en El Salvador
Gentrac, en Belice

Empresas que complementan la oferta de bienes y servicios para los diferentes sectores productivos:

Motored
Cresko
Mega Representaciones
Fiansa
Ferrenergy
Fargoline
Forbis Logistics

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ

FERREYROS, UNIMAQ Y ORVISA

El año 2012 ofreció variadas oportunidades de negocios para las empresas representantes de Caterpillar en el Perú, debido al crecimiento de la economía nacional y, en especial, de los sectores a los que atiende Ferreycorp. En dicho escenario, y gracias a una exitosa gestión corporativa, estas compañías merecieron la confianza de los clientes, lo cual permitió atender la gran mayoría de los proyectos de inversión ejecutados en el Perú, que requerían bienes de capital.

La gestión de esta división fue estratégica para ratificar el liderazgo de Ferreycorp con altas participaciones de mercado y lograr resultados que significan, una vez más, un récord en su historia:

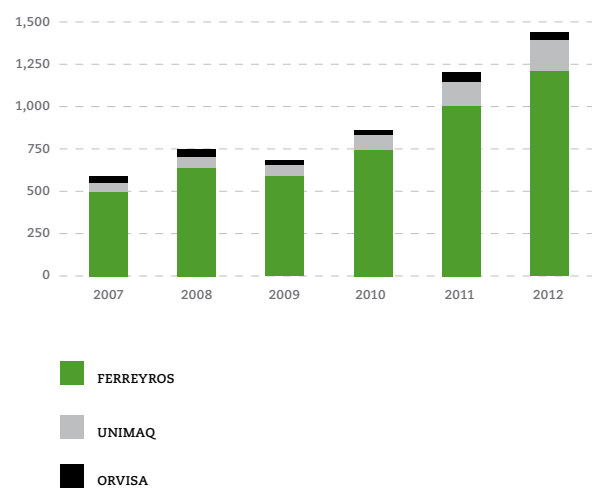
Ferreyros, representante de Caterpillar que atiende a la construcción, a las industrias extractivas y a las actividades de servicios en general en el Perú, con un soporte posventa integral, alcanzó durante el año 2012 ventas de más de US\$ 1,238 millones, superando en 21% su desempeño del año anterior.

Unimaq, el especialista de equipos ligeros Caterpillar, enfocado básicamente en la venta y el alquiler de maquinaria para la construcción urbana o general, registró en el año 2012 un nivel de ventas de US\$ 170 millones, superior en 29% al del año 2011.

Orvisa, la réplica de Ferreyros y Unimaq que opera exclusivamente en las regiones beneficiadas por el régimen excepcional que corresponde a la Amazonía peruana, ofreciendo soluciones específicas a los clientes que operan en esta región, generó en el 2012 ventas consolidadas por US\$ 64 millones, superiores en 18% respecto del año previo.

Con los tres canales (Ferreyros, Unimaq y Orvisa) antes descritos se desarrolló, nuevamente, un intenso trabajo para cubrir la demanda de los distintos mercados atendidos (minería, construcción, energía, pesca y agricultura, entre otros), en las diversas regiones del territorio nacional. Cabe precisar que por la naturaleza de los negocios, por los lineamientos a cada subsidiaria y por la consecuente especialización que se va desarrollando con el tiempo, cada una de las subsidiarias que componen esta división va logrando mayor exposición que otras en algunos mercados o territorios específicos, lo que se ve reflejado en su desempeño comercial. Las capacidades de estas tres empresas permiten diversificar la atención a industrias y geografías distintas, cubriendo la demanda nacional.

Ventas por empresa
(En US\$ miles)



SECTORES

A continuación se presenta una sucinta descripción del desempeño de cada sector económico y segmento del mercado, la manera en que fueron atendidos durante el año y su impacto en los resultados y operaciones de la corporación en el 2012:

Minería

La riqueza minera que posee el Perú se pone de manifiesto con una gran variedad de minerales básicos y preciosos, con diversos modos de explotación y con una presencia en múltiples regiones en el territorio nacional. Sin duda destacan ampliamente las operaciones de cobre, zinc, plata y oro, donde la producción peruana ocupa las primeras posiciones en el entorno internacional.

Durante el año hubo una reducción de los niveles de precio promedio del cobre y otros metales básicos, que afortunadamente no resultó pronunciada y que es explicada por los expertos como un correlato del enfriamiento de la economía mundial. En cuanto a los metales preciosos, el oro y la plata se mantuvieron con baja volatilidad, pero moviéndose debajo de los máximos históricos alcanzados en los años previos.

En el Perú, en el ámbito minero, el inicio del año 2012 estuvo trazado por la postergación indefinida del proyecto Conga, que representa una inversión multimillonaria para la región Cajamarca. Posteriormente otras noticias de carácter muy positivo tomaron mayor visibilidad: por ejemplo, el inicio de operaciones de la expansión de Antamina, en Áncash; la nueva planta de Antapaccay, de Xstrata, en Cusco; y el anuncio de los avances en la ejecución de las minas de Toromocho, en Junín, y Las Bambas, en Apurímac. Todas las mencionadas son inversiones en las que Ferreyrcorp participa activamente, ya sea proveyendo total o parcialmente la flota minera de imponentes dimensiones o acompañando a sus clientes con flota auxiliar y maquinaria de construcción para la ejecución de las obras de infraestructura que el proyecto minero requiere, con un soporte posventa de primer nivel.

Como se hizo público, durante el 2011 Caterpillar adquirió por una cifra cercana a US\$ 8,800 millones la compañía Bucyrus a nivel global; Ferreyrcorp fue seleccionado entre los distribuidores más importantes de todo el mundo para adquirir el negocio de distribución de dicha línea en sus respectivos territorios. En ese sentido, en el mes de junio de 2012, Ferreyros invirtió US\$ 75 millones para adquirir de Caterpillar la distribución de los equipos de

minería antiguamente conocidos con la marca Bucyrus. Esta nueva línea, que comprende palas de cable eléctricas gigantes capaces de cargar más de 120 toneladas de mineral en una sola pasada, palas hidráulicas móviles sobre orugas que otorgan versatilidad a la operación, así como perforadoras eléctricas para desarrollar los tajos abiertos en la minería de gran escala, representa un gran reto para la Ferreyros y lo posiciona como un socio cada vez más estratégico de la gran minería. Ahora la empresa puede ofrecer, bajo la marca Caterpillar, el 100% del equipamiento requerido por sus clientes para sus actividades de perforación, carguío y acarreo de mineral. Ningún otro proveedor de la industria posee una línea tan completa de equipos, con tanta presencia global y, a la vez, líder en los campos en que actúa.

Una vez más la actividad en la minería de tajo abierto alcanzó cifras récord en el año 2012. Ferreyros hizo entrega oficial de 51 camiones mineros de gran tonelaje para su operación en las minas de Antamina, Antapaccay, Shougang, Toquepala y Cuajone, así como 94 máquinas auxiliares de gran minería para diversas operaciones. Hacia el final del año, la empresa puso en marcha su primera pala hidráulica Caterpillar en Cerro Verde y la segunda en la mina Antapaccay, de Xstrata, a la vez que hicieron su llegada al proyecto Toromocho dos palas eléctricas de cable de gran envergadura, de 72 yd³.

Asimismo, desde mediados del año, Ferreyros empezó a soportar todo un parque de perforadoras y palas eléctricas gigantes que habían sido vendidas en el pasado por Caterpillar (y por la antigua Bucyrus), de modo que la presencia de la compañía en las minas peruanas se ve incrementada de un modo relevante.

Merece destacarse de modo especial las órdenes de compra recibidas de la corporación canadiense Hudbay Minerals por más de US\$ 100 millones en camiones mineros y maquinaria auxiliar Caterpillar para el desarrollo del nuevo proyecto de cobre Constancia que, con una inversión de US\$ 1,500 millones, se está llevando a cabo en la provincia de Espinar, en Cusco.

En cuanto a la minería subterránea, una vez más se alcanzó un récord de maquinaria vendida para acarreo en socavón. Durante el 2012, Ferreyros entregó más de 100 cargadores de bajo perfil, en su gran mayoría Caterpillar, de más de 4 yd³, así como algunos de la marca alemana Paus, de menor capacidad de carga. Asimismo, se entregó una serie de equipos utilitarios de uso subterráneo de dicha marca.

Una vez más, Ferreyros mantuvo el liderazgo en maquinaria minera, incluyendo camiones fuera de carretera de grandes dimensiones. La permanente demanda de estos últimos equipos hace posible que, en la población de camiones fuera de carretera que operan a nivel nacional, entre seis y siete unidades de cada diez sean Caterpillar.

Igualmente, en la minería subterránea, en el segmento de cargadores de 4 yd³ en adelante, la marca Caterpillar mantuvo su liderazgo con el mayor parque de estas unidades, habiendo sido traídos al país en el 2012 ocho de cada diez de estos equipos. Gracias a las adjudicaciones antes referidas, así como a las órdenes por renovaciones e incrementos de flotas previstos de clientes tradicionales de la empresa, se espera que Ferreyros continúe liderando el mercado minero en los siguientes años.

Por su parte, Unimaq continuó proveyendo a la minería de equipos tales como compresores de aire, montacargas y plataformas de trabajo en altura. Como muestra de ello, en el 2012 la empresa comercializó montacargas Caterpillar por un total de US\$ 1.9 millones a Southern Perú Copper Corporation y Chinalco Perú, que serán empleados en sus operaciones. De la misma manera, se entregó a la empresa Bechtel un importante lote de 38 grupos electrógenos Olympian-CAT, con capacidad de 65 KWA, para el proyecto Las Bambas.

Construcción

Al finalizar el año 2012, el sector construcción alcanzó un crecimiento de alrededor de 15.2% respecto al año anterior. Una parte importante de este alto dinamismo se explica por la mayor ejecución de proyectos de infraestructura en el sector privado, como la construcción de una serie de proyectos mineros y energéticos, la ampliación de plantas industriales, así como la construcción de centros comerciales, viviendas y oficinas. La inversión privada creció 14% en el 2012, por encima de la tasa registrada en el 2011. En torno a la inversión pública, destaca el reinicio de obras de infraestructura, como la construcción del tramo 2 del proyecto especial del Tren Eléctrico, el proyecto Vía Parque Rímac, además de una cartera importante de carreteras.

Esta situación ha permitido que los clientes continúen con la ejecución de contratos de construcción y mantenimiento de carreteras para el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, al igual que para algunos gobiernos regionales. Destacan de modo significativo las



LA CALIDAD DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y DEL SOPORTE DESCENTRALIZADO IMPULSA LA MÁXIMA PRODUCTIVIDAD EN LAS OPERACIONES.

obras viales en Áncash, La Libertad, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Junín, Lambayeque y Huancavelica, entre otros.

En todos estos proyectos, la presencia de maquinaria Caterpillar provista por Ferreyros, sea en alquiler o en venta, ha sido significativa. El compromiso de la empresa con el éxito de sus clientes ha demandado la necesidad de asignar personal permanente a fin de poder acompañarlos a lo largo de la ejecución de sus obras, prestando asesorías y recomendaciones, suministrando repuestos y realizando mantenimiento a toda la maquinaria que Ferreyros suministra.

Es igualmente importante mencionar que, durante el año 2012, la construcción de obras hidroeléctricas continuó con un ritmo significativo. Siguieron ejecutándose las obras de las centrales hidroeléctricas de Chaglla (400 MW), en Huánuco; Quitaracsá (112 MW), en Áncash; y Cheves (168 MW) y Huanza (90 MW), en Lima. Asimismo, se continuó con la construcción de la central hidroeléctrica Cerro del Águila (400 MW), la cual se ubicará en la región Huancavelica.

Considerando que varios de estos proyectos se encuentran en su etapa inicial de construcción, y teniendo en cuenta su larga duración, se presenta la oportunidad para que Ferreyros pueda apoyar a sus clientes a través de su portafolio de productos y servicios.

Por otro lado, al haberse mantenido los precios de los minerales en el mercado externo, la inversión que las empresas mineras asignaron a los contratistas de construcción siguió creciendo. Así, los clientes constructores ejecutaron en el 2012 un mayor número de caminos de acceso, obras de mantenimiento de vías, represas, canchas de lixiviación y plataformas, así como, de manera general, más infraestructura para las minas. Destaca de modo particular la ejecución de los proyectos de Las Bambas, en la región Apurímac; Antapaccay, en Cusco; La Arena, en La Libertad; y La Zanja y Tantahuatay, en Cajamarca.

Como consecuencia de estas inversiones y, gracias a la confianza de sus clientes, durante el 2012, Ferreyros ha logrado atender al mercado de la construcción con el suministro de máquinas Caterpillar, equipos aliados, camiones volquetes, repuestos y servicios por un

monto superior a US\$ 278 millones, que representa un crecimiento de 15% respecto al año pasado. Asimismo, es importante destacar que durante el año las ventas de la línea Caterpillar de máquinas de construcción para todos los mercados atendidos por Ferreyros tuvieron un crecimiento de 12% respecto del 2011, y en las líneas aliadas que representa, un incremento de 56%.

Cabe resaltar la incesante y exitosa actividad de Unimaq suministrando maquinaria ligera y de menor tamaño a empresas constructoras locales y urbanas en distintas ciudades del país. En ese sentido, durante el 2012, se colocó en el mercado peruano, a través de Unimaq, 800 máquinas Caterpillar, entre minicargadores, retroexcavadoras y excavadoras de menos de 20 toneladas.

Entre los negocios destacados de Unimaq para el sector se encuentran las ventas de equipos Caterpillar por aproximadamente US\$ 2 millones a las empresas A y J Inversiones, Consorcio Río Mantaro y Coansa del Perú. En la línea de Construcción General o Ligera Caterpillar, 75% del mercado está orientado a clientes medianos y pequeños.

Igualmente, en la Amazonía, el aporte de Orvisa al sector se presentó esencialmente en las ventas de equipos tales como retroexcavadoras, motoniveladoras, cargadores frontales y tractores de oruga a clientes contratistas locales, orientados en su mayoría al desarrollo de obras públicas.

Los buenos resultados de Ferreyrcorp en este sector en el 2012 se sustentaron nuevamente en la alta valoración de los equipos Caterpillar y de las capacidades de soporte de Ferreyros, Unimaq y Orvisa, cuya combinación producto / servicio logra incrementar la productividad de los clientes.

Energía y petróleo

Durante el 2012, el crecimiento promedio de la demanda de energía en el país ha sido cercano a 6%, siendo atendida por centrales hidráulicas, térmicas y, en menor proporción, por energía renovable. El estimado de energía demandado y generado en el 2012 fue mayor a 3,400 GWh.

P.42

Gestión Comercial y de Operaciones

En noviembre de 2012, se presentó la mayor potencia demandada durante el año, con 5,212 MW (superior en 7% a la del mismo mes del año anterior), siendo la participación de las diversas fuentes de generación la siguiente: 55% a las unidades hidráulicas, 44.6% a las unidades térmicas y 0.4% a las de energía renovable (biomasa).

A pesar de las previsiones del Gobierno y debido a las necesidades de los clientes de no afectar su producción por una falta de energía, existen oportunidades para Ferreyros enfocadas en proveer equipos de generación eléctrica (en regímenes de trabajo *stand by* o continuo), así como en facilitar soluciones energéticas completas como plantas llave en mano (en lugares remotos y no remotos), lo cual garantiza la producción y abastecimiento de energía eléctrica ante la eventualidad de emergencias y cortes de energía producidas en las redes principales.

En virtud del portafolio de productos y de la capacidad de generar soluciones integrales de energía, se ha podido atender a clientes de diversos mercados como operaciones mineras, clínicas, edificios de oficinas, cadenas hoteleras, fábricas, agroindustrias, empresas generadoras de energía, etc., habiéndoles entregado grupos electrógenos que van desde los 200 kW por unidad hasta equipos encapsulados de 2,000 kW por unidad, que tienen la posibilidad de interconectarse con la red nacional o con otros equipos del cliente.

Gracias a una adecuada cobertura, la preferencia de los clientes por contar con equipos probados para las condiciones extremas del país y el servicio posventa de clase mundial, Ferreyros ha alcanzado una participación de mercado en grupos electrógenos de 74%, medida en dólares FOB de importación.

En el ámbito del sector hidrocarburos, el precio del petróleo mantuvo una tendencia a la baja a lo largo del año, alcanzando un promedio anual de US\$ 94 por barril WTI, con la expectativa de que en el año 2013 se mantenga esta ligera tendencia a la baja. Como en años anteriores, el principal requerimiento del sector hidrocarburos hacia la compañía estuvo focalizado en la provisión de grupos electrógenos modelos 3512B y C32 para los taladros de perforación, que requieren contar con autonomía de generación mayor a 3 MW cada taladro, y en el alquiler y la venta de máquinas requeridas para el trabajo de acondicionamiento de pozos exploratorios en la selva peruana, donde el soporte posventa en sitio es sumamente importante para los contratistas petroleros.

Marítimo y pesca

Este sector abarca tanto la pesca industrial y artesanal como el transporte marítimo y fluvial.

Con relación al sector pesquero industrial, el 2012 ha sido el cuarto año de la aplicación de la Ley de Cuotas. No obstante, el panorama de extracción no ha sido tan bueno como los años precedentes, debido a condiciones oceanográficas anormales que ocasionaron una disminución de 48% en el volumen de captura de anchoveta, el cual pasó de 6.9 millones de TM de anchoveta a solo 3.6 millones de TM.

Siendo el Perú el principal productor de harina de pescado (30% del total), esta reducción en el volumen de extracción originó un incremento notorio en el precio de la misma, alcanzando valores superiores a US\$ 2,000 / TM a finales de año, lo que implica un incremento anual promedio mayor a 6% frente al año anterior. Cabe anotar que la fluctuación del precio estuvo en un rango de US\$ 1,295 / TM a US\$ 2,195 / TM.

A pesar de la reducción en la extracción, algunas empresas con mayor cuota de pesca han continuado su plan de inversiones con la intención de alcanzar una mayor eficiencia en consumo de combustible, por lo que han adquirido algunos motores marinos de propulsión modelo 3516B HD, de 1,200 rpm y con potencias mayores a 1,500 HP por unidad. Asimismo, han proseguido con el plan de modernización de los equipos de sus plantas pesqueras, a través de la adquisición de algunos grupos electrógenos y motores marinos de menor tamaño, tales como los C18 de 545 kW de potencia.

En el sector de pesca artesanal, Ferreyros siguió estando presente en la región norte del país, donde continuó con el plan de introducción de motores electrónicos CAT modelos C18 y C12, de potencias entre 300 HP y 700 HP, equipos con buena aceptación entre los clientes pesqueros gracias a un programa de soporte posventa que garantiza óptimos resultados.

Dentro del sector de transporte marítimo, enfocado en la construcción de remolcadores para las embarcaciones de mayor calado, durante el año 2012 se inició la construcción de cuatro remolcadores equipados con ocho motores marinos Caterpillar 3516C HD, de 2,575 HP y 1600 rpm, y con grupos electrógenos de la serie C. Dichos remolcadores están programados para ser entregados a su cliente final en Colombia a comienzos del 2013. Esta importante operación mejora la posición de socio estratégico que Ferreyros mantiene con el SIMA.

P.43

De la misma forma, Ferreyros logró mantener por tercer año consecutivo el contrato de soporte con la Dirección de Capitanía para el mantenimiento de las patrulleras de nuestra costa equipadas con motores CAT, a la vez que se adjudicó la orden de compra de 16 motores marinos CAT C7 de 370 HP para la futura construcción de ocho nuevas patrulleras en el 2013.

A través de la subsidiaria Orvisa, en el sector de transporte fluvial, Ferreyros sigue siendo el líder en la comercialización de motores para embarcaciones marinas, habiendo vendido más de 50 motores de propulsión electrónicos de los modelos C18, C12 y C7, con potencias entre 250 HP y 600 HP, y más de 33 grupos electrógenos Olympian-CAT de 14 KW a 65 KW. La mayoría de estos motores se ha destinado al equipamiento de nuevas embarcaciones dedicadas al transporte de combustible o carga para las empresas petroleras y para las compañías orientadas al transporte de pasajeros.

Gracias a la activa y permanente cobertura de mercado, Ferreyros mantuvo su liderazgo al alcanzar una participación de mercado mayor a 73% en motores marinos, medida en dólares FOB de importación.

Gobierno

Durante el 2012, las compras totales del Estado se incrementaron en 12.5% en comparación con el volumen de compras del 2011. Sin embargo, este año se prosiguió la tendencia de priorizar la inversión pública en obras de infraestructura y disminuir la adquisición de bienes por parte del Gobierno Central, los gobiernos regionales y las municipalidades. Nuevamente Ferreyros y Orvisa lograron mantener su posición de líderes de ventas de bienes de capital al sector gobierno.

En el 2012, ambas empresas intervinieron en un total de 550 procesos de compra en el ámbito nacional, de los cuales resultaron ganadoras en 268. Las principales líneas con las que participaron fueron las de máquinas de construcción, grupos electrógenos y repuestos Caterpillar, así como tractores agrícolas Massey Ferguson, obteniendo una participación de mercado cercana a 40%.

Como resultado de ello, durante el año 2012, se facturó y entregó 194 máquinas y motores Caterpillar y 67 tractores Massey Ferguson, entre otros bienes y servicios, generando una facturación de US\$ 49.5 millones, la

misma que ha significado un crecimiento de 35% en Ferreyros y 300% en Orvisa con respecto al año anterior. Este último caso fue impulsado por el inicio de una serie de obras públicas en la Amazonía, entre otros factores.

Comercio, servicio e industria

Durante el 2012, Ferreyrcorp sirvió nuevamente, con sus productos y servicios, a los sectores de comercio, servicio e industria. En ese sentido, Ferreyros concretó negocios importantes como la venta de cargadores frontales Caterpillar, de diversas capacidades, a Ladrillera El Diamante, Ladrillos Lark y Tableros Peruanos –este último, dedicado a la producción de tableros aglomerados–, en el sector industrial; y Dinet, en el ámbito de operadores logísticos y almacenaje de carga, así como algunos equipos a contratistas dedicados al movimiento de la chatarra dentro de la industria siderúrgica.

De igual manera, se logró colocar un importante conjunto de grupos electrógenos, con diferentes alcances, a compañías de diferentes ámbitos como Orient Express, en Cusco, y el nuevo hotel Hilton de Lima, en el rubro hotelero; a la Clínica San Felipe y al grupo Brescia, para la construcción de un importante proyecto de edificios de oficinas; a firmas como Interbank y Americatel, en sus nuevos *data centers*; y a Cerámica Lima, para la provisión de energía de sus hornos.

Asimismo, Ferreyrcorp equipó hace dos años la primera central de generación eléctrica basada en gas metano producido por residuos sólidos de su cliente Petramás. En el 2012, Ferreyrcorp acompañó el desarrollo de este cliente al poner en marcha un proyecto para incursionar en la producción de agregados, suministrando una planta chancadora completa marca Metso.

Por su parte, para el sector industria, Unimaq suministra grupos electrógenos, equipos para soldadura y torres de iluminación. En el 2012, las ventas para este sector se mantuvieron en niveles mayores a los del 2011. Entre los negocios destacados se encuentra la venta de un número importante de montacargas Caterpillar a las empresas Kimberly Clark, por US\$ 1.9 millones, y a Celima, por US\$ 1.2 millones.

P.44

Gestión Comercial y de Operaciones

Agrícola

El 2012 fue un año importante para el sector agrícola, dado su crecimiento: según el IV Censo Nacional Agropecuario del INEI, existen 2.3 millones de productores agrícolas en el país, lo que muestra un incremento de 30% frente a 1994. El avance del subsector agrícola se debió a la mayor producción de cebolla (32%), café (20%), caña de azúcar (8%) y maíz amarillo duro (10%), si bien disminuyó la de algodón rama (-74%), arroz cáscara (-41%) y papa (-2%).

En el sector agroexportador, actualmente el Perú es el primer exportador de espárragos, páprika y banano orgánico; el tercer productor de cafés especiales; y está entre los primeros exportadores de alcachofas en conservas, mangos frescos, palta Hass y uvas frescas. Dos de los rubros que se desarrollaron más en los últimos años fueron las frutas y hortalizas, que, en conjunto, representaron más de 50% de las agroexportaciones no tradicionales. A esto se suma el constante crecimiento de cultivos tradicionales como la caña de azúcar, tubérculos y maíz, lo que ha permitido cada vez más ampliaciones de la frontera agrícola. En este contexto, Ferreyros impulsó una cada vez mayor cobertura de las principales zonas agrícolas del país, a través de sus líneas de productos y servicios, pudiendo atender a pequeños, medianos y grandes productores agrícolas.

En lo que se refiere a las principales representadas, durante el 2012 Ferreyros y Orvisa vendieron 428 tractores agrícolas, entre las marcas Landini y Massey Ferguson; ocho cosechadoras, entre las marcas Claas y Massey Ferguson; 177 implementos agrícolas y 21 equipos de molinería. En el año las marcas representadas de tractores tuvieron en conjunto una participación de mercado de 44%, siendo Massey Ferguson la líder, con 33%, seguida por Landini, con un 11%.

Continuando con la tendencia mundial y a la par de los grandes distribuidores a nivel mundial, se optó por traer al Perú los tractores de última tecnología Massey Ferguson serie MF5450 y MF5465, de procedencia francesa, con gran aceptación en el segmento agroexportador, lo cual contribuyó al logro de los resultados en el 2012 y abre buenas oportunidades para el 2013. De igual manera, se complementó la marca prime Massey Ferguson con la serie MF2600, procedente de la India, con especificaciones técnicas básicas, buena calidad y buen precio, lo que se ha convertido en alternativa atractiva para agricultores medianos. Ferreyros y Orvisa mantienen sus altos estándares de calidad y propuesta de valor agregado.

Del mismo modo, y respondiendo a las necesidades de los clientes, se trajo al Perú las cosechadoras de procedencia alemana de la marca Claas, de alta calidad y tecnología, en sus modelos Crop Tiger y Dominator, de potencias de 76 HP 148 HP, respectivamente, destinadas a las zonas arroceras. Así, se complementa las actuales cosechadoras Massey Ferguson de 175 HP y 200 HP que ya vienen trabajando en las principales zonas arroceras del país. En adición a la comercialización de productos para el secado de granos, Orvisa inició un trabajo intensivo -que continúa en el año en curso- en la colocación de líneas para el secado de madera, así como de tractores forestales Caterpillar para dicho segmento del mercado.

En agroindustria, las representadas Kepler Weber y Zaccaría de Brasil continuaron apoyando el crecimiento de las ventas en el sector arrocerero y de granos. También es importante destacar que Ferreyros tomó la representación de la línea coreana de selectoras de granos por color Ideal System, lo que permitirá mayor participación en el sector arrocerero, así como ingresar a importantes segmentos como el de café y quinua, entre otros.

Finalmente, el Gobierno ha suscrito acuerdos comerciales con las cinco principales economías del continente asiático: China, Japón, Corea del Sur, Singapur y Tailandia, a la vez que se ha firmado recientemente uno con la Unión Europea, lo que prevé representará un incremento del orden de 4% en el PBI agrícola para el año 2013. Este escenario genera una alta expectativa y demanda de maquinaria agrícola, dado que el sector agroexportador al verse favorecido por estos convenios ha invertido más en nuevas hectáreas y tecnificación.

CAPACIDADES

Más allá de los beneficios y bondades propias de los productos de primera calidad que distribuye, la corporación, a través de los tres canales antes descritos (Ferreyros, Unimaq y Orvisa), ha construido durante muchos años determinadas capacidades que permiten honrar adecuadamente la promesa del posicionamiento comercial. Estas capacidades pueden ser agrupadas en cuatro grandes rubros: i) Creación de conocimiento técnico; ii) Establecimiento de una red de infraestructura de soporte; iii) Fuerza logística para una atención oportuna, y iv) Oferta de equipos en alquiler.

P.45

Creación de conocimiento técnico

Ferreycorp conoce bien la importancia de ofrecer capacitación especializada a sus clientes para contribuir al éxito de sus proyectos, permitiéndoles aprovechar al máximo el potencial de sus equipos y obtener un óptimo rendimiento de su inversión.

Por ello, Ferreyros, Unimaq y Orvisa siguieron desplegando grandes esfuerzos para ofrecer programas de capacitación técnica y de operación de equipos al personal técnico y los operadores de sus clientes, con un enfoque especializado.

En el 2012, más de 9,000 participantes que trabajan para más de 850 clientes recibieron capacitación especializada de la corporación en el ámbito nacional. En particular, un total de 6,011 operadores de maquinaria y equipos de los clientes, que prestan servicio en sectores tales como minería y construcción, se sumó a más de 820 cursos ofrecidos por Ferreycorp. En lo referente a capacitación técnica, 2,998 personas recibieron 117 cursos y seminarios –la mayoría de ellos en la modalidad *in house*–, así como 266 charlas técnicas.

Cabe resaltar el esfuerzo realizado por Ferreyros para poner en valor la labor de los operadores de maquinaria pesada y promover la importancia de su profesionalización. En el 2012, en el marco de sus programas de responsabilidad social, la empresa lanzó el Primer Concurso Ferreyros “El Mejor Operador de Equipo Pesado del Perú”, que contó con más de 1,200 inscritos de 27 puntos del país. Además, esta iniciativa se complementará con la creación del Club Ferreyros de Operadores de Equipo Pesado, en el que los operadores podrán compartir experiencias, conocimientos y actividades fundamentales para ser líderes en su actividad.

Adicionalmente, la Escuela de Operación de Equipo Pesado de Ferreyros y Tecsup, ubicada en la mina Raúl, en Mala, y abierta al público en general, funcionó por cuarto año ininterrumpido, gracias a la sólida alianza estratégica que une a ambas empresas. Creada para formar a las nuevas generaciones de operadores en el país, la escuela entrenó a 636 nuevos operadores en el 2012, a través de 89 cursos especializados. Los participantes, a título individual, apostaron por capacitarse en la operación de excavadoras, cargadores frontales, tractores de cadena y camiones mineros Caterpillar, desarrollando valiosas competencias para su inserción en el mercado laboral.

Al interior de Ferreyros, Unimaq y Orvisa, los esfuerzos de capacitación interna del talento técnico fueron nuevamente prioritarios para proporcionar un servicio de la más alta

calidad a los clientes. Como parte de su programa de capacitación impartido tanto en el ámbito local como en el extranjero, más de 1,900 técnicos de Ferreyros, Unimaq y Orvisa recibieron cursos y seminarios especializados durante el 2012, a la vez que se obtuvo 21,595 certificaciones en habilidades clave para la atención dedicada de los equipos de los clientes. Cabe resaltar que Tecsup también contribuye activamente al desarrollo de los programas de capacitación interna de Ferreyros. Para más información, consultar el capítulo “Organización y Recursos Humanos”.

Red de infraestructura de soporte

En conjunto mediante los tres canales antes descritos, Ferreycorp ha desarrollado una extensa y confiable red de oficinas, talleres y sucursales a lo largo y ancho de todo el territorio nacional. Al cierre del 2012, Ferreyros, Orvisa y Unimaq contaban con más de 90 puntos de atención a lo largo del país, incluyendo 32 sucursales y oficinas al interior del Perú, siete sedes en Lima y una presencia permanente en más de 50 proyectos y operaciones de sus clientes, con personal residente. Adicionalmente, a través de acuerdos de soporte, en el 2012 dieron mantenimiento periódico en su propio lugar de operación a alrededor de 1,900 equipos de más de 400 clientes, y realizaron servicio de campo a demanda de los clientes a lo largo del Perú.

Talleres

Mención especial merecen los talleres que Ferreycorp ha constituido estratégicamente en el país. Actualmente, Ferreyros, Unimaq y Orvisa cuentan con 31 talleres en Perú, ocupando más de 63,000 m² de instalaciones. Estos talleres pasan regularmente por periódicas auditorías de Caterpillar para evaluar el adecuado control de contaminación en sus operaciones, teniendo muchos de ellos la máxima certificación –5 estrellas– que otorga esta marca representada.

El taller con mayor movimiento en la corporación sigue siendo el Centro de Reparación de Componentes (CRC), dotado de una Certificación Caterpillar de Clase Mundial, y que, como su nombre lo indica, se dedica a la reparación de componentes mayores, restituyéndolos a una condición de nuevos. En el año 2012, ingresaron al CRC de Lima y al de Arequipa 2,499 componentes mayores, entre motores, convertidores de torque, transmisiones, mandos finales diferenciales y ruedas, lo que representa un crecimiento de 19% respecto a lo ingresado en el año anterior. Complementa las actividades del CRC el Taller de Recuperaciones (TR), en el que durante el 2012 se siguió realizando inversiones como parte de sus continuas

LA RED DE TALLERES EN EL ÁMBITO NACIONAL, EN LA QUE SE REALIZAN PERMANENTES INVERSIONES, ES UN COMPONENTE ESTRATÉGICO EN EL SERVICIO POSVENTA.



mejoras en infraestructura y de su programa de innovación y renovación. Este taller, cuya principal actividad es la recuperación de grandes piezas de metal -a través de procedimientos de metalizado, soldadura y rectificación-, continuó brindando servicios especializados como proveedor del CRC y en la reparación de componentes de gran envergadura, principalmente para los clientes mineros.

Siguiendo con el plan de preparación para el incremento de la demanda, entre el CRC y el TR, durante el 2012, se llevó a cabo inversiones de mejoramiento, expansión y modernización por US\$ 3 millones.

Otro importante centro de servicios es el Taller de Máquinas de Lima, donde se reciben las máquinas de los clientes o componentes de las mismas, para efectuar distintos niveles de reparaciones, que pueden ser parciales o totales según la necesidad del equipo. Este taller cuenta con 32 bahías de reparación y un área total de 4,000 m². Por su parte, en el año 2012, el Taller de Máquinas procesó 450 órdenes de trabajo en las que se empleó 62,700 horas hombre para atender *overhauls* y reparaciones parciales. Dentro de los *overhauls*, es importante mencionar que se realizó 13 reparaciones certificadas por fábrica (CCR).

El Taller de Preentrega Técnica es aquel donde son preparados los equipos para ser despachados a los clientes, luego de una revisión integral y minuciosa de sus principales sistemas. Se encuentra en el Callao, colindante con el almacén de inventario de máquinas, con lo que se logra un menor tiempo de entrega, así como menores gastos de desplazamiento de los equipos almacenados, desde que son despachados de las agencias de aduana. Este taller cuenta con 20 bahías. En el año 2012, el Taller de Preentrega Técnica preparó 713 máquinas y 120 grupos electrógenos de clientes empleando 29,800 horas hombre.

Durante el 2012, el mantenimiento y la reparación de los equipos en el oriente del país fueron realizados, como es habitual, en los talleres de Orvisa, ubicados en Iquitos, Pucallpa y Tarapoto, zonas estratégicas para cubrir eficientemente la región amazónica. Por su parte, el mantenimiento y la reparación de los equipos ligeros comercializados por Unimaq, tales como retroexcavadoras, minicargadores y montacargas, entre otras líneas, se continuó desarrollando en su red de talleres en el ámbito nacional, en todas las ciudades en las que la empresa tiene presencia.



Los demás talleres se encuentran ubicados fundamentalmente en las sucursales de las distintas regiones del país, en la costa, sierra y selva. Año a año las inversiones requeridas para mantener al día los equipos y las herramientas en dichos talleres son revisadas. Durante el año 2012, la inversión en actividades de mejoramiento, expansión y modernización de los talleres de las tres empresas alcanzó US\$ 5.5 millones.

Sucursales

Desde hace más de 70 años, Ferreycorp percibió de manera innovadora la importancia de descentralizar sus operaciones. Así, en 1940 se inauguró la primera sucursal de Ferreyros en Arequipa. A partir de ese momento y hasta la actualidad, no ha dejado de invertir en la construcción de locales de atención en las diferentes regiones del país en donde se van desarrollando diferentes actividades que ameritan la presencia de Ferreycorp. La descentralización y cobertura a lo largo de todo el país son algunos de los elementos diferenciadores que permiten mantener la preferencia de los clientes localizados fuera de la capital.

Incluso en Lima, dado el gran crecimiento de la ciudad, se ha invertido en siete locales dedicados al negocio de distribución Caterpillar (seis de Ferreyros y

uno de Unimaq), con la finalidad de lograr mejoras en su cobertura, sobre todo en las áreas de exhibición, almacenes de repuestos y talleres especializados que demandan crecimiento, en función del mayor tamaño de componentes y una línea de productos cada vez más completa.

Las sucursales aportan de forma significativa y constante al posicionamiento en el mercado de las marcas que Ferreycorp representa, garantizando una cobertura que la consolida como corporación líder en la comercialización de bienes de capital, asegurando su crecimiento y expansión y permitiéndole desempeñar un rol protagónico en el desarrollo económico regional.

La cobertura de Ferreyros en el interior del país se apoya en sus 12 sucursales en las ciudades de Piura, Lambayeque, Cajamarca, Trujillo, Chimbote, Huaraz, Huancayo, Cusco, Ica, Arequipa, Cerro de Pasco y Puno, así como en sus seis oficinas en Ayacucho, La Merced, Talara, Tumbes, Tacna y Abancay.

La presencia en la Amazonía se produce a través de la subsidiaria Orvisa, que cuenta con tres sucursales en Iquitos (oficina principal), Tarapoto y Pucallpa; oficinas en Huánuco, Tingo María, Bagua, Madre de

Dios y Yurimaguas; y presencia en instalaciones de clientes petroleros ubicadas en los lotes de Andoas y Trompeteros, en donde brinda servicios especializados.

Dado el importante incremento de la dinámica de oportunidades para la construcción local y urbana en distintas regiones del país, se empezó a crear sedes de Unimaq en las ciudades más activas. Al cierre del 2012, en adición a su local en Lima, Unimaq contaba con sedes en Arequipa, Cajamarca, Huancayo, Ilo, Trujillo y Piura.

Este enfoque regional ha permitido ampliar la eficacia operativa de la corporación, administrando convenientemente los territorios para lograr una mejor cobertura en todos los rincones del país.

Las sucursales, como parte de su labor socialmente responsable, mantienen una adecuada interrelación con los agentes de su ámbito de influencia; es decir, con gremios empresariales, organismos públicos y otros, proponiendo proyectos de responsabilidad social con algunos clientes y realizando actividades de voluntariado, todo ello enmarcado en un ambiente de total respeto y entusiasmo por participar de las tradiciones y costumbres del lugar donde se realiza las operaciones. En cualquier lugar donde operen, las empresas de Ferreycorp difunden con el ejemplo una conducta acorde con los valores corporativos a clientes y comunidades.

Durante el año 2012, Ferreyros, Unimaq y Orvisa han invertido en la expansión y modernización de sus sucursales un total de US\$ 5 millones. Entre las obras destacadas, cabe mencionar que Ferreyros dio inicio a la construcción de una nueva sucursal en Cusco, con mayores capacidades que las de su sede actual en dicha ciudad, ejecutando durante el 2012 inversiones parciales por US\$ 1.6 millones. Por su parte, Unimaq inauguró sus nuevas sedes en Arequipa y Cajamarca, a la vez que inició las construcciones de sus nuevas instalaciones en Piura e Ilo, todo ello con una inversión de aproximadamente US\$ 1 millón durante el año.

Fuerza logística

El modelo de negocios de los canales de distribución de productos Caterpillar supone la importación de todos los equipos y repuestos que comercializa, los mismos que deben ser transportados desde diversas plantas alrededor del mundo. Dado que la disponibilidad y oportunidad en la entrega es también un elemento diferenciador de la propuesta de valor de las empresas de Ferreycorp, estas asumieron el compromiso de atender a sus clientes en el plazo estimado en la oferta. De forma consecuente con ello, desarrollaron una logística de abastecimiento que

—salvo eventos de fuerza mayor o fuera de su control— minimiza los impactos en los clientes y permite ofrecer tiempos óptimos de atención.

La gestión logística implica también una eficiente gestión de los inventarios tanto de máquinas, motores y equipos como de los repuestos y componentes. Se busca eficiencia a lo largo de toda la cadena de abastecimiento desde la fábrica hasta la entrega al cliente final. Para lograr estos fines, Ferreyros, Unimaq y Orvisa cuentan con una sólida organización logística interna, alineada a las mejores prácticas de la cadena de abastecimiento integrada.

La actividad logística en el 2012 tuvo como premisa el importante incremento de la venta, con el consecuente impacto sobre el volumen promedio de inventarios, el número de órdenes de compra colocadas, el número de contratos de transporte, las operaciones de desaduanaje y procesamiento de más de 13,000 pólizas de importación, entre otros.

Las importaciones experimentaron un incremento de 21% respecto al 2011, alcanzando un valor CIF total de US\$ 1,050 millones para las tres subsidiarias (Ferreycorp, Unimaq y Orvisa), de los cuales US\$ 922 millones corresponden a bienes de capital y el saldo a bienes intermedios.

Para atender este volumen de importaciones, se aseguró la disponibilidad de espacios marítimos de carga suelta por 150,000 m³, requeridos para transportar unidades provenientes de diversos puertos de una serie de países, entre los que destacan Estados Unidos y Brasil. En ese orden, más de 7,500 viajes terrestres fueron realizados, con 5 millones de kilómetros recorridos, en el año 2012. Asimismo, Ferreycorp recibió en el 2012, para Ferreyros, Unimaq y Orvisa, cerca de 1,600 contenedores de 20 pies, con repuestos y equipos menores, y utilizó espacio aéreo para atender la necesidad de una ágil importación de repuestos y accesorios por un total de 6,000 toneladas, que equivale a un promedio de 17 toneladas diarias, entre vuelos cargueros y de pasajeros, ratificando así su récord como uno de los principales importadores del país por este medio de transporte.

Los niveles de inventario se administraron teniendo como objetivo un adecuado balance entre una buena rotación de inventarios y un alto nivel de servicio y disponibilidad, que permita a la corporación mantener el liderazgo en participación de mercado y servicio al cliente, sustentado en una consistente estrategia de colocar órdenes de manera anticipada según la demanda proyectada de los clientes y de acuerdo con la información de la que disponen las empresas sobre el parque de maquinaria y su uso. Así,

se logró atender la demanda creciente mediante el cumplimiento de la política de mantener niveles de stock para un mínimo de tres meses de demanda futura y, adicionalmente, un inventario de protección de repuestos, para brindar soporte a los nuevos modelos de equipos que han ingresado a las operaciones. El inventario de repuestos y componentes de Ferreyros, Unimaq y Orvisa terminó el ejercicio en US\$ 155 millones, de los cuales US\$ 116 millones corresponden a repuestos, experimentando un incremento de 56% respecto al cierre del año 2011, con una rotación promedio de tres veces al año. El incremento obedece mayoritariamente a la incorporación de US\$ 30 millones para la línea de negocios anteriormente denominada Bucyrus, hoy incorporada al portafolio de Caterpillar.

El inventario de *prime product*, que corresponde a máquinas, motores y equipos, cerró el año con la cifra de US\$ 295 millones, incluyendo tanto a Ferreyros como a Unimaq y Orvisa, con un incremento de 30% respecto a diciembre de 2011, mientras que la rotación se mantuvo en 2.9.

Ferreycorp, Unimaq y Orvisa cuentan con una red de almacenes para la maquinaria y repuestos que distribuyen. En total se cuenta con una infraestructura de más de 76,000 m² destinados a área de almacenamiento, adecuadamente ubicada en todo el país. Merece especial mención el Centro de Distribución de Repuestos (CDR), inaugurado en el 2012, el cual acoge 17,000 m² de almacenes. Gracias a todo ello, es posible albergar en el país un promedio total de 150,000 ítems de repuestos, con 3.3 millones de piezas.

Oferta de maquinaria en alquiler

En respuesta a la demanda del mercado, especialmente de los sectores construcción y minería, a partir del año 2007 Ferreyros decidió repotenciar su unidad de negocios Rentafer, dedicada exclusivamente al alquiler de maquinaria pesada y venta de equipos seminuevos y usados. De modo simultáneo, Unimaq asumió el reto de presentarse al mercado bajo el paraguas “The CAT Rental Store”, lo que le compromete también a una oferta de maquinaria ligera en alquiler. Es así como en los últimos cinco años se incorporó una importante cantidad de unidades en ambas entidades, Rentafer y Unimaq, con el objetivo de alinear la oferta de alquiler de Ferreycorp con la creciente demanda que fue surgiendo en el mercado.

En ese orden, la organización del negocio de alquiler comenzó a revisarse desde el 2009. Un año después se inauguró un local independiente de 14,000 m² en Lima para Rentafer, de fácil acceso a los clientes, en el que se exhibe tanto la maquinaria disponible para alquiler como la flota de equipos seminuevos y usados para la venta. Asimismo,

en estas instalaciones se encuentran los talleres de servicio para la flota de alquiler y equipo usado.

Como resultado de la serie de medidas antes mencionadas, los negocios de alquiler de maquinaria se mantuvieron en constante expansión, creciendo durante el año 2012 un importante 22.6% respecto del año 2011. También se incrementó el total de negocios de Rentafer, que incluye no solo el alquiler de la maquinaria sino también la venta de unidades usadas provenientes tanto de la flota de alquiler como de adquisiciones realizadas, alcanzando US\$ 84 millones de facturación anual, especialmente debido a la acogida de sus productos por parte del mercado. Análogamente, el total de negocios de alquiler en Unimaq generó US\$ 20 millones en el año, además de US\$ 9 millones por venta de flota ligera usada.

Al cierre del ejercicio 2012, la flota de alquiler que ofrece Ferreycorp es de 1,700 unidades, aproximadamente 500 unidades de maquinaria de construcción pesada, entre tractores, excavadoras, motoniveladoras, cargadores y rodillos, por un valor de reposición de US\$ 120 millones, y 1,200 unidades de maquinaria de construcción ligera, entre retroexcavadoras, minicargadores, compresoras, torres de iluminación y rodillos, entre otras, con un valor de reposición de US\$ 50 millones. También se cuenta con un parque de grupos electrógenos y grúas móviles sobre neumáticos para atender las demandas de los clientes.

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR EN EL EXTRANJERO

GENTRAC, EN GUATEMALA; COGESA, EN EL SALVADOR; Y GENTRAC, EN BELICE

En el 2012, las empresas de Ferreycorp que representan a Caterpillar en Centroamérica: Gentrac, en Guatemala y Belice, y Cogesa, en El Salvador, desempeñaron una destacada labor en sus respectivos países, en lo que representó su tercer año como empresas integrantes de la organización.

Como ha sido mencionado en el capítulo “Empresas de la Corporación y Definición de Grupo Económico”, la corporación amplió en el 2010 sus operaciones en el ámbito internacional mediante la adquisición de estas tres compañías, como una respuesta a la invitación de Caterpillar para asumir su representación en los países antes referidos.

**EN PERÚ Y EN CENTROAMÉRICA,
FERREYCORP ACOMPAÑA A SUS CLIENTES
EN EL MISMO LUGAR DONDE
DESARROLLAN SUS PROYECTOS.**



Se presenta a continuación un resumen de las operaciones de las empresas de Ferreycorp en Centroamérica en el 2012:

**Corporación General de Tractores, S.A. /
Gentrac (Guatemala)**

Gentrac, distribuidor de Caterpillar y de marcas aliadas en Guatemala, alcanzó en el 2012 ventas de US\$ 107 millones, 18% superiores frente al año 2011, obteniendo un promedio de participación de mercado de 46%. Cabe resaltar la importancia del sector minero en Guatemala, en el que Gentrac cuenta con 80% de participación de mercado, compuesto en su mayoría por equipos para minería subterránea.

A través de la provisión de bienes y servicios, la empresa tiene una importante presencia en los mercados de construcción de carreteras, minería, agregados, agrícola, extracción de petróleo, energía e industria. Asimismo, a través de sus principales clientes, ha contribuido en los últimos años al cambio de la matriz energética de Guatemala, hoy esencialmente hidráulica, en contraste con el pasado, cuando la generación eléctrica se producía principalmente por combustibles fósiles.

En el 2012, Gentrac expandió sus operaciones al inaugurar dos nuevas sucursales: una en Quetzaltenango, segunda ciudad en importancia de Guatemala, en un área de 2,200 m², y otra en la ciudad de Teculután, departamento de Zacapa, en un área de 3,500 m². Ambas sucursales incluyen talleres y almacén de repuestos. Adicionalmente, abrió durante el año una nueva tienda de repuestos en la ciudad de Morales, departamento de Izabal. Con ello, Gentrac cierra el 2012 con cinco puntos de atención en el país, sumándose la nueva infraestructura a su sede principal y tienda de repuestos en ciudad de Guatemala.

Gentrac fue reconocida por Caterpillar en el 2012 por la mejor iniciativa en innovación de mercadeo a nivel latinoamericano, siendo la primera vez que un distribuidor de Centroamérica obtiene dicho premio.

**Compañía General de Equipos S.A. /
Cogesa (El Salvador)**

Con una participación de mercado de 65%, Cogesa, distribuidor de Caterpillar y marcas aliadas en El Salvador, generó ventas en el 2012 por US\$ 38.4 millones, superiores en 15% respecto al 2011.



Cogesa contribuye al desarrollo de El Salvador al atender los sectores de la construcción de infraestructura en general, vivienda, generación de energía, vehículos e industrial.

Cabe mencionar la relevancia del sector agrícola para Cogesa, que representó aproximadamente la cuarta parte de los ingresos generados por maquinaria y repuestos en el 2012. Las ventas a este sector mostraron un importante incremento de 80% frente al 2011, manteniendo un liderazgo indiscutible y alcanzando una participación de mercado superior a 70%. Como se indicó en el capítulo anterior, Cogesa es mayorista de lubricantes Exxon Mobil en su territorio, cuyas ventas representan 25% de sus ingresos. Su modelo de representación le permite distribuir esta línea de productos a nivel nacional y, de acuerdo con las necesidades del mercado, apoyarse en otras compañías para su comercialización.

**General Equipment Company Limited /
Gentrac (Belice)**

En el 2012, las ventas de Gentrac, representante de Caterpillar y marcas aliadas en Belice, ascendieron a US\$ 3.9 millones, lo que supuso un incremento de 4% en relación con el 2011.

Gentrac Belice está comprometida principalmente en la venta y el servicio de los productos Caterpillar en este territorio, siendo la única distribuidora de equipo de construcción en el ámbito nacional que brinda servicio completo a equipo pesado.

SECTORES

Como complemento a lo anteriormente mencionado, se presenta una reseña de algunos de los sectores con mayor impacto en las subsidiarias de Ferreycorp en Centroamérica:

Construcción

En Guatemala, la mayor actividad en el ámbito de la construcción se centra en el desarrollo de infraestructura vial bajo el impulso de la inversión pública, que ha venido incrementándose en gran medida ante eventos naturales que han impactado en el territorio.

Por su parte, en El Salvador, el dinamismo de este sector clave en la economía nacional se expresa tanto en la construcción de vías primarias y secundarias como en el desarrollo urbanístico de residenciales.

P.52

Gestión Comercial y de Operaciones

En Belice, la construcción es igualmente un sector de alta importancia para el país, principalmente vinculado al desarrollo de caminos.

Minería

En Guatemala, la minería es mayoritariamente subterránea. Como se describió anteriormente, Gentrac tiene una presencia líder en este sector.

Paulatinamente se viene produciendo el inicio de operaciones mineras a tajo abierto, que elevarán la importancia de la minería en dicho territorio. Cabe precisar que actualmente las minas activas más importantes son auríferas.

Agrícola

Guatemala es un país agrícola por naturaleza. Es importante mencionar las grandes extensiones de tierra para el cultivo de caña de azúcar, palma africana y banano, entre otros.

Por su parte, en El Salvador, los principales productos son caña de azúcar, maíz y frijol. Cabe resaltar que la caña de azúcar y su posterior industrialización en ingenios azucareros constituyen el sector más importante para Cogesa.

En Belice, el sector agrícola está asociado con la siembra y cosecha de caña de azúcar, cítricos y arroz.

Telecomunicaciones

Guatemala tiene una de las mejores redes de telecomunicación de Centroamérica. Actualmente dos grandes operadores telefónicos internacionales vienen invirtiendo en mejorar la red, a los que Gentrac apoya con las plantas eléctricas Olympian-CAT que se usan en cada subestación que construyen.

Este sector también tiene alta relevancia en Belice, al cual Gentrac da respaldo principalmente con la línea de generadores eléctricos.

Marino

El segmento marino tiene una importancia destacada en Belice: a través de la subsidiaria Gentrac en dicho país, se brinda atención a barcos pesqueros, barcos para transporte de pasajeros y yates recreativos (*pleasure crafts*). Similar situación se presenta en Guatemala –uno de los principales destinos mundiales de pesca deportiva–, donde el sector se atiende a través de Gentrac.

CAPACIDADES

Las empresas representantes de Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice, al igual que sus pares en el Perú, aportan una oferta de valor que marca la diferencia en sus respectivos territorios. Se presenta una breve reseña de su labor en estos ámbitos:

Conocimiento técnico

Una parte muy importante del respaldo que Gentrac, en Guatemala y Belice, y Cogesa, en El Salvador, ofrecen en sus países es la capacitación especializada que brindan a los operadores de los equipos y al personal técnico de los clientes. Durante el 2012, estas empresas capacitaron a más de 475 colaboradores de sus clientes, de diferentes sectores económicos, asesorándolos sobre cómo lograr un menor costo de operación por hora y una mayor productividad.

Por su parte, el personal técnico de las empresas de Centroamérica recibe capacitación a través de diversas iniciativas, propias o impartidas por la representada Caterpillar, para garantizar la calidad del servicio técnico ofrecido a sus clientes.

Red de soporte

Las empresas de Ferreycorp que operan en Guatemala ofrecen soporte a los productos que distribuyen a través de nueve puntos de atención: cinco en Guatemala, tres en El Salvador y uno en Belice. Varios de ellos son centros integrales de venta de maquinaria, repuestos, servicios y alquiler, mientras que otros están destinados puntualmente a la venta de repuestos.

Estas instalaciones incluyen más de 16,000 m² de talleres de servicios, que proporcionan la infraestructura para que más de 150 técnicos den atención a las diferentes necesidades de los equipos que se distribuyen.

Con el objetivo de mantenerse a la vanguardia del desarrollo tecnológico, las empresas han sido pioneras en Centroamérica en la implementación de las más modernas herramientas para facilitar el monitoreo remoto de los equipos Caterpillar, lo cual permite maximizar la protección y control de las máquinas que se encuentran laborando en los diferentes proyectos de desarrollo. Es así como se ha instalado la tecnología Product Link en más de 400 equipos, facilitando el monitoreo remoto de condiciones de los mismos.

P.53

Las empresas cuentan con sus propias facilidades para realizar análisis de aceite usado a través de dos laboratorios modernamente equipados, uno en Guatemala y otro en El Salvador, en los que se analizaron más de 20,000 muestras. Gracias a estas capacidades se pudo realizar recomendaciones de mantenimiento predictivo, que permitieron minimizar los costos de operación de los equipos cuyo aceite fue analizado.

Es importante mencionar además el trabajo que se realiza en el propio lugar de operación de los clientes, a través del servicio técnico en campo. En ese sentido, los técnicos de la corporación están capacitados y cuentan con las herramientas adecuadas para resolver problemas o dudas del cliente in situ, donde sus máquinas están en plena producción.

Fuerza logística

Las empresas de Centroamérica cuentan con cerca de 9,000 m² de áreas de almacenes de repuestos, desde donde se distribuyen a las diferentes zonas de los tres territorios. A esta capacidad hay que añadir más de 25 bodegas de consignación, que permiten dar respuesta inmediata en los sitios en los que están operando los equipos comercializados.

Para mantener un completo inventario de repuestos y atender los requerimientos de maquinaria y equipos de sus clientes, las subsidiarias en Centroamérica reciben diariamente carga aérea y marítima. Adicionalmente, a través del servicio de emergencia, tienen la capacidad de importar repuestos del exterior en un período de entre 24 y 48 horas.

Cabe precisar que, con el fin de respaldar la inversión realizada por sus clientes, las empresas de Ferreycorp que operan en Centroamérica cuentan con un inventario de repuestos y máquinas de más de US\$ 42 millones al cierre del 2012.

Oferta de alquiler

Como se indicó en este capítulo, Gentrac, en Guatemala, y Cogesa, en El Salvador, cuentan con una completa flota de alquiler de maquinaria y equipos, que alcanza alrededor de 400 unidades, con el fin de atender las necesidades temporales de maquinaria de sus clientes.

La flota incluye más de 90 unidades de maquinaria pesada para mercados tales como construcción, minería y agricultura, así como más de 300 unidades ligeras para trabajos de construcción menores y actividades industriales, entre otros ámbitos.

EMPRESAS QUE COMPLEMENTAN LA OFERTA DE BIENES Y SERVICIOS PARA LOS DIFERENTES SECTORES PRODUCTIVOS

MOTORED, CRESKO, MEGA REPRESENTACIONES, FIANSA, FERRENERGY, FARGOLINE Y FORBIS LOGISTICS

En el 2012, esta división de empresas –cuya constitución se aborda en el capítulo “Empresas de la Corporación y Definición de Grupo Económico”– continuó realizando una dinámica labor para aportar un portafolio de bienes y servicios complementarios a los sectores clave en la economía del país.

Muchos de los clientes que son atendidos por las compañías representantes de Caterpillar en el Perú recurrieron nuevamente a estas empresas de la corporación para atender integralmente sus necesidades: desde servicios logísticos hasta obras metalmecánicas y eléctricas, pasando por el abastecimiento de consumibles requeridos en sus operaciones y la compra de soluciones de energía, hasta la oferta de una gama de equipos automotrices y de productos de procedencia asiática.

Motored S.A.

Motored, la subsidiaria de Ferreycorp lanzada en abril de 2012 para dedicarse al negocio automotriz, inició en el año una serie de acciones que comprendieron principalmente la reestructuración del negocio, la ampliación de su gama de productos y el desarrollo de sus canales de distribución, con foco en satisfacer las necesidades de los clientes de transporte, minería y construcción.

Gracias a dicha estrategia, las ventas del año 2012, sumando lo realizado como División Automotriz y luego como subsidiaria, alcanzaron US\$ 101 millones, lo que representó un crecimiento de 53.9% con relación al ejercicio previo.

Motored representa las marcas de vehículos Kenworth, Iveco y DAF, esta última lanzada al mercado peruano en julio de 2012. Cuenta también con un variado portafolio de marcas de repuestos.

P.54

Gestión Comercial y de Operaciones

La compañía opera con dos sedes en Lima. En su local principal, en Ate, se ubican las oficinas y *showroom* de sus representadas Kenworth, Iveco y DAF; un almacén principal de repuestos automotrices; y un taller, en un área de 4,000 m². Por su parte, en su sede en Lurín cuenta con un taller para reparaciones mayores y un almacén de unidades nuevas, en un área de 30,000 m². Asimismo, cuenta con dos tiendas de repuestos en la avenida Arriola. A la fecha, Motored se apoya en la red de sucursales de Ferreyros para atender a clientes de todo el país.

Al cierre del año, Motored contaba con 195 colaboradores, entre funcionarios de las áreas comerciales, administrativos y personal técnico, todos ellos piezas fundamentales en el logro de los objetivos.

Como parte de su oferta de valor, en el 2012 Motored impartió programas de capacitación al personal de sus clientes, para permitirles maximizar el rendimiento de sus vehículos. En el ámbito nacional, la empresa capacitó a un total de 785 operadores de más de 180 clientes, que emplean unidades de Kenworth, Iveco y DAF.

Cresko S.A.

La empresa de la corporación creada para competir en el segmento de productos de procedencia asiática, Cresko, alcanzó en su quinto año de operaciones ventas de US\$ 18 millones, 6% más que el año anterior, incrementando su presencia en el mercado de cargadores frontales, volquetes, tractores agrícolas y grupos electrógenos chinos.

En el año, Cresko –cuya actividad abarca igualmente la provisión de insumos químicos y equipos usados– continuó atendiendo diferentes ámbitos del territorio peruano, a través de una fuerza de ventas itinerante y una propuesta ligera de servicio posventa.

Mega Representaciones S.A.

Durante el 2012, la empresa de Ferreyrcorp especializada en soluciones integrales en consumibles para los distintos sectores económicos, Mega Representaciones, llegó a un nivel de ventas de US\$ 52.9 millones frente a US\$ 38.1 millones del año 2011, mostrando un crecimiento cercano al 40%. Este desempeño se produjo básicamente por la consolidación de sus productos y servicios en los mercados minería, construcción y transporte con sus actuales líneas de negocio: neumáticos Goodyear, lubricantes Mobil y filtros Fleetguard y Donaldson.

Adicionalmente, el año 2012 empezó a brindar servicios de soporte en lubricantes a la gran minería junto con su representada Mobil, demostrando así el valor agregado que brinda al mercado.

Con respecto a nuevas líneas de negocios, el año 2012 Mega Representaciones incursionó en el negocio de mantenimiento predictivo, microfiltración y artículos de seguridad industrial. Estas nuevas líneas de negocios se incorporaron a su portafolio a través de las incorporación de líneas de negocio de las empresas nacionales ARA y Tecmifil, así como de la adquisición de la empresa Tecseg, respectivamente.

Esta última operación se concretó a inicios del año 2013, antes de la publicación de la presente Memoria. La reciente y significativa adquisición de Tecseg por US\$ 11 millones considera un equipo humano de 65 personas, inventarios, cartera de clientes y, en general, un negocio en marcha. Sin duda, las sinergias con las demás líneas de negocios, la posibilidad de potenciar la cartera de clientes de ambas empresas (el año 2012 Tecseg facturó US\$ 22.8 millones) y el constante crecimiento del mercado de seguridad industrial constituyen razones que sustentaron esta adquisición.

Todas estas nuevas líneas complementan el portafolio de productos y servicios de Mega Representaciones, para así seguir siendo un socio estratégico de sus clientes y brindarles soluciones integrales con representadas y soporte de primer nivel.

Fiansa S.A.

El 2012 fue un año muy importante para Fiansa, la empresa dedicada a la ejecución de proyectos metalmecánicos y eléctricos de la corporación, ya que completó su primer año de operación en la nueva planta de Huachipa.

Gracias a ello, la compañía pudo pasar de ser una metalmecánica regional que atendía el mercado del norte del país (Trujillo – Chiclayo – Piura) a ser un actor importante de la industria metalmecánica nacional. Así, en el 2012, Fiansa logró posicionarse en dicho mercado concretando proyectos con los más importantes clientes de la industria (FLSmith, Delkor, Yanacocha, Techint, Flour, Odebrecht, Volcan, Barrick, Goldfields), por lo que sus ventas se incrementaron en 22% con respecto al 2011, alcanzando US\$ 20 millones.

Debido a la envergadura de estos proyectos, Fiansa tuvo la necesidad de duplicar la capacidad de producción para satisfacer la demanda, incrementando así sus áreas de producción de 25,000 m² a un total de 40,000 m².

P.55

Cabe precisar que Fiansa tiene como principales líneas de negocio la fabricación de estructuras pesadas, semipesadas y calderería, el montaje metalmecánico y electromecánico, así como las instalaciones eléctricas.

Finalmente, el 2012 fue un año relevante para la seguridad operativa de la empresa, logrando cero accidentes con tiempo perdido en los proyectos de construcción ejecutados.

Ferrenergy S.A.C.

En setiembre de 2012 culminó un contrato tipo BOOT (*Build, Own, Operate and Transfer*) de suministro de potencia y energía eléctrica que Ferrenergy, la subsidiaria especializada en la venta y el suministro de energía, mantuvo con una empresa petrolera por un período de cinco años. Al término del mismo, la Central Térmica de 18 MW con la que contaba pasó a ser propiedad del cliente, de acuerdo con las condiciones contractuales.

La facturación de la subsidiaria durante los años anteriores fue del orden de US\$ 5.2 millones como resultado del mencionado contrato que administraba. Sin embargo, en el 2012, Ferrenergy incrementó su cartera de proyectos con dos importantes negocios de suministro de energía temporal. El primero tiene una capacidad instalada de 10 MW y una duración de 24 meses, iniciando operaciones en febrero de 2012; el segundo, una capacidad instalada de 80 MW y una duración de 16 meses, comenzando operaciones en agosto de 2012. Con ello, los niveles de ventas de Ferrenergy se incrementaron de US\$ 5.2 millones en el 2011 a US\$ 16.4 millones en el 2012.

Fargoline S.A.

Durante el año 2012, Fargoline desarrolló exitosamente su propuesta de valor en el sector logístico de comercio exterior, fidelizando a clientes que manejan volúmenes de carga considerables, principalmente de bienes de capital y carga general en contenedores.

Ello se tradujo en un crecimiento en ventas de 67%, alcanzando US\$ 16.4 millones; la línea de negocio más importante, denominada depósito temporal, representó 74% de sus ingresos. Las líneas de venta de depósito aduanero y almacenaje simple complementaron la oferta.

Las utilidades netas obtenidas se incrementaron sustancialmente por el valor percibido por los clientes y el adecuado manejo de los recursos, destacando la alta utilización de la capacidad instalada y la productividad por empleado.

Durante el 2012, 48% de la capacidad operativa de Fargoline fue requerida por las empresas de Ferreyrcorp, mientras que el 52% restante se dirigió a atender a diversos clientes de diferentes mercados, tanto para la importación como para la exportación de mercancías.

Fargoline obtuvo las certificaciones internacionales ISO 9001, OHSAS 18000 y ABE de la Cámara Peruano Americana (Amcham), a la vez que recertificó en Business Alliance for Secure Commerce (BASC), para lo cual intensificó las horas de capacitación y entrenamiento a sus colaboradores.

Forbis Logistics Corp.

Durante el año 2012, Forbis Logistics, agente de carga de Ferreyrcorp, consolidó su operación logística en la ruta Estados Unidos- Perú mediante la implementación y puesta en funcionamiento de su agente en el territorio peruano, Forbis Logistics S.A. Con este paso, Forbis Logistics hace su ingreso en el mercado nacional para ofrecer a las empresas peruanas sus servicios como agente de carga, lo que a la vez incide en la simplificación de las operaciones logísticas entre los destinos mencionados.

En el 2012, la subsidiaria mostró un incremento en us ventas de 29% frente al año 2011, superando los US\$ 10 millones. Asimismo, Forbis Logistics cerró importantes acuerdos comerciales con empresas del sector, para lo cual decidió triplicar su infraestructura al trasladar sus operaciones a una de las zonas más representativas en cuanto a agentes de carga se refiere, al sur de la Florida, en Estados Unidos, en donde cuenta con una instalación de 3,000 m².

Por otro lado, el 2012 también significó la ampliación de las operaciones de Forbis Logistics: tras centrar tradicionalmente su actividad en la ruta peruano- estadounidense, en el año comenzó a generar movimientos de carga desde destinos como España, Alemania, Canadá, Guatemala y El Salvador. El crecimiento mostrado por Forbis Logistics durante el 2012 es el comienzo de lo que se vislumbra como una empresa sólida y generadora de confianza en el rubro de agentes de carga.

90 AÑOS

ENSEÑANDO

PARA POTENCIAR EL TALENTO HUMANO,
FERREYCORP CONTRIBUYE CON LA
FORMACIÓN DE SUS COLABORADORES,
DE SUS CLIENTES Y, VÍA LA ASOCIACIÓN
FERREYROS Y DIVERSOS PROGRAMAS DE
RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE JÓVENES
EN TODO EL PAÍS.



ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

— En el año 2012, más de 6,000 colaboradores hicieron posibles los buenos resultados de la corporación. En este capítulo, se aporta una perspectiva de la organización y el talento humano de Ferreycorp.

DIRECTORIO

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. (compañía matriz de la corporación, denominada hasta junio de 2012 Ferreyros S.A.A., en su rol corporativo) se encuentra compuesto por diez directores elegidos de acuerdo con lo previsto en la Ley General de Sociedades y en cumplimiento con lo señalado en el artículo 32 del Estatuto de la empresa, por un periodo de tres años.

Los directores de la matriz de la corporación, hoy Ferreycorp S.A.A., por el periodo 2011-2014, elegidos por Junta General de Accionistas del 31 de marzo de 2011, son:

Óscar Espinosa Bedoya
Carlos Ferreyros Aspíllaga
Aldo Defilippi Traverso
Eduardo Montero Aramburú
Juan Manuel Peña Roca
Andreas Von Wedemeyer Knigge
Manuel Bustamante Olivares
Ricardo Briceño Villena
Carmen Rosa Graham Ayllón
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

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

Es importante precisar que, dentro de las consideraciones que se tuvieron en cuenta al aprobar la ya mencionada reorganización simple (ver capítulos “Carta del Presidente” y “Empresas de la Corporación y Definición de Grupo Económico”), se planteó que las mismas personas que desempeñan funciones en la Gerencia General y el Directorio de Ferreycorp S.A.A. ocuparan dichas posiciones en la subsidiaria Ferreyros S.A.A., asumiendo dichos cargos desde julio de 2012.

De acuerdo con las buenas prácticas de gobierno corporativo, Ferreycorp cuenta con directores independientes para asegurar una toma de decisiones independiente en asuntos donde se produzcan potenciales conflictos de intereses y para garantizar la pluralidad de las opiniones. Los directores considerados independientes, dado que no poseen ningún grado de vinculación con la administración ni con sus accionistas principales, son:

Ricardo Briceño Villena
Aldo Defilippi Traverso
Eduardo Montero Aramburú
Carmen Rosa Graham Ayllón
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE LOS DIRECTORES**Óscar Espinosa Bedoya**

Presidente

Presidente ejecutivo de Ferreycorp S.A.A. desde marzo de 2008 y presidente del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Fue director gerente general desde el año 1983 e ingresó a la compañía en 1981. Ingeniero civil por la Universidad Nacional de Ingeniería y máster por las universidades de North Carolina State y Harvard; con diplomas de especialización en el ISVE, Italia; CEO Management Program de Kellogg School de la Northwestern University; posgrado en Economía por el Instituto de Economía de la Universidad de Colorado; PAD de la Universidad de Piura en estudios de Ingeniería, Economía y Administración de Empresas. Ha ocupado importantes cargos directivos y gerenciales en la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), el Banco Mundial, el Banco Internacional del Perú y otras entidades financieras. Actualmente es miembro de los directorios de varias firmas, entre las que se puede señalar La Positiva Seguros y Reaseguros y La Positiva Vida Seguros y Reaseguros, al igual que de importantes gremios empresariales. Es miembro del Consejo Directivo de Tecsup, vicepresidente de la Asociación Pro Universidad del Pacífico y miembro del Patronato de la Universidad Ruiz Montoya. Recibió el Premio IPAE 1999.

Carlos Ferreyros Aspíllaga

Vicepresidente

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

Ricardo Briceño Villena

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Empresario minero, industrial y agrario. Se inició en el sector minero en los años 70 con Minero Perú Comercial (Minpeco), tanto en Lima como en Londres. Entre 1980 y el 2001 trabajó en AYS, empresa que representa las actividades comerciales del Grupo Glencore en el Perú, donde ocupó los cargos de gerente general y presidente

ejecutivo. Fue, además, presidente ejecutivo de todas las empresas del Grupo Glencore en el Perú. Ha sido presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía y de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep). Reconocido con el Premio IPAE 2010, es presidente del Directorio de la empresa agroexportadora agrícola Don Ricardo y director ejecutivo de Textil del Valle, empresa exportadora textil. Además, es director de Interbank. Se graduó como ingeniero industrial en la Universidad Nacional de Ingeniería y cuenta con un Máster en Economía y Finanzas por las universidades de Lovaina y Amberes, en Bélgica.

Manuel Bustamante Olivares

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Presidente de la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente (1960- a la fecha); miembro (*foreign trainer*) de Shearman & Sterling en New York (1962-1963); socio fundador y miembro del Estudio Llona & Bustamante Abogados (1963- a la fecha); 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); primer vicepresidente del Banco Interandino (1991-1995); presidente de Profuturo AFP (1993-1999) y miembro de su Comité Ejecutivo (1993 - 2010); presidente del Comité de Auditoría de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros (2006– a la fecha) y vicepresidente de La Positiva Seguros y Reaseguros S.A. (1985– a la fecha). Es graduado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Aldo Defilippi Traverso

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde marzo de 2005 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Asimismo, es director ejecutivo de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú) y presidente de la Fundación del Cáncer. Es también director de diversas instituciones, entre las que figuran Microsoft, Amrop, la Universidad Metropolitana de San Juan de Puerto Rico, Pennyinvest, Perú 2021, BASC, United Way, Solidar y el Fondo Nesst. Ha sido gerente financiero de Ferreyros y gerente general de los bancos Industrial, de Comercio y Banex, en Perú; director ejecutivo de Bladex, en Panamá; gerente de Banca de Inversión de la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), en Washington; jefe de la División de Estudios Económicos del INTAL (BID), en Argentina; y economista del Banco Mundial, en Washington. Ha sido presidente de la Comisión Nacional de Inversiones y

Tecnologías Extranjeras (Conite) y gerente de Proinversión. Ha ejercido la docencia en las universidades del Pacífico, Lima y PUCP. Es candidato al Doctorado en Economía y magíster en Política Económica y Desarrollo Económico por la Universidad de Boston. Ha cursado el Chief Executive Officers' Program en Northwestern University y es bachiller en Economía por la Universidad del Pacífico.

Carmen Rosa Graham Ayllón

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde abril de 2011 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Es miembro de los directorios de Red i3 y Corferias del Pacífico, así como del Consejo Directivo de OWIT Perú, de Empresarios por la Educación y de la Asociación Pro Universidad del Pacífico, de la que es vicepresidente. Asimismo, es presidenta del Directorio de Fundación Backus. Es consultora internacional en gestión de instituciones de educación superior. Fue rectora de la Universidad del Pacífico y gerente general de IBM Colombia, IBM Perú e IBM Bolivia. Graduada en Administración de Empresas por la Universidad del Pacífico, ha participado en diversos programas de ingeniería de sistemas y de desarrollo ejecutivo en IBM Corporación, Georgetown University, Harvard Business School, Universidad de Monterrey y Adolfo Ibáñez School of Management.

Eduardo Montero Aramburú

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 1980 y vicepresidente desde septiembre de 1993 hasta marzo de 2008. Es miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Actualmente es, además, presidente de Indus y director de Agrícola BPM. Anteriormente, se desempeñó como director del Banco Central de Reserva y presidente ejecutivo de Industrias Pacocha. Es graduado en Economía en Lehigh University y cuenta con una Maestría en Administración de Empresas por Wharton School de la Universidad de Pennsylvania.

Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el 2011 y miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Actualmente es socio de Ortiz de Zevallos Abogados. Además, es presidente del Directorio de Consorcio La Parcela y director de Agrícola Comercial & Industrial (Acisa), Inversiones Quinta Heeren y Barrialto. Director alterno elegido por los fondos administrados por las AFP de Enersur (Grupo Suez) y asesor del Directorio del Grupo Cargomar y del Sindicato Minero

de Orcopampa, empresa de la que ha sido director entre 1999 y el 2009. Ha sido viceministro de Turismo y de Comercio y director de empresas como Inversiones Cofide, Fertilizantes Sintéticos, Prolansa (Grupo Armco) y Cervecería del Norte (Grupo Backus). Ha sido presidente del Club Nacional entre el 2002 y el 2004. Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, donde ha ejercido la docencia.

Juan Manuel Peña Roca

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 1984 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Actualmente es, además, presidente de La Positiva Seguros y Reaseguros y de La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros; presidente del Directorio de Alianza Compañía de Seguros y Reaseguros (Bolivia); director de Seguros América (Nicaragua); y de Martinizing del Perú. Anteriormente se desempeñó como gerente general de Bland Welch (Brasil), donde tuvo a su cargo el área de Latinoamérica y el Caribe. Fue también presidente de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides). Es graduado en Ingeniería Civil por la Universidad Nacional de Ingeniería.

Andreas Von Wedemeyer Knigge

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde el 2003 y del Directorio de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Actualmente es, además, presidente ejecutivo y gerente general de Corporación Cervesur, así como presidente del Directorio de las diversas empresas que conforman ese grupo (Creditex, Alprosa, Transaltisa y Proagro, entre otras). Es presidente del Directorio de Euromotors, de Altos Andes y de Renting; director de La Positiva Seguros y Reaseguros y de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros; y de la Corporación Financiera de Inversiones, entre otros. Es miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Industrias y de Cómex Perú, donde también es integrante del Comité Ejecutivo. Es director de Tecsup e integrante del Consejo Consultivo de Negocios Internacionales de la UPC y del Consejo Consultivo de la Universidad San Pablo, Arequipa. Ha sido director y gerente general de Cía. Cervecera del Sur del Perú, al igual que presidente del Directorio de Profuturo AFP. Es administrador de empresas, graduado en Hamburgo, Alemania, con estudios en el Program for Management Development, Harvard Business School y la Universidad de Piura.

ÓRGANOS ESPECIALES CONFORMADOS Y CONSTITUIDOS AL INTERIOR DEL DIRECTORIO

El Directorio de Ferreycorp S.A.A. cuenta con tres comités:

- Comité de Dirección General y Subsidiarias.
- Comité de Auditoría.
- Comité de Desarrollo Organizacional y Gobierno Corporativo.

Cada comité está constituido por tres directores, como mínimo, y por lo menos uno de ellos debe ser director independiente, tal como lo define el principio V, literal e.1 de los Principios de Buen Gobierno Corporativo de la corporación. El presidente del Directorio, el vicepresidente y la gerente general participan en todos los comités, que se llevan a cabo con periodicidad trimestral o semestral.

Comité de Dirección General y Subsidiarias

Su función es actuar como órgano de consulta de la Gerencia sobre el manejo general de la empresa, así como de supervisión por delegación del Directorio. En particular, tiene las siguientes atribuciones:

- a. Revisar los planes estratégicos y los planes anuales de negocios.
- b. Evaluar con detenimiento el funcionamiento de las empresas filiales.
- c. Formular recomendaciones al Directorio sobre políticas de inversiones, así como sobre adquisiciones y enajenaciones de activos fijos.
- d. Evaluar y dar directivas sobre los niveles de endeudamiento de la empresa, así como sobre la estructura de los pasivos, haciendo un seguimiento de los avales que otorga.
- e. Evaluar periódicamente el estado de situación de los créditos otorgados por la empresa.
- f. Funcionar como órgano de asesoramiento y consulta de la Gerencia en temas que sean sometidos a su consideración.

Comité de Auditoría

Su función es supervisar la integridad de los sistemas contables y analizar el informe de los auditores externos sobre los estados financieros.

Tiene como atribuciones las siguientes:

- a. Supervisar la integridad de los sistemas contables, a través de una apropiada auditoría externa.
- b. Revisar y analizar periódicamente los estados financieros de la empresa.
- c. Revisar los informes de auditoría externa sobre los estados financieros.
- d. Supervisar el plan de trabajo anual del auditor interno y recibir los informes relevantes.
- e. Proponer la designación de auditores externos.

Comité de Desarrollo Organizacional y Gobierno Corporativo

Su función es apoyar a la Gerencia en la adecuación de la estructura organizacional de la sociedad a los cambios y en la evaluación del desempeño, la capacitación y la realización profesional del personal ejecutivo de la empresa. En materia de buen gobierno corporativo, su función es velar por el cumplimiento de las buenas prácticas.

Tiene como atribuciones las siguientes:

- a. Supervisar los programas de desarrollo organizacional, a través de informes sobre la estructura administrativa y los programas de recursos humanos.
- b. Supervisar los programas de administración de desempeño, la política salarial, así como las de capacitación y desarrollo, entre otras.
- c. Aprobar la contratación de los ejecutivos principales, la escala salarial de los puestos gerenciales y de ejecutivos, así como monitorear la supervisión que realiza la Gerencia General sobre su desempeño.
- d. Supervisar la efectividad de las prácticas de gobierno, de acuerdo con las cuales opera, proponiendo o aprobando mejoras en las prácticas de gobierno de la sociedad.
- e. Revisar la autoevaluación de los 26 Principios de Buen Gobierno Corporativo que se presenta en la Memoria Anual de la sociedad.
- f. Supervisar la política de información de “Hechos de Importancia” e información privilegiada y reservada.
- g. Identificar las posibles fuentes de conflictos de interés entre la administración, los directores y los accionistas, así como supervisar su seguimiento por parte de la Gerencia.

Directorio de las empresas subsidiarias

El Directorio de la subsidiaria principal, Ferreyros S.A., como ya se indicó, está compuesto por los mismos directores de Ferreycorp S.A.A.

Los directorios de las demás subsidiarias son presididos por Óscar Espinosa Bedoya, presidente de Ferreycorp S.A.A. y tienen a Mariela García Figari de Fabbri, gerente general de Ferreycorp S.A.A. como su vicepresidenta. Los demás miembros del Directorio son los siguientes gerentes de Ferreyros S.A.:

Funcionario	Posición en Ferreyros	Otras subsidiarias de las que es director
Luis Bracamonte Loayza	Gerente central de Subsidiarias	Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Fargoline, Cresko, Forbis Logistics y Motored
Gonzalo Díaz Pro	Gerente central de Negocios	Unimaq, Ferrenergy, Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Cresko y empresas del grupo Genfrac
Jorge Durán Cheneaux	Gerente de División de Sucursales y Agricultura	Motored
Patricia Gastelumendi Lukis	Gerente central de Finanzas	Unimaq, Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Fargoline, Cresko, empresas del grupo Genfrac, Forbis Logistics y Motored
Óscar Rubio Rodríguez	Gerente general de Unimaq y gerente de División de Construcción Ligera de Ferreyros	Orvisa y Cresko
Enrique Salas Rizo- Patrón	Gerente de División Construcción y Minería	Unimaq, Mega Representaciones, Cresko y Motored
Hugo Sommerkamp Molinari	Gerente central de Control de Gestión y Sistemas	Unimaq, Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones, Fargoline, Cresko, empresas del grupo Genfrac, Forbis Logistics y Motored
Carlos Dongo Vásquez	Gerente del Centro de Reparación de Componentes (CRC)	Fiansa
Ronald Orrego Carrillo	Gerente de Energía, Hidrocarburos y Marino	Ferrenergy
Rodolfo Paredes León	Gerente de Desarrollo e Inversiones	Fiansa
Andrea Sandoval Saberbein	Gerente de Logística	Fargoline y Forbis Logistics

P.66

Organización y Recursos Humanos

LA GERENCIA

Actualmente Ferreycorp cuenta tan solo con una gerencia general. Dada su reciente creación, muchas de las funciones son ejercidas desde la subsidiaria principal Ferreyros S.A.

A continuación se presenta a los principales funcionarios de Ferreyros S.A. y de las demás subsidiarias de Ferreycorp S.A.A.

PRINCIPALES FUNCIONARIOS DE FERREYROS S.A.

Mariela García Figari de Fabbri

Gerente general de Ferreycorp y de Ferreyros

Gerente general de Ferreycorp S.A.A. (antes denominada Ferreyros S.A.A.) desde el 2008 y de Ferreyros S.A. desde julio de 2012. Cuenta con una trayectoria de 25 años en la corporación, al haber ingresado a Ferreyros S.A.A. en 1988 y desempeñado varios cargos en la División Finanzas, entre ellos el de gerente de Finanzas, desde el 2001 hasta enero de 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía entre enero de 2005 y marzo de 2008 y, como parte de un plan de sucesión, fue luego designada gerente general. Es vicepresidenta de las empresas subsidiarias en el Perú y en Centroamérica. 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. Actualmente, es miembro del Directorio de Perú 2021. Desde el año 2010, es presidenta del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), que reúne a 20 empresas latinoamericanas destacadas por sus buenas prácticas de gobierno corporativo. Es miembro del Consejo Consultivo de la Facultad de Economía de la Universidad del Pacífico. Ha sido miembro del Directorio de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo hasta fines del 2006, así como directora de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú), entre los años 2007 y 2013; de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, entre los años 2011 y 2013; de IPAE, entre los años 2002 y 2004; y de Cosapi, entre los años 2007 y 2009. Anteriormente, se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda.

Cabe precisar que los siguientes ejecutivos iniciaron sus funciones en Ferreyros S.A.A. para luego pasar a Ferreyros S.A., con motivo de la reorganización social.

GERENTES CENTRALES

Luis Bracamonte Loayza

Gerente central de Subsidiarias

Gerente central de Subsidiarias de Ferreycorp desde el 2012. Ingresó a la empresa en 1979 y desempeñó diversos cargos de importancia como la Subgerencia de Créditos y Cobranzas. En 1996 asumió la Gerencia de la División Sucursales, para posteriormente ocupar la Gerencia de División Agrícola y Automotriz, así como la dirección y gerencia general de Orvisa, entre otras posiciones. Director de la Cámara de Comercio de Lima en varios periodos, es miembro del Comité de Maquinaria, presidente del Comité de Canales de Comercialización y director de la Asociación Automotriz. Es director responsable de las subsidiarias Motored, Mega Representaciones, Cresko, Fargoline, Forbis Logistics y Fiansa, así como director de Orvisa. Realizó estudios universitarios en la Universidad de Lima, obtuvo diplomas de especialización en ESAN y en el Programa de Alta Gerencia (PAG) del Incae de Costa Rica, y cuenta con un Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la escuela de negocios EOI de España.

Gonzalo Díaz Pro

Gerente central de Negocios

Gerente central de Negocios desde el 2007. Anteriormente, tuvo a su cargo la Gerencia de la División Gran Minería. Ingresó a la compañía en agosto de 2004. Tiene más de 20 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 en el *joint venture* con la corporación Bechtel para la ejecución del entonces *greenfield* Antamina. Desde el 2012, es presidente del Comité de Proveedores de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, así como miembro del Directorio de la Cámara de Comercio Canadá- Perú. Asimismo, ha sido miembro de la Junta Directiva del Comité de Proveedores de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y del Comité de Infraestructura, Energía y Minería de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú). Actualmente forma parte del Directorio de las empresas subsidiarias de Ferreycorp en Centroamérica y, en el Perú, es director responsable de Unimaq y Ferrenergy, así como director de Orvisa, Fiansa, Mega Representaciones

P.67

y Cresko. Es ingeniero civil graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica, y ha participado en diversos cursos de especialización en el Perú y en el extranjero.

Andrés Gagliardi Wakeham

Gerente central de Recursos Humanos

Gerente central de Recursos Humanos desde 1986. Entre 1973 y 1980 ocupó la Subgerencia y la Gerencia de Relaciones Industriales de Laboratorios Efesa, cuando esta era una empresa filial de Ferreyros S.A.A. Ha desempeñado cargos similares en otras empresas de prestigio. Es licenciado en Relaciones Industriales por la Universidad de San Martín de Porres y ha seguido diversos cursos y programas de su especialidad.

Patricia Gastelumendi Lukis

Gerente central de Administración y Finanzas

Gerente central de Administración y Finanzas desde el 2012. Ingresó a la corporación en 1987. Después de desempeñar diferentes funciones en el Área de Créditos y Cobranzas, ocupó la Gerencia de Créditos desde el año 1998 hasta el año 2005, año en que fue promovida a gerente de División de Finanzas. Actualmente es miembro del Directorio de las empresas subsidiarias de Ferreycorp tanto en el Perú como en el extranjero. Es segunda vicepresidenta de Procapitales y miembro de su Comité de Gobierno Corporativo. Entre los años 2007 y 2009, fue miembro del Directorio de IPAE, así como presidenta del Comité Organizador de la CADE Universitaria 2010. Es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Lima; ha seguido cursos de especialización en áreas contables y financieras en ESAN y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. En el 2007, participó del programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan-Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. En el 2009, participó del programa de Administración de Economías Globales dictado por Harvard Extension School Faculty; en el 2012, del programa de Gobierno Corporativo de Yale School of Management.

José López Rey Sánchez

Gerente central de Soporte al Producto

Gerente central de Soporte al Producto desde 2012. Ingresó a la corporación en 1981. Fue gerente de Servicios desde 1994 hasta 1998 y gerente de Repuestos y Servicios desde 1999 hasta el 2001, año en el que fue

promovido a gerente de División de Soporte al Producto. Bachiller en Ingeniería Mecánica de la Universidad Nacional de Ingeniería, ha seguido cursos de Administración y Contabilidad Gerencial en ESAN, así como el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura. En el 2007 participó del programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

José Miguel Salazar Romero

Gerente central de Marketing

Gerente central de Marketing desde el 2007. Ingresó a la corporación en 1969 y desempeñó hasta 1990 diferentes cargos en áreas de recursos humanos, comerciales y financieras. En 1988 llegó a ser gerente de División Finanzas. Entre 1990 y 1995 ocupó cargos similares en otras empresas del medio. Se reincorporó a la corporación en 1996 para desempeñar el cargo de gerente general de Matreq Ferreyros, distribuidor exclusivo de Caterpillar en Bolivia, empresa que fue subsidiaria de Ferreyros S.A.A. hasta abril de 2003. Entre 2001 y 2004, ocupó la Gerencia de División Minería y, a partir del 2004, la Gerencia Central de Relaciones con Clientes y Desarrollo Comercial, hoy Gerencia General de Marketing. Ha participado en cursos en el país y seminarios organizados por Caterpillar, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan-Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

Hugo Sommerkamp Molinari

Gerente central de Control de Gestión y Sistemas

Gerente central de Control de Gestión y Sistemas desde julio de 2001, bajo cuya competencia se encuentra la Gerencia de División Contraloría desde el 2012. Empezó su trayectoria en Hansen Holm, Alonso y Co., representante de Coopers & Lybrand (hoy parte de PwC), desde 1970 hasta 1980, periodo en el que se desarrolló como gerente de Auditoría. En agosto de 1980 desempeñó similar cargo en la sede de Nueva York de Peat Marwick (hoy KPMG), hasta 1981, cuando asumió la posición de socio de Auditoría de la oficina de Lima, hasta 1984. En 1985 ingresó a la corporación y desempeñó hasta 1990 el cargo de gerente de Contraloría de las empresas filiales. Entre 1990 y 1996 trabajó en Paraguay como director financiero de las diferentes subsidiarias del grupo ECOM (Lausanne, Suiza). Se reincorporó a la corporación en 1996 para desempeñar el cargo de gerente central de Administración y Finanzas, el cual ocupó hasta el 2001. Es, además, miembro del Directorio de las empresas subsidiarias de



EL DEDICADO TRABAJO DE LOS COLABORADORES DE FERREYCORP IMPULSA EL LIDERAZGO DE LA CORPORACIÓN.



Ferreycorp en el Perú y en Centroamérica. Es contador público colegiado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con cursos de especialización en el Perú y el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

GERENTES DE DIVISIÓN

Luis Fernando Armas Tamayo

Gerente de División de Gran Minería

Gerente de División de Gran Minería desde enero 2012, con 26 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 (EE.UU.), durante el 2011; como gerente general de Bucyrus Sudáfrica, del 2009 al 2011; y como gerente general de Bucyrus Perú, del 2000 al 2009, participando en la implementación y creación de la empresa en el mercado minero nacional. Previamente, ejerció la posición de *senior* de mantenimiento de mina en minera Alumbra

(Argentina), de 1997 al 2000. Asimismo, ocupó cargos de ingeniería, planificación y mantenimiento en Southern Perú, en sus operaciones de Cuajone, de 1986 a 1997.

Es ingeniero mecánico y eléctrico graduado de la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios de posgrado en el PAD de la Universidad de Piura y numerosos cursos de especialización en equipos de minería en Perú, Chile y Estados Unidos.

Jorge Durán Cheneaux

Gerente de División de Sucursales y Agrícola

Gerente de División de Sucursales y Agrícola desde el 2012. Ingresó a la corporación en 1994 como ingeniero de Servicio de Campo en la operación minera de Cerro Verde. Posteriormente asumió la responsabilidad de jefe de Servicio- Región Sur. En el año 1999, asumió la Gerencia de Servicios en el ámbito nacional; en el año 2001, la Gerencia del Centro de Reparación de Componentes (CRC) y Talleres Lima; en el año 2005, la Gerencia de Operaciones Mineras; y en el 2007 la Gerencia de División de Gran Minería. Es miembro del Directorio de Motored. Estudió Ingeniería Mecánica en la Pontificia Universidad Católica del Perú, con MBA

otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y foros de Caterpillar, está certificado como Black Belt en el programa de mejora continua Six Sigma y en el 2007 siguió el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte.

Eduardo Ramírez del Villar López de Romaña

Gerente de División de Asuntos Corporativos

Gerente de División de Asuntos Corporativos desde el año 2010, encargado de los temas legales y de responsabilidad social. Ingresó a la corporación en 1999, desempeñándose como gerente legal. Estuvo a cargo del área legal de la Vicepresidencia de Finanzas de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en su sede en Caracas, Venezuela, como responsable legal de las operaciones pasivas de dicho organismo internacional y antes como abogado de la Consultoría Jurídica, apoyando las operaciones de financiamiento para el sector público y privado del Perú y en la estructuración de proyectos de gran envergadura a nivel regional. Anteriormente, se desempeñó como gerente legal de Cosapi Organización Empresarial,

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

Enrique Salas Rizo-Patrón

Gerente de División de Construcción y Minería

Gerente de División de Construcción y Minería desde febrero de 2010, tras haberse desempeñado como gerente general de la subsidiaria Mega Representaciones desde enero de 2007. Fue fundador y gerente general de Mega Caucho desde 1999, empresa líder en la comercialización de neumáticos fuera de carretera y lubricantes para la industria en el país. Se desarrolló como director de ventas en Andean Trading, representante exclusivo de Goodyear International para el Perú, empresa en la que trabajó desde 1986. Actualmente, es miembro del Directorio de Unimaq,

P.70

Organización y Recursos Humanos

Mega Representaciones, Cresko y Motored. Cuenta con 27 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 y continúa haciéndolo en cursos y foros de Caterpillar, así como en otros programas generales de capacitación.

Raúl Vásquez Erquicio*Gerente de División de Auditoría Interna*

Gerente de División Auditoría Interna desde 1978. Ha sido presidente fundador del Instituto de Auditores Internos del Perú, director distrital para Latinoamérica y miembro del Professional Issues Committee de The Institute of Internal Auditors, al igual que presidente de la Federación Latinoamericana de Auditores Internos (FLAI) y del Comité de Ética de la FLAI. Es contador público colegiado, con grado de bachiller en Ciencias Económicas y Comerciales, así como con estudios de doctorado en Ciencias Económicas en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Cuenta con una Certificación de Aseguramiento de Gestión de Riesgos (Certification in Risk Management Assurance- CRMA) otorgada por The Institute of Internal Auditors (EE.UU.). Fue gerente de Auditoría de Arthur Andersen y Co. y gerente administrativo financiero de la Compañía Pesquera Estrella del Perú.

PRINCIPALES FUNCIONARIOS DE OTRAS**SUBSIDIARIAS DE FERREYCORP****Carlos Barrientos Gonzales***Gerente general de Mega Representaciones*

Gerente general de Mega Representaciones S.A. desde febrero de 2010. Con 16 años de trayectoria en la corporación, ha ocupado cargos en distintas áreas y puestos gerenciales desde el año 2006, habiéndose desempeñado como gerente comercial de la División Gran Minería de Ferreyros S.A.A. Es bachiller en Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú y cuenta con un MBA otorgado por Centrum Católica. Ha llevado a cabo cursos de especialización en ventas y estrategia en el Perú y el extranjero, incluidos el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura y el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte.

Javier Barrón Ramos Plata*Gerente general de Cresko*

Gerente general de Cresko S.A. desde mayo de 2012. Inició su carrera en 1996 en Ferreyros S.A.A., ocupando diversos cargos en las áreas Comercial y Administración en varias sucursales de la corporación. Obtuvo varios premios y reconocimientos en cursos dictados por Caterpillar. Cuenta con 16 años de experiencia en el rubro de comercialización de bienes de capital. Ha sido consejero zonal del Senati en La Libertad en el periodo 2010-2012, así como representante de la organización en las diversas Cámaras de Comercio de las sucursales con las que interactuó. Ingeniero industrial egresado de la Universidad de Piura, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas, graduado con honores, y un postgrado en Finanzas en ESAN. Ha llevado a cabo varios cursos de Marketing, Liderazgo y Ventas dictados por Caterpillar.

Henri Borit Salinas*Gerente general de Motored*

Gerente general de Motored S.A. desde abril de 2012. Fue gerente de la División Automotriz de Ferreyros S.A.A. desde septiembre de 2011 hasta marzo de 2012, cuando fue absorbida por Motored. Inició su carrera en la División de Consultoría de Arthur Andersen & Co. en 1992, organización de la cual se retiró como gerente en el año 1998. Se ha desempeñado como gerente general de Indumotora del Perú entre 1999 y el 2011. Cuenta con 13 años de experiencia en el sector automotriz. Ha sido miembro del Directorio de la Asociación de Representantes Automotrices del Perú (Araper) entre el 2005 y el 2011. Es ingeniero industrial por la Universidad de Lima y cuenta con un MBA por la Universidad del Pacífico.

Jorge Devoto Núñez del Arco*Gerente de Forbis Logistics*

Gerente de Forbis Logistics desde marzo de 2010. Cuenta con experiencia en el manejo de proyectos logísticos desde el 2001. Con más de siete 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),

P.71

metodología de mejora continua adaptada al mundo Caterpillar. Es bachiller en Industrias Alimentarias por la Universidad Nacional Agraria La Molina y graduado con honores en Administración Estratégica de Empresas (MBA) en Centrum Católica.

Raúl Neyra Ugarte*Gerente general de Fargoline*

Gerente general de Fargoline S.A. desde agosto de 2009. Inició su carrera profesional en el sector público, 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 S.A.A. en 1995, donde ha desempeñado cargos gerenciales desde el 2005, luego de trabajar en diferentes áreas de la corporación. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación Peruana de Operadores Portuarios. Cuenta con un MBA otorgado por Incae Business School de Costa Rica y la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, así como con una especialización en Logística por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Está certificado como Black Belt 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.

Óscar Rubio Rodríguez*Gerente general de Unimaq y gerente de División de Construcción Ligera de Ferreyros*

Gerente general de Unimaq S.A. y gerente de División de Construcción Ligera de Ferreyros S.A. Ingresó a la corporación en 1975 y desempeñó puestos gerenciales desde el año 1983, incluyendo la subgerencia general de Orvisa S.A. de 1989 a 1991. En el 2007 asumió la gerencia de Unimaq y la División de Construcción Ligera de Ferreyros S.A.A. Actualmente, es director responsable de Orvisa, así como director de Cresko. Economista egresado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, con estudios de especialización en el PAD de la Universidad de Piura, diplomas en ESAN, IPAE y la Universidad La Salle de Argentina, así como otros cursos en el Perú y el extranjero.

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

Gerente general de las subsidiarias de Ferreyrcorp en Centroamérica, representantes de Caterpillar: Corporación General de Tractores, S.A. (Gentrac), en Guatemala; Compañía General de Equipos S.A. (Cogesa), en El Salvador; y General Equipment Company Limited (Gentrac), en Belice. Ingresó a Cogesa en 1978. Ha ocupado cargos en diferentes áreas de la empresa, llegando en 1991 a ser nombrado gerente general. En 1998, cuando Cogesa adquiere el 100% de Gentrac en Guatemala y Gentrac en Belice, es nombrado vicepresidente del Directorio y director ejecutivo de las tres compañías. En el 2001, es nombrado presidente del Directorio y CEO de Gentrac Corporation, el holding de las empresas antes mencionadas. En el 2010, el holding pasa a ser propiedad de Ferreyrcorp (antes denominada Ferreyros S.A.A.) y es nombrado gerente general de la nueva organización en Centroamérica. 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.

César Vásquez Velásquez*Gerente general de Orvisa*

Gerente general de Orvisa S.A. desde febrero de 2006. Con más de 12 años de experiencia en el rubro de bienes de capital, ha ocupado los cargos de administrador general, jefe administrativo y contador general en la misma empresa. Trabajó en la red de tiendas de Interbank y fue contador general de Cía. Embotelladora Lusitania. Fue miembro del Directorio de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas (CMAC Maynas) entre el 2005 y el 2007 y miembro del Consejo Zonal del Senati Loreto entre el 2009 y el 2011. Cuenta con un Máster en Dirección y Gestión Financiera por la Escuela de Organización Industrial (EOI) de España, una Maestría en Educación Superior por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (estudios concluidos), así como una Certificación Nivel Avanzado en Ventas por Caterpillar University. Es graduado como contador público en la Universidad Nacional de la Amazonía.

GRADO DE VINCULACIÓN

Al 31 de diciembre de 2012, no existe grado de vinculación -por afinidad o consanguinidad- entre los directores, ni entre ellos y los miembros de la plana gerencial.

Los señores Carlos Ferreyros Aspíllaga, Óscar Espinosa Bedoya, Juan Manuel Peña Roca y Andreas von Wedemeyer Knigge son directores en La Positiva Compañía de Seguros y Reaseguros, empresa que es accionista de Ferreyrcorp con el 8.43% del capital social.

Remuneraciones de los miembros del Directorio y de la plana gerencial

El porcentaje que representa el monto total de las remuneraciones de los miembros del Directorio y la plana gerencial de Ferreyrcorp y de sus empresas subsidiarias, respecto al nivel de ingresos totales consolidados, según los Estados Financieros consolidados de Ferreyrcorp, asciende a 0.54%.

RECURSOS HUMANOS

Al cierre del 2012, 6,265 colaboradores permanentes de Ferreyrcorp hicieron posibles los buenos resultados de la corporación, tanto en el Perú como en el extranjero, lo que representa un incremento de 17% respecto al 2011.

La variación de dicho personal en los últimos años ha sido la siguiente:

FERREYRCORP	2008	2009	2010	2011	2012
Funcionarios	91	88	104	127	139
Empleados	1,844	1,854	2,247	2,600	3,190
Técnicos	2,089	1,879	2,386	2,631	2,936
Total	4,024	3,821	4,737	5,358	6,265

La mayor ventaja competitiva de Ferreyrcorp reside en su capital humano. Por ello es objetivo primordial garantizar un buen clima organizacional a fin de atraer y retener al mejor talento.

Retribuir a los colaboradores de la empresa mediante una política de remuneraciones y beneficios sobre el promedio del mercado y garantizar la estricta puntualidad en el pago de las remuneraciones de ley constituyen elementos básicos en la política de recursos humanos de la corporación. A la vez, de manera prioritaria, se busca alentar, promover y facilitar el desarrollo profesional de los colaboradores de la corporación, en un entorno que impulsa sus capacidades. Además, la corporación define como aspectos relevantes de su relación con los colaboradores el respeto a la diversidad, la consideración al balance de vida y el otorgamiento de beneficios para elevar el nivel de satisfacción y compromiso del personal con la empresa en la que trabajan.

Cabe precisar que, a la fecha, las subsidiarias Ferreyros, Fargoline y Fiansa son integrantes de la Asociación de Buenos Empleadores en el Perú, patrocinada por la Cámara de Comercio Americana (Amcham), institución que agrupa a las empresas que se caracterizan por respetar a sus colaboradores y por propiciar un clima laboral adecuado mediante la aplicación de buenas prácticas de recursos humanos en todos sus procesos. Ferreyros es socio fundador de dicha asociación.

Cada una de las subsidiarias de la corporación cuenta con equipos responsables de velar por sus relaciones laborales. En todo Ferreyrcorp existe un único sindicato: El Sindicato Unitario de Trabajadores de Ferreyros S.A., conformado por 213 técnicos al cierre del 2012, que mantiene una excelente relación con la empresa y contribuye en la creación de políticas que buscan mejorar las condiciones laborales y la calidad de vida de los colaboradores y sus familias.

A través del servicio social, se busca contribuir al bienestar de los colaboradores a través de la atención permanente en temas tales como salud, educación, vivienda, y problemática familiar, además de promover actividades de integración familiar y esparcimiento.

PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN INTERNA

La capacitación de los colaboradores en Ferreyrcorp es una práctica esencial que acompaña el crecimiento del negocio. Promover el talento humano, a través de la creación de condiciones que impacten positivamente tanto en su desarrollo profesional y personal como en su desempeño laboral, es una práctica arraigada en la corporación. En ese orden, el personal técnico y el administrativo tuvieron acceso en el 2012 a diversos programas de formación y desarrollo.

Cabe destacar el segundo año de ejecución del Programa de Liderazgo Ferreyros, una propuesta educativa desarrollada junto a Harvard Business Review América Latina, que busca promover el desarrollo de alrededor de 400 líderes y supervisores claves de la corporación, impulsando sus habilidades de liderazgo y gestión.

Asimismo, en la corporación existen programas e iniciativas para potenciar las capacidades del personal administrativo y comercial. Como resultado de ello, en el 2012, más de 1,380 colaboradores de dichos ámbitos en Ferreyrcorp obtuvieron facilidades para programas de maestría, diplomados, programas de especialización, talleres y cursos diversos.

Igualmente, a través de diversos canales, la corporación impulsa el desarrollo del personal técnico. Las empresas de Ferreyrcorp, en Perú y en Centroamérica, ponen en marcha iniciativas o programas para capacitar a sus colaboradores técnicos.

Por ejemplo, alrededor de 2,000 técnicos de Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Motored participaron durante el 2012 en los programas que se mencionan a continuación, así como en otras modalidades adicionales de capacitación.

El personal técnico de servicio a equipos Caterpillar que labora en Ferreyros, Orvisa y Unimaq forma parte de los programas de desarrollo especializado Service Pro y Unimaq Pro, respectivamente, que permiten certificar las habilidades de los participantes permanentemente y seguir una línea de carrera. Asimismo, en Ferreyros se cuenta con el programa Machine Shop Pro, para el Taller de Recuperaciones.

Cabe precisar que Ferreyros desarrolla, de manera complementaria, iniciativas adicionales para reforzar las capacidades de los técnicos: el Programa ABC, diseñado para elevar los conocimientos y habilidades de los nuevos técnicos que ingresan a la empresa, y el Programa Acelerado de Entrenamiento (PAE), que brinda capacitación intensiva para el personal dedicado al servicio de campo.

A su turno, el personal técnico de servicio a equipos Caterpillar y los instructores de operación con mayor experiencia en Ferreyros participan en los programas de certificación de esta representada, demostrando sus conocimientos en el servicio a los equipos y en el entrenamiento a operadores. En el 2012, un total de 92 colaboradores de estos ámbitos accedieron a certificaciones Caterpillar en el Perú y el extranjero.

Por su parte, el personal técnico de servicio de Motored participa en el programa de Formación Técnica Automotriz (Fortec), especializado en su campo de acción. Adicionalmente, existe un programa dedicado a los colaboradores en servicios logísticos y almacenes, denominado Logistics Pro, a la fecha aplicado en Ferreyros.

En el marco de sus políticas de responsabilidad social, y para seguir contribuyendo a que más jóvenes se integren al mercado de bienes de capital, Ferreyros promueve el Programa Think Big, con la participación de Caterpillar y en alianza con Tecsup, que permite a los participantes adquirir conocimientos y habilidades en el servicio a equipos Caterpillar. Los alumnos pueden acceder a un fondo de crédito educativo de Ferreyros para solventar íntegramente sus estudios.

De igual manera, técnicos de las empresas en Centroamérica acceden a iniciativas de capacitación. Tanto en Cogesa, en El Salvador, como en Gentrac, en Guatemala, se cuenta con una unidad encargada del entrenamiento técnico que se imparte al personal y a los clientes.

Para mayor información sobre la gestión de Ferreyrcorp con su personal, consultar la sección Colaboradores en el capítulo "Responsabilidad Social".

90 AÑOS

EMPRENDIENDO

DESDE AMPLIAR SU PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS HASTA PONER EN MARCHA NUEVOS NEGOCIOS EN PERÚ Y EL EXTERIOR, FERREYCORP IMPULSA INICIATIVAS ESTRATÉGICAS CON LA REINVERSIÓN DE UTILIDADES, MIRANDO AL FUTURO.



GESTIÓN FINANCIERA

— El 2012 marcó una etapa de importantes desafíos y proyectos para la corporación.

El año se inició con el anuncio de un aumento de capital de Ferreyros en el primer trimestre, mediante la emisión de hasta 75 millones de nuevas acciones comunes, con el objetivo de captar S/. 171 millones de nuevos recursos para seguir financiando el crecimiento de la empresa.

Más de mil accionistas participaron en la primera rueda de ejercicio de suscripción preferente, en enero de 2012, y suscribieron 98% de la emisión, habiéndola agotado prácticamente antes de pasar a la segunda rueda, en el mes de febrero.

El desarrollo de la empresa impulsó a sus accionistas a aprobar el aumento de capital, a fin de garantizar que la estrategia de los próximos años y los proyectos futuros cuenten con los recursos financieros requeridos.

La más reciente oportunidad en la que Ferreyros había realizado una colocación de nuevas acciones fue en 1997, cuando la empresa facturaba US\$ 200 millones. Desde ese año y hasta la actualidad, el tamaño de los negocios se ha multiplicado por siete con la sola reinversión de utilidades, lo que demuestra la confianza de los accionistas en el futuro de los negocios de la compañía.

Los accionistas suscribieron las acciones a un precio de S/. 2.28, el cual reflejó una prima de emisión de S/. 1.28 y permitió que la empresa captara más de US\$ 62 millones de nuevos recursos.

En marzo de 2012, se dio luz verde a un paso fundamental para el futuro de Ferreyros y de todas las compañías que integran la corporación. La Junta General Ordinaria de Accionistas aprobó la reorganización simple, con el objetivo de mejorar la eficiencia operativa de la organización, la gestión de activos y el aprovechamiento de los recursos. En julio del mismo año se culminó exitosamente con el proceso, mediante el cual se dio paso a un holding al que hoy pertenecen todas las subsidiarias de la corporación. Esta nueva estructura organizativa permitirá que el holding se concentre en su rol de inversionista y matriz de la corporación y que cada una de sus subsidiarias operativas pueda enfocarse mejor en el servicio brindado a sus clientes, ampliar su cobertura y atender sus propias oportunidades de negocio. (Puede consultarse mayor información en el capítulo “Empresas de la Corporación y Definición del Grupo Económico”).

La decisión aprobada por la Junta de Accionistas determinó la segregación de dos bloques patrimoniales de Ferreyros S.A.A. a dos de sus empresas subsidiarias.

El primer bloque patrimonial, derivado del negocio de la División Automotriz, se asignó 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 subsidiaria operativa denominada Ferreyros S.A., concebida para dedicarse a la actividad comercial, desligándose del rol de empresa matriz de la corporación.

Además, tras la segregación de estos bloques patrimoniales se cambió la razón social de Ferreyros S.A.A. a Ferreyrcorp S.A.A.

Estos proyectos demandaron un esfuerzo operativo importante por parte de las empresas involucradas, con el fin de operar con total transparencia hacia sus clientes. De la misma manera, se negoció con los bancos y el mercado de capitales para lograr la transferencia de los pasivos de Ferreyrcorp S.A.A. a Ferreyros S.A. Dada la confianza puesta en las empresas, las entidades financieras aprobaron mantener los esquemas de financiamiento, de acuerdo con los términos y condiciones originales. En el caso de los tenedores de bonos corporativos, estos se reunieron en la asamblea de bonistas correspondiente y aprobaron trasladar el programa vigente a Ferreyros S.A., con un cambio en el *covenant* de deuda / pasivo y dando la posibilidad de prepago de los bonos a través de un *call*.

Con relación al crecimiento orgánico de las empresas de la corporación, en el ejercicio 2012 se continuó con un importante y sostenido crecimiento en los volúmenes de ventas, incluso por encima de lo esperado. Este crecimiento, sin embargo, siguió generando importantes necesidades de capital de trabajo y, en consecuencia, flujos negativos de caja, especialmente debido a los altos niveles de inventario que mantuvieron casi todas las empresas de la corporación durante el año para poder atender la exigente demanda de los clientes.

Al término del 2012, las ventas netas consolidadas de Ferreyrcorp totalizaron US\$ 1,755 millones, resultado que representó un importante crecimiento de 26% respecto al ejercicio anterior.

Asimismo, las ventas de Ferreyros, la principal subsidiaria, alcanzaron los US\$ 1,238 millones, manteniendo su importante participación en las ventas totales de toda la corporación (70%). Es necesario mencionar que, para efectos de resultados en ventas de Ferreyros S.A., se ha tomado en consideración el período comprendido entre enero y junio de 2012, cuando existía el doble rol de empresa operativa e inversionista (entonces ejecutada por Ferreyros S.A.A.).

Por su parte, el EBITDA de la corporación en el 2012 alcanzó US\$ 176.7 millones, 14% superior al del año 2011, y la utilidad neta, por su parte, llegó a US\$ 83 millones, 18% por encima de la utilidad neta del año 2011, y a S/. 220 millones, 13% en términos de moneda local. Este resultado fue inferior en términos porcentuales al 21% de crecimiento en ventas, como consecuencia de las siguientes variables:

1. La disminución del margen bruto consolidado, debido a la revaluación del nuevo sol y al mix de ventas, por el cual se vendió más equipos que repuestos y servicios, los mismos que por su naturaleza tienen una mayor utilidad bruta. En el año 2012 las ventas de maquinaria, equipos y motores alcanzaron un nuevo récord de US\$ 829 millones, representando 47% de las ventas totales, mientras que la venta de repuestos y servicios representó 30% del total de las ventas.

2. La adquisición de la distribución de la línea de productos Bucyrus por US\$ 70 millones, que genera gasto financiero desde su financiamiento pero empezará a generar utilidades operativas en los próximos meses.

3. El incremento en las ventas en casi todas las empresas de la corporación, lo que significa mayores inventarios y por tanto mayor gasto financiero.

4. La inversión en equipos para las flotas de alquiler de Ferreyros, Unimaq- The Cat Rental Store y Gentrac Guatemala que afecta el gasto financiero de la corporación al ser parte del activo fijo de la misma.

5. El incremento de los gastos operativos, debido a las inversiones realizadas por la corporación en el desarrollo de capacidades de clase mundial en sus talleres e instalaciones.

6. La inversión en reclutamiento, retención, capacitación y entrenamiento del recurso humano, sobre todo en personal técnico y desarrollo de sistemas de informática.

INVERSIÓN EN ACTIVOS

Como ya se ha explicado, el modelo de negocios de Ferreyrcorp es intensivo en cuanto a requerimiento de capital. Esto debido a las importantes inversiones que realiza en activos corrientes y en activos fijos, tanto operacionales (flota de alquiler y elementos para los programas de intercambio de componentes), como no operacionales o de infraestructura.

Inversión en activo fijo

La gran ventaja competitiva de Ferreyrcorp es la ubicación de sus más de 70 locales propios a lo largo de Perú y Centroamérica, en adición a la presencia permanente de personal en las instalaciones de algunos clientes. Se trata de un beneficio de alto valor estratégico que garantiza a sus clientes máxima eficiencia en el despacho de productos y adecuada cercanía de locaciones para la compra de repuestos y servicios. Sus principales talleres se distinguen por rigurosos estándares de atención, de clase mundial, acceso a tecnología de punta y estricta observancia de controles de contaminación, en concordancia con las políticas establecidas por Ferreyrcorp para la protección del medio ambiente. Tanto las ampliaciones de talleres como instalaciones suponen una inversión considerable. Solo así es posible alcanzar y brindar en forma permanente altos niveles de excelencia en la oferta de los servicios antes mencionados.

Por tanto, para que las instalaciones de Ferreyrcorp mantengan exitosos niveles de operatividad y para brindar un óptimo servicio a los clientes mediante la mejora continua de sus capacidades, se invierte continuamente en nuevas adquisiciones de locales, así como en el mantenimiento y remodelación de los ya existentes (talleres de servicio y almacenes en todo el ámbito nacional).

Actualmente, la corporación cuenta con más de 600,000 m², entre talleres, almacenes y/o ambientes de exhibición y ventas. Cabe mencionar que, de acuerdo con lo aprobado, Ferreyrcorp (antes Ferreyros S.A.A.) mantuvo la propiedad de los locales en Lima y en sucursales de lo que hoy constituye la subsidiaria Ferreyros S.A. Para ello, firmó contratos de arrendamiento con esta última a tarifas comerciales. De esta manera, Ferreyrcorp recibe ingresos por concepto de alquileres dentro de su flujo de caja.

Asimismo, durante el año 2012 se culminó la construcción del Centro de Distribución de Repuestos (CDR), en el local de 28,000 m² adquirido en el 2010 en la avenida Argentina. En esta sede además se construirá un complejo logístico que alojará el CDR y la planta de reencauche de Mega Representaciones, un edificio corporativo y el campus del centro de entrenamiento y capacitación (TACH).

Entre los activos fijos de la empresa, destacan la flota de alquiler –integrada por alrededor de 500 unidades en Ferreyros, 1,200 en Unimaq y 372 en Gentrac Guatemala– y los componentes que agilizan la reparación de los camiones mineros. De manera que, durante el 2012, las inversiones en activos fijos

bordearon los US\$ 56 millones, en comparación con US\$ 95 millones invertidos en el 2011, que incluyen la revaluación de activos por los ajustes de las NIIF. Cabe precisar que la corporación decidió retrasar algunas inversiones en infraestructura y locales con el fin de no impactar en su desempeño financiero y reducir sus ratios de endeudamiento y apalancamiento, los que se verían afectados por un incremento de la deuda financiera.

En el caso de inventarios de las líneas de máquinas, motores, equipos y vehículos (internamente denominadas “producto principal”), durante el año 2012 conservaron niveles muy por encima al 2011, debido esencialmente a cambios en la forma de pago y contabilización de las importaciones y ventas diferidas a la gran minería, así como al inventario de protección para poder atender el creciente nivel de ventas, manteniéndose una rotación de 2.9, por debajo a los niveles esperados de 3.5.

En cuanto a la rotación de repuestos y componentes, este año se experimentó un deterioro de la rotación de inventarios principalmente por la compra de distribución de la línea de productos anteriormente denominados Bucyrus, que significó una inversión de US\$ 13 millones, así como por los repuestos de protección de las nuevas series para los equipos para la gran minería.

Inversión en capital de trabajo

Inversión en cuentas por cobrar

Si bien el financiamiento de equipos no es una prioridad dentro de la corporación, se cuenta con la posibilidad de ofrecer hasta 10% de la venta en un esquema de financiamiento con condiciones muy favorables para Ferreyrcorp. Así, corporativamente, se mantiene una cartera de cuentas por cobrar a mediano plazo de US\$ 45 millones, que muestra una tendencia a disminuir cada año. Lo que aumenta de manera significativa, pero sin mayor riesgo, es el portafolio de corto plazo, que considera facturas de repuestos, servicios, alquileres y las facturas que serán financiadas por terceros, que ingresan de manera provisional a la cuenta por cobrar.

La oferta de soluciones financieras mediante oferta directa o a través de terceros es uno de los factores diferenciadores de las subsidiarias que tienen foco en la comercialización de maquinaria; al mismo tiempo, es determinante en la toma de decisiones de los clientes para adquirir equipos y repuestos, así como para acceder a servicios y alquileres.

El plazo promedio que se requiere para formalizar las ventas, a través de terceros o para la cobranza de facturas de repuestos, servicios y alquileres, es de aproximadamente 48 días. En promedio, el volumen de cuentas por cobrar de la corporación ascendió a más de US\$ 300 millones durante el 2012.

De otro lado, el portafolio de cuentas por cobrar comerciales totales, al 31 de diciembre de 2012, ascendió a US\$ 309 millones. Asimismo, las cuentas por cobrar de corto plazo ascendieron a US\$ 298 millones, situándose por encima de los US\$ 240 millones al cierre del año 2011, debido a un importante incremento de la facturación de repuestos.

Por su parte, las cuentas por cobrar a mediano plazo, con un *duration* de hasta 36 meses, ascendieron a US\$ 11 millones, siendo al cierre de año 62% inferiores en comparación con el mismo periodo del ejercicio 2011.

Con relación a la venta de máquinas y equipos, estos bienes fueron adquiridos por los clientes de la siguiente manera: aproximadamente 50% fue cancelado al contado, con recursos propios; 21% fue financiado a través del sistema bancario y empresas de leasing; y 27% mediante la destacada participación de Caterpillar Financial Services. Adicionalmente, Caterpillar International Services del Perú S.A. (Cispsa) ha venido consolidándose como una opción para la entrega de maquinaria, ofreciendo alquileres a través de la modalidad de leasing operativo a los clientes.

Con el objeto de disminuir el volumen de recursos que el financiamiento de ventas a mediano plazo demanda, y para controlar también el riesgo crediticio, Ferreyrcorp ha mantenido la estrategia de limitar el crédito directo de equipos. Esta medida de salvaguarda explica la reducción de su participación a 2% en el financiamiento total de dichas ventas.

Por su parte, el índice de morosidad de la cartera de cuentas por cobrar con vencimiento mayor a 30 días fue 4.77%, mientras que aquella con vencimiento mayor a 180 días fue 0.3%. La provisión de cuentas por cobrar comerciales para el año sumó US\$ 5.4 millones. Esta reserva para incobrables corresponde a 0.30% de las ventas totales de la corporación.

Inversión en inventario

El manejo de inventarios -que se aborda en el apartado “Fuerza logística”, en el capítulo “Gestión Comercial y de Operaciones”- es una actividad estratégica de la gestión de activos de la corporación, que supone un cuidadoso trabajo para mantener buenos ratios de rotación y, al mismo tiempo, asegurar la disponibilidad de inventarios que permitan atender inmediatamente los requerimientos de los clientes. En ese sentido, los inventarios de Ferreycorp en el 2012 alcanzaron US\$ 602 millones, lo que representó un incremento de 33% respecto al 2011 (US\$ 148 millones adicionales), debido a la adquisición de productos principales (máquinas, equipos, motores) y repuestos, como consecuencia de un incremento significativo en las ventas, un aumento del tiempo de reposición de los fabricantes y la incorporación del inventario de la línea antes conocida como Bucyrus, tras la adquisición de su representación.

En particular podemos mencionar que las líneas de productos principales ascendieron a US\$ 345 millones, que representaron 57% del total de inventario, lo que tiene su correlato en una mayor participación de este tipo de bienes en el total de la venta de la corporación. Por su parte el inventario de repuestos ascendió a US\$ 130 millones, lo que constituye 22% del total de inventarios. Finalmente, cabe mencionar que se cuenta con inventarios en proceso por un valor de US\$ 36 millones, que representa 6% del total de inventarios, así como otros inventarios y existencias por recibir por US\$ 90 millones, 15% del total.

Los volúmenes de inventario antes expresados generaron una rotación de 3.3, ligeramente superior al ratio objetivo de 3, debido a los factores previamente mencionados.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Al 31 de diciembre de 2012, el total de pasivos consolidados de Ferreycorp ascendió a S/. 2,649 millones, lo que significa un incremento de S/. 358 millones, 15% superior al 2011. Ello es resultado de un aumento en las operaciones del negocio, así como del financiamiento requerido para la adquisición de la distribución de la línea de productos Bucyrus por US\$ 70 millones, a lo que se suma el crecimiento de la flota de alquiler durante el año, el incremento en el rubro de inventarios para poder atender la demanda de los clientes y el incremento de las cuentas por cobrar, debido a la necesidad de otorgar a los clientes un crédito comercial para el pago de sus facturas.

Cabe señalar que la fuente principal de financiamiento de Ferreycorp proviene, en primera instancia, de la reinversión de utilidades, según los parámetros establecidos por la política de dividendos vigente. Adicionalmente, la estrategia de financiamiento de la empresa contempla la adquisición de compromisos crediticios a través de bancos locales y extranjeros a través de Caterpillar Financial Services y vía una activa participación en el mercado de capitales mediante la colocación de bonos corporativos. En la elección de las fuentes de financiamiento prevalece un criterio que se basa en la selección de las mejores condiciones y plazos, así como en la preocupación por preservar el acceso a fuentes diversificadas.

Respecto a los ratios financieros, puede mencionarse que el ratio de endeudamiento se redujo de 2.15 en el 2011 a 1.86 en el 2012, por debajo del ratio objetivo de 2x. Por su parte, el ratio de liquidez general o ratio corriente -entendido como la capacidad de la empresa de capital para hacer frente a sus deudas a corto plazo utilizando su activo circulante- mostró un nivel de 1.39 a fines del 2012, siendo este mayor al 1.30 obtenido a fines del 2011.

Esto se debió a que, a lo largo del año, se realizó operaciones de financiamiento de corto plazo como estrategia para, primero, reducir las tasas de interés que se presentaron en créditos de corto plazo y, segundo, estar listos para prepagar, sin penalidad de prepago, al aplicar los fondos que provendrían del aumento de capital llevado a cabo en febrero de 2012. El nivel de deuda financiera pasó de US\$ 558 millones al 31 de diciembre de 2011 a US\$ 730 millones al 31 de diciembre de 2012.

AUMENTO DE CAPITAL

Para poder seguir en la senda de crecimiento de los últimos años, Ferreycorp realizó un aumento de capital en el primer trimestre del 2012, mediante la emisión de hasta 75 millones de nuevas acciones, aproximadamente 10% de las acciones existentes hasta entonces. Más de mil accionistas suscribieron las acciones a un precio de S/. 2.28, lo que representó una captación de S/. 170.5 millones, o su equivalente en dólares de alrededor de US\$ 63 millones.

La oferta de acciones se inició con la primera rueda de suscripción preferente el 11 de enero de 2012 y concluyó el 6 de febrero del mismo año, habiéndose suscrito exitosamente 98% de la colocación. La segunda rueda se realizó del 10 al 14 de febrero y se colocó 1.7% de acciones adicionales.

El desarrollo que la corporación viene experimentando impulsó a sus accionistas a aprobar este aumento de capital para garantizar que la estrategia de los próximos años y los proyectos futuros cuenten con los recursos financieros requeridos. Dichos recursos fueron empleados principalmente para financiar la adquisición de la representación de la línea de productos Bucyrus. La última vez que se había realizado una colocación de nuevas acciones fue en 1997, cuando la empresa facturaba US\$ 217 millones.

Vale recalcar que con este aumento de capital la corporación mantiene su confianza en que el Perú continuará atravesando un ciclo de crecimiento y desarrollo.

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE CAPITALES

Desde que registró sus acciones en la Bolsa de Valores de Lima, en el año 1962, Ferreycorp –incluso antes de que se denominara Ferreyros S.A.A.– mantiene una participación activa en el mercado de capitales peruano. Fue en 1994 que Ferreycorp, que hoy se cuenta entre los grupos económicos empresariales del país con una trayectoria bursátil impecable y de gran confiabilidad, completó su participación con instrumentos de deuda, como papeles comerciales y bonos corporativos, los que emite de manera regular y frecuente dada la buena demanda que tienen en el mercado.

Asimismo, cabe destacar que, entre 1994 y 2004, Ferreycorp (antes Ferreyros S.A.A.) colocó cuatro emisiones de bonos y dos emisiones de papeles comerciales. Posteriormente, en el 2004, registró un programa de bonos corporativos y papeles comerciales, que fue sucedido por el registro del Primer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda (IRD), en el 2007 y, en el 2009, por el Segundo Programa de Instrumentos Representativos de Deuda (IRD).

Como se explica en la introducción de este capítulo, en asamblea de bonistas se aprobó trasladar el programa vigente de bonos corporativos a Ferreyros S.A. Al 31 de diciembre de 2012, el monto vigente de bonos corporativos de Ferreyros S.A. (transferencia del bloque patrimonial de fecha 1 de julio de 2012) fue de US\$ 75 millones, que corresponden al Segundo Programa de IRD. En el año 2012, no se realizó colocaciones, en vista de que se siguió una estrategia de financiamiento a corto plazo para tener flexibilidad en los prepagos y mejorar la tasa de interés.

90 AÑOS

IMPULSANDO

**LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO DE FERREYCORP
ESTIMULA SU PROPIO DINAMISMO, REFLEJADO
EN UN ACUMULATIVO CRECIMIENTO EN
VENTAS. CADA CINCO AÑOS, DESDE 2002,
LOS INGRESOS DE LA CORPORACIÓN VIENEN
TRIPLICÁNDOSE.**



ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LA GERENCIA SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS

Tal como se mencionó anteriormente, en el 2012 se llevó a cabo una reorganización simple para estructurar mejor los diferentes negocios de la organización, mediante la segregación de dos bloques patrimoniales a dos empresas subsidiarias. Por esta razón, Ferreycorp S.A.A. transfirió el negocio de la División Automotriz a la empresa Motored S.A., mientras que el negocio de venta de maquinaria, equipo y servicios posventa de la línea Caterpillar y marcas aliadas se asignó a la subsidiaria Ferreyros S.A. Sin embargo, debido principalmente a que algunos clientes no pudieron cambiar algunas órdenes de compra que estaban a nombre de Ferreycorp S.A.A. a favor de Ferreyros S.A., Ferreycorp S.A.A. retuvo algunos activos y contratos que se han ido extinguiendo. El resultado de las operaciones transferidas, tanto del año 2012 (incluyendo las relacionadas con las órdenes de compra retenidas) como del 2011, se muestra en el estado de resultados de operaciones bajo el rubro de "Utilidad por operaciones discontinuadas".

En su calidad de holding, Ferreycorp consolidará los resultados de todas las subsidiarias, tanto nacionales como del extranjero, y dará los lineamientos de políticas a seguir por todas las empresas de la corporación. De esta manera, cada una de las subsidiarias podrá enfocarse mejor en su propuesta de valor a sus clientes, mejorar sus capacidades operativas y lograr así una mejor cobertura y atención a las propias oportunidades de negocio.

A nivel de empresa individual, Ferreycorp ha retenido las funciones de holding, así como la propiedad de los inmuebles que utiliza Ferreyros S.A., por lo cual se ha firmado un contrato de alquiler entre ambas empresas.

A continuación se presenta el estado de situación financiera y de resultados de las operaciones de Ferreycorp S.A.A. a nivel individual; sin embargo, para un mejor análisis y comprensión de los resultados de la corporación Ferreycorp y sus subsidiarias, se adjunta también el estado de situación financiera y de resultado de operaciones consolidadas, así como el respectivo análisis y discusión de la Gerencia.

ESTADOS FINANCIEROS INDIVIDUALES DE FERREYCORP S.A.A.

ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Estado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)			Variación	
	31.12.12	31.12.11	Importe	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	15.4	5.0	10.4	208.0
Cuentas por cobrar comerciales, neto	114.9	60.7	54.2	89.3
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	168.7	55.5	113.2	204.0
Otras cuentas por cobrar, neto	8.8	15.5	-6.7	-43.2
Inventarios, neto	12.1	115.8	-103.7	-89.6
Gastos contratados por anticipado	0.7	1.2	-0.5	-41.7
Total activo corriente	320.6	253.7	66.9	26.4
Cuentas por cobrar comerciales, neto	5.4	0.0	5.4	
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	6.9	29.7	-22.8	-76.8
Otras cuentas por cobrar, neto	4.1	5.4	-1.3	-24.1
Inversiones financieras	1,086.4	907.5	178.9	19.7
Inmuebles, maquinaria y equipo	275.4	271.9	3.5	1.3
Total	1,698.8	1,468.2	230.6	15.7
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Otros pasivos financieros	61.0	297.5	-236.5	-79.5
Cuentas por pagar comerciales	46.3	1.4	44.9	3,207.1
Remuneraciones, participación de los trabajadores, tributos y otras cuentas por pagar	33.5	25.2	8.3	32.9
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	101.5	8.0	93.5	1,168.8
Pasivos por impuestos a las ganancias	2.0	11.3	-9.3	-82.4
Total pasivo corriente	244.3	343.4	-99.1	-28.9
Otros pasivos financieros	159.3	133.5	25.8	19.3
Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos	44.3	45.6	-1.3	-2.9
Total Pasivo	447.9	522.5	-74.6	-14.3
Patrimonio				
Capital social	803.2	623.6	179.6	28.8
Capital adicional	95.7		95.7	
Reserva legal	82.2	63.7	18.5	29.0
Otras reservas de patrimonio	93.9	93.2	0.7	0.8
Resultados acumulados	175.9	165.2	10.7	6.5
Total Patrimonio	1,250.9	945.7	305.2	32.3
Total	1,698.8	1,468.2	230.6	15.7

Al 31 de diciembre de 2012, el total de activos alcanzó S/. 1,698.8 millones respecto a S/. 1,468.2 millones al 31 de diciembre de 2011, lo que significa un aumento de S/. 230.6 millones (15.7%). Las principales variaciones en el activo se deben a: i) incremento de la cuenta Inversiones debido a la transferencia de activos y pasivos de acuerdo con la reorganización simple, y ii) incremento en las cuentas por cobrar a las subsidiarias, por la distribución de dividendos a favor de Ferreycorp S.A.A.

Al 31 de diciembre de 2012, el total de pasivos ascendió a S/. 447.9 millones, frente a S/. 522.5 millones al 31 de diciembre de 2011, es decir, una disminución de S/. 74.6 millones (-14.3%).

LIQUIDEZ Y ENDEUDAMIENTO

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2012 es de 1.31, superior al ratio corriente de 0.74 al 31 de diciembre de 2011. Después de la reorganización simple, Ferreycorp generará ingresos de caja adicionales a través de los dividendos de las subsidiarias.

El ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2012 es de 0.16 en comparación con 0.45 al 31 de diciembre de 2011. Para el cálculo de este ratio se ha excluido el saldo de caja y bancos y los pasivos con proveedores que no generan gasto financiero.

El ratio de endeudamiento total al 31 de diciembre de 2012 es de 0.36 en comparación con 0.55 al 31 de diciembre de 2011. El ratio de endeudamiento se redujo básicamente debido a que, en primer lugar, incorpora el aumento de capital realizado en el mes de febrero, por US\$ 62 millones, y en segundo lugar, fue afectado por la distribución de utilidades del año anterior, acordada según la política de dividendos que tiene Ferreycorp, si bien luego se ha visto favorecido por las utilidades de este ejercicio.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS OPERACIONES

Estado de resultados (en millones de nuevos soles)	2012	2011	Variación %
Ingresos			
Ingresos por dividendos	101.7	41.4	145.7
Ingresos financieros	5.2	3.1	67.7
Servicios de alquiler	10.8		
Total ingresos	117.7	44.5	164.5
Costo de servicios de alquiler	-2.5	-4.7	-46.8
Gastos financieros	-3.9	-3.3	18.2
Diferencia en cambio, neta	6.8	6.5	4.6
Total (gastos) ingresos	0.4	-1.5	
Utilidad antes del impuesto a la renta por operaciones continuadas	118.1	43.0	174.7
Impuesto a las ganancias	-4.9	-0.5	880.0
Utilidad neta de operaciones continuadas	113.2	42.5	166.4
Utilidad por operaciones discontinuadas	62.7	142.4	-56.0
Utilidad neta	175.9	184.9	-4.9

Como resultado de la reorganización simple antes mencionada, los ingresos están conformados por lo siguiente:

a. dividendos recibidos de las subsidiarias de la corporación. Los mayores ingresos respecto al año anterior, se deben a que en el 2012 también se han recibido dividendos de Ferreyros S.A. y b. los ingresos por alquileres de inmuebles a Ferreyros S.A., a partir del 1 de julio de 2012, y en consecuencia no se produjeron dichos ingresos en el 2011.

Respecto a la ganancia de operaciones discontinuadas, la misma representa la utilidad neta de dichas operaciones. La menor ganancia discontinuada del 2012 respecto al 2011 se debe esencialmente a que las principales operaciones del 2012 se registraron únicamente en el primer semestre del 2012, mientras que en el 2011 dichas operaciones se llevaron a cabo durante todo el año.

CAMBIOS EN LOS RESPONSABLES DE LA ELABORACIÓN Y REVISIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

Durante el 2012 y el 2011 no se han producido cambios en los auditores externos.

Durante el 2012 se produjo la renuncia del Sr. Víctor Astete Palma, Gerente de División de Contraloría. A partir del 1 de abril de 2012, dicha responsabilidad ha sido asumida por el Sr. Hugo Ernesto Sommerkamp Molinari, gerente central de Control de Gestión y Sistemas, en adición a sus otras funciones, que viene realizando desde hace muchos años.

A fines del 2012, la Gerencia de Contabilidad ha sido asumida por la Srta. CPC Giovanna Cárdenas Ramírez, en reemplazo del Sr. Bernardo Chauca Quispe, quien ha asumido nuevas responsabilidades dentro de la corporación.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE FERREYCORP S.A.A. Y SUBSIDIARIAS

A continuación se exponen las razones que explican las variaciones más importantes entre los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2012 y al 31 de diciembre de 2011.

ANÁLISIS DEL ESTADO CONSOLIDADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE FERREYCORP Y SUBSIDIARIAS

Estado Consolidado de Situación Financiera (en millones de nuevos soles)	31.12.12		31.12.11		Variación	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%
Activo						
Activo corriente						
Efectivo y equivalentes de efectivo	173.3	68.2	105.1	154.1		
Cuentas por cobrar comerciales, neto	761.2	647.6	113.6	17.5		
Otras cuentas por cobrar, neto	122.1	88.4	33.7	38.1		
Inventarios, neto	1,535.1	1,223.2	311.9	25.5		
Gastos contratados por anticipado	21.7	17.9	3.8	21.2		
Total activo corriente	2,613.4	2,045.3	568.1	27.8		
Cuentas por cobrar comerciales, neto	29.1	77.7	-48.6	-62.5		
Otras cuentas por cobrar, neto	6.8	8.1	-1.3	-16.0		
Inversiones financieras	71.0	78.3	-7.3	-9.3		
Inmuebles, maquinaria y equipo	1,163.4	1,103.9	59.5	5.4		
Intangibles, neto	73.3	13.9	59.4	427.3		
Crédito mercantil	115.3	31.7	83.6	263.7		
Total	4,072.3	3,358.9	713.4	21.2		

Estado Consolidado de Situación Financiera - Continuación				Variación	
(en millones de nuevos soles)	31.12.12	31.12.11	Importe	%	
Pasivo y patrimonio neto					
Pasivo corriente					
Otros pasivos financieros	959.1	738.6	220.5	29.9	
Cuentas por pagar comerciales	445.5	394.2	51.3	13.0	
Remuneraciones, participación de los trabajadores, tributos y otras cuentas por pagar	477.1	414.0	63.1	15.2	
Pasivos por impuestos a las ganancias	2.9	23.4	-20.5	-87.6	
Total pasivo corriente	1,884.6	1,570.2	314.4	20.0	
Otros pasivos financieros	728.0	676.6	51.4	7.6	
Otras cuentas por pagar	3.5	5.6	-2.1	-37.5	
Pasivos por impuestos a las ganancias diferidos	31.1	33.6	-2.5	-7.4	
Ingresos diferidos	1.7	7.5	-5.8	-77.3	
Total Pasivo	2,648.9	2,293.5	357.9	15.5	
Patrimonio					
Capital social	803.2	623.6	179.6	28.8	
Capital adicional	137.3	26.1	111.2	426.1	
Otras reservas de patrimonio	128.1	129.5	-1.4	-1.1	
Reserva legal	82.2	63.7	18.5	29.1	
Resultados acumulados	276.5	221.3	55.2	24.9	
Reserva por traslación	-3.9	1.2	-5.1	-425.0	
Total Patrimonio	1,423.4	1,065.4	358.0	33.6	
Total	4,072.3	3,358.9	713.4	21.2	

Al 31 de diciembre de 2012, el total de activos alcanzó S/. 4,072.3 millones respecto a S/. 3,358.9 millones al 31 de diciembre de 2011, lo que significa un aumento de S/. 713.4 millones (21.2%). Las principales variaciones de las cuentas del activo que explican este incremento son las siguientes:

a. Aumento neto en existencias por S/. 311.9 millones debido principalmente a las compras de productos principales y de repuestos, como consecuencia del aumento de las ventas y, en algunos casos, debido al aumento en el tiempo de reposición de los fabricantes de algunas líneas comerciales, por una mayor demanda en todo el mundo, así como la incorporación de las existencias de la nueva línea ex Bucyrus, a partir del 1 de junio de 2012.

b. Aumento en las cuentas por cobrar comerciales por S/. 65.0 millones, debido al crecimiento de las ventas en general. Las cuentas por cobrar crecieron en 8.2%, una tasa menor que el crecimiento de las ventas de la corporación.

c. Aumento neto de S/. 59.6 millones en el activo fijo, que se explica por las mayores compras de flota de alquiler y maquinaria para talleres, así como la construcción de un complejo logístico para los repuestos en una nueva ubicación, que le permitirá a la corporación mejores servicios de distribución a nuestros clientes. Además la planta de Mega Representaciones fue construida en dicho local.

d. Aumento de crédito mercantil e intangibles, originado básicamente por la adquisición de la línea de negocio Bucyrus.

Al 31 de diciembre de 2012, el total de pasivos ascendió a S/. 2,648.9 millones, frente a S/. 2,293.5 millones al 31 de diciembre de 2011, es decir, un incremento de S/. 357.9 millones (15.5%). Este incremento está explicado por el crecimiento de los activos antes mencionado.

LIQUIDEZ Y ENDEUDAMIENTO

El ratio corriente al 31 de diciembre de 2012 es de 1.39, ligeramente superior al ratio corriente de 1.30 al 31 de diciembre de 2011.

Asimismo, debido a la composición de los pasivos, que incluyen al 31 de diciembre de 2012 una mayor proporción de pasivos no financieros en comparación con los saldos al 31 de diciembre de 2011, el ratio de endeudamiento financiero al 31 de diciembre de 2012 se redujo a 1.19 en comparación con 1.35 al 31 de diciembre de 2011. El ratio de endeudamiento total al 31 de diciembre de 2012 es de 1.86 en comparación con 2.15 al 31 de diciembre de 2011.

El ratio de endeudamiento a diciembre de 2012 es resultado de la evolución del patrimonio, el cual ha mostrado algunas variaciones significativas. En primer lugar, incorpora el aumento de capital realizado en el mes de febrero, por US\$ 62 millones. En segundo lugar, fue afectado por la distribución de utilidades del año anterior, acordada según la política de dividendos que tiene la empresa Ferreycorp, pero luego se ha visto favorecido por las utilidades de este ejercicio. 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.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS CONSOLIDADOS DE LAS OPERACIONES DE FERREYCORP S.A.A. Y SUBSIDIARIAS

Estado consolidado de resultados				Variación	
(en millones de nuevos soles)	2012	%	2011	%	%
Ventas netas	4,632.7	100.0	3,827.6	100.0	21.0
Costo de ventas	-3,711.3	-80.1	-3,021.4	-78.9	22.8
Utilidad bruta	921.4	19.9	806.2	21.1	14.3
Gastos de venta y administración	-652.2	-14.1	-537.0	-14.0	21.5
Otros ingresos y gastos, neto	32.2	0.7	8.6	0.2	275.4
Utilidad en operaciones	301.4	6.5	277.8	7.3	8.5
Otros ingresos (egresos):					
Ingresos financieros	21.5	0.5	30.5	0.8	-29.5
Gastos financieros	-90.0	-1.9	-79.7	-2.1	12.9
Diferencia en cambio, neta	79.2	1.7	47.5	1.2	66.7
Participación en los resultados en asociadas bajo el método de participación	3.1	0.1	8.3	0.2	-62.7
	13.8	0.3	6.6	0.2	108.9
Utilidad antes del impuesto a la renta	315.2	6.8	284.4	7.4	10.8
Impuesto a la renta	-94.8	-2.0	-89.4	-2.3	6.0
Utilidad neta	220.4	4.8	195.0	5.1	13.0

VENTAS NETAS

En millones de nuevos soles	2012	2011	Variación %
Equipos Caterpillar:			
Gran minería	733.2	490.4	49.5
Otros	1,457.5	1,301.6	12.0
	2,190.7	1,792.0	22.3
Equipos agrícolas	80.6	71.9	12.1
Automotor	225.8	139.0	62.4
Alquileres y Usados	344.4	280.9	22.6
	2,841.5	2,283.8	24.4
Repuestos y servicios	1,420.0	1,252.2	13.4
Otras ventas de subsidiarias locales	336.2	255.8	31.4
Otras ventas de subsidiarias del exterior	35.0	35.8	-2.3
Total	4,632.7	3,827.6	21.0

Las ventas netas en el 2012 ascendieron a S/. 4,632.7 millones, en comparación con S/. 3,827.6 millones del año anterior, lo cual representa un importante incremento de 21.0%.

Cabe precisar que, para efectos del análisis de los resultados de las ventas y costo de ventas, se ha excluido aquellos ingresos que no forman parte de la actividad comercial de la corporación, tales como la exportación de repuestos y de ciertos equipos. Por otro lado, se ha considerado incluir las ventas por pedido directo.

En el 2012, los ingresos de la mayoría de las líneas de negocio fueron superiores al año 2011. La venta de equipos Caterpillar se incrementó en 22.3%, alcanzando el nivel más alto en la historia de la corporación, apoyado por una actividad estable en minería y construcción. La venta de equipos usados y los ingresos por alquiler se elevaron en 22.6%. Además, la venta de repuestos y servicios aumentó en 13.4%, impulsada por el crecimiento y renovación del parque de máquinas, lo cual es consecuencia de los equipos vendidos a lo largo de los últimos años. Asimismo, las ventas de la línea automotriz también crecieron en forma significativa en 62.4%.

Cabe destacar que las ventas de las filiales Ferreyros, Orvisa y Unimaq, distribuidores de Caterpillar en el Perú, crecieron en 21%; los distribuidores de Caterpillar en el exterior crecieron en 10%, mientras que las filiales que complementan el negocio Caterpillar aumentaron sus ventas en 32%.

UTILIDAD EN VENTAS

La utilidad bruta del 2012 fue 14.3% superior a la del 2011. En términos porcentuales, el margen bruto fue de 19.9%, algo menor que el 21.1% registrado el año pasado, y se explica por lo siguiente:

- En primer lugar, la revalorización del nuevo sol que afecta el margen bruto. El tipo de cambio al principio del año fue S/. 2.70 y a finales de diciembre fue S/.2.55. Esto significa que las ventas de la corporación se han registrado a un tipo de cambio menor y el costo de ventas proviene del inventario que se compró a tipos de cambios superiores.

Este impacto es debido al proceso contable, que requiere mantener los inventarios en nuevos soles al tipo de cambio histórico de la fecha de adquisición, mientras que las ventas se registran al tipo de cambio de la fecha de la transacción. Sin embargo, los ingresos brutos en dólares no han sido afectados realmente. Esta menor utilidad bruta se ha recuperado a través de una utilidad en cambio que resultó del ajuste de la deuda que financiaba las existencias.

- En segundo lugar, la diferente participación que han tenido las líneas de negocio en las ventas totales. Durante el 2012, las ventas de máquinas y equipos nuevos, que son productos con márgenes inferiores, representan 47% de las ventas totales, mientras que las ventas de soporte al producto de márgenes superiores representaban 31% de las ventas. Estas últimas ventas presentan un mayor margen debido a los esfuerzos necesarios para mantener inventarios y distribución de repuestos y servicios en todo el país. A pesar de la disminución en el peso relativo (2009: 38 %, 2010: 36.1% y 2011: 32.7%), las ventas de repuestos y servicios siguieron creciendo en términos absolutos, ya que en el 2012 el crecimiento respecto al 2011 fue 13.4%.

GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN

Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2012 a S/. 652.2 millones en comparación con S/. 537.0 millones del año anterior, lo cual representa un crecimiento de 21.5%, debido a: i) un aumento en gastos de personal incurridos con la finalidad de continuar asegurando que la corporación tenga la capacidad y recursos para servir a clientes en sus proyectos futuros, ii) un aumento en gastos de informática principalmente para tener una mejor velocidad de respuesta en el ámbito nacional, y otros gastos relacionados con la adquisición de nuevas herramientas informáticas relacionadas con la gestión de recursos humanos y CRM (relacionamiento con clientes), y iii) la amortización del activo intangible relacionado con la adquisición de la línea de negocio ex Bucyrus por S/. 5.2 millones.

Debemos resaltar que en el segundo semestre del 2012 se ha disminuido significativamente el ritmo de contratación de nuevo personal.

OTROS INGRESOS Y GASTOS, NETOS

En el 2012 se registró en este rubro un ingreso neto de S/. 32.2 millones, frente a un ingreso neto de S/. 8.6 millones del año anterior. El incremento se debe a que el último trimestre del 2012 se registró un ingreso de S/. 29.6 millones, por la realización de valores negociables de una filial en el extranjero.

INGRESOS FINANCIEROS

Los ingresos financieros del 2012 ascendieron a S/. 21.5 millones, 29.5% menores que S/. 30.5 millones del año anterior, lo cual se explica por la disminución de las ventas financiadas por la corporación, como consecuencia de una mayor participación de las entidades financieras en dicho financiamiento.

GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros sumaron S/. 90.0 millones en el 2012 y alcanzaron S/. 79.7 millones el año anterior, lo cual representa un incremento 12.9%, debido a un aumento en el pasivo promedio sujeto al pago de intereses, (S/. 1,684 millones en el año 2012; S/. 1,362 millones en el año 2011), el cual se explica principalmente por el mayor volumen de activos (ver explicación en el apartado "Análisis del estado consolidado de situación financiera de Ferreycorp y subsidiarias"), compensado parcialmente con menores tasas de interés.

UTILIDAD (PÉRDIDA) EN CAMBIO

En el año 2012 el pasivo neto en moneda extranjera arrojó una utilidad en cambio de S/. 79.2 millones en comparación con una utilidad en cambio de S/. 47.5 millones del año anterior. La utilidad en cambio del 2012 es producto de una apreciación del nuevo sol frente al dólar americano de 5.4% (el tipo de cambio fue de S/. 2.697 al 31 de diciembre de 2011 y disminuyó a S/. 2.551 al 31 de diciembre de 2012). La utilidad en cambio del 2011 se explica por la apreciación del nuevo sol frente al dólar americano de 4.0% (el tipo de cambio fue de S/. 2.809 al 31 de diciembre de 2010 y disminuyó a S/. 2.697 al 31 de diciembre de 2011).

IMPUESTO A LA RENTA

El Impuesto a la Renta del 2012 y 2011 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

UTILIDAD NETA

Debido a las variaciones explicadas líneas arriba, la utilidad neta del año ascendió a S/. 220.4 millones en comparación con S/. 195.0 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 13.0%.

UTILIDAD ANTES DE INTERESES, DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN (UAIDA)

La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2012 ascendió a S/. 466.6 millones frente a S/. 426.8 millones del 2011, lo cual representa un incremento de 9.3%.

90 AÑOS

TRASCENDIENDO

LA CORPORACIÓN APUESTA POR GENERAR
IMPACTOS POSITIVOS EN TODOS SUS GRUPOS
DE INTERÉS, DESDE SUS COLABORADORES,
ACCIONISTAS Y PROVEEDORES HASTA SUS
CLIENTES, RESPALDÁNDOLOS EN EL LUGAR
DONDE ESTÉN.



RESPONSABILIDAD

SOCIAL

— Ferreycorp asume activamente el rol de agente de cambio e impulsora del progreso del país.

Desde hace muchos años, realiza una intensa labor en el ámbito de la responsabilidad social, demostrando un compromiso con el desarrollo sostenible, enfocando sus esfuerzos en los aspectos económico, social y ambiental.

Con la firme creencia de que la responsabilidad social debe estar integrada en la gestión de la corporación, en el 2012 ha continuado dirigiendo sus esfuerzos a la generación de impactos positivos en todos sus grupos de interés de las distintas empresas que la conforman: colaboradores, accionistas, comunidad, clientes, gobierno y sociedad, proveedores y medio ambiente.

Así, ha realizado programas y proyectos en ámbitos tan diversos como educación en valores y responsabilidad ciudadana, capacitación a jóvenes para fomentar su participación en el mercado laboral, buen gobierno corporativo, inclusión laboral y protección ambiental.

A continuación, se presenta un recuento de las acciones desarrolladas por Ferreycorp en este ámbito y, en particular, con cada grupo de interés.

COLABORADORES

La mayor ventaja competitiva de Ferreycorp es su recurso humano. Los colaboradores son quienes forjan el liderazgo y solidez de la corporación, la que les ofrece óptimas condiciones laborales, buen clima de trabajo y el estímulo de su desarrollo integral, tanto profesional como personal.

Valoración y respeto por la diversidad

Uno de los compromisos asumidos por la corporación es mantener un ambiente laboral libre de discriminación, que favorece la igualdad de oportunidades, sobre la base de los méritos de cada colaborador, sin distinción de sexo, etnia, origen, credo o condición social.

De igual forma, cuenta con un Programa de Inclusión Laboral para promover la incorporación de personas con discapacidad. Al concluir el 2012, ocho colaboradores con habilidades diferentes trabajan en la corporación: siete de ellos lo hacen en Ferreyros y uno en Unimaq. De esta manera, Ferreycorp favorece su inclusión social como personas útiles y productivas, fortaleciendo su seguridad y autoestima e integrándolas al mercado laboral.

Desarrollo y gestión del talento

Ferreycorp alienta, promueve y facilita el desarrollo profesional de sus colaboradores. Para mayor información sobre este tema, consultar el capítulo "Organización y Recursos Humanos".

Cuidado de la salud, seguridad y condiciones de trabajo

Se cuenta con un sistema de Seguridad Industrial, Higiene Ocupacional y Gestión del Medio Ambiente, que busca asegurar permanentemente el cumplimiento de los más altos estándares en gestión de riesgos, con el fin de reconocer, evaluar y controlar todas aquellas acciones, omisiones y condiciones que pudieran afectar la salud e integridad física de los colaboradores, ocasionar daños a las instalaciones y equipos o causar impactos negativos en el medio ambiente.

Como cada año, en el 2012, se planificó y ejecutó diferentes actividades para promover la salud, la seguridad y las apropiadas condiciones de trabajo, entre ellas reuniones mensuales de seguridad, gestión y evaluación de los riesgos laborales, así como reportes e investigación de accidentes, inspección y observación de seguridad, educación en seguridad, preparación para respuesta a emergencias, control de higiene industrial, exámenes médicos, consultas médicas, auditorías internas y control de contratistas. Asimismo, el área de servicio social de la empresa brinda atención personalizada y permanente en ámbitos como salud, educación, vivienda, economía, situación legal y problemática familiar.

Desarrollo personal y familiar

Ferreycorp fomenta que sus colaboradores dispongan de tiempo libre para la vida en familia o para realizar otras actividades de su propio interés. Asimismo, las empresas de la corporación desarrollan diversas actividades dirigidas a sus colaboradores y sus familias tales como, capacitación en actividades productivas, programas vacacionales para sus hijos, programas de integración familiar y actividades recreativas, artísticas y deportivas.

Canales de comunicación

Ferreycorp pone en práctica una política de puertas abiertas que facilita la comunicación horizontal entre los colaboradores y las gerencias. De igual manera, ofrece información permanente por medio de canales tales como revistas, correo electrónico corporativo, vitrinas informativas, Intranet, buzón de sugerencias, reuniones por áreas, boletines, trípticos y volantes informativos. Además, a través de las herramientas para la mejora continua Six Sigma y Caterpillar Production System (CPS), se motiva al personal para que proponga iniciativas que optimicen la gestión de la corporación.

Relación con el sindicato

Ferreyros es la única empresa de la corporación que cuenta con un sindicato. Desde 1946 y de manera ininterrumpida, el personal obrero está representado por un sindicato que tiene una excelente relación con la empresa y colabora en la creación de políticas que mejoran las condiciones laborales y la calidad de vida de los colaboradores y sus familias.

Actividades de confraternidad

Cada año, la corporación celebra una reunión de confraternidad con todo el personal. Asimismo, desde el 2010, sus colaboradores tienen la oportunidad de participar en las Olimpiadas Corporativas, así como en campeonatos de fútbol, la competencia “Ferreyros 4k, La Carrera por el Voluntariado Corporativo”, entre otras actividades.

ACCIONISTAS

Ferreycorp, en los diferentes ámbitos de su gestión, expresa su compromiso con el buen gobierno corporativo, que garantiza el respeto a los derechos de los accionistas, el trato equitativo a todos los accionistas, la presentación transparente y oportuna de la información, así como la existencia de un Directorio eficaz que represente a todos los accionistas.

La corporación considera que tiene altos estándares de cumplimiento y que se ha constituido en un referente y modelo a seguir para muchas organizaciones que aún se encuentran iniciando el proceso de mejora continua que el compromiso con el gobierno corporativo representa. Desde el año 2004, ha realizado una autoevaluación del grado de adhesión y cumplimiento de los principios de buen gobierno corporativo promovidos por la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV), en la que ha obtenido la máxima puntuación desde el 2010. Asimismo, cuenta con una política de dividendos, modificada en el año 2007, donde se establece las reglas aplicables a la distribución de utilidades.

Distinciones

En el 2012, Ferreycorp recibió las siguientes distinciones que se suman a una larga lista de logros alcanzados a lo largo de su historia:

- Premio Mejor Gobierno Corporativo en Perú, otorgado por la revista World Finance, por segundo año consecutivo.
- Distinción de la Bolsa de Valores de Lima con el otorgamiento por tercera vez de “La Llave de la BVL”, símbolo de reconocimiento y confianza.

Cabe destacar que, en el 2012, la corporación formó parte del Índice de Buen Gobierno Corporativo de la Bolsa de Valores de Lima por quinto año consecutivo, el cual agrupa a las diez compañías con mejores prácticas de gobierno corporativo en el Perú.

Para mayores detalles, consultar el capítulo “Gobierno Corporativo”, así como la autoevaluación de los 26 Principios de Buen Gobierno para las Sociedades Peruanas (versión digital), correspondiente al ejercicio 2012.

CLIENTES

La corporación promueve relaciones comerciales de mutuo beneficio y de largo plazo con sus clientes, basadas en la disponibilidad de las mejores soluciones integrales para sus negocios, el respaldo de una corporación líder con presencia en todo el territorio nacional y una tradición de integridad, con sólidos valores afianzados durante más de 90 años de existencia.

Gran parte de esta Memoria Anual detalla la oferta de valor que Ferreycorp brinda a sus clientes, por lo cual a continuación se presenta una síntesis de la misma:

- Se cuenta con un variado portafolio de productos y servicios de alta calidad, con una atención especializada por sectores.
- Monitoreo constante de la satisfacción de los clientes y gestión de reclamos con un enfoque en la mejora continua de los servicios ofrecidos.
- Correcto manejo de los negocios y adecuada gestión de comunicaciones y marketing.
- Respeto a la privacidad del cliente, protegiendo la confidencialidad de la información.
- Capacitación a clientes sobre especificaciones técnicas y adecuado manejo de los productos.

PROVEEDORES

Las empresas de la corporación sustentan la selección y contratación de proveedores en principios claramente establecidos, como transparencia, trato equitativo y crecimiento mutuo.

Por tanto, la preferencia de Ferreycorp por los proveedores es otorgada sobre la base de la calidad del producto o del servicio, así como de su precio y términos de entrega. Estos criterios se complementan con elementos de gestión, tales como el trato al personal y la implementación de programas de seguridad.

Tres empresas de la corporación, Ferreyros, Fiansa y Fargoline, son socias de la Asociación de Buenos Empleadores, patrocinada por la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham). En esta línea se ha asumido el compromiso de fomentar que los proveedores apliquen buenas prácticas de recursos humanos y que compartan su convicción de que, como resultado de la aplicación de estas prácticas, aumenta la motivación de los colaboradores, se incrementa el nivel de productividad y se eleva la calidad de los productos y servicios.

Cabe precisar que Ferreyros impulsa altos estándares de seguridad entre sus transportistas. Anualmente les requiere homologaciones en aspectos de seguridad. De igual manera, desde el año 2007 los ha integrado en un Comité de Transportistas en el que comparten sus experiencias y buenas prácticas para así introducir mejoras en los procesos y solución de problemas. Al cierre de cada año se premia a los tres mejores transportistas reconocidos por el menor número de incidentes y por haber aplicado en forma rigurosa y constante las mejores prácticas de seguridad.

Por su parte, Fargoline brindó capacitaciones en temas de calidad y seguridad a todos sus proveedores de servicios estratégicos quienes son parte esencial de sus operaciones.

GOBIERNO Y SOCIEDAD

Ferreycorp mantiene una férrea política de honestidad en todas las operaciones. Los intereses de la corporación nunca se verán favorecidos por la conducta fraudulenta o ilegal de sus colaboradores, prohibiendo el uso de prácticas no éticas en las relaciones comerciales con entidades del Estado.

Asimismo, la corporación promueve la formación de opinión sobre temas de interés público tales como, responsabilidad social, comercio exterior y mercado de capitales, a través de su participación en foros de organizaciones como cámaras de comercio (Cámara de Comercio de Lima, Cámara de Comercio Americana del Perú, Cámara de Comercio Canadiense y Cámara de Comercio Perú-China), la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep), la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), la Asociación de Agentes de Carga Internacional (Apacit), la Asociación de Proveedores Mineros, la Asociación Automotriz del Perú (AAP), la Asociación de Representantes Automotrices del Perú (Arapar), la Asociación de Empresas Promotoras del Mercado de Capitales (Procapitales), la Sociedad de Comercio Exterior (Cómex) y Perú 2021, entre muchas otras, mediante la inclusión de algunos de sus funcionarios en los directorios o comités de estas instituciones.

De igual manera, una de las empresas de la corporación, Ferreyros, asume el compromiso de informar anualmente sus acciones y el impacto de las mismas por medio de los siguientes reportes:

- Reporte de sostenibilidad

Permite medir, comprender y mejorar el desempeño en los aspectos económico, social y ambiental. Se elabora anualmente desde la gestión del 2010 bajo la metodología del GRI (Global Reporting Initiative).

- Pacto Mundial

Desde el 2004, Ferreyros se encuentra suscrita al Pacto Mundial, una iniciativa liderada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para que entidades de todos los países acojan como parte integral de sus operaciones diez principios de conducta y acción en materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y lucha contra la corrupción. En concordancia con este compromiso y con la decisión de incorporar y promover la responsabilidad social en todas sus actividades, Ferreyros continuará implementando e impulsando programas y prácticas que le permitan interactuar responsablemente con sus diferentes grupos de interés.

COMUNIDAD

La corporación trabaja estrechamente con diversos sectores de la comunidad, principalmente en uno de los temas que se considera clave para el progreso del país: la educación de los jóvenes.

Propuesta Educativa de la Asociación Ferreyros

Desde 1997 la Asociación Ferreyros, entidad conformada por Ferreyros, Unimaq, Orvisa, y Fiansa, promueve la formación de estudiantes con valores y responsabilidad ciudadana. El “Programa Ferreyros de Administración de Carrera”, dirigido a jóvenes universitarios, tiene como objetivo contribuir con la formación profesional y con el compromiso con el desarrollo del país. Así, ofrece a los jóvenes la oportunidad de reflexionar y debatir sobre temas que complementan su formación universitaria.

El programa está compuesto por cuatro módulos **(i)** proyectando mi carrera, **(ii)** desarrollando mis competencias, **(iii)** empleabilidad y **(iv)** mi futuro y mi rol como profesional.

En el año 2012, fueron 1,559 universitarios los que participaron de este programa, provenientes de 27 ciudades del Perú entre ellas Arequipa, Piura, Cajamarca, Iquitos, Tarapoto, Tacna, Ilo, Moquegua, Cusco, Puno, Trujillo, Chimbote, Ica, Cerro de Pasco, Huancavelica, Madre de Dios y Huancayo.

Además, Ferreyros ha continuado con el patrocinio que ofrece a la Conferencia Anual de Estudiantes Universitarios (CADE Universitaria), organizada por el Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) y ha seguido apoyando en la labor de los moderadores de los grupos de trabajo en este importante evento.

Programa Think Big

Programa de capacitación promovido por Ferreyros y orientado a la formación de jóvenes en la carrera técnica de mecánica en equipos Caterpillar. Con una duración de dos años, se combinan periodos de capacitación en Tecsup con semanas de prácticas en Ferreyros. El programa ofrece acceso a un fondo de crédito educativo de Ferreyros que permite a los alumnos financiar hasta 100% del costo de sus estudios, monto que es retornado cuando el participante se incorpora al mundo laboral.

Al finalizar el programa, los egresados tienen como primera opción ingresar a la fuerza laboral de Ferreyros

con una línea de carrera definida. En el 2012, se graduó en Lima la novena promoción de 21 técnicos y, en Arequipa, la segunda promoción con 11 alumnos.

Programa para Jóvenes Emprendedores en Colegios de Cajamarca

Desde el año 2005, Ferreyros contribuye con el Programa de Formación para Jóvenes Emprendedores en Colegios de Cajamarca y Celendín que desarrolla la Asociación Los Andes de Cajamarca, promovida por la Compañía Minera Yanacocha. El programa, dirigido a alumnos de tercero, cuarto y quinto año de secundaria y a sus profesores tiene como principal objetivo promover una actitud emprendedora, una mejor comprensión de la economía de libre mercado y facilitar la inserción de los jóvenes en el mundo adulto. En el año 2012, fueron 1,102 los estudiantes beneficiados por esta iniciativa. Asimismo, en un esfuerzo por vincular los programas promovidos por Ferreyros, desde el 2008 la empresa incluye en la convocatoria para su programa Think Big a los jóvenes cajamarquinos egresados de esta iniciativa.

Concurso Ferreyros “Mejor Operador de Equipo Pesado del Perú”

El Concurso Ferreyros “Mejor Operador de Equipo Pesado del Perú” tuvo su inicio en el marco del 90 aniversario de la empresa, para promover la importancia de la profesionalización de los operadores de maquinaria pesada en sectores tales como construcción y minería.

Esta iniciativa forma parte de las acciones que realiza Ferreyros a favor del desarrollo de la educación técnica en el país y se complementará con la creación del Club Ferreyros de Operadores de Equipo Pesado, en el que podrán compartir experiencias, conocimientos y actividades fundamentales para ser líderes en su actividad.

Al término del 2012, más de 1,200 operadores de 27 diferentes lugares del país estaban inscritos para participar en el concurso.

Programa de Aprendizaje Dual del Senati

Con el fin de complementar la formación técnica de jóvenes estudiantes del Senati, Ferreyros y Unimaq ofrecen sus instalaciones para que los alumnos realicen la parte práctica de su aprendizaje. Este programa, el cual tiene una duración de tres años, se lleva a cabo en las ciudades Lima y Cajamarca.

Programa Sembrando tu Futuro

Programa dirigido a jóvenes escolares de escasos recursos de la comunidad de Pachacútec, en la ciudad de Lima, que tienen interés en realizar estudios superiores en Senati. Los estudiantes más destacados son patrocinados por Unimaq la que se encarga de cubrir integralmente el costo de sus estudios en Senati.

Programa de Prácticas Pre-Profesionales y Apoyo a la Investigación Académica

Con el fin de apoyar a estudiantes de diversas universidades e institutos superiores del país en su desarrollo profesional, Ferreyros reúne a un talentoso grupo de estudiantes de las mejores universidades del país para realizar prácticas pre-profesionales. Así, les brinda la oportunidad de tomar contacto con el mundo laboral antes de terminar sus estudios, en un entorno de trabajo ideal para desarrollar sus competencias profesionales. Igualmente, la empresa apoya la realización de trabajos académicos y de investigación, con el fin de contribuir con la formación profesional de estos jóvenes.

Orientación vocacional

Ferreyros recibe a escolares del último año de secundaria provenientes de diferentes colegios con el fin de apoyarlos en la reafirmación de su vocación. En el 2012, recibió la visita de estudiantes del colegio Trener, quienes pudieron recorrer las distintas áreas de la empresa y experimentar directamente las funciones y actividades que realizan sus profesionales.

Voluntariado Corporativo

Las acciones de voluntariado de los colaboradores de las distintas empresas de la Corporación Ferreyrcorp, tanto en Lima como en provincias, han logrado en el año 2012 beneficiar a niños y jóvenes de diversas zonas del país.

Las principales acciones incluyeron actividades como el mejoramiento de diversos centros educativos a nivel nacional, la implementación de módulos para realizar talleres de estimulación temprana y orientación psicológica, la implementación de servicio higiénico, así como la habilitación de un centro médico.

Como es usual, los colaboradores contaron con el apoyo económico y logístico de sus empresas para la ejecución de dichas actividades. De igual manera, con el ánimo de apoyar a quienes más lo necesitan, se realizó diversas acciones de recaudación de fondos para contribuir con las actividades del voluntariado.

Por su parte, Ferreyros organizó por tercer año consecutivo la actividad “Ferreyros 4k, La Carrera por el Voluntariado Corporativo” que, en el 2012, contó con la participación de más de 2,400 colaboradores, sus familiares y amigos comprometidos con las actividades de voluntariado. Cabe resaltar que es la primera vez que se llevó a cabo esta iniciativa en simultáneo en 11 ciudades de todo el territorio nacional.

MEDIO AMBIENTE

Los esfuerzos de Ferreyrcorp están dirigidos a prevenir los impactos ambientales y mejorar continuamente su desempeño en este ámbito, en concordancia con su Política Integrada de Salud, Seguridad y Medio Ambiente.

Sistema de Gestión Ambiental

La corporación ha desarrollado un Sistema Estándar de Gestión Medioambiental basado en la norma ISO 14001, con el fin de mejorar el cumplimiento de los requisitos ambientales y de uniformizar su desempeño a escala nacional.

Este programa se ejecuta, monitorea y audita por medio de los Programas de Gestión Ambiental (PGA) de cada empresa, los cuales incluyen:

- (i) Planificación:** identificación de impactos ambientales y los requisitos legales aplicables.
- (ii) Capacitación y sensibilización:** programa anual de capacitación ambiental en manejo de residuos, derrames de productos químicos e inspecciones ambientales, entre otros. Además, se dicta charlas y se realiza campañas para concientizar al personal sobre el cuidado del ambiente.
- (iii) Control operativo:** capacitaciones orientadas al adecuado manejo de los principales aspectos ambientales del negocio, tales como la política de minimización de residuos en la fuente de origen, el tratamiento de efluentes con sistemas de prevención y control en cada sede de la corporación, control de emisiones a través de programas de mantenimiento preventivo y control de las unidades vehiculares, entre otros.
- (iv) Verificación:** se dispone de indicadores mensuales de consumo de recursos, como agua, energía eléctrica y combustibles, además de la cantidad de residuos generados en cada sede. Del mismo modo, la empresa realiza seguimiento mensual a las acciones correctivas y preventivas derivadas de las inspecciones, registro de incidentes ambientales y auditorías internas.

90 AÑOS

INNOVANDO

LA HISTORIA DE FERREYCORP ESTÁ
MARCADA POR LA INNOVACIÓN Y LA
MEJORA CONTINUA, QUE HOY SE EXPRESAN
EN LOS ALTOS ESTÁNDARES DE SERVICIO
QUE LA CORPORACIÓN OFRECE EN CADA
UNO DE LOS PAÍSES DONDE OPERA.



GOBIERNO

CORPORATIVO

— Hace una década, en el año 2002, Ferreycorp S.A.A. (antes Ferreyros S.A.A.) tomó la decisión de adoptar los principios de buen gobierno corporativo y de actualizar sus prácticas en concordancia con los mismos.

Desde entonces viene aplicando un conjunto de medidas que busca que el control y gestión corporativos se efectúen con un claro sentido de responsabilidad hacia todos los agentes económicos, demostrando transparencia y confiabilidad en la información proporcionada al mercado y sus accionistas.



En ese sentido, Ferreycorp modificó su Estatuto Social y creó tanto un Reglamento de la Junta de Accionistas como un Reglamento del Directorio, donde se establece normas claras para el manejo de ambos órganos de gobierno. De la misma manera, impulsó en el curso de los años una serie de reformas que se detallan en este capítulo. Sin embargo, a lo largo de su vida institucional e incluso antes del 2002 ha contemplado principios hoy reconocidos en el ámbito del buen gobierno corporativo, que abarcan, entre otros aspectos:

- Proteger los derechos de todos los accionistas por igual, tanto los mayoritarios como los minoritarios y extranjeros, a través de un trato equitativo;
- Asegurar que se produzca una difusión adecuada y oportuna de todos los asuntos de la corporación considerados relevantes, incluyendo la situación financiera, su desempeño, los riesgos que atraviesa y la tenencia accionaria, y siguiendo las estrictas pautas de los Hechos Reservados cuando estos hayan ocurrido; y
- Garantizar la guía estratégica de la corporación, a través del monitoreo efectivo del Directorio y la definición de las responsabilidades de este frente a sus accionistas.

Transparencia, equidad y seriedad son algunos de sus pilares fundamentales, los cuales se incluyen también en los Principios de Gobierno Corporativo y reafirman su prestigio internacional ante clientes, proveedores e inversionistas regionales y locales. Sin duda, este es su elemento diferenciador en relación con sus competidores en el mercado peruano.

Ferreycorp está plenamente convencida de que la adopción de buenas prácticas de gobierno corporativo contribuye a elevar su valor, tanto al emitir acciones como al efectuar colocaciones de bonos en el mercado de capitales. En línea con esta firme convicción, hace los esfuerzos necesarios para crear cada vez mayor valor para sus accionistas, con miras a atraer permanentemente nuevos inversionistas y marcar la diferencia en el mercado de capitales.

La corporación no solo se ha esforzado en mantener un alto cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo, sino que también ha contribuido a difundirlos en el mercado, participando en diferentes eventos, aportando su propio testimonio y compartiendo sus experiencias sobre el tema, a fin de motivar a otras organizaciones a continuar trabajando en la aplicación de estos ideales que, a la postre, contribuyen al desarrollo y crecimiento del país.

MEJORA CONTINUA

En el Perú se introdujo el concepto de gobierno corporativo a inicios de la década del 2000. Fue entonces cuando Ferreycorp decidió unirse a un grupo de entidades que dio apoyo a la Conasev (hoy Superintendencia del Mercado de Valores– SMV) para la publicación del código peruano denominado “Principios de Buen Gobierno para las Sociedades Peruanas”, en julio de 2002.

Tomando como base dichos lineamientos, se decidió implementar cambios en ciertas prácticas del Directorio, de la difusión de información y del manejo de riesgos, entre otras, realizando incluso modificaciones al Estatuto Social vigente desde el año 2005 para permitir la ejecución de algunos de dichos cambios. Entre dichas reformas estatutarias se encuentran, por ejemplo, la delegación de la representación de los accionistas, el nombramiento de directores independientes y la creación de comités de Directorio. Asimismo, en el tiempo, otros documentos, reglamentos y normas internas recogieron recomendaciones para adecuar las prácticas de la organización a principios de buen gobierno corporativo, asumiendo medidas concretas en este sentido.

Hoy, Ferreycorp vuelve a respaldar una iniciativa de la SMV, ubicándose en el grupo de empresas que está apoyando a esta entidad reguladora en replantear los Principios de Buen Gobierno Corporativo, a través de la instancia del Comité de Gobierno Corporativo de Procapitales.

Los incesantes procesos de mejora continua que se llevan a cabo dentro de la corporación han sido posibles gracias a que los miembros del Directorio y de la Gerencia General comprendieron el valor que las buenas prácticas en este ámbito aportan a la corporación, así como su impacto positivo a su interior.

En esa dirección, durante los últimos años Ferreycorp ha optimizado sus procesos en forma voluntaria y como consecuencia de sus propias decisiones. Un ejemplo de ello es el aumento en el número de directores independientes ocurrido en el 2011, a fin de que sus experiencias personales y profesionales, así como nuevos puntos de vista aporten mayor valor en el análisis de los diversos temas que atañen a la corporación. Asimismo, se modificó los roles de los comités internos del Directorio, con el objetivo de atender con mayor detalle las responsabilidades de cada uno de ellos.

MERCADO DE CAPITALES Y GOBIERNO CORPORATIVO

Debido al destacado crecimiento experimentado por Ferreycorp y al objetivo de mantener el liderazgo en su rubro, esta cuenta con adecuadas fuentes de financiamiento que le permiten disponer de los recursos necesarios a fin de adquirir los activos que requiere en sus actividades. En este sentido, la corporación ha sostenido su crecimiento mediante la reinversión de utilidades y de variadas alternativas financieras, desde los sistemas tradicionales de la banca local y del exterior hasta entidades como Caterpillar Financial Services. Sin embargo, es necesario destacar que una de sus principales fuentes de financiamiento ha sido el mercado de capitales peruano.

Con relación a este último punto, cabe señalar que la acción de Ferreycorp se cotiza en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) desde la década del sesenta. Actualmente cuenta con más de 3,000 accionistas, siendo una corporación de accionariado difundido con un importante porcentaje del mismo en manos de Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) peruanas.

Otro aspecto relevante, relacionado con el mercado de capitales, es la activa participación de Ferreycorp en la emisión de instrumentos de deuda desde la década del 90. En la actualidad, la corporación cuenta con un programa de instrumentos representativos de deuda vigente. El bono emitido como parte de este programa se encuentra registrado en la empresa operativa, Ferreyros S.A., de acuerdo con lo aprobado por su asamblea de bonistas de 21 de junio de 2012. Al respecto, el trámite de inscripción de Ferreyros S.A. como emisor en el registro de la SMV está en proceso, con el fin de que una de las principales fuentes de financiamiento continúe siendo el mercado de capitales.

Por tanto, el cumplimiento de las normas de buen gobierno corporativo no solo constituye la mejor garantía de transparencia en la conducción de los negocios de la sociedad, sino que resulta un elemento de gran conveniencia para la corporación, vía la emisión de títulos de deuda, pues el mercado valora el manejo transparente y profesional de las empresas que a él acuden.

El Directorio y la Gerencia General de Ferreyros mantienen la sólida creencia de que las buenas prácticas de gobierno corporativo impulsan el acceso a diversas modalidades de financiamiento y a la reinversión de utilidades. Igualmente, contribuyen a retener a los accionistas existentes, a atraer a nuevos inversores y a crear confianza entre los accionistas minoritarios y extranjeros, asegurándoles que sus derechos serán debidamente respetados y protegidos. Cuanto más activo sea el intercambio de acciones de la empresa en el mercado de valores -gracias a las medidas que privilegian su libre cotización-, más fácil será para los accionistas minoritarios aumentar y/o disminuir sus niveles de participación. Se estima, además, que con una mayor liquidez de la acción se logrará mantener la apreciación de esta.

RECONOCIMIENTOS

Los esfuerzos de Ferreycorp en materia de buen gobierno corporativo y la constatación de que estas prácticas constituyen la norma que rige su conducta en el presente le han permitido recibir diversos reconocimientos a lo largo de su historia reciente, y el año 2012 no fue la excepción.

La acción de Ferreycorp fue incorporada por quinto año consecutivo en el Índice de Gobierno Corporativo de la BVL, formado únicamente por diez acciones de empresas peruanas que gozan del más alto reconocimiento en esta materia. Asimismo, por tercera vez, la corporación recibió la “Llave de la BVL”, importante distinción que se entrega a la empresa con mayores progresos en buen gobierno corporativo.

Un evento de gran satisfacción para la corporación fue el homenaje que la BVL le ofreció por sus 50 años de registro en el mercado bursátil, a través de un tradicional campanazo. Ferreycorp abrió su capital en 1962, con el registro de su acción en el mercado de valores. Actualmente cuenta con más de 3,000 accionistas y tiene una capitalización bursátil de US\$ 750 millones.

En el ámbito internacional y por segundo año consecutivo, la labor de Ferreycorp fue reconocida por la prestigiosa revista europea World Finance, considerada como una de las más respetadas publicaciones en materia de economía, finanzas y negocios a escala mundial. Este medio distinguió a Ferreycorp como “la empresa líder en el Perú por sus buenas prácticas de gobierno corporativo”, otorgándole el premio Corporate Governance Award 2012. Cabe señalar que este reconocimiento valora los progresos de las empresas en la aplicación de prácticas de buen gobierno durante el año, y distingue a las que han alcanzado los más altos niveles de excelencia en dicho campo. Sus criterios para elegir a los ganadores incluyen implementar prácticas más allá de los requisitos formales y marcos normativos, transparencia en sus revelaciones y las mejores prácticas en la interacción con sus accionistas y partes interesadas.

Ferreycorp considera que su tarea en materia de buen gobierno corporativo debe continuar y, por ello, se propuso ser un referente en el país y en la región. De esta manera, en el 2012 participó como miembro en el Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle), de la que forma parte desde el 2006. Esta iniciativa fue lanzada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) y la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés).

Actualmente, el Companies Circle está integrado por 20 empresas latinoamericanas líderes en la implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo en la región. Tiene entre sus metas ser un foro de discusión e intercambio de experiencias vitales sobre los retos y logros obtenidos en la mejora del gobierno corporativo, además de compartir con la comunidad latinoamericana de empresas las soluciones prácticas que encontraron a los retos en este campo. Igualmente, el Companies Circle busca contribuir al trabajo de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo, con la visión y experiencia de las empresas que ya pasaron por un alto grado de reformas.

REALIZACIÓN DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS

Respetando los derechos de los accionistas, el 28 de marzo se celebró la Junta General de Accionistas, convocada con la debida anticipación a través de avisos publicados en los diarios El Comercio y El Peruano, mediante paneles en la corporación, vía telefónica, a través de la página web, correo postal y correos electrónicos, dirigidos a la base de datos de accionistas. Se logró, de esta manera, la presencia de 124 accionistas, los que sumados a aquellos que otorgaron poderes permitieron que la junta sesionara con un quórum de 79.6639%. Los acuerdos adoptados en junta fueron revelados al mercado al día siguiente como “Hecho de Importancia” y publicados en la página web de Ferreycorp. Asimismo, el acta de la junta del 2012 fue publicada a través de la página web al quinto día útil de ser celebrada.

En el 2012, y por cuarto año consecutivo, se continuó con la transmisión en vivo de la junta a través de la página web para que los accionistas pudieran participar en tiempo real.

En concordancia con la actual política de dividendos, según actualización hecha en marzo de 2007, la junta aprobó la entrega del dividendo en efectivo y la capitalización de utilidades. Por recomendación del Directorio, se acordó el reparto de S/. 0.06 por acción (6%) como dividendo en efectivo y la entrega de acciones liberadas por un equivalente de S/. 0.150102915 por acción, que representa 15.0102915%. Estos derechos fueron entregados a los accionistas en las siguientes fechas:

Fecha de pago	Importe por acción	Monto a repartir (S/.)	Capital	Ejercicio	Expediente CONASEV (H. de importancia)
28/05/2003	0.01539557	2'491,779.80	178'035,422.40	2002	30/04/2003
05/05/2004	0.04455801	9'134,393.00	225'500,000.00	2003	2004010119
02/05/2005	0.05500000	11'990,000.00	239'800,000.00	2004	2005008248
08/05/2006	0.05500000	13'308,900.00	266'178,000.00	2005	2006008478
12/06/2007	0.11000000	28'419,600.00	284'196,000.00	2006	2007015084
30/04/2008	0.13204256	40'289,898.53	335'749,154.40	2007	2008008965
15/05/2009	0.05500000	20'772,425.03	415'556,728.40	2008	2009010698
14/05/2010	0.06600000	28'037,867.02	467'297,783.70	2009	2010010368
23/05/2011	0.06600000	31'857,670.00	530'961,159.30	2010	2011011194
22/06/2012	0.06000000	41'904,156.36	698'402,606.00	2011	20120107770

Desde el 2004, la SMV requiere que las empresas listadas en la BVL reproduzcan en su Memoria Anual la resolución de un cuestionario que permite medir la adhesión a los 26 principios del código peruano de gobierno corporativo. Ferreycorp tiene el agrado de compartir la resolución de dicho cuestionario, en versión digital.

90 AÑOS

CELEBRANDO

**TRAS NUEVE DÉCADAS DE HISTORIA, LA
CORPORACIÓN FERREYCORP CONMEMORA Y
CELEBRA LOS LOGROS DEL PASADO, A LA VEZ
QUE SE PREPARA PARA LOS DESAFÍOS DEL
FUTURO, CON LOS VALORES QUE SUSTENTAN
SU TRAYECTORIA.**



ANEXOS

DEL INFORME

ANEXOS 1: DATOS GENERALES DE LA CORPORACIÓN

1.1 Denominación y domicilio

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

1.2. Constitución e inscripción en Registros Públicos

Ferreycorp (antes denominada Ferreyros S.A.A.) se constituyó bajo la denominación original de Enrique Ferreyros y Compañía Sociedad en Comandita, mediante escritura 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. Esta sociedad quedó disuelta, según consta en el asiento 10 de fojas 296 del tomo 30 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, inscrito en la partida N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas.

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 el asiento 2B de 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 N° 11007355 del Registro de Personas Jurídicas.

Según lo acordado en la junta de accionistas del mes de marzo de 2012, la empresa pasó por un proceso de Reorganización Simple, mediante la cual se segregaron dos bloques patrimoniales a dos empresas subsidiarias.

Como se detalló en el capítulo Gestión Financiera, el primer bloque patrimonial, derivado del negocio de la división automotriz, se transfirió a la subsidiaria Motored S.A.; y el otro, derivado del negocio de venta de maquinaria, equipo, y servicios post venta de la línea Caterpillar y sus aliadas, se transfirió a la 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.

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

De acuerdo con sus Estatutos, Ferreycorp S.A.A. tiene por objeto la compraventa de mercadería y productos nacionales y extranjeros; la importación y exportación de mercadería y artículos en general; la provisión de servicios y la realización de inversiones y comisiones. Su duración es indefinida y su giro de negocio corresponde a la agrupación 5150, división N° 51 de la clasificación CIUU de la Organización de las Naciones Unidas.

1.3 Breve reseña de la empresa

La reseña histórica de Ferreycorp está disponible en el capítulo "Empresas de la Corporación y Definición del Grupo Económico".

1.3.1 Líneas de productos

La corporación Ferreycorp es la única distribuidora de Caterpillar en el Perú, marca a la cual representa desde 1942.

Como se precisó en el capítulo "Gestión Comercial y de Operaciones", durante el 2011 Caterpillar realizó la compra de la compañía Bucyrus a nivel global. En el 2012, Ferreyros adquirió a Caterpillar la distribución de esta línea de productos, que cuenta con equipos para minería subterránea, especialmente de carbón. También es líder en equipos de carguío en minería de superficie, con palas hidráulicas desde 15 hasta 90 toneladas por pasada, y palas eléctricas de cable de hasta 120 toneladas. Cuenta también con equipos de perforación track-drills y rotary-drills, diesel y eléctricos.

P.126

Anexos del informe

Además de máquinas y motores Caterpillar, Ferreyros comercializa una amplia gama de productos de otras marcas de calidad, entre ellos grúas Terex, equipos utilitarios, camiones y cargadores de bajo perfil menores a 4 yd³ de la marca Paus, perforadoras subterráneas de la marca Oldenburg, así como equipos para la producción de agregados Metso para la construcción. Asimismo, para la agricultura, tractores Massey Ferguson y Landini, molinos de arroz Zaccaria, así como silos y secadores para granos Kepler Weber, entre otras.

Por su parte, otras compañías subsidiarias de Ferreyrcorp suministran en sus respectivos ámbitos otros equipos de primer nivel, tales como camiones Kenworth y DAF, vehículos Iveco, compresoras Sullair, montacargas Mitsubishi-CAT, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian-CAT, torres de iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac y autohormigoneras Carmix. De igual manera, distribuyen neumáticos Goodyear y lubricantes Mobil.

Con el fin de atender a los clientes que requieren alquilar maquinaria en lugar de comprarla, Ferreyros, Unimaq-The CAT Rental Store y las subsidiarias de Ferreyrcorp en Centroamérica cuentan con una importante flota de máquinas Caterpillar para cubrir estas demandas, especialmente para proyectos de infraestructura y construcción general. De requerir más información acerca de este servicio, se puede consultarse en el capítulo “Gestión Comercial y de Operaciones” el apartado referido a la Oferta de Maquinaria en Alquiler.

Para proveer el servicio posventa a sus clientes, Ferreyros dispone de una amplia red de talleres ubicados en distintos puntos del territorio nacional, los que cuentan con mecánicos altamente calificados y entrenados en forma permanente, así como con equipamiento tecnológico de última generación. Asimismo, Unimaq, Mega Representaciones, Motored y las empresas en Centroamérica cuentan con sucursales en diversas ciudades de sus territorios, con el fin de lograr la cobertura adecuada para atender a sus clientes, donde estos se encuentren ubicados.

Con el objeto de garantizar el abastecimiento oportuno de repuestos de todas las líneas que distribuye, todas las empresas distribuidoras de maquinaria y vehículos cuentan con almacenes y centros de distribución en sus sucursales, así como en ubicaciones estratégicas donde sus principales clientes llevan a cabo sus actividades.

1.3.2 Competencia

La amplitud de las líneas de productos que distribuyen las empresas del holding 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, las empresas operativas, distribuidoras de bienes de capital lideran prácticamente todos los segmentos de mercado en los que participa. Así, Ferreyros tiene una participación líder en el mercado.

En torno a la competencia de las marcas representadas por Ferreyrcorp, puede mencionarse que, en maquinaria auxiliar y camiones fuera de carretera para la gran minería, la marca Caterpillar enfrenta la competencia de Komatsu. En cuanto a los cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, los competidores son Atlas Copco y Sandvik. En palas eléctricas e hidráulicas, tiene entre sus competidores a P&H, Hitachi, Komatsu y Liebherr.

En maquinaria de movimiento de tierra, tanto para construcción pesada como para construcción ligera, los equipos Caterpillar que distribuye Ferreyros tienen como marcas competidoras a Komatsu, Volvo, Hyundai, Case, JCB, Daewoo y John Deere. Asimismo, desde el 2008, han ingresado al país algunos lotes de maquinaria de movimiento de tierra, de origen chino, orientada al segmento de la construcción pesada, alcanzando en el 2012 una participación de aproximadamente 4% en valores FOB y 12% del total de unidades importadas al Perú, por medio de más de veinte marcas distintas y 27 empresas. Cresko, subsidiaria de Ferreyrcorp, distribuye maquinaria de origen asiático para competir en el mismo segmento.

En la línea de motores, Ferreyros distribuye Caterpillar, compitiendo en el segmento diésel con las marcas Detroit Diesel, Cummins, FG Wilson y Volvo; en el segmento de combustible pesado, con las marcas Wartsila y Man; y Wartsila y Waukesha, en el segmento de combustión a gas.

En perforadoras para minería de superficie, distribuye Caterpillar (línea antes conocida como Bucyrus) y compite con Sandvik, Atlas Copco y Drilltech. En grúas de diversas características y capacidades, representa a Terex, y compite con Manitowoc y Grove. En compresoras portátiles de aire, distribuye Sullair, compitiendo con Atlas Copco.

P.127

En la línea agrícola, distribuye Massey Ferguson y Landini, compitiendo con John Deere y Ford New Holland.

En camiones, tanto en el mercado de volquetes como tractocamiones, Motored participa con sus marcas Kenworth, Iveco, y DAF, y compite con Volvo, Scania, Mercedes Benz, Freightliner, Hino y Volkswagen, así como con las marcas chinas FAW, Sinotruk y Dongfeng. En ómnibus, ofrece las marcas Iveco y Yutong, y compite con Mercedes Benz, Volkswagen, Scania y Agrale.

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 Mega Representaciones, los neumáticos Good Year que comercializa compiten con marcas como Bridgestone, Michelin y con unidades chinas. En lubricantes, en el que Mega es uno de los representantes de Mobil, se compite con Shell y Castrol, entre otros.

1.4 Otras inversiones

Ferreyrcorp mantiene inversiones en las siguientes empresas:

Empresas	Número de acciones	Participación
La Positiva Seguros y Reaseguros	37'291,024	14.9574%
La Positiva Vida Seguros y Reaseguros	4'984,295	3.0050%
Transacciones Plurales	1'698,660	16.1305%
Transacciones Especiales	16,599	0.5165%

1.5 Capital social, acciones y composición accionaria

Al 31 de diciembre de 2012, el capital social de Ferreyrcorp está representado por acciones comunes de un valor nominal de S/. 1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 78.92% pertenece a inversionistas peruanos y 21.08% a inversionistas extranjeros.

La cotización de apertura del año fue de S/. 2.28 por dólar y la de cierre de S/. 2.20 por dólar. La cotización máxima de S/. 3.20 por dólar se alcanzó en marzo, y la mínima, de S/. 2.03 por dólar, en diciembre. El precio promedio de la acción en 2012 fue de S/. 2.47 por dólar (Anexo 2).

Los accionistas con participación de 5% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2012 son:

Empresas	Número de acciones	Participación	Procedencia
La Positiva Vida Seguros y Reaseguros	67'727,806	8.43%	Peruana
AFP Prima Fondo 3	60'079,785	7.48%	Peruana
AFP Integra Fondo 3	57'375,632	7.14%	Peruana

La distribución de acciones con derecho a voto es la siguiente:

Tenencia	N° de accionistas	N° de acciones	Participación
Menos de 1%	3,018	284'262,484	35.3898%
De 1% a menos de 5%	17	333'789,166	41.5556%
De 5% a menos de 10%	3	185'183,223	23.0547%
De 10% y más	0	0	0.00%
Total	3,038	803'234,873	100.00%

ANEXO 2: INFORMACIÓN DE INSTRUMENTOS EN EL MERCADO DE CAPITALES**2.1 Cotización de la acción**

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2012				Precio promedio
			Apertura S/.	Cierre S/.	Máxima S/.	Mínima S/.	
PEP736001004	FERREYC1	2012-01	2.28	2.58	2.60	2.27	2.44
PEP736001004	FERREYC1	2012-02	2.58	2.83	2.83	2.58	2.73
PEP736001004	FERREYC1	2012-03	2.85	3.09	3.20	2.85	3.01
PEP736001004	FERREYC1	2012-04	3.10	2.92	3.15	2.89	3.00
PEP736001004	FERREYC1	2012-05	2.92	2.62	2.95	2.60	2.75
PEP736001004	FERREYC1	2012-06	2.60	2.28	2.72	2.25	2.57
PEP736001004	FERREYC1	2012-07	2.28	2.14	2.35	2.09	2.25
PEP736001004	FERREYC1	2012-08	2.14	2.21	2.26	2.09	2.20
PEP736001004	FERREYC1	2012-09	2.22	2.35	2.40	2.13	2.29
PEP736001004	FERREYC1	2012-10	2.35	2.15	2.35	2.13	2.16
PEP736001004	FERREYC1	2012-11	2.15	2.12	2.20	2.10	2.15
PEP736001004	FERREYC1	2012-12	2.13	2.20	2.20	2.03	2.12

2.2. Emisiones de instrumentos representativos de deuda vigentes

Vencimiento de las colocaciones vigentes al 31 de diciembre de 2012
(En US\$ millones)

Segundo Programa IRD

Resolución Conasev No. 054-2009 -EF/94.06.3	
Clase	Nominativos e indivisibles en cuenta en CAVALI ICLV S.A.
Valor nominal	US\$ 1,000 cada uno
Series	Una o más
Monto máximo de emisión	US\$ 130'000,000
Vigencia	2 años renovables
Pago de intereses	Trimestre vencido

Series inscritas del Segundo Programa IRD**Características de las colocaciones vigentes a diciembre 2012**

Emisiones del 2 IRD	Monto de emisión	Saldo	Plazo (años)	Tasa colocación	Fecha emisión	Fecha redención	Amortización
Primera Emisión de Bonos Serie B	130'000,000	15'000,000	3	4.6876%	12/05/2010	12/05/2013	100% del capital a la redención
Primera Emisión de Bonos Serie C	130'000,000	10'000,000	3	4.5625%	23/06/2010	23/06/2013	100% del capital a la redención
Primera Emisión de Bonos Serie D	130'000,000	15'000,000	3	4.0000%	23/08/2010	23/08/2013	100% del capital a la redención
Séptima Emisión de Bonos Serie A	130'000,000	16'501,000	5	5.5625%	16/05/2011	16/05/2016	16 pagos trimestrales 1 libre
Séptima Emisión de Bonos Serie B	130'000,000	18'165,000	5	5.7500%	28/10/2011	28/10/2016	16 pagos trimestrales 1 libre
		74'666,000					

ANEXO 3: GARANTÍAS, AVALES, FIANZAS, CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

Compromisos de capital

Al 31 de diciembre de 2012, la corporación tiene los siguientes compromisos:

Ferreycorp

a. Avales por US\$ 97'800,000 y US\$ 13'700,700, que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias y afiliadas y operaciones de compra a terceros, respectivamente.

b. Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 15'000,000, que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la compañía y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas y el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería.

El total de garantías otorgadas por Ferreycorp al 31 de diciembre de 2012 es de US\$ 126.5 millones que representa 26% de su patrimonio.

Subsidiarias

Fargoline S.A.

La subsidiaria tiene contratado una carta fianza en garantía a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US\$ 535,000 y por la mercadería en depósito temporal por US\$ 1'400,000.

Mega Representaciones S.A.

Al 31 de diciembre de 2012, la subsidiaria mantiene una carta fianza con el Banco de Crédito del Perú S.A.A. por S/. 345,122, para garantizar operaciones con Mobil Oil del Perú. Asimismo, se mantiene cartas fianzas con el BBVA Banco Continental por US\$ 1'065,000 por las operaciones con Mobil Oil del Perú y US\$ 4,000 para las operaciones con LAN Airlines S.A. Sucursal Perú. Por otro lado, la subsidiaria mantiene un *Comfort Letter* suscrito con el BBVA Banco Continental por US\$ 2'000,000 para garantizar sus operaciones comerciales.

Motored S.A.

Al 31 de diciembre de 2012, la subsidiaria tiene los siguientes compromisos:

a. Avales por US\$ 34'800,000, que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros.

b. Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 235,000, que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la subsidiaria 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.

Orvisa S.A.

Al 31 de diciembre de 2012, la subsidiaria tiene los siguientes compromisos:

a. Avales por US\$ 4'000,000, que garantizan operaciones de crédito de compra de terceros.

b. Fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US\$ 1'966,398, que garantizan principalmente la seriedad de la oferta de la subsidiaria y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas.

Situación tributaria

Al 31 de diciembre de 2012, en el Perú, el grupo mantiene diversas acotaciones tributarias por el impuesto a la ganancias e impuesto general a las ventas por revisiones de los ejercicios 2001 al 2006, por un total aproximado de S/. 125 millones, que incluye multas e intereses. La corporación ha presentado los recursos de apelación ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) y el Tribunal Fiscal, según corresponde.

SUBSIDIARIAS

FERREYCORP S.A.A.

PERÚ

FERREYROS

Oficina principal: Jr. Cristóbal de Peralta Norte 820, Surco, Lima

Sede principal de talleres: Av. Industrial 675, Lima

Sede Rentafer / Alquiler y venta de equipos seminuevos y usados: Av. Argentina 1300, Lima

Central telefónica: 626-4000

Sucursales y oficinas:

Abancay, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Cerro de Pasco, Chimbote, Cusco, Ica, Lambayeque, La Merced, Huancayo, Huaraz, Trujillo, Piura, Puno, Tacna, Talara, Tumbes

www.ferreyros.com.pe

ORVISA

Oficina principal: Av. José Abelardo Quiñones Km. 2, San Juan Bautista, Maynas, Loreto

Teléfonos: 065-263710 / 065-265520 / 065-263976 / 065-264142

Sucursales y oficinas: Bagua, Huánuco, Tarapoto, Pucallpa, Puerto Maldonado, Tingo María, Yurimaguas

www.ferreyros.com.pe

UNIMAQ

Oficina principal: Av. Evitamiento 1936, Ate Vitarte, Lima

Teléfono: 202-1300

Sedes: Arequipa, Cajamarca, Huancayo, Ilo, Trujillo, Piura

www.unimaq.com.pe

MOTORED

Oficina principal: Av. Evitamiento 1980, Urb. Industrial Santa Rosa, Ate Vitarte, Lima

Sede principal de talleres: Panamericana Sur km 30.7, Lurín, Lima

Teléfono: 518-6000

www.motored.com.pe

CRESKO

Oficina y talleres: Av. Argentina 1315- 1325, Cercado, Lima

Teléfono: 424-9797 / 424-5488 / 424-1076 / 424-2958 / 424-0592

www.cresko.com.pe

MEGA REPRESENTACIONES

Oficina principal: Av. Industrial 675, Lima

Teléfono: 630-1700

Sucursales y oficinas: Arequipa, Cajamarca, Cusco, Huaraz

www.megarepresentaciones.com.pe

FIANSA

Oficina y planta: Av. Huachipa cruce con las Moreras, Mz “D” Lt. 1 - Urb. La Capitana, Fundo Huachipa, Lurigancho, Lima

Teléfono: 207-3400

www.fiansa.com.pe

FERRENERGY

Oficina: Av. Encalada 1257, oficina 302, Surco, Lima

Teléfono: 437-2828

www.ferreycorp.com.pe

FARGOLINE

Oficina y almacenes: Av. Néstor Gambetta Km 10, Callao

Teléfono: 311-4100

www.fargoline.com.pe

FORBIS LOGISTICS

Oficina Perú: Lima Cargo City. Av. Elmer Faucett 2823, Edificio A, Of. 502, Callao

Teléfonos: 575-5557 / 575-6808

Local en EE.UU.: 12200 NW 25 Street, Suite 105, Miami, Florida 33182

Teléfono: 305-592-3216

www.forbislogistics.com

GUATEMALA

CORPORACIÓN GENERAL DE TRACTORES, S.A. (GENTRAC)

Oficina principal: Calzada Aguilar Batres 54-41 Zona 12, Guatemala, Guatemala

Teléfono: (502) 2328-9000 / (502) 2386-9000

Sucursales: Quetzaltenango, Ciudad Guatemala (Zona 9), Teculután (Zacapa) y Morales (Izabal)

www.gentrac.com.gt

EL SALVADOR

COMPAÑÍA GENERAL DE EQUIPOS S.A. (COGESA)

Oficina principal: Av. Las Mercedes 401, Col. Las Mercedes, San Salvador, El Salvador

Teléfono: (503) 2223-2323 / (503) 22508000

Sucursales: Sonsonate y San Miguel

www.generaldeequipos.com

BELICE

GENERAL EQUIPMENT COMPANY LIMITED (GENTRAC)

Gentrac Belize, International Airport Road, Ladyville, Belize District

Teléfono: (501) 225-2115

www.gentracbelize.com

CRÉDITOS

CREACIÓN, CONCEPTO ESTRATÉGICO Y DISEÑO

Studioa

FOTOGRAFÍA

Alex Bryce y fotos de stock Ferreycorp

EDICIÓN DE TEXTOS

Cecilia Balcázar

IMPRESIÓN

Forma e Imagen

