CONSTRUIMOS CONFIANZA CRECIENDO JUNTOS

Ferreycorp

GESTIÓN COMERCIAL Y DE OPERACIONES

2024

FERREYCORP Y SUS SUBSIDIARIAS REGISTRARON VENTAS RÉCORD DE

S/ 7,590 MILLONES

EN EL AÑO 2024

+8.5%

FRENTE AL EJERCICIO ANTERIOR (S/ 6,995 MILLONES).

EN LA MISMA LÍNEA, MARCARON UN HITO AL ALCANZAR VENTAS DE

US$ 2,014 MILLONES

EN VENTAS

+8.0%

EL RESULTADO DE 2023 (US$ 1,865 MILLONES).

A continuación, se presenta la gestión anual de las empresas de Ferreycorp en materia comercial y operativa, contemplando tres grupos de compañías de acuerdo con su organización, descritos en el capítulo Somos Ferreycorp.

CONTENIDO

GESTIÓN DEL NEGOCIO

Ferreycorp

2024

01

Empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú

- Ferreyros
- Unimaq
- Orvisa

02

Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

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

03

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

- Soltrak (Perú)
- Trex (Chile, Colombia y Ecuador)
- Fargoline (Perú)
- Forbis Logistics (Perú, Chile y Estados Unidos)
- Vixora

01

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

Ferreyros
Unimaq
Orvisa

En el 2024, Ferreyros, Unimaq y Orvisa, empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú, generaron ventas de S/ 6,251 millones, mayores en 11.2% frente al año previo. En dólares, ascendieron a US$ 1,659 millones, con un incremento de 10.6% respecto del ejercicio 2023. De esta forma, este grupo de compañías aportó el 82% de los ingresos consolidados de la corporación.

La principal representada Caterpillar mantuvo su liderazgo en el mercado peruano durante el año, alcanzando una participación de 43%, de acuerdo con información oficial de importaciones en valores FOB.

El alto desempeño de este grupo de subsidiarias se ratifica con la obtención del nivel Oro en los Programas de Excelencia de la principal representada, en las áreas de Servicio Posventa, Repuestos y Transformación Digital; y del nivel Plata, en Servicios de Alquiler y en Marketing y Ventas. Con estos programas, Caterpillar evalúa las capacidades y niveles de servicio de sus distribuidores.

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

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú

Ferreyros CAT

MAQUINARIA PESADA CAT Y ALIADOS

UNIMAQ CAT Rental Store

MAQUINARIA LIGERA CAT Y ALIADOS

Orvisa CAT

MAQUINARIA CAT Y ALIADOS EN REGIÓN SELVA

FERREYROS, UNIMAQ Y ORVISA, EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLAR Y MARCAS ALIADAS EN EL PERÚ, GENERARON VENTAS DE

S/ 6,251 MILLONES

EN EL 2024

MAYORES EN

11.2%

RESPECTO DEL 2023.

FERREYROS

FERREYROS, EMPRESA BANDERA DE FERREYCORP Y LÍDER EN MAQUINARIA PESADA EN EL PERÚ, ALCANZÓ EN EL 2024 VENTAS RÉCORD DE

S/ 5,444 MILLONES,

+10.5%
RESPECTO DEL EJERCICIO PREVIO.

EN DÓLARES, REGISTRÓ INGRESOS HISTÓRICOS DE

+US$ 1,448
MILLONES, QUE REPRESENTAN UN INCREMENTO DE

+10%
EN RELACIÓN CON EL 2023.

A continuación se describe la gestión comercial de la principal compañía de la corporación. Asimismo, se presenta una perspectiva de los sectores en los que opera, los cuales tienen impacto en los resultados de las subsidiarias de la corporación en el Perú.

FERREYROS

MINERÍA DE TAJO ABIERTO

Durante el 2024, las minas de cobre en el Perú continuaron con su actividad intensiva, que dio lugar a relevantes niveles de producción de este metal, en volúmenes similares al ejercicio previo.

El alto desempeño de dichas operaciones, la solidez de la oferta de valor de Ferreyros y la amplia población de maquinaria Cat en las minas de tajo abierto permitieron que la compañía registre ventas récord de más de US$ 900 millones a este sector. Estos ingresos, superiores en 17% respecto del año previo, estuvieron impulsados principalmente por la entrega de soporte especializado y repuestos en los 11 grandes yacimientos mineros a los que sirve la empresa, así como por crecientes requerimientos de equipos Cat.

Este año, la primera y única flota de camiones autónomos del país, los Cat 794 AC, alcanzó las 32 unidades en una importante mina en el sur peruano, tras la incorporación de más equipos. Destaca la alta disponibilidad de estos camiones de última generación en el Perú, que refleja la calidad de la marca y la del respaldo de Ferreyros. Los camiones autónomos, con capacidad de carga de 320 toneladas, están equipados con la tecnología Cat Command para acarreo, de la plataforma MineStar de Caterpillar.

Por su parte, los camiones Cat 798 AC, de 400 toneladas métricas y tracción eléctrica, destacaron por su productividad, potencia y velocidad en pendientes ascendentes. Resalta la ampliación de flota concretada por una importante operación minera, como expresión de confianza en este modelo, y los acuerdos concretados para que más camiones Cat 798 lleguen a las minas en 2025. Hoy son 24 camiones Cat 798 AC en seis minas de *open pit*, complementando la población de unidades gigantes Cat de tracción mecánica.

En 2024, se comercializó dos decenas de equipos auxiliares Cat de gran envergadura para diversas minas, marcando un incremento relevante frente al año previo, con más tractores de ruedas y de orugas, así como motoniveladoras, de diversas capacidades operando con éxito en el país. Asimismo, resaltó la entrega de una perforadora

FERREYROS

eléctrica Cat MD6640, para trabajos bajo condiciones ambientales adversas, con perforación de un solo paso.

Durante el año, cerca del 40% de los grandes camiones y máquinas que requiere la minería de tajo abierto fue de la marca Caterpillar, según información oficial de unidades importadas al país.

La línea de repuestos y servicios a la minería de tajo abierto continuó con su crecimiento e importante contribución a las ventas. Durante el ejercicio, se mantuvo importantes contratos de mantenimiento y reparación (MARC, por sus siglas en inglés), tales como aquellos enfocados en el soporte a camiones Cat 797 y Cat 798 en diversas minas. De igual modo, siguió vigente el contrato MARC para toda la flota autónoma Cat.

Una amplia organización nacional, con alrededor de 1,900 colaboradores de Ferreyros, se dedicó en el año a atender las necesidades de la minería de *open pit*, incluyendo la provisión de soporte técnico 24/7 en mina, de soluciones logísticas y de servicios de valor agregado para acompañar las flotas, como el monitoreo de condiciones, la analítica avanzada y la provisión de tecnologías. Contribuyendo a sus capacidades, según se aprecia en el apartado “Progresos en materia de servicios y logística”, en el año se avanzó la construcción de

Este año, la primera y única flota de camiones autónomos del país, los Cat 794 AC, alcanzó las 32 unidades en una importante mina en el sur peruano, tras la incorporación de más equipos. Destaca la alta disponibilidad de estos camiones de última generación en el Perú, que refleja la calidad de la marca y la del respaldo de Ferreyros.

FERREYROS

un taller de reparación de componentes eléctricos, en el Complejo de Operaciones de Ferreyros en La Joya, Arequipa.

A su vez, destacó el *overhaul* de dos palas Cat 7945, los equipos más grandes del portafolio Caterpillar en el Perú, y de flota auxiliar de gran envergadura, como excavadoras, tractores y motoniveladoras, logrando reconstruir más de una decena de estas unidades en 2024. Así, la garantía y experiencia de Ferreyros en la reconstrucción de equipos continuó contribuyendo de forma relevante a la economía circular.

Es importante resaltar la obtención del premio Dealer Excellence for Mining, que evalúa la excelencia de los distribuidores Cat que sirven a la gran minería en todo el mundo. Ferreyros obtuvo el primer lugar en este reconocimiento global, por el desempeño del año previo.

Es importante resaltar la obtención del premio *Dealer Excellence for Mining,* que evalúa la excelencia de los distribuidores Cat que sirven a la gran minería en todo el mundo. Ferreyros obtuvo el primer lugar en este reconocimiento global, por el desempeño del año previo, tras el análisis de métricas clave como la disponibilidad física de las flotas Caterpillar en las principales minas; el desempeño en seguridad; la infraestructura de talleres especializados y la calidad de las reparaciones; las capacidades y el desarrollo de personal técnico; y el desarrollo de capacidades logísticas para el suministro oportuno de repuestos.

Al cierre del año, la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía otorgó el Premio Desarrollo Sostenible a Ferreyros, en la categoría Gestión en Tecnología e Innovación, sector Proveedores, por su proyecto de gemelos digitales MineLink, que ofrece una réplica virtual de la operación de acarreo para contribuir a un trabajo más eficiente y sostenible en las minas.

Con visión de futuro, cabe resaltar que Caterpillar anunció una innovadora solución para ayudar a resolver uno de los aspectos más complejos de la transición energética de la industria minera: la gestión de la energía. El sistema de Transferencia Dinámica de Energía de Caterpillar (DET, por sus siglas en inglés) ha sido diseñado para transferir energía a grandes camiones mineros, tanto diésel-eléctricos como eléctricos a batería, mientras trabajan en una mina.

FERREYROS

MINERÍA SUBTERRÁNEA

En el 2024, las empresas de minería subterránea buscaron elevar su producción de metales como cobre, oro, plata, estaño y zinc, en un contexto de incremento en el precio de los metales y perspectivas favorables para los próximos años.

Con la confianza de los clientes del sector, la comercialización de máquinas para la minería subterránea de Ferreyros alcanzó niveles ligeramente superiores al año 2023. En su mayoría, se trata de cargadores de bajo perfil Cat, de diferentes capacidades, así como de equipos Paus, para labores complementarias en las minas de socavón.

Junto a su principal representada Caterpillar, Ferreyros mantuvo su liderazgo en el mercado nacional con 80% de participación en el mercado de cargadores de bajo perfil mayores a 4 yd^3, según datos de importaciones en valores FOB. Entre los modelos más requeridos por los clientes destacaron los Cat R1300H, Cat R1600H y Cat R2900, con una capacidad de 4.1 yd^3, 6.3 yd^3 y 9.4 yd^3, respectivamente.

Un hito importante en el año fue la introducción al mercado del modelo Cat R2900 XE, con capacidad de 11.2 yd^3; se trata del primer cargador de bajo perfil con motor diésel y transmisión eléctrica en el mercado peruano. Este equipo destaca por su productividad, agilidad y capacidad de carga, y mayor eficiencia en el uso de combustible, en línea con los compromisos de reducción de emisiones de los clientes. Los primeros R2900 XE fueron entregados a una importante empresa minera en el país.

Entre los clientes del segmento *underground*, se continuó incentivando el uso de la tecnología Cat para aprovechar información clave de los equipos y tomar las acciones necesarias para asegurar una producción exitosa en el frente de trabajo. Además, se continuó difundiendo los beneficios del sistema MineStar, que dispone de aplicaciones de trabajo remoto, con la posibilidad de escalar, con base en cada necesidad, hasta la autonomía en el ciclo de carga y transporte.

En tanto, la línea de *scalers* o desatadores de roca de la marca alemana Paus amplió su liderazgo, logrando alcanzar un 100% de participación de mercado, medida en importaciones en valores FOB. El modelo PScale 8-T, con un alcance máximo vertical de 8 metros, fue el más requerido por los clientes.

Un hito importante en el año fue la introducción al mercado del modelo Cat R2900 XE, con capacidad de 11.2 yd^3; se trata del primer cargador de bajo perfil con motor diésel y transmisión eléctrica en el mercado peruano. Este equipo destaca por su productividad, agilidad y capacidad de carga, y mayor eficiencia en el uso de combustible, en línea con los compromisos de reducción de emisiones de los clientes.

En referencia a servicios posventa, se mantuvo los contratos de mantenimiento y reparación de equipos de años previos con importantes mineras y contratistas de este sector; en algunos casos, se amplió el alcance del soporte para atender de manera más eficiente la operación del cliente. Además, se desarrolló programas de capacitación a técnicos de Ferreyros para seguir consolidando un equipo de alta especialización en los avances tecnológicos y con las herramientas idóneas para brindar soluciones.

Asimismo, durante el ejercicio, se realizó la Reconstrucción Certificada Cat (CCR) de cargadores de bajo perfil, brindando una nueva vida útil a los equipos, así como un nuevo número de serie y un nuevo periodo de garantía de fábrica, a un valor de adquisición menor al de un producto nuevo, y aportando a la economía circular del producto.

FERREYROS

CONSTRUCCIÓN

En el 2024, Ferreyros concretó la venta de 529 máquinas de construcción pesada, un destacado resultado que, junto con el alcanzado el 2023, constituye un récord desde el año 2013, cuando culminara el ciclo de megaobras de infraestructura en el país.

El resultado del año estuvo impulsado principalmente por el dinamismo en las regiones, con clientes de empresas pequeñas y medianas dedicadas a trabajos de construcción o al movimiento de tierra para la minería. En mayor medida, se apreció la demanda de unidades para trabajos de defensas ribereñas y descolmatación de ríos, especialmente en la región norte; para el desarrollo de obras de infraestructura pública y privada en diversos puntos del país; y para el respaldo de labores como mantenimiento de vías y movimiento de tierra, tanto en minas como en canteras.

A la vez, empresas contratistas mineras que despliegan un trabajo de alcance nacional requirieron máquinas de construcción pesada para servicios auxiliares, como trabajos de infraestructura en plataformas, sites y presas de relaves; mantenimiento de caminos; desbroce; preparación de áreas de construcción de minería; y canteras asociadas a la minería, vía la producción de agregados para actividades de voladura.

En este marco, la empresa obtuvo una participación líder en el mercado, de 48%, medida en información oficial de importaciones en valores FOB. Entre las líneas de equipos Cat más demandadas destacaron las excavadoras, los cargadores frontales, las motoniveladoras, los tractores y los rodillos compactadores. Complementariamente, Ferreyros distribuyó la línea Metso, con chancadoras y zarandas móviles para producción de agregados.

Durante el año, Ferreyros continuó con la provisión de servicios especializados y repuestos a clientes del sector en el territorio nacional, con altos estándares y amplia cobertura. Esta oferta incluyó el despliegue de contratos de mantenimiento, reparaciones, reconstrucciones certificadas y la entrega de partes originales, entre otros, y de la mano del intensivo trabajo que se realiza en la red de talleres a nivel nacional, tanto en Lima como en las sucursales al interior del país.

Los Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), bajo los cuales se atiende periódicamente las unidades de construcción y de otras industrias con mantenimientos preventivos e inspecciones, alcanzaron las 4,300 máquinas y motores Cat, cobertura superior en 24% frente al año previo. Adicionalmente, se lanzó alternativas como el Programa de Inspecciones y Monitoreo a Equipos denominado Primo, enfocado en clientes pequeños y medianos cuyos equipos no se encuentran bajo CVA, en diferentes regiones del país.

En otro ámbito, Ferreyros realizó la Reconstrucción Certificada Caterpillar (CCR, por sus siglas en inglés) de máquinas de construcción pesada para clientes regionales. Entre estas, destacan los primeros CCR de tractores, cargadores y excavadoras Cat para clientes retail de Pasco y Moquegua, que se dedican a trabajos de construcción, buscando reducir costos operativos y aportar a la sostenibilidad.

La venta de servicios de alquiler de maquinaria pesada, a cargo de la unidad de negocio Rentafer, fue superior en 11% respecto del año previo; los negocios estuvieron promovidos especialmente por trabajos auxiliares en minería, con un incremento de la demanda en obras de descolmatación, defensas ribereñas y otros trabajos en construcción. Rentafer expandió su flota durante el año, en especial en las líneas de excavadoras y tractores, y reafirmó su alto nivel de utilización. A la fecha, la flota de alquiler está compuesta por más de 300 máquinas Cat de servicio pesado y motores de más de 200 kw de potencia.

FERREYROS

AGRÍCOLA

Durante los primeros meses del año 2024, el sector agrícola limitó sus inversiones en previsión de posibles impactos vinculados al fenómeno El Niño. Tras descartarse la ocurrencia de este evento, el segmento agroexportador mostró un desempeño satisfactorio por condiciones climáticas y de precios favorables para los cultivos. En contraste, la agricultura familiar o tradicional fue impactada por la sequía que sufrieron de manera intensiva los departamentos de Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad.

En este contexto, Ferreyros comercializó en el año equipos agrícolas nuevos para diversas aplicaciones en campo, que incluye tractores, implementos agrícolas y molinos, en niveles similares respecto del 2023.

Cabe resaltar el desempeño en el rubro agroexportador durante el año. Si bien el mercado nacional de tractores agrícolas –considerando a los diversos proveedores en el país– mostró una contracción, Ferreyros logró elevar en 46% sus ventas de unidades respecto del 2023. Destacó la creciente demanda de la marca Massey Ferguson, con el nuevo modelo 3308, complementada con la comercialización de Antonio Carraro y Valtra. La empresa alcanzó el liderazgo en este mercado, con una participación de 23%, medida en unidades importadas, frente al 15% registrado el año previo.

Como parte de su atención al segmento agroexportador, Ferreyros concretó ventas de tractores fruteros a clientes productores de uva de mesa, arándanos y frutales de alto valor. Además, siguió innovando en el mercado con implementos agrícolas de alta especialización, como enfardadoras gigantes, y con tractores de alta potencia y eficiencia.

Asimismo, destacó el retorno al segmento azucarero con un portafolio de tractores de alta potencia y especificaciones. En particular, los equipos de la serie 7S Massey Ferguson, que fueron exhibidos a clientes en pruebas en campo, resaltaron por su tecnología de punta, que permite mostrar datos reales de eficiencia, valorados en las decisiones de renovación y ampliación de flotas.

De igual forma, Ferreyros entregó al sector agrícola implementos requeridos para su labor, tales como arados, rastras y atomizadores, y amplió su portafolio con opciones especializadas de alta producción; y acompañó el desempeño de su portafolio de productos con soporte posventa especializado a lo largo del país.

FERREYROS

GOBIERNO

En el año 2024, Ferreyros concretó la venta de máquinas de construcción y unidades agrícolas a las tres instancias del Gobierno (Central, Regional y Municipal), tras participar en procesos de selección, junto a una decena de marcas competidoras.

Ferreyros alcanzó una participación de mercado de 42% de unidades adjudicadas por el Gobierno, bajo el marco riguroso del Sistema de Cumplimiento corporativo, que articula normas, políticas, herramientas y controles internos para garantizar la transparencia e integridad de la actuación de todas las empresas del grupo.

Cabe señalar que el sector público requirió a lo largo del año maquinaria de construcción pesada para el mejoramiento de infraestructura y para diversas actividades ejecutadas por las entidades.

Ferreyros alcanzó una participación de mercado de 42% de unidades adjudicadas por el Gobierno, bajo el marco riguroso del Sistema de Cumplimiento corporativo, que articula normas, políticas, herramientas y controles internos para garantizar la transparencia e integridad de la actuación de todas las empresas del grupo.

ENERGÍA

En el 2024, Ferreyros duplicó la venta de soluciones de energía con grupos electrógenos, tras la concreción de algunos negocios que fueron postergados el año previo y de la entrega de nuevos proyectos con gas natural, con la especial demanda de los sectores comercio, servicios y agroindustria.

En este contexto, la empresa comercializó grupos electrógenos *retail* (de 200 kW a 1,250 kW) y desplegó servicios de alquiler de grupos electrógenos diésel y gas natural (de 200 kW a 2,000 kW). Durante el año, Ferreyros y Caterpillar ratificaron su posición de líderes en el país, con un 33% de participación de mercado, medida en valores FOB.

Asimismo, en el periodo se concretó importantes negocios de soluciones de respaldo, principalmente para la industria minera, que requiere de grupos electrógenos con potencias por encima de 2 MW por unidad para expansiones de capacidades de planta o para necesidades de operaciones en marcha. Estos proyectos serán ejecutados en 2025 y 2026.

Es importante remarcar que Ferreyros decidió fortalecer su participación en soluciones de energías renovables. Bajo esa premisa, resalta el haber culminado con éxito la construcción de una planta solar fotovoltaica (EPC), de 30 MW de potencia, cuya entrega final a un cliente industrial en el sur del país se realizará a inicios del 2025.

En tanto, Ferreyros entregará dos plantas híbridas, por más de 10 MW en total, a Ferrenergy, empresa de la corporación especializada en la provisión de energía. Se trata de plantas solares fotovoltaicas que trabajarán de manera conjunta con plantas térmicas que emplean grupos electrógenos a gas natural. De esta manera, Ferreyros continúa su crecimiento en el desarrollo de capacidades para la construcción de plantas fotovoltaicas y el despliegue de soluciones híbridas en proyectos llave en mano.

Con base en los negocios cerrados durante el 2024 de soluciones de grupos electrógenos a gas natural, Ferreyros proveerá en el 2025 más de 13 MW en soluciones híbridas y en requerimientos de generación de energía para aplicación continua y horas punta *(peak shaving)*, por parte de empresas industriales, agroindustriales y de mediana minería.

Es importante mencionar que, además de la colocación de plantas con equipos nuevos, Ferreyros incrementó durante el año su par-

FERREYROS

Ferreyros entregará dos plantas híbridas, por más de 10 MW en total, a Ferrenergy, empresa de la corporación especializada en la provisión de energía. Se trata de plantas solares fotovoltaicas que trabajarán de manera conjunta con plantas térmicas que emplean grupos electrógenos a gas natural. De esta manera, Ferreyros continúa su crecimiento en el desarrollo de capacidades para la construcción de plantas fotovoltaicas y el despliegue de soluciones híbridas en proyectos llave en mano.

ticipación en el alquiler de grupos electrógenos a gas natural en el mercado.

La empresa siguió brindando servicio integral de alta calidad al parque de grupos electrógenos Cat en el Perú, bajo la modalidad de Acuerdos de Valor al Cliente (CVA) y de soporte técnico en la operación del cliente.

Por su parte, la empresa Ferrenergy alcanzó ventas de S/ 30 millones en el 2024, menores a las registradas en el ejercicio previo, debido al retraso en el inicio de algunos proyectos clave en el sector. No obstante, reafirmó su posición líder en la provisión de servicios de venta de energía, alcanzando una capacidad de generación de más de 43 megavatios en siete operaciones.

Entre los negocios más relevantes, destacó un proyecto de generación con *peak shaving,* a través de un sistema de baterías (BESS) de hasta 6 MWp, para una empresa industrial. Además, Ferrenergy concretó un segundo acuerdo comercial en materia de generación eléctrica híbrida en el Perú, para cubrir el déficit de energía de una compañía minera en el sur, a partir de paneles solares fotovoltaicos (3.0 MWp) y de grupos electrógenos Caterpillar a gas natural (4.50 MW).

Durante el año, la compañía amplió en plazo y capacidad el servicio que entrega a un proyecto petrolífero en el Lote 95, en Loreto; en tanto, para una compañía del sector minero, la empresa continuó operando una planta solar fotovoltaica en Arequipa.

A la vez, en el 2024, Ferrenergy suministró energía a proyectos en el exterior, específicamente en Ecuador y en Costa Rica. Como es conocido, la empresa establece una presencia temporal en países de la región distintos del Perú para la atención de proyectos.

Los negocios en el sector hidrocarburos continuaron mostrando un bajo dinamismo como en años previos, razón por la cual las empresas contratistas que brindan soporte al mercado petrolero se centraron en el mantenimiento y reparación de sus equipos. Durante el 2024, Ferreyros finalizó el proceso de entrega de 17 motores industriales para un proveedor extranjero de paquetes de compresión para el sector petrolero.

FERREYROS

PESCA Y MARINO

En 2024, el sector pesquero experimentó un crecimiento de 45% respecto del año previo, impulsado en gran medida por la actividad en la región norte del país. El incremento en las exportaciones fue uno de los indicadores más positivos para la industria y contribuyó a posicionar al Perú como un referente en la calidad de productos pesqueros. Al mismo tiempo, continuó la intensiva labor de las autoridades marítimas al servicio del país.

En este contexto, el 85% de motores de propulsión y grupos electrógenos marinos nuevos Cat entregados por Ferreyros tuvo como destino la Marina de Guerra del Perú, para dos nuevas patrulleras marítimas: No. 7 (BAP Río Huarmey) y No. 8 (BAP Río Nepeña), para la defensa nacional y el resguardo del medio ambiente y la fauna marina. El 15% restante fue adquirido por empresas pesqueras semiindustriales, en el norte del Perú. Asimismo, se concretó negocios de motores marinos de propulsión con un importante cliente pesquero, al cierre del año, cuya venta y entrega se realizarán durante los primeros meses del 2025.

Se concretó negocios de motores marinos de propulsión con un importante cliente pesquero, al cierre del año, cuya venta y entrega se realizarán durante los primeros meses del 2025.

Como reflejo de la mayor actividad de las empresas pesqueras, los contratos de Acuerdo de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), que permiten brindar soporte especializado, crecieron 25% frente al ejercicio previo. Además, se incrementó el número de motores Cat conectados a una plataforma remota para monitorear su rendimiento y condiciones de funcionamiento, contribuyendo a optimizar la gestión de flotas de los clientes.

Asimismo, durante el 2024 se realizó reparaciones completas (*overhauls*) de motores marinos Cat, que permiten dar una nueva vida a estas unidades, en niveles ligeramente superiores al año previo.

FERREYROS

PROGRESOS EN MATERIA DE SERVICIOS Y LOGÍSTICA

Durante el 2024, el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) experimentó los beneficios de la adopción de la tecnología AutoStore, con la que automatizó el ingreso y extracción del total de repuestos menores, marcando un hito en la industria. Desde su implementación, puesta en marcha en octubre de 2023, el CDR expandió su capacidad de almacenamiento, la cual pasó de 700,000 piezas de repuestos menores a 1.2 millones, y optimizó sus tiempos de respuesta.

A la fecha, el 65% del total de extracciones se gestiona de forma automatizada en esta sede estratégica. El uso del sistema de robotización ha permitido reubicar repuestos antes gestionados de forma convencional, con el fin de optimizar la utilización del espacio y de elevar la productividad de extracción.

En el año, el CDR comenzó a recibir contenedores de importación de repuestos en el turno noche, acelerando en 30% el tiempo de ingreso del total de la carga diaria. En otro ámbito, ganó eficiencia en el proceso de toma de decisiones y en el despliegue operativo gracias al uso de modelos analíticos descriptivos, que aprovechan el gran volumen de datos inherente a la gestión logística.

Esta locación central para la provisión de repuestos a nivel nacional está certificada como Operador Económico Autorizado desde 2017, tanto para sus operaciones de importación como de exportación de repuestos.

En materia de capacidades de soporte al producto, resalta que los dos Centros de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros, en Lima y La Joya, Arequipa, reafirmaron su certificación Caterpillar como talleres de clase mundial. En tanto, 15 talleres de la empresa –entre ellos los CRC–, así como el Centro de Distribución de Repuestos, mantuvieron la certificación Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar.

En La Joya, Arequipa, durante el año se avanzó con la construcción del nuevo Taller de Componentes Eléctricos, destinado a atender la reparación de los motores eléctricos y los generadores con los que vienen equipados los camiones Cat 794 y 798, fundamentales en la minería nacional de tajo abierto. También se implementó un nuevo laboratorio de análisis de fluidos en esta estratégica locación. De esta forma, Ferreyros continúa con el desarrollo de capacidades de soporte de clase mundial a la minería y otros sectores en el sur del Perú.

Finalmente, Ferreyros culminó con el diseño de la remodelación integral del Taller de Metalizado, Soldadura e Hidráulica (MSH), ubicado en la sede Industrial. Este proyecto, que iniciará su construcción en 2025, optimizará la eficiencia del flujo de trabajo e incorporará capacidades para atender las necesidades actuales y futuras de los clientes, reafirmando el compromiso de estar siempre un paso adelante.

Durante el 2024, el Centro de Distribución de Repuestos (CDR) experimentó los beneficios de la adopción de la tecnología AutoStore, con la que automatizó el ingreso y extracción del total de repuestos menores, marcando un hito en la industria. Desde su implementación, puesta en marcha en octubre de 2023, el CDR expandió su capacidad de almacenamiento, la cual pasó de 700,000 piezas de repuestos menores a 1.2 millones, y optimizó sus tiempos de respuesta.

FERREYROS

NEGOCIOS DIGITALES

Durante el ejercicio, la venta de repuestos digitales, a través de Parts.Cat.Com (PCC) y la solución de compras integradas Cat IP, ascendió a US$ 105 millones, superior en 10% respecto del año 2023, impulsada por la valoración de esta modalidad y por la incorporación de nuevos clientes.

Más de la mitad de los clientes activos de Ferreyros que compró repuestos en el 2024 recurrió a la plataforma PCC para sus operaciones. Este canal digital representó el 58% de las ventas de repuestos a través de las tiendas de Ferreyros a nivel nacional; incluso, en algunas ciudades como Cusco, Huaraz, Moquegua, Cajamarca, Huancayo, Lima y Juliaca, superó el 80%.

El comercio electrónico mostró su tendencia de crecimiento durante el año. Más de 1,000 nuevos clientes de sectores como construcción, minería subterránea, energía, industria y comercio comenzaron a utilizar PCC para sus procesos de adquisición. En total, ya son más de 2,900 clientes comprando repuestos *online* a Ferreyros.

Por otro lado, la plataforma de compras integradas Cat IP siguió creando valor en la gestión con grandes clientes. Al cierre del año, 17 empresas son usuarias de Cat IP, tras el desarrollo de proyectos que sumaron a tres nuevos clientes. Esta plataforma agiliza el proceso de adquisición de repuestos Cat de los clientes mediante la integración de sus sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) con el de Ferreyros.

Cabe destacar el lanzamiento de la plataforma Maquinet, un *marketplace* especializado en la compra y venta de maquinaria usada de construcción y minería. Uno de sus principales beneficios es su extenso catálogo de maquinaria usada, seleccionada del portafolio de Ferreyros y de otras empresas de la corporación, como Unimaq, Trex y Soltrak.

A su vez, este *marketplace* también permite que clientes interesados en vender sus equipos puedan hacerlo a través de la plataforma. En sus primeros meses de operación, Maquinet cuenta con más de 10,000 visitas y más de 300 empresas registradas, y expresa el compromiso de la empresa por ofrecer soluciones innovadoras que acompañen el desarrollo de sus clientes.

De igual modo, resalta el rol de los Centros de Monitoreo de Condiciones de Ferreyros, por su contribución a la gestión de mantenimiento

Cabe destacar el lanzamiento de la plataforma Maquinet, un *marketplace* especializado en la compra y venta de maquinaria usada de construcción y minería. Uno de sus principales beneficios es su extenso catálogo de maquinaria usada, seleccionada del portafolio de Ferreyros y de otras empresas de la corporación, como Unimaq, Trex y Soltrak.

de los equipos Cat. Ferreyros cuenta con dos centros: uno dirigido al sector construcción, minería subterránea y energía –posicionado como el segundo en el mundo, dentro de la red de distribuidores Caterpillar, con más recomendaciones proactivas– y otro dirigido a la gran minería –que opera 24/7, con foco en las grandes máquinas mineras Cat, como los camiones de máxima envergadura y unidades autónomas, palas eléctricas de cable y flota auxiliar–.
Para mayor información de otras iniciativas digitales de Ferreyros durante el año, puede consultarse el apartado de Innovación.

ACERCA DE FERREYROS

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

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

Con el soporte posventa más completo del mercado, cuenta con una vasta cobertura nacional, a través de sus sucursales, oficinas y sedes, y la presencia permanente en proyectos de sus clientes.

Presenta las certificaciones ISO 9001:2015 a procesos múltiples de la Gerencia de División Soporte al Producto e ISO 45001:2018 para la sede Industrial, principal locación operativa en el país.

UNIMAQ

UNIMAQ REGISTRÓ EN 2024 VENTAS DE

S/ 709 MILLONES,

SUPERIORES EN

+15%

EN SOLES Y EN 15% EN DÓLARES RESPECTO DEL AÑO PREVIO, ALCANZANDO DE ESTA FORMA LOS NIVELES MÁS ALTOS EN LA ÚLTIMA DÉCADA.

UNIMAQ

En el marco de su aniversario número 25 de vida institucional, Unimaq registró en 2024 ventas de S/ 709 millones (US$ 189 millones), superiores en 15% en soles y en 15% en dólares respecto del año previo, alcanzando de esta forma los niveles más altos en la última década.

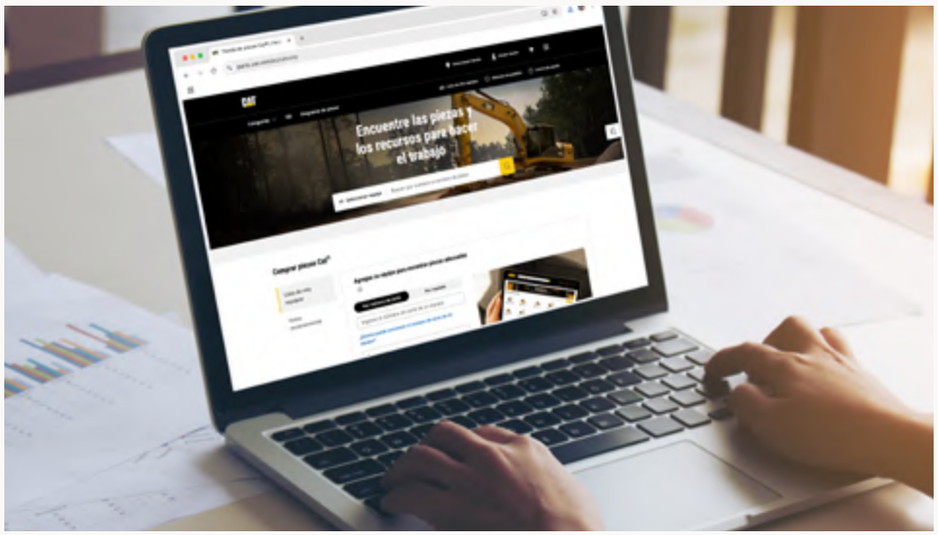
Estos buenos resultados fueron impulsados en gran medida por los sectores construcción y saneamiento, minería y gobierno, que requirieron equipos ligeros Cat y de marcas aliadas, así como equipos de izaje. Asimismo, los servicios de soporte a la gran minería fueron relevantes en los resultados.

La empresa y su principal representada Caterpillar continuaron liderando el rubro de maquinaria ligera en el Perú, con una participación de mercado de 46%, de acuerdo con información de importaciones en valores FOB. La venta de unidades Caterpillar mostró crecimiento en el año, principalmente por la demanda de retroexcavadoras, minicargadores, excavadoras, rodillos y cargadores frontales.

Por su parte, se produjo un incremento significativo en las líneas de venta de aliados ligeros, con el especial impulso de las marcas Carmix y Wacker, y en la de equipos de izaje, tras la integración a Unimaq del negocio de Trex Perú. En tanto, la línea de unidades de origen asiático presentó niveles similares al 2023, a través de las marcas

La empresa y su principal representada Caterpillar continuaron liderando el rubro de maquinaria ligera en el Perú, con una participación de mercado de 46%, de acuerdo con información de importaciones en valores FOB.

UNIMAQ



La venta de repuestos de Unimaq, a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), siguió su tendencia de crecimiento, con ingresos de US$ 20.8 millones, más que el doble de los alcanzados en 2023. Con ello, los negocios online representaron un destacable 60% del total de ventas de repuestos de la empresa.

SEM y Shacman. De esta forma, Unimaq ofrece al mercado peruano un completo portafolio de más de 25 marcas.

Durante el año, resaltó el dinamismo del negocio de alquiler de maquinaria ligera, en respuesta a la demanda de equipos para proyectos de construcción, saneamiento e industria. Unimaq realizó un incremento en su flota de alquiler para satisfacer las necesidades del mercado, al tiempo que optimizó su cobertura a nivel nacional.

Al cierre del año, la flota de alquiler está compuesta por cerca de 240 equipos ligeros Cat y de marcas aliadas, así como de cargadores, rodillos y motoniveladoras SEM. Para la renta a largo plazo, Unimaq cuenta asimismo con 279 montacargas con mantenimiento incluido y renovación periódica.

El 2024 también fue un año positivo para el negocio de grúas y otros equipos de izaje, procedente de la integración de Trex Perú a Unimaq, que estuvo impulsado en mayor medida por la venta de grúas Tadano y de montacargas y *reach stackers* Konecranes, que fueron distribuidos principalmente al mercado minero, empresas de alquiler de grúas y clientes portuarios.

En el ejercicio, Unimaq continuó afianzando las sinergias con Trex Chile, Ecuador y Colombia, con la finalidad de crear estrategias regionales que impulsen este negocio.

Para acompañar la productividad de su portafolio, Unimaq provee servicios expertos y repuestos a sus clientes. Esta línea de negocio reportó crecimiento; tuvo especial impacto la extensión de los contratos de mantenimiento con empresas mineras y empresas contratistas en diversos sectores. Asimismo, el impulso a los Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), para brindar soporte a máquinas Caterpillar y marcas aliadas, permitió prácticamente duplicar su alcance, bordeando los 1,500 contratos bajo esta modalidad.

Unimaq se convirtió en 2024 en el primer *dealer* Cat en el mundo en realizar una Reconstrucción Certificada Caterpillar (CCR) de un minicargador 246D, la cual se sumó al hito previo de concretar la primera CCR a una retroexcavadora Cat 420F -de la que realizó ocho en total este año-, en ambos casos bajo los altos estándares establecidos por Caterpillar. Así, con un claro foco en la innovación, la empresa se afianzó como el primer *dealer* Cat en el mundo en realizar una reparación CCR de estas dos familias de máquinas.

De otro lado, la venta de repuestos de Unimaq, a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), siguió su tendencia de crecimiento, con ingresos de US$ 20.8 millones, más que el doble de los alcanzados en 2023. Con ello, los negocios *online* representaron un destacable 60% del total de ventas de repuestos de la empresa.

ACERCA DE UNIMAQ

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

Además de la línea de Construcción General de Cat (equipos compactos), distribuye marcas aliadas como montacargas Caterpillar, grupos electrógenos Caterpillar hasta 220kW, autohormigoneras Carmix, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, mixers y bombas de concreto CIFA, plantas móviles de concreto Blend, torres de Iluminación Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras portátiles Sullair, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, plataformas de altura Genie, entre otras.

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

Como parte de la migración de Trex Perú a Unimaq, se unieron las marcas de Tadano, Konecranes, PM, Magni y Terberg, principalmente.

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

ORVISA

Orvisa CAT

ORVISA, LÍDER EN BIENES DE CAPITAL EN LA AMAZONÍA PERUANA, ALCANZÓ VENTAS DE

S/ 197 MILLONES

(US$ 52 MILLONES) EN EL AÑO, LO QUE REPRESENTÓ UN CRECIMIENTO DE

+20%

EN SOLES Y DE 19% EN DÓLARES EN COMPARACIÓN CON EL EJERCICIO ANTERIOR.

Este aumento se debió, en gran parte, al dinamismo de los negocios dirigidos a los sectores gobierno y construcción, y en menor medida al sector agrícola.

ORVISA

La línea de maquinaria nueva Caterpillar, destinada principalmente a obras de infraestructura pública y saneamiento en la región amazónica, impulsó el 57% de las ventas totales de la compañía. Las familias de máquinas más requeridas en el año, para el desarrollo de estas labores, fueron las excavadoras, retroexcavadoras, rodillos compactadores, motoniveladoras y minicargadores Cat.

Durante el 2024 y para impulsar la relación comercial, Orvisa llevó a cabo eventos con clientes en las regiones Amazonas, Huánuco, San Martín y Ucayali, en los que destacó su portafolio de equipos Cat y de la línea agrícola, además de resaltar su soporte posventa y canales digitales.

Asimismo, la empresa consiguió un destacado incremento en la venta de maquinaria agrícola, en relación al año anterior, debido a la preferencia del mercado por los tractores agrícolas de la marca Massey Ferguson, específicamente por los modelos MF2635, MF5710, MF6711, MF6712 y MF6713.

Cabe precisar que la posición y ventas de Orvisa en el sector agrícola se vio fortalecida por la realización de demostraciones y pruebas de campo, denominados “MF en Acción”, que tuvieron como objetivo que los clientes de la región amazónica puedan conocer de cerca las bondades de estos equipos.

En el rubro de hidrocarburos, Orvisa se enfocó en brindar soporte y abasteciendo de repuestos a algunas operaciones activas, en un año en el que no se registró nuevos proyectos que impulsen la demanda del sector.

En lo referente a mantenimiento de equipos Caterpillar, destacó el crecimiento en los contratos de Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés). También se continuó brindando otras modalidades de soporte especializado como las Opciones de Reparación, que plantean alternativas de solución vinculadas al número de horas de operación de las máquinas. Cabe señalar que su taller ubicado en la ciudad de Tarapoto fue certificado con las Cinco Estrellas de Control de Contaminación de Caterpillar.

En el periodo, la venta de repuestos mediante la plataforma digital Parts.Cat.Com (PCC) tuvo un aumento de 54% en comparación con el año anterior, sumando más de US$ 5 millones. El desempeño de los negocios *online* de Orvisa se atribuye, en gran medida, al seguimiento de pedidos y promociones continuas, con campañas segmentadas, sobre las ventajas de comprar en línea.

ACERCA DE ORVISA

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

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

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

Con oficina principal en Iquitos, ha establecido sucursales en Tarapoto, Pucallpa, Huánuco, Bagua y Puerto Maldonado.

02

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

Gentrac (Guatemala y Belice)

General de Equipos- Cogesa (El Salvador)

Motored (El Salvador)

Las empresas que representan a Caterpillar y otros negocios en Centroamérica registraron ventas de US$ 170 millones (S/ 639 millones) en el 2024, mayores en 4% en soles y en dólares frente al 2023. El 8% de las ventas consolidadas de la corporación fue impulsado por este grupo de empresas.

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

Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica

GENTRAC CAT

MAQUINARIA CAT
(GUATEMALA Y BELICE)

GENERAL DE EQUIPOS CAT

MAQUINARIA CAT
(EL SALVADOR)

MOTORED +

REPUESTOS PARA TRANSPORTE
PESADO (EL SALVADOR)

LAS EMPRESAS QUE REPRESENTAN A CATERPILLAR Y OTROS NEGOCIOS EN CENTROAMÉRICA REGISTRARON VENTAS DE

US$ 170 MILLONES

(S/ 639 MILLONES) EN EL 2024

MAYORES EN

4%

EN SOLES Y EN DÓLARES FRENTE AL 2023.

GENTRAC
(GUATEMALA Y BELICE)

GENTRAC CAT

GENTRAC, REPRESENTANTE OFICIAL DE CATERPILLAR EN GUATEMALA, GENERÓ EN EL AÑO 2024 VENTAS DE

US$ 93 MILLONES,

(S/ 349 MILLONES), SUPERIORES

+13%

EN DÓLARES FRENTE AL EJERCICIO 2023.

Los sectores de agregados y canteras, construcción, agroindustria, *retail* y gobierno fueron los principales impulsores de este resultado.

GENTRAC (GUATEMALA Y BELICE)

Durante el año, resaltó el crecimiento de la línea de maquinaria Caterpillar, que mostró ventas incrementales hasta alcanzar las 365 máquinas entregadas. Con ello, además, fortaleció su liderazgo en el mercado guatemalteco, con una participación de 32% en 2024.

También destacó el mayor dinamismo del negocio de alquiler de maquinaria, acorde con la demanda de los sectores construcción, agroindustria y manufactura. Al cierre de 2024, la flota de alquiler cuenta con 256 unidades, tras incorporar 48 nuevos equipos, entre los que se incluyen excavadoras, retroexcavadoras, rodillos compactadores y montacargas Cat.

Las ventas de repuestos y servicios presentaron un crecimiento del 5% respecto al ejercicio anterior, reflejando el despliegue del servicio técnico especializado que ofrece Gentrac, con una red descentralizada de diez sedes y capacidades para brindar soporte en cualquier parte del país centroamericano, y el impulso a alternativas como los contratos de servicio, para ofrecer mantenimiento periódico a las flotas de sus clientes.

En tanto, en el negocio *e-commerce*, se logró aumentar la activación de clientes que emplean la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), permitiendo que el 46% de las ventas de repuestos de Gentrac se concrete a través de este medio, sin considerar el canal de servicios, e impulsando el crecimiento en las ventas de esta línea.

La empresa reafirmó su compromiso con el desarrollo de su equipo humano. Para ello, puso en marcha un proyecto para fortalecer las capacidades de su equipo comercial y lanzó un programa de reconocimiento trimestral con alcance a todos sus colaboradores.

Cabe señalar que, en materia de digitalización interna, Gentrac implementó en el año una serie de herramientas y plataformas para optimizar sus procesos internos, como se puede apreciar en el capítulo de Innovación.

GENTRAC (GUATEMALA Y BELICE)

En los Programas de Excelencia Caterpillar, Gentrac obtuvo la calificación Oro en las categorías Servicio, Repuestos, Alquiler y Digital; y el nivel Plata, en la categoría Marketing y Ventas. Asimismo, fue reconocido por alcanzar la mayor tasa de participación y ventas, entre los *dealers* Cat en América Latina, de Acuerdos de Valor Agregado al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés) a través de la venta de maquinaria nueva. También fue distinguido por su crecimiento en participación de mercado, a nivel regional, en las industrias de pavimentación y construcción general.

La empresa reafirmó su compromiso con el desarrollo de su equipo humano. Para ello, puso en marcha un proyecto para fortalecer las capacidades de su equipo comercial y lanzó un programa de reconocimiento trimestral con alcance a todos sus colaboradores. Asimismo, en el programa de desarrollo del personal técnico Service Pro, más integrantes de Gentrac recibieron certificaciones clave para el soporte posventa.

Es importante mencionar que Gentrac inició el 2024 el proceso de certificación de GuateÍntegra, programa de la Cámara de Industria de Guatemala, con la que demuestra su compromiso con la transparencia y la lucha contra la corrupción.

En tanto, las ventas de Gentrac Belice cerraron en US$ 6.2 millones (S/ 23 millones) en 2024, menores en 5% en dólares frente al año previo, en el que tuvieron lugar reparaciones extraordinarias a algunos equipos de generación, con impacto en la línea de repuestos y servicios.

La actividad del año estuvo enfocada en la venta de excavadoras, retroexcavadoras, compactadores y generadores eléctricos Cat, y provisión de repuestos, a los sectores gobierno, construcción, ingenios azucareros y generación eléctrica. Si bien con una menor participación de mercado, de 25% en 2024, la empresa mantuvo su liderazgo.

ACERCA DE GENTRAC

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

Sus orígenes como distribuidor Caterpillar en Guatemala datan de 1964, operada con otros nombres y socios. Fue adquirida por el distribuidor Caterpillar de El Salvador en 1998 y, posteriormente, por Ferreycorp en el 2010.

Mantiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la Ciudad de Guatemala. Sucursales en Quetzaltenango, Teculután, Escuintla, Morales, Retalhuleu, Huehuetenango, Cobán y Petén, así como 10 bodegas móviles en operaciones de clientes.

En Belice, Gentrac es el único representante de Caterpillar y representante de las marcas Wacker, Sullair y Twin Disc, montacargas Mitsubishi y generadores Olympian. Ubica su sede en Ladyville, donde se encuentra el aeropuerto internacional de dicho país.

GENERAL DE EQUIPOS-COGESA

(EL SALVADOR)

LAS VENTAS DE GENERAL DE EQUIPOS (COGESA), REPRESENTANTE DE CATERPILLAR EN EL SALVADOR, TOTALIZARON

US$ 49 MILLONES,

(S/ 184 MILLONES) EN 2024, CON UNA REDUCCIÓN EN DÓLARES DE 4% FRENTE AL AÑO PREVIO.

Esta variación se debió a que, a comienzos del ejercicio, se realizó el proceso electoral de las autoridades de este país centroamericano, lo que redujo la inversión del sector gobierno en la adquisición de equipos e impactó en los resultados.

GENERAL DE EQUIPOS- COGESA (EL SALVADOR)

En 2024, destacó el negocio de equipos y repuestos Cat para el sector construcción, especialmente para compañías contratistas que requirieron retroexcavadoras, minicargadores, excavadoras y motoniveladoras destinados a varios proyectos, principalmente relacionados con la reconstrucción y ampliación de carreteras.

Ante la menor demanda de equipos del sector público por la coyuntura electoral, los esfuerzos comerciales se enfocaron en el sector privado. Frente a ese contexto retador, General de Equipos se mantuvo líder en los sectores atendidos con su representada Caterpillar, cuyo portafolio tuvo una participación de mercado de 45%, similar a la del ejercicio previo.

En tanto, con la línea agrícola John Deere obtuvo una destacada participación de 88%, cifra mucho mayor a la de 2023. En este sector, la comercialización de tractores agrícolas de la marca, específicamente para el segmento de ingenios azucareros, registró el aporte más relevante en las ventas de esta línea en el año.

En lo que respecta a los Programas de Excelencia Caterpillar, es importante mencionar el nivel Oro obtenido en las categorías Servicio y Digital, así como el nivel Plata en Repuestos y Marketing y Ventas.

Cabe resaltar que General de Equipos continuó con sus esfuerzos de promover el comercio electrónico, logrando un incremento de 35% en la comercialización de repuestos online, con respecto al año pasado, a través de su canal Parts.Cat.Com (PCC).

En lo que respecta a los Programas de Excelencia Caterpillar, es importante mencionar el nivel Oro obtenido en las categorías Servicio y Digital, así como el nivel Plata en Repuestos y Marketing y Ventas.

ACERCA DE GENERAL DE EQUIPOS- COGESA (EL SALVADOR)

Fundada en 1926, es distribuidor de Caterpillar en El Salvador desde 1930.

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

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

MOTORED
(EL SALVADOR)

MOTORED

EN EL 2024, LAS VENTAS DE MOTORED ASCENDIERON A

US$ 22 MILLONES,

(S/ 81 MILLONES), EN NIVELES SIMILARES A 2023.

La comercialización de equipos, principalmente de camiones, se vio limitada por una menor demanda del sector gobierno en el contexto electoral antes mencionado, por lo que los esfuerzos comerciales se centraron en el sector privado.

MOTORED (EL SALVADOR)

En el año, la línea de negocios más relevante para Motored fue la venta de repuestos para camiones y autobuses, seguida por la comercialización de unidades nuevas de estos equipos, para los sectores de transporte de carga y transporte de pasajeros.

Los negocios en el sector de transporte de especialidades, como transporte escolar y turístico, requirieron buses y microbuses del portafolio de Motored. Por otro lado, la venta de lubricantes resaltó por su buen desempeño en el año, respecto del ejercicio previo.

Durante el periodo, Motored mantuvo su liderazgo en el mercado de El Salvador, con una participación superior a 50% en la venta de repuestos y consumibles para el sector transporte de carga y transporte de pasajeros.

En el año, la línea de negocios más relevante para Motored fue la venta de repuestos para camiones y autobuses, seguida por la comercialización de unidades nuevas de estos equipos, para los sectores de transporte de carga y transporte de pasajeros.

ACERCA DE MOTORED (EL SALVADOR)

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

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

Presenta doce sucursales en El Salvador, ubicadas en las ciudades de San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, San Miguel, Metapán, Lourdes, Santa Rosa de Lima, Soyapango, Zacatecoluca, Aguilares y Usulután, y dos sucursales en territorio hondureño.

03

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA

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

En el 2024, los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios en el Perú y otros países de Sudamérica obtuvieron ventas de S/ 699 millones (US$ 185 millones), menores en 2%, en soles y dólares, frente al año previo. Los negocios de este grupo de subsidiarias contribuyeron al 9% de las ventas consolidadas de la corporación durante el ejercicio.

Conforman este conjunto de negocios Trex, proveedor de grúas y otras soluciones de izamiento, que opera en Chile, Colombia y Ecuador; Soltrak, dedicado a negocios de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados; las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics, en negocios logísticos; y Vixora, en soluciones tecnológicas.

Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica

SOLTRAK

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

TREX

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

FARGO LINE
UNA EMPRESA FERREYCORP

DEPÓSITO TEMPORAL, ADUANERO SIMPLE

FORBIS LOGISTICS

AGENTE DE CARGA

VIXORA
UNA EMPRESA FERREYCORP

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

EN EL 2024, LOS NEGOCIOS QUE COMPLEMENTAN LA OFERTA DE BIENES Y SERVICIOS EN EL PERÚ Y OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA OBTUVIERON VENTAS DE

S/ 699 MILLONES

(US$ 185 MILLONES), MENORES EN 2%, EN SOLES Y DÓLARES, FRENTE AL AÑO PREVIO.EN SOLES Y EN DÓLARES FRENTE AL 2023.

SOLTRAK
(PERÚ)

SOLTRAK

SOLTRAK, ESPECIALISTA EN NEGOCIOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL, LUBRICANTES, NEUMÁTICOS Y SERVICIOS RELACIONADOS, REGISTRÓ VENTAS DE

S/ 318 MILLONES,

(US$ 84 MILLONES)
EN EL 2024, SUPERIORES EN

+5%

EN SOLES Y EN DÓLARES FRENTE AL RESULTADO DEL AÑO PREVIO, NIVELES QUE SIGNIFICARON UN RÉCORD HISTÓRICO PARA LA EMPRESA.

SOLTRAK (PERÚ)

En el año, reafirmaron su importancia en los resultados la minería y sus empresas contratistas, la construcción y la industria en general, así como los rubros de transporte y logística, entre otros sectores.

En la línea de seguridad industrial, Soltrak sirvió al mercado con marcas como 3M, MSA, Alphatec, Kleenguard (antes Kimberly Clark), Showa, Deltaplus, MCR Safety y Tecseg, entre otras. Destacó la actividad en las categorías de protección respiratoria, protección de piel y de manos, y protección contra caídas; dentro del portafolio, resaltó la mayor demanda de la marca propia de calzado industrial Tecseg y de los guantes especializados Showa.

Durante el 2024, Soltrak acompañó su portafolio con el despliegue de servicios especializados para sus clientes y aportó alternativas como el comercio electrónico, vía su tienda https://tiendaonline.soltrak.com.pe. En conjunto, al cierre de año, las ventas de la línea de seguridad industrial fueron ligeramente superiores a las de 2023.

Por su parte, en la línea de lubricantes, en la que representa a la marca premium Chevron, Soltrak logró crecimiento de sus negocios, tanto en el canal de venta a empresas (B2B) como en el de productos de consumo (B2C).

La venta y posicionamiento de la marca Chevron en los sectores de minería subterránea, contratistas, flotas de transporte y sector portuario continuó con su tendencia de crecimiento. Cabe resaltar que Chevron distinguió a Soltrak con el premio Chevron Lubrication Marketer, categoría Silver, por la recuperación del volumen de ventas, venta por valor y soporte al producto, y acciones de marketing en el 2024, como parte de un conjunto destacado de distribuidores en Latinoamérica.

Las ventas de la línea de neumáticos también se elevaron respecto al ejercicio previo, dada la incorporación de proveeduría asiática para atender algunos segmentos del mercado, mientras que la marca principal Goodyear presentó un nivel de ventas menor al de años anteriores. Los principales mercados atendidos por el negocio de neumáticos fueron minería subterránea, contratistas mineros, logística y transporte.

A comienzos de 2024, Soltrak implementó con éxito la plataforma tecnológica corporativa SAP S4/Hana, sistema de planificación de recursos empresariales que acompañará el desarrollo futuro de sus operaciones.

Asimismo, durante el año, la empresa superó las auditorías de seguimiento para ratificar sus certificaciones vigentes, que incluyen las certificaciones de ISO 9001:2015, en sistema de gestión de calidad; e ISO45001, en gestión de seguridad y salud en el trabajo.

ACERCA DE SOLTRAK (PERÚ)

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

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

Soltrak cuenta con las certificaciones ISO 9001:2015 (gestión de calidad) e ISO 45001 (gestión de la seguridad y salud en el trabajo). Asimismo, ha sido recientemente certificado como Operador Económico Autorizado (OEA) por Sunat.

Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como lubricantes Chevron, productos de seguridad industrial en las marcas 3M, MSA, Alphatec (Ansell), Kleenguard (Kimberly Clark), Showa, Deltaplus, MCR Safety y la marca propia Tecseg, al igual que neumáticos Goodyear. Otras marcas que complementan el portafolio de soluciones incluyen filtros Donaldson, equipos Pruftechnik entre otros.

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

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

TREX
(CHILE, COLOMBIA Y ECUADOR)

EN 2024, TREX LATINOAMÉRICA OBTUVO VENTAS DE

S/ 252 MILLONES,

(US$ 67 MILLONES), MENORES EN 16% EN SOLES Y DÓLARES FRENTE AL AÑO PREVIO

Debido principalmente al impacto de retos logísticos en las entregas de algunas líneas de producto en Chile; un menor dinamismo en la economía en Ecuador; y la reducción de algunos negocios en Colombia. Para la comparación con 2023, se excluye ventas excepcionales por pedido directo registradas en dicho ejercicio.

TREX (CHILE, COLOMBIA Y ECUADOR)

Pese a los menores volúmenes en la operación chilena de Trex por los factores antes mencionados (US$ 55 millones en 2024 versus US$ 63 millones en 2023), durante el año resaltaron los crecimientos en la venta de equipos ligeros; en la comercialización de equipos usados pesados; y en el alquiler de equipos ligeros, que en conjunto constituyeron las líneas de mayor contribución a los resultados.

En el país del sur, Trex elevó su posición en el negocio de equipos ligeros, tras la incorporación el año previo de la marca de compresores Sullair, sumada al impulso comercial a los equipos Genie y los manipuladores telescópicos Magni. La compañía también optimizó su oferta de equipos de alquiler, adaptándola a las necesidades específicas de los clientes de los sectores minería y construcción.

En un año retador, la empresa sumó a su cartera a nuevos clientes, a los que sirvió con su portafolio de marcas representadas tanto para trabajos pesados como ligeros, en sus tres productos principales: grúas, equipos portuarios y alzahombres, entregando soluciones especializadas a los diversos sectores.

Durante el ejercicio, continuó la integración de la prestigiosa marca alemana TII al portafolio de equipos de Trex en los países donde opera, a través de su línea de modulares y equipamiento para transportes especiales. Este nuevo producto complementa las soluciones para la manipulación de cargas extradimensionadas, fortaleciendo la oferta en los sectores de minería, construcción y transporte especializado.

Cabe señalar que Trex Latinoamérica, presente en Chile, Ecuador y Colombia, mostró un notable avance en el nivel de satisfacción al cliente (NLS, por sus siglas en inglés), llegando a 68% durante el ejercicio.

Trex Latinoamérica potenció la sinergia entre sus operaciones de Ecuador y Colombia, lo que permitió optimizar procesos clave en las áreas de seguridad y logística, para fortalecer la eficiencia comercial y operativa en la región.

Las operaciones en Colombia y Ecuador generaron ventas conjuntas de US$ 12 millones en 2024, frente a los US$ 17 millones del ejercicio anterior, reflejando la reducción de la demanda en Ecuador, donde se apreció desafíos económicos y políticos. Asimismo, si bien Trex Colombia mostró menores volúmenes de venta, presentó un buen desempeño en el negocio de alquiler de equipos, en especial con la línea de alzahombres Genie, en un mercado que viene optando por esta alternativa para la ejecución de sus obras.

ACERCA DE TREX

Representa a las marcas Tadano, en grúas fuera de carretera (RT) y en grúas todo terreno (AC); a Genie, en plataformas de izaje y en manipuladores telescópicos; a Konecranes, en las líneas de equipos portuarios y montacargas de alto tonelaje; a Magni, con una gama de manipuladores telescópicos de alto tonelaje; a Demag, en puentes grúa; a Sullair en compresores; a TII en modulares y equipamiento para transportes especiales; y a PM, en otras soluciones de izaje y carga.

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

Trex Chile cuenta con las certificaciones ISO 45001 (seguridad y salud en el trabajo), ISO 9001 (calidad) e ISO 14001 (gestión ambiental), y con la certificación del Programa HuellaChile del Ministerio de Medio Ambiente de Chile.

FARGOLINE
(PERÚ)

FARGO LINE
UNA EMPRESA FERREYCORP

FARGOLINE, OPERADOR LOGÍSTICO CON 41 AÑOS DE TRAYECTORIA EN EL PAÍS, REGISTRÓ VENTAS DE

S/ 131 MILLONES,

(US$ 34 MILLONES) EN EL 2024, MAYORES EN

+27%

EN SOLES Y DÓLARES FRENTE AL EJERCICIO PREVIO, QUE REPRESENTAN LOS NIVELES MÁS ALTOS OBTENIDOS DURANTE SU TRAYECTORIA.

FARGOLINE (PERÚ)

En el año, la reactivación de la pesca generó una mayor demanda de servicios, que la empresa supo capitalizar favorablemente, a la par de gestionar los requerimientos de actividades de importación de bienes intermedios para la industria, bienes de capital y de consumo, así como de agroindustria y minerales. A ello se sumó la concreción de negocios con nuevos clientes, que contribuyeron a los resultados.

Las líneas de depósito temporal, de importación y exportación, representaron el 75% de la venta total de la empresa, debido a la demanda de plásticos y derivados, harina de pescado, minerales, agroindustria, químicos, papeles, productos alimenticios y de consumo masivo.

Por su parte, los negocios de depósito aduanero y simple representaron el 14% de los ingresos del año, al tiempo que los servicios de transporte y distribución, de forma complementaria, aportaron el 10% de la venta anual.

Durante el ejercicio, la empresa logró movilizar más de 87,000 TEU –unidad de medida de un contenedor estándar de 20 pies–, frente a los 65,000 TEU del 2023. Con ello, Fargoline mantuvo su posición destacada entre los cinco primeros almacenes extraportuarios del Callao, en importación y exportación. Además, en la modalidad de

Durante el ejercicio, la empresa logró movilizar más de 87,000 TEU –unidad de medida de un contenedor estándar de 20 pies–, frente a los 65,000 TEU del 2023. Con ello, Fargoline mantuvo su posición destacada entre los cinco primeros almacenes extraportuarios del Callao, en importación y exportación.

FARGOLINE (PERÚ)

carga suelta y carga rodante, movilizó 23,000 toneladas, mostrando un relevante incremento respecto de las 6,500 toneladas del ejercicio previo.

Cabe precisar que los servicios que brinda Fargoline a clientes externos se incrementaron en el 2024, llegando a abarcar el 78% de las ventas anuales de la empresa, mientras que el 22% tuvo como origen a las compañías de la corporación Ferreycorp.

Entre los principales negocios generados, resaltó el almacenamiento, durante todo el año, de los trenes requeridos para un importante servicio público en Lima, así como el depósito temporal de una significativa importación de materiales industriales, bajo la modalidad de carga suelta o general, movilizando más de 15,000 toneladas. A su vez, se concretó el depósito de más de 1,000 contenedores para una compañía líder en el rubro de fertilizantes, así como el almacenamiento de una relevante importación de equipos electrónicos y de comunicaciones para una compañía de telecomunicaciones.

En materia de mejoras en procesos, Fargoline dio inicio al proyecto de Balanza Autónoma, para digitalizar las actividades de las balanzas, contribuyendo a una mayor fluidez en la gestión de los camiones, lo que permitirá reducir el tiempo de atenciones en este proceso. Asimismo, implementó módulos móviles con paneles solares de videovigilancia en el proceso de exportación y se lanzó un aplicativo de reconocimiento facial para validar la identidad de los conductores de unidades de transporte que ingresan a las instalaciones de la empresa.

En el 2024, la compañía logró que su índice de satisfacción de clientes (NLS, por sus siglas en inglés) se elevara hasta 72%.

Cabe señalar que Fargoline cuenta con la certificación como Operador Económico Autorizado (OEA), otorgada por la Aduana del Perú.

En materia de mejoras en procesos, Fargoline dio inicio al proyecto de Balanza Autónoma, para digitalizar las actividades de las balanzas, contribuyendo a una mayor fluidez en la gestión de los camiones, lo que permitirá reducir el tiempo de atenciones en este proceso. Asimismo, implementó módulos móviles con paneles solares de videovigilancia en el proceso de exportación y se lanzó un aplicativo de reconocimiento facial para validar la identidad de los conductores de unidades de transporte que ingresan a las instalaciones de la empresa.

ACERCA DE FARGOLINE

Con 41 años en el mercado nacional, Fargoline ofrece servicios en los regímenes de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante; depósito aduanero; almacenamiento simple; transporte y distribución; y movimiento de carga para proyectos.

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

Su Sistema de Gestión de Seguridad y Control está certificado por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC). Asimismo, posee las certificaciones ISO 9001:2015 (calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental) e ISO 45001:2018 (seguridad y seguridad en el trabajo).

FORBIS LOGISTICS

(PERÚ, CHILE Y ESTADOS UNIDOS)

FORBIS LOGISTICS, EMPRESA ESPECIALIZADA EN TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA, LOGRÓ EN 2024 VENTAS DE

S/ 147 MILLONES,

(US$ 39 MILLONES), SUPERIORES EN

+8%

EN SOLES Y DÓLARES RESPECTO DEL AÑO PREVIO, GRACIAS A SU DESEMPEÑO Y UN ENTORNO FAVORABLE EN EL MERCADO.

FORBIS LOGISTICS (PERÚ, CHILE Y ESTADOS UNIDOS)

Forbis Logistics, empresa especializada en transporte internacional de carga, logró en 2024 ventas de S/ 147 millones (US$ 39 millones), superiores en 8% en soles y dólares respecto del año previo, gracias a su desempeño y un entorno favorable en el mercado.

Durante este año, la provisión de servicios en ruta marítima, principalmente desde Asia, fue la de mayor contribución a las ventas de la empresa, seguida del transporte por vía aérea, especialmente en la ruta desde Estados Unidos a Perú. Entre los sectores que más destacaron en el año se encuentran los de consumo masivo, energía, química, construcción, industrial y automotriz.

Uno de los negocios más relevantes del año para Forbis Logistics fue la atención a un distribuidor Caterpillar en América Latina en los servicios de almacenamiento y distribución en la locación central de Forbis, ubicada en la ciudad de Miami. Del mismo modo, ofreció a una reconocida empresa peruana de consumo masivo un servicio exclusivo de air charter, en mínimos plazos y de forma segura, para transportar más de 30 toneladas de carga de México a Lima, desplegando para ello un plan personalizado.

A su vez, el número de clientes del rubro de energía solar, que movilizaron carga para proyectos en el sur del país, volvió a registrar crecimiento.

Durante el ejercicio, Forbis Logistics continuó con la captación de nuevos clientes en su cartera comercial. De este modo, incrementó los negocios con clientes externos a la corporación, de diferentes sectores, los que llegaron a representar 43% de los ingresos. En tanto, las subsidiarias de la corporación generaron el 57% de las ventas.

En 2024, Forbis Logistics se posicionó en el quinto puesto del ranking de agentes de carga aérea de todo el mundo hacia el Perú; además, destacó en el segundo lugar en la ruta entre Estados Unidos y Perú.

Por su parte, la operación en Chile presentó un desempeño positivo, con negocios impulsados tanto por clientes externos, de los sectores de construcción, minería y consumo masivo, como por las empresas de Ferreycorp. China se mantuvo como uno de los países con mayor demanda para la importación.

La compañía renovó las capacidades tecnológicas de sus instalaciones centrales en Miami, adoptando tecnología de identificación por radiofrecuencia (RFID, por sus siglas en inglés) para agilizar sus procesos de recepción, manejo y despacho de carga, y dotarlos de una mayor trazabilidad, y aportó capacidades para una mayor exactitud en el ingreso y el dimensionamiento de la carga, traduciéndose en un beneficio incremental para el cliente final.

La empresa ratificó en 2024 sus certificaciones trinorma ISO, en materia de calidad, de riesgos ambientales y de seguridad y salud en el trabajo; y de BASC, siglas en inglés de la Alianza de Negocios por un Comercio Seguro.

ACERCA DE FORBIS LOGISTICS

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

Presenta las certificaciones Indirect Air Carrier (IAC) y NVOCC, otorgadas por el gobierno de Estados Unidos; con la certificación BASC; y con la certificación trinorma ISO, compuesta por el ISO 9001:2015 (sistema de calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental), ISO 45001:2018 (seguridad y salud en el trabajo) e ISO 37001 (gestión antisoborno); así como la Certificación Antisoborno otorgada por la Asociación Empresarios por la Integridad.

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

La empresa es un agente de carga nominado por Caterpillar, trabajando con los estándares de calidad de esta marca multinacional.

El almacén central de Forbis Logistics, en Miami, es una instalación certificada en detección de explosivos (CCSF, por sus siglas en inglés).

VIXORA

VIXORA
UNA EMPRESA FERREYCORP

EN EL EJERCICIO, VIXORA GENERÓ VENTAS DE

S/ 25 MILLONES,

MILLONES (US$ 7 MILLONES), MENOR EN 10% EN SOLES Y EN 11% EN DÓLARES FRENTE AL AÑO PREVIO, DEBIDO A LA POSTERGACIÓN DE ALGUNOS NEGOCIOS TECNOLÓGICOS QUE SE CONCRETARÁN EN EL 2025

Los sistemas anticolisión y antifatiga, para la minería de tajo abierto, y los laboratorios de ensayo en estructuras y sísmica fueron las líneas de negocio de mayor relevancia para la empresa.

VIXORA

En 2024, Soluciones Sitech Perú anunció su cambio de denominación a Vixora, enfocada en resolver desafíos aún pendientes en sectores como minería y construcción a través de la tecnología. Con esta nueva identidad, Vixora buscará impulsar la transformación tecnológica en seguridad, productividad y sostenibilidad en diversas industrias, al integrar soluciones de avanzada y una innovación ágil y escalable.

En lo que constituye la primera operación de *corporate venturing* de Vixora, destacó la inversión realizada en la empresa española Torsa, experta en innovación tecnológica minera. La adquisición del 20% de participación de Torsa, del orden de € 2 millones, está acompañada de una distribución exclusiva de la marca en Perú y, desde 2025, en Chile.

En otro ámbito, la empresa lanzó la primera edición de Xora Open Lab, iniciativa de innovación abierta diseñada para enfrentar desafíos pendientes en la industria minera: medición de ley mineral; optimización de consumo de combustible; detección de inchancables; mantenimiento predictivo; y eficiencia en consumo de combustible y energía.

Esta iniciativa, con el cofinanciamiento de ProInnóvate Perú, el respaldo de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC) y el soporte de Wayra Hispam, logró convocar a 138 startups de 25 países. Como se describe en el capítulo de Innovación, seis de ellas fueron seleccionadas; durante el año se inició el desarrollo de los primeros pilotos de validación técnica en condiciones reales de operación en minas.

En el año, Vixora lanzó comercialmente su sistema XoraData, de características únicas para la minería subterránea, para capturar la gran cantidad de datos generados por los sensores y el equipamiento operativo, sin necesidad de emplear Internet al interior del socavón. También XoraGuard, para proteger activos clave en las cabinas de las máquinas.

Asimismo, concretó un segundo contrato para proveer un Laboratorio de Estructuras de su representada MTS en el sur del país, que se desplegará en el año 2025.

Cabe destacar también la implementación de proyectos que han mejorado las capacidades de Vixora, como la adopción del sistema corporativo de gestión de recursos empresariales SAP ERP a sus procesos; la automatización y digitalización de procesos en campo, permitiendo mayor control y eficiencia en operaciones; y el lanzamiento de un programa para impulsar la atracción y retención del talento juvenil.

ACERCA DE VIXORA

Vixora (antes Soluciones Sitech Perú) es una empresa de soluciones tecnológicas que resuelve los problemas y necesidades de las operaciones mineras y de construcción, con innovación ágil, global y escalable.

Nacida en 2013, cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Torsa, Loadrite, Provix, Brigade, Fatigue Science (ReadiBand), Cat DSS y MTS Systems, entre otras.

www.ferreycorp.com.pe

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

Ferreycorp