

Ferreycorp



**CONSTRUIMOS
CONFIANZA
CRECIENDO
JUNTOS**

GESTIÓN
COMERCIAL
Y DE
OPERACIONES

**20
25**



FERREYCORP Y SUS SUBSIDIARIAS
ALCANZARON VENTAS RÉCORD DE

**US\$ 2,177
MILLONES**

EN EL AÑO 2025,

+8%

FRENTE AL AÑO PREVIO
(US\$ 2,014 MILLONES).

EN SOLES, LOS INGRESOS DE LA
CORPORACIÓN ASCENDIERON A

**S/ 7,798
MILLONES**

EN VENTAS


+3%

RESPECTO DEL AÑO 2024
(S/ 7,590 MILLONES).

A continuación, se presenta la gestión anual de las empresas de Ferreycorp en material comercial y operativa, en los tres grupos de compañías de acuerdo con su organización, descritos en el capítulo 2.1.4. Empresas de la Corporación.



CONTENIDO



Empresas representantes de Caterpillar
y marcas aliadas en el Perú



02

Empresas representantes de Caterpillar
y otros negocios en Centroamérica



03

Negocios complementarios en el
Perú y otros países de Sudamérica

01

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

Ferreyros

Unimaq

Orvisa



Ferreyros, Unimaq y Orvisa, empresas representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú, registraron ventas de US\$ 1,779 millones en el 2025, superiores en 7% respecto del año anterior. A su vez, las ventas en soles ascendieron a S/ 6,370 millones, mayores en 2% frente al año 2024. En su conjunto, estas tres subsidiarias contribuyeron al 82% de las ventas consolidadas de la corporación.

En el año 2025, la principal representada Caterpillar mantuvo su participación líder en el mercado nacional, del orden de 43%, según información de importaciones en valores FOB.

Cabe resaltar que en los Programas de Excelencia de Caterpillar, con los que se evalúa las capacidades y niveles de servicio de los distribuidores, Ferreyros, Unimaq y Orvisa obtuvieron el nivel Oro en cuatro de las áreas evaluadas vinculadas a Servicio Posventa, Repuestos, Alquiler y Transformación Digital.

Ferreyros, líder en maquinaria pesada en el Perú, representa y brinda soporte dedicado a las líneas de mayor envergadura del portafolio Caterpillar. En tanto, Unimaq se especializa en la distribución y el servicio de la línea de equipos ligeros de la marca, mientras que Orvisa sirve a la Amazonía con ambos portafolios, así como con otras líneas orientadas a las necesidades de la región.

Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú



MAQUINARIA PESADA
CAT Y ALIADOS



MAQUINARIA LIGERA
CAT Y ALIADOS



MAQUINARIA CAT
Y ALIADOS EN REGIÓN SELVA



FERREYROS



FERREYROS ES 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 A NIVEL NACIONAL.

FERREYROS

MINERÍA DE TAJO ABIERTO

Las operaciones mineras de tajo abierto en el Perú mantuvieron altos niveles de producción en 2025, impulsadas por un contexto internacional favorable para los commodities, que incluyó precios del cobre en picos históricos. Acompañando esta actividad, Ferreyros registró ventas récord de US\$ 950 millones a este sector, superando el resultado del ejercicio previo. La entrega de soporte especializado y repuestos, así como la demanda de equipos Caterpillar, fueron el motor de este resultado.

La empresa bandera reafirmó su liderazgo en la provisión de equipos Cat para la gran minería, con el 50% del mercado, superior a la de todos los demás participantes en la industria, según datos oficiales de importaciones en unidades. Resaltó el despliegue de más camiones Cat 798 AC, de 400 toneladas métricas y tracción eléctrica, por su productividad y costo por tonelada, y los compromisos adquiridos para nuevas entregas en 2026. Asimismo, se entregó una pala Cat 7495 de última generación, con sistemas de control electrónico de vanguardia: en-

tre ellos, una solución de inteligencia asistida para optimizar el desempeño y los ciclos de trabajo, y el monitoreo predictivo de vibraciones en tiempo real, valioso en su mantenimiento.

A la vez, Ferreyros concretó ventas y compromisos de próximas entregas de equipos auxiliares Cat, con más tractores de ruedas y de orugas, motoniveladoras y cargadores frontales, en particular del modelo Cat 995, el más grande del portafolio. De esta forma, más de 80% de los equipos auxiliares para la gran minería peruana durante 2025 fue de la marca Caterpillar, según información de importaciones.

En tanto, la primera y única flota autónoma del Perú, con 32 camiones Cat 794 AC, continuó con altos resultados en una importante mina en la región Moquegua, con el uso de la solución de autonomía Cat MineStar Command para acarreo, contribuyendo a una mayor seguridad y eficiencia operativa.



FERREYROS

Cabe remarcar que, en dicha operación, el contrato de mantenimiento y reparaciones MARC, por sus siglas en inglés, de la flota de camiones autónomos y equipos tripulados Cat cumplió su quinto año excediendo las expectativas del cliente en diversos aspectos, lo que llevó a la decisión de renovarlo por cinco años más, convirtiéndose en el mayor contrato de la historia de Ferreyros por los niveles de ingresos que representa.

De igual manera, se mantuvo contratos MARC en otras grandes minas de tajo abierto, para brindar soporte a equipos *ultra class* (camiones Cat 794, Cat 797 y Cat 798), así como palas Cat 7495 y una variedad de equipos auxiliares.

Para atender las necesidades de la minería de tajo abierto (open pit) bajo los más altos estándares, Ferreyros cuenta con alrededor de 1,900 colaboradores enfocados en la provisión de soporte técnico 24/7, destacados en once operaciones mineras, respaldo logístico y servicios de valor agregado para acompañar

las flotas. Con el fin de ampliar sus capacidades, la empresa inauguró en su Complejo de Operaciones en La Joya (Arequipa) el Taller de Componentes Eléctricos, pionero entre distribuidores de Caterpillar a nivel mundial, en el cual se vienen reparando motores y generadores de las flotas de propulsión eléctrica Cat

En el año, Ferreyros logró un nuevo *overhaul* de una pala Cat 7495, el equipo de mayor envergadura del portafolio Caterpillar en el país, reafirmando como el distribuidor Cat con más reconstrucciones de estos equipos a nivel mundial, sumando 13 a la fecha. Además, inició en el año la reconstrucción de cinco camiones mineros Cat y de otros equipos de gran envergadura para el sector, para darles una nueva vida y contribuir a la economía circular. Asimismo, reparó más de 2,000 componentes para clientes de la gran minería.



FERREYROS



En el frente tecnológico, Ferreyros puso en marcha, junto a una gran compañía minera en Junín, la primera perforadora autónoma Cat en el país, con la tecnología MineStar Autonomous Drilling System (ADS) de Caterpillar. Es el primer despliegue de autonomía Caterpillar, a nivel mundial, para perforadoras eléctricas que cuenta con un monitoreo desde una sala de control lejos de la operación, en este caso desde Lima. También en esta mina se concretó la primera operación a distancia y sin línea de vista de un tractor minero en Perú.

Merece destacar que Ferreyros recibió por segundo año consecutivo el premio *Dealer Excellence for Mining*, que evalúa la excelencia de los distribuidores mineros Cat en todo el mundo. La empresa obtuvo el primer lugar en este reconocimiento global, tras destacar en indicadores clave del año previo, como la

disponibilidad física de las flotas Cat en las minas de tajo abierto; 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.

La Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) otorgó a Ferreyros tres Premios “Desarrollo Sostenible”, en las categorías “Gestión Social”, por su beca de formación de técnicas DreamBIG; “Gestión en Innovación y Tecnología”, por la solución 3D Bucket; y “Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional”, por la tecnología Cat Command for Dozing. Este triple hito demuestra el compromiso de Ferreyros con la innovación y el desarrollo sostenible.

FERREYROS

MINERÍA SUBTERRÁNEA

La comercialización de máquinas Cat para la minería subterránea alcanzó los niveles más altos desde 2012, con cerca de 80 cargadores de bajo perfil, de diversas capacidades, destinados a la operación en diversos puntos del país. En total, Ferreyros entregó un centenar de unidades diseñadas para este sector, sumando en el conjunto scalers de la marca alemana Paus, que contribuyen a dotar de seguridad en las galerías de estas operaciones.

En el 2025, la minería subterránea en el país se caracterizó por su dinamismo y crecimiento, en un contexto de favorable apreciación de minerales como cobre, oro, plata, estaño y zinc, así como de perspectivas positivas para los próximos años, lo que aceleró la producción en las operaciones de minería subterránea.

Ferreyros y Caterpillar ratificaron su posición de liderazgo en la industria, con un 60% de participación en el mercado de cargadores de bajo perfil de más de 4 yd³, según datos de importaciones en valores FOB. Los cargadores de bajo perfil Cat R1300H y Cat R1600H, con capacidades de 4.1 yd³ y 6.3 yd³, respectivamente, se ubicaron entre los modelos de mayor demanda.

El nuevo modelo Cat R2900 XE, con motor diésel y transmisión eléctrica, destacó por sus buenos resultados, basados en el incremento de su productividad, agilidad, capacidad de carga y eficiencia en el consumo de combustible. El año previo, marcó un hito en el sector la entrega de las primeras unidades de este modelo (11.2 yd³) a un importante cliente, como los cargadores de bajo perfil diésel- eléctricos pioneros en el país. En 2025, el cliente renovó su confianza con la adquisición de una flota adicional.

Avanzando en el frente tecnológico, se concretó la primera venta de la solución de operación remota del sistema Command for Underground, de la plataforma MineStar de Caterpillar, una tecnología avanzada diseñada para los cargadores de bajo perfil. A la vez, ofrece la posibilidad de escalar, con base en cada necesidad, hasta la autonomía en el ciclo de carga y transporte.

Por otro lado, la marca alemana Paus, con su línea de scalers o desatadores de roca, se mantuvo como líder con un 78% de participación de mercado, de acuerdo con datos de importaciones en valores FOB. Entre estos equipos dedicados al desquinchado del área de trabajo, el modelo más demandado por los clientes fue el PScale 8-T, con un alcance máximo vertical de 8 metros.



Ferreyros continuó sirviendo a importantes mineras y contratistas de minería subterránea a través de contratos de mantenimiento y reparación; su continuidad y éxito se ratifican año a año. Para ganar eficiencia, algunas operaciones extendieron el alcance de estos acuerdos, logrando altos niveles de disponibilidad y confiabilidad de sus equipos. De igual forma, se realizó reparaciones a medida, en base a las necesidades de los clientes, todo ello de la mano de una continua capacitación del personal técnico de Ferreyros.

Contribuyendo a la economía circular y aportando costos competitivos, la Reconstrucción Certificada Cat (CCR) de cargadores de bajo perfil fue elegida nuevamente para brindar una nueva vida útil a los equipos Caterpillar, con un nuevo número de serie y un nuevo periodo de garantía de fábrica, con una inversión bastante menor que la que hubiese requerido una unidad nueva. Se registró la apuesta de más clientes por la reconstrucción certificada, que solo la robustez y confiabilidad de la maquinaria Cat puede ofrecer.

FERREYROS



CONSTRUCCIÓN

En el 2025, gracias a la confianza de sus clientes, Ferreyros concretó la venta de más de 750 máquinas Cat para la construcción pesada, tanto de 550 unidades nuevas como de más de 200 unidades de segundo uso, en ambos casos en niveles superiores al año previo, para atender la demanda del mercado a nivel nacional.

Cabe señalar que la venta de unidades nuevas Cat se ubicó en los altos niveles del 2013, al término del ciclo de grandes obras de infraestructura en el país.

Las regiones fueron el principal impulsor de las ventas de máquinas, en gran medida requeridas para el movimiento de tierra y trabajos de construcción y auxiliares vinculados a la minería. Se apreció además la demanda de unidades para trabajos de infraestructura privada y pública, así como las obras convocadas por la Autoridad Nacional de Infraestructura (antes Reconstrucción con Cambios).

Ferreyros alcanzó una participación líder en el mercado del 41%, medida en información oficial de importaciones en valores FOB, seguida por un conjunto de otros competidores. Las

excavadoras, los cargadores frontales, las motoniveladoras, los rodillos compactadores y los tractores, entre otros, fueron los modelos más requeridos en el periodo. La línea Metso complementó esta oferta con chancadoras y zarandas móviles para producción de agregados.

Acompañando la activa atención a los contratistas a nivel nacional, de todos los perfiles, resaltó la demanda creciente de maquinaria Cat del segmento de emprendedores y pequeños contratistas, que creció en más de 10%. Cabe mencionar el trabajo que se realiza año a año con Cat Financial, brazo financiero de Caterpillar, como parte de la estrategia de la empresa para cubrir con eficiencia los requerimientos del mercado.

La provisión de servicios y repuestos a clientes del sector continuó con una oferta amplia y especializada en todo el país, que incluyó contratos de mantenimiento, reparaciones, reconstrucciones certificadas y la entrega de partes originales, entre otros, con altos estándares de calidad. La labor descentralizada en la red de talleres de la empresa, a lo largo del país, mantuvo una alta actividad en la atención de equipos de construcción pesada.

FERREYROS

En el año, más empresas optaron por confiar a Ferreyros el servicio periódico de sus máquinas y motores Cat a través de contratos especializados: los Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés). Un total de 4,400 máquinas y motores, de la construcción y de otras industrias, se encuentra bajo este modelo, que incluye mantenimientos preventivos e inspecciones. Asimismo, el Programa de Inspecciones y Monitoreo a Equipos (Primo), enfocado en clientes pequeños y medianos de diferentes regiones cuyos equipos no se encuentran bajo CVA, se afianzó en el 2025.

En cerca de una decena de sucursales del país y en Lima, la Reconstrucción Certificada Caterpillar (CCR, por sus siglas en inglés) ganó aun más fuerza para dar una segunda vida a las máquinas de construcción pesada. Excavadoras, tractores, cargadores frontales y motoniveladoras de la marca fueron reconstruidas íntegramente, mostrándose un incremento relevante de la demanda frente a 2024.

El alquiler de maquinaria pesada, en línea con el compromiso de Ferreyros de atender las variadas necesidades de sus clientes, mostró demanda incremental. Este negocio a cargo de la unidad Rentafer permitió desplegar trabajos auxiliares en minería, obras de descolmatación, defensas ribereñas y otros trabajos en construcción. Resalta la ampliación de la flota de alquiler, hoy compuesta por más de 350 máquinas Cat de servicio pesado y motores de más de 250 kW de potencia.

Cabe mencionar que para contribuir al desarrollo de las comunidades, que despliegan labores en construcción y otros sectores, Ferreyros organizó la Primera Convención de Empresas Comunales y Comunidades, con representantes de ocho regiones en un espacio de capacitación y de exposición del portafolio de Ferreyros.



FERREYROS

AGRÍCOLA

En el 2025, las campañas de producción agrícola se desarrollaron con normalidad en el país, favorecidas por condiciones climáticas estables y con ciclos estacionales regulares, por lo que la agricultura nacional reportó un incremento de actividad productiva.

En este contexto, Ferreyros tuvo un desempeño muy positivo, con alrededor de 530 tractores e implementos agrícolas comercializados. Destacó un alza de cerca de 40% en la venta de tractores, frente a un 2024 que ya registraba un importante crecimiento, debido al mayor impulso comercial en el segmento agroexportador, con amplia cobertura y realización de pruebas de campo para respaldar la calidad del portafolio.

En el ejercicio, la empresa mantuvo su liderazgo en tractores agrícolas, con una participación de 18%, según información de importaciones en valores FOB, seguido por un numeroso conjunto de competidores de diferentes gamas y prestaciones. En particular, la venta de tractores fruteros fue significati-

vamente alta, lo que permitió a la empresa lograr el liderazgo en la categoría, con 37% de participación en valores FOB. El segmento frutícola agroexportador impulsó el resultado, destacando el modelo 3308 Massey Ferguson, como el más requerido. Por su parte, la marca Antonio Carraro de tractores especializados permitió llegar a nuevos clientes de este rubro.

De igual forma, Ferreyros entregó al sector agrícola implementos requeridos para labores diversas, tales como arados, rastras y atomizadores. Asimismo, amplió la oferta con la incorporación de más productos, entre ellos mezcladores y sembradores de precisión. Con la marca especializada Kuhn, actuó en nuevos segmentos del mercado como el ganadero.

En respaldo a la actividad productiva, Ferreyros abasteció repuestos en niveles superiores al año previo, y acompañó con su soporte especializado a los equipos agrícolas a lo largo del país.



FERREYROS

GOBIERNO

Durante el ejercicio, Ferreyros suministró maquinaria pesada a las tres instancias del Gobierno (Central, Regional y Municipal), para aplicaciones de construcción y agricultura, en un contexto de menor demanda del sector público.

Resaltó, en el periodo, la demanda de maquinaria de construcción pesada para obras de infraestructura y mantenimiento de carreteras. Ferreyros concursó en más de 60 procesos de selección, junto a una decena de marcas competidoras, habiendo logrado la selección en el 53% de los equipos adjudicados.

La participación de Ferreyros se llevó a cabo en el estricto marco del Sistema de Cumplimiento corporativo, que articula normas, políticas, herramientas y controles internos para garantizar la transparencia e integridad en las operaciones de todas las empresas de la corporación, poniendo especial énfasis en las licitaciones y concursos del sector público

ENERGÍA

La provisión de soluciones de energía de Ferreyros mantuvo en el 2025 los niveles del ejercicio previo, con un incremento de ventas de grupos electrógenos a gas y diésel Cat a diferentes sectores económicos que compensó el bajo dinamismo del sector hidrocarburos.

En el país, la empresa comercializó grupos electrógenos a gas natural y diésel de una amplia gama de capacidades. En particular, la industria minera demandó soluciones de respaldo con unidades de potencia individual en torno a los 2 MW, tanto para operaciones en marcha como para expansión de capacidades de planta; una parte de estos negocios será desplegada en 2026.



FERREYROS



Ferreyros también concretó la venta de 8.8 MW en grupos electrógenos a gas natural a Ferrenergy, para la ejecución de dos plantas híbridas que integran este tipo de energía con la solar fotovoltaica. Ello forma parte de 13 MW en soluciones con grupos a gas natural que generan energía para aplicación continua y para horas punta (*peak shaving*), con el especial impulso de los sectores industrial y agroindustria.

El negocio de alquiler de grupos electrógenos creció durante el año, consolidando una valiosa participación en proyectos relevantes. Además, se logró nuevos acuerdos de renta de energía temporal a gas y diésel, con contratos a largo plazo, para los sectores minero, pesquero y agroindustrial. El parque de alquiler de grupos electrógenos Cat a gas y diésel alcanza hoy 60 MW.

Ferreyros gestionó el soporte integral a la flota de grupos electrógenos Cat mediante Acuerdos de Valor al Cliente (CVA) y servicio técnico en las locaciones de sus clientes.

En tanto, las ventas de Ferrenergy, empresa de la corporación especialista en la provisión de energía, ascendieron a S/ 88 millones en 2025, frente a los S/ 30 millones del año previo. Con ello, reafirmó su posición líder en el rubro, alcanzando una capacidad de generación de más de 60 megavatios en nueve operaciones.

Entre sus actividades en marcha, resaltó el contrato de suministro de 18 MW para una empresa pública de distribución de energía en la zona norte del Perú, adjudicado en 2025 por un periodo de más de 18 meses, y la ampliación del acuerdo de generación de energía con HFO que mantiene con el mayor productor petrolero nacional. Asimismo, Ferrenergy continuó operando una planta solar fotovoltaica para una empresa minera en Arequipa.

Asimismo, la compañía concluyó la implementación de su proyecto de generación para *peak shaving*, a través de un sistema de baterías (BESS) de hasta 6 MWp, para una empresa industrial. En el sector minero, inició la construcción de su segundo proyecto de generación híbrida, con la instalación de paneles solares fotovoltaicos (3.0 MWp) y grupos electrógenos Cat a gas natural (4.50 MW) en una operación minera en Arequipa.

Fuera del Perú, Ferrenergy se adjudicó cinco proyectos de generación solar fotovoltaica en Ecuador, y mantuvo el suministro de energía a operaciones transitorias en este país y en Costa Rica, como parte de sus servicios de generación de energía.

FERREYROS

PESCA Y MARINO

El sector pesquero registró un ligero crecimiento en 2025 respecto de la alta base comparativa del año previo, dado el mayor desembarque de especies de origen marítimo destinadas al consumo humano indirecto, principalmente la anchoveta.

En este contexto, Ferreyros generó ventas incrementales, por encima del crecimiento del sector. La empresa entregó el 54% de sus motores de propulsión y grupos electrógenos marinos Caterpillar a compañías pesqueras industriales y semiindustriales. Asimismo, concretó un negocio de motores marinos de propulsión con un astillero extranjero cuya entrega tendrá lugar durante el 2026.

Durante el ejercicio, implementó un programa de capacitación para el personal naval de diversas intendencias de la Marina de

Guerra del Perú, para mejorar la eficiencia operativa de los motores marinos Cat, contribuyendo a altos estándares en mantenimiento, monitoreo y gestión.

En materia de soporte posventa, los contratos de Acuerdo de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés) alcanzaron más de 130 motores marinos Cat durante el 2025, lo que representa un ligero incremento frente al periodo anterior. Además, más de 140 motores Cat se mantuvieron conectados a una plataforma digital remota para el monitoreo de su rendimiento y condiciones de funcionamiento.

De igual modo, en el 2025, Ferreyros llevó a cabo reparaciones completas (overhauls) de motores marinos Cat, haciendo posible una nueva vida a unidades de clientes diversos, tanto del sector pesca como de la Marina de Guerra del Perú.



FERREYROS

PROGRESOS EN MATERIA E SERVICIOS Y LOGÍSTICA

Como reflejo de su compromiso con la excelencia en el soporte a nivel nacional, Ferreyros puso en marcha el Taller de Componentes Eléctricos, ubicado en su Complejo de Operaciones La Joya, en Arequipa, para reparar los motores eléctricos de los camiones Cat 794 y 798 y las palas eléctricas Cat, además de otros componentes. Este taller se convirtió en el primero a nivel global en obtener la certificación Electrification Rebuild Center (ERC) de Caterpillar, que lo distingue como instalación de clase mundial.

Asimismo, la empresa implementó en esta locación en el sur del país un nuevo laboratorio de calibración de herramientas y expandió el Taller de Soldadura. Con esta última ampliación, sumó en La Joya el servicio de reparación de componentes mecánicos de palas y grandes componentes de camiones mineros y extendió la capacidad de atención a otros equipos Cat de gran envergadura.

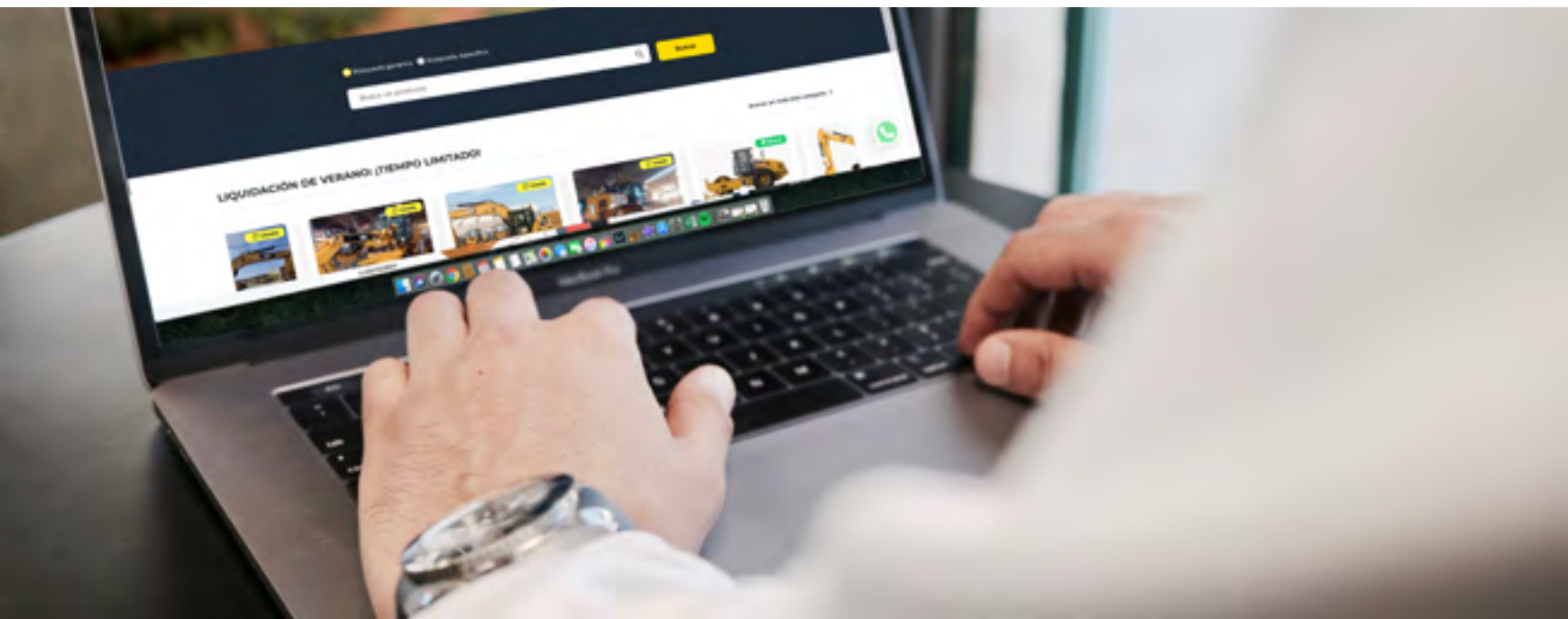
Los dos Centros de Reparación de Componentes (CRC) de Ferreyros, tanto en Lima como en La Joya, reafirmaron su certificación Caterpillar como talleres de clase mundial. Además, mantuvieron la certificación Cinco Estrellas en Control de Contaminación, junto a otros 13 talleres de la empresa a nivel nacional y del Centro de Distribución de Repuestos (CDR).

En materia logística, en el 2025, el CDR de Ferreyros incrementó su capacidad de operación en 5,000 m² con la adquisición de un local adyacente, con lo que suma un total de 33,000 m² en ese complejo. En esta nueva área viene desarrollando las operaciones de almacenamiento que mantenía en una locación satélite, impulsando la eficiencia y velocidad en el despacho de pedidos.

Cabe recordar que esta locación estratégica cuenta, de manera pionera en el sector, con la tecnología de automatización AutoStore, para el ingreso y extracción de sus repuestos menores, y que está certificada como Operador Económico Autorizado para actividades de importación y exportación de repuestos.



FERREYROS



NEGOCIOS DIGITALES

En el 2025, los negocios digitales de venta de repuestos de Ferreyros alcanzaron US\$ 110 millones, lo que representó un incremento de 6% con relación al año previo, gracias al creciente uso de Parts.Cat.Com (PCC) y el ecosistema de compras integradas Cat IP.

La plataforma PCC contribuyó al 66% de las ventas de repuestos de la compañía, excluyendo aquellos que se entregan como parte de una reparación ofrecida por la empresa. En ciudades como Cusco, Arequipa, Moquegua, Lima y Juliaca, esta proporción se elevó hasta niveles de 80%. Asimismo, más de 800 clientes nuevos, de diversas industrias, adoptaron el uso de PCC en el año, sumando un total de 3,200 clientes que adquieren repuestos online a través de este medio.

En paralelo, el ecosistema de compras integradas Cat IP continuó ganando presencia entre grandes clientes. En el año, seis nuevas empresas integraron sus sistemas de planificación de recursos empresariales con los sistemas de Ferreyros, para agilizar su proceso de adquisición de partes Cat. De este modo, ya son 22 empresas las que emplean esta solución.

En su primer año de operaciones, Maquinet, *marketplace* que integra el comercio de maquinaria distribuida por Ferreyros, Unimaq y Orvisa y unidades usadas multimarca del público en general, consolidó un portafolio de más de 400 máquinas para los sectores construcción, minería subterránea y agricultura. La plataforma concretó ventas de máquinas en 14 regiones, tanto de empresas de la corporación como de vendedores externos y registró más de 500 empresas usuarias. A la vez, Maquinet ingresó a Guatemala y El Salvador, de la mano de Gentrac y Cogesa, respectivamente.

En materia de conectividad, Ferreyros contabilizó más de 9,000 máquinas pesadas Caterpillar conectadas en Perú al cierre del año. De esta manera, la empresa abre posibilidades para un monitoreo remoto de la salud y desempeño de un número cada vez mayor de maquinaria Cat.

En ese sentido, la labor de los dos Centros de Monitoreo de Condiciones de Ferreyros, que sirven tanto a las flotas de gran minería como a las de construcción y otros sectores estratégicos, continuó ejerciendo una contribución clave, aportando a la gestión de mantenimiento de los equipos Cat en el país.

ACERCA DE FERREYROS

01

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.

02

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.

03

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



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.

UNIMAQ



En el 2025, Unimaq alcanzó las ventas más altas en su trayectoria de 26 años, del orden US\$ 254 millones (S/ 907 millones), superiores en 35% en dólares con relación al año previo, marcando un hito en su gestión comercial.

Este crecimiento reflejó una mayor demanda de su portafolio de maquinaria ligera y equipos, para obras de saneamiento, pistas, veredas y plantas de tratamiento de agua, con un 65% de los requerimientos impulsado por regiones fuera de Lima. En total, Unimaq concretó la venta de más de 2,600 unidades en el año: se trata de 850 máquinas ligeras Cat y más de 1,800 equipos de marcas aliadas de diversa procedencia.

En línea con estos resultados, Unimaq y su principal representada Caterpillar mantuvieron su liderazgo en el mercado nacional, con una participación cercana al 40%, medida en valores FOB. La comercialización de maquinaria Cat, en mayores niveles que el 2024, estuvo enfocada especialmente en las familias de retroexcavadoras, minicargadores, excavadoras, rodillos y cargadores frontales.

Asimismo, las ventas de las líneas de marcas aliadas, especialmente de las marcas Shacman, SEM y Carmix, entre otras, mostraron crecimiento en el año. De la misma forma, la línea de equipos de izaje presentó dinamismo con la entrega de grúas Tadano a clientes de la gran minería, incluyendo una unidad sobre orugas con capacidad de izar 650 toneladas; de montacargas Konecranes de alto tonelaje a clientes dedicados al alquiler en minería; y de equipos portacontenedores para el sector portuario.

El negocio de servicios y repuestos conservó su tendencia de expansión, con el aporte de los contratos de mantenimiento a las flotas Caterpillar y de marcas aliadas, al servicio de empresas mineras y empresas contratistas de diversas industrias. Los Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés), para la atención periódica, registraron un avance de 30% respecto del año previo, con cobertura a más de 2,500 máquinas y grupos electrógenos en el 2025.

UNIMAQ

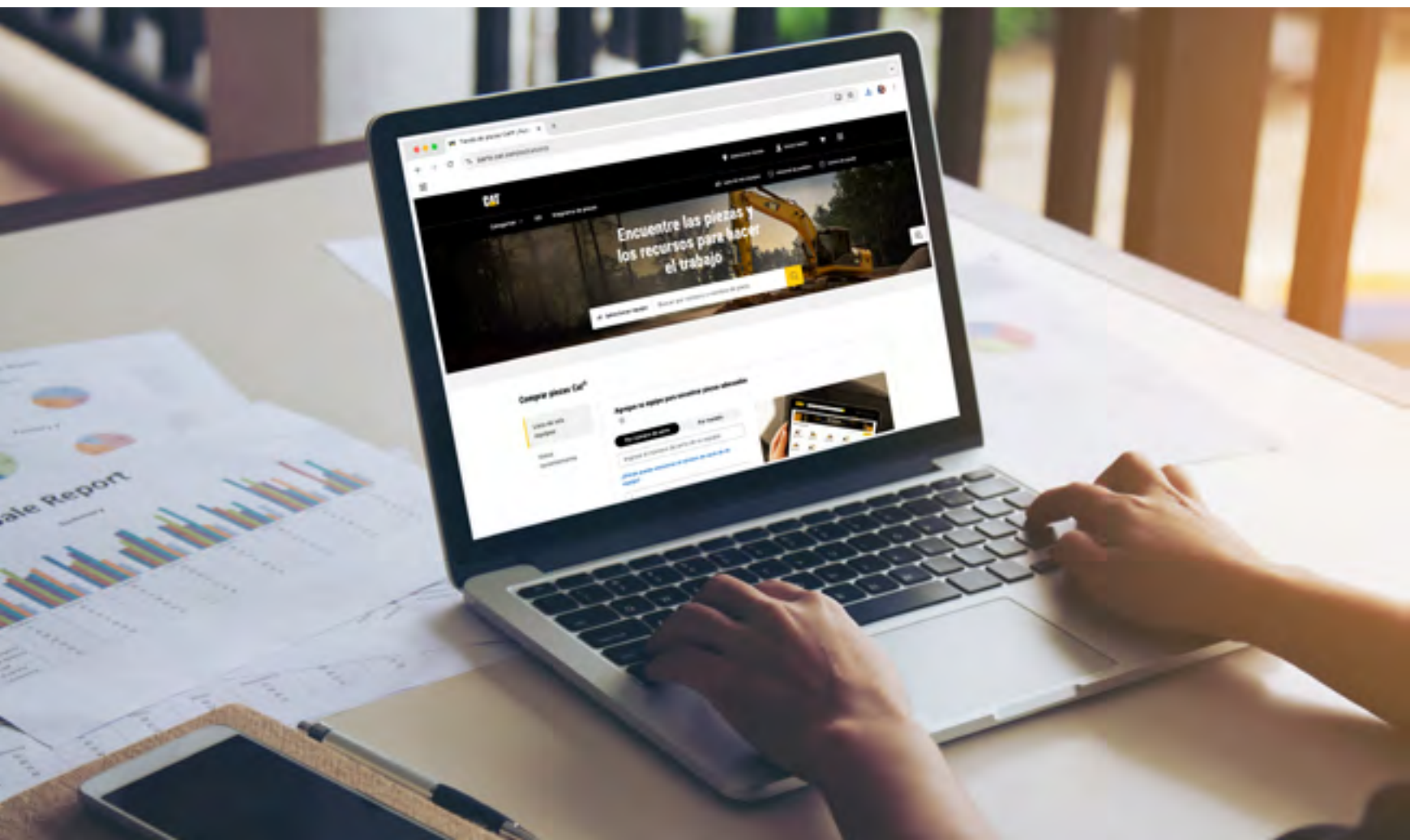
El alquiler de maquinaria ligera se caracterizó por su alto desempeño, en especial por los sectores construcción, saneamiento e industria. Para atender las necesidades del mercado, Unimaq incrementó su flota, que al cierre del año contó con 323 equipos ligeros Cat y de marcas aliadas. En paralelo, cerca de 300 montacargas, que incluyen mantenimiento y renovación periódica, se encontraban en alquiler a largo plazo.

De otro lado, en lo que respecta a la línea de equipos de izaje, Unimaq continuó afianzando sinergias con Trex, en Chile y Colombia, y con Orvisa, que distribuye estas unidades en la Amazonía.

En materia de comercio electrónico, la venta online de repuestos, a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), ratificó su crecimiento sostenido al reportar ingresos de US\$ 25 millones, mayores en 11% a los obtenidos en el 2024. El canal digital, así, hizo posible el 64% de las ventas de repuestos realizadas por las tiendas de la empresa.

En el marco de su apuesta por la sostenibilidad, Unimaq continuó impulsando la Reconstrucción Certificada Caterpillar (CCR) de equipos Cat de construcción urbana y ligera. Bajo esta modalidad, en el ejercicio reconstruyó minicargadores, retroexcavadoras y un cargador frontal, con altos estándares. Como se recuerda, la empresa es el primer *dealer* de Caterpillar en el mundo en dar una nueva vida a minicargadores y retroexcavadoras con la certificación CCR.

Cabe destacar que, en el 2025, Unimaq ganó el premio como el mejor distribuidor de Caterpillar en la venta de equipos compactos y *worktools* en Latinoamérica. A la vez, con Ferreyros, obtuvo los premios a mejor crecimiento en equipos Cat de construcción, aportando con su distribución de las excavadoras Cat 320 a 323; y mejor crecimiento en pavimentación, comercializando los compactadores utilitarios. Finalmente, la empresa fue reconocida con mejor *market share* en el distrito del Cono Sur con la marca SEM.



ACERCA DE UNIMAQ

02

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.

03

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

01

Además de la línea de Construcción General de Cat (equipos compactos), distribuye marcas aliadas como montacargas Caterpillar, grupos electrógenos Caterpillar hasta 220 kW, 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, motoniveladora y rodillos. Asimismo, su portafolio incluye camiones Shacman y chancadores y trituradores Shaouri, entre otras líneas.



ORVISA



ESPECIALISTA EN BIENES DE CAPITAL, SERVICIOS Y CONSUMIBLES PARA ACTIVIDADES EN LA AMAZONÍA PERUANA, ORVISA TIENE A CATERPILLAR COMO SU PRINCIPAL MARCA REPRESENTADA.

ORVISA



Orvisa, líder en la provisión de bienes de capital y servicios en la región amazónica, culminó el ejercicio 2025 con ventas de US\$ 55 millones (S/ 196 millones), superiores en 5% respecto del año anterior, y que representan los niveles más altos de ingresos en dólares para la compañía durante la última década.

Este resultado fue propiciado por el dinamismo del sector construcción, principalmente por proyectos públicos desplegados por contratistas privados, que incluyen tanto obras de saneamiento como construcción y mantenimiento de infraestructura vial, así como por la actividad agroindustrial y forestal.

Como reflejo del liderazgo de Orvisa, la venta de máquinas nuevas Cat superó las 180 unidades, en niveles superiores al año previo; destacó la demanda de equipos compactos como retroexcavadoras y minicargadores de la marca.

En adición a la comercialización de maquinaria Cat, que representó el 61% de las ventas de la compañía, durante el año resaltaron por su crecimiento diversas líneas de negocios: la provisión de equipos de origen asiático SEM, en particular de cargadores frontales; la venta de motores fluviales y de grupos electrógenos Cat; y la entrega de maquinaria de segundo uso de la principal representada.

Por su parte, la línea agrícola, con la marca de tractores Massey Ferguson, para aplicaciones de preparación de terrenos agrícolas, mantuvo los niveles de ventas del año previo, ratificando la preferencia de los clientes por el modelo MF2635.

Cabe mencionar que la empresa continuó fortaleciendo la relación comercial con sus clientes en regiones clave como Ucayali, San Martín, Amazonas y Huánuco, mediante la realización de eventos para divulgar su portafolio de prestigiosas marcas.

De igual forma, la venta de servicios y repuestos mostró crecimiento durante el año. La compañía atendió la demanda con un soporte técnico especializado, mediante infraestructura clave como el taller de Tarapoto, certificado con Cinco Estrellas en Control de Contaminación por Caterpillar. Asimismo, fortaleció la gestión de contratos de mantenimiento (CVA, por sus siglas en inglés), logrando mejoras en la ejecución y renovación de contratos.

La provisión de repuestos *online*, a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), continuó su expansión con relación al ejercicio previo, al alcanzar ventas de US\$ 6.6 millones. Estos ingresos constituyeron el 58% de las ventas de repuestos realizadas a través de las tiendas de la empresa.

Cabe resaltar que, durante el año, Orvisa fue reconocida nuevamente como Empresa con Gestión Sostenible (EGS) por Perú Sostenible, en la edición más reciente de esta distinción.

ACERCA DE ORVISA

01

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.

02

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

03

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



02

EMPRESAS REPRESENTANTES DE CATERPILLARY 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 obtuvieron ventas de US\$ 189 millones en el 2025, registrando un crecimiento de 11% respecto del ejercicio anterior. En soles, las ventas de este grupo de compañías se ubicaron en S/ 681 millones, mayores en 7% frente al 2024. Este conjunto contribuyó al 9% de las ventas de la corporación.

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

Empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica



MAQUINARIA CAT
(GUATEMALA Y BELICE)



MAQUINARIA CAT
(EL SALVADOR)



REPUESTOS PARA TRANSPORTE PESADO
(EL SALVADOR)

GENTRAC

(GUATEMALA Y BELICE)



EN GUATEMALA, GENTRAC ES EL DISTRIBUIDOR AUTORIZADO DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE LA MARCA CATERPILLAR Y SEM, Y REPRESENTANTE DE OTRAS MARCAS COMO MITSUBISHI (MONTACARGAS), KALMAR, SULLAIR, WACKER NEUSON (LIGERO Y COMPACTO), SCHWING, CARMIX, GENIE, MABEY BRIDGE, MARINE TRAVELIFT, VALLEY, SKF, JLG, LINCOLN ELECTRIC, ENTRE OTRAS.

GENTRAC (GUATEMALA Y BELICE)

Gentrac, representante de Caterpillar en Guatemala, mantuvo un sólido desempeño comercial en 2025. La compañía generó ventas de US\$ 108 millones (S/ 387 millones), lo que representa un incremento de 9% en dólares frente al ejercicio previo. Este resultado fue impulsado principalmente por el dinamismo en los sectores de agregados y canteras, construcción, agroindustria y retail.

Con la línea de maquinaria Cat, la empresa superó el hito de más de 425 unidades entregadas. Este logro cobró especial relevancia dada la menor demanda del sector público, sin proyectos importantes para recuperar redes viales o desarrollar nuevos caminos rurales, y con varias obras detenidas por falta de pagos a los contratistas. Gentrac respondió a este contexto con una ampliación de la cobertura del sector privado, que le permitió reafirmar su posición líder en el mercado, alcanzando una participación del 30% en todas las categorías de equipos Cat para la construcción.

Paralelamente, las ventas de la línea de energía reportaron crecimiento, reflejando los esfuerzos de distribuir un portafolio diversificado y de ofrecer una atención más especializada en

cada frente de negocio. Destacó que Gentrac ha añadido a su portafolio de venta de generadores la gestión integral de proyectos llave en mano, incluyendo instalación, puesta en marcha y soluciones completas de energía.

A su vez, el alquiler de maquinaria mostró un avance relevante, ante la demanda de diversas industrias. La flota de alquiler se expandió hasta bordear los 300 equipos al término del año, incluyendo excavadoras, retroexcavadoras, rodillos compactadores, cargadores y montacargas. Destacó la excelencia en la gestión logística, con un 100% de cumplimiento en entregas a tiempo en la renta de equipo pesado.

Como complemento de la venta de equipos, la línea de soporte al producto –que comprende la provisión de repuestos y servicios– registró crecimiento frente al 2024, gracias a una red descentralizada de diez sedes, que garantiza cobertura nacional, y a la efectividad de estrategias de fidelización. Cabe precisar que se elevó en 71% el número de contratos activos de mantenimiento periódico a las flotas, denominados Acuerdos de Valor al Cliente (CVA, por sus siglas en inglés).



GENTRAC (GUATEMALA Y BELICE)



Por otro lado, el negocio digital reafirmó su rol estratégico, a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), con un incremento en ventas de más del 24% frente al 2024 y una mayor contribución a la comercialización de repuestos a través de las tiendas de Gentrac. Asimismo, resaltó la activación de nuevos clientes que emplean la plataforma PCC para la compra de partes Cat, prácticamente duplicándola en un año.

El compromiso de Gentrac con la eficiencia y la calidad fue valorado internacionalmente por Caterpillar, al otorgarle múltiples reconocimientos. La empresa logró la máxima calificación, Oro, en las cinco categorías de los Programas de Excelencia Caterpillar: Servicio, Repuestos, Alquiler, Digital, así como Marketing y Ventas.

Asimismo, fue distinguida como el mejor *dealer* Cat en Latinoamérica en excelencia de servicio, y por haber alcanzado el mayor crecimiento en ventas de repuestos y servicios entre los

distribuidores ubicados en la región. También alcanzó el primer puesto en la medición *Dealer Scorecard* de Caterpillar en Latinoamérica, en reconocimiento a sus resultados en materia de desempeño comercial, servicio y gestión financiera.

En materia de cumplimiento, es importante remarcar que la empresa obtuvo la Certificación GuateÍntegra Anticorrupción, del programa de la Cámara de Industria de Guatemala, como un respaldo a su compromiso con la transparencia, la ética y la legalidad.

En tanto, las ventas de Gentrac Belice en el 2025 cerraron en US\$ 5 millones (S/ 18 millones), niveles menores con relación al año previo, por la reducción en negocios en la línea de maquinaria y equipos. Sin embargo, la línea de repuestos y servicios tuvo un buen desempeño, que incluyó una mayor actividad del sector público en el desarrollo de reparaciones en los talleres de la empresa.

ACERCA DE GENTRAC

01

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 nueve bodegas móviles en operaciones de clientes.

02

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.

03

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)



FUNDADA EN 1926, GENERAL DE EQUIPOS (COGESA) ES DISTRIBUIDOR DE CATERPILLAR EN EL SALVADOR DESDE 1930. 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

GENERAL DE EQUIPOS-COGESA (EL SALVADOR)



En el 2025, General de Equipos (Cogesa), representante de Caterpillar en El Salvador, obtuvo ventas de US\$ 53 millones (S/ 191 millones), superiores en 8% en dólares respecto del ejercicio anterior. La mayor demanda de máquinas para infraestructura y de equipos agrícolas en alquiler para el sector agroindustrial impulsó este crecimiento.

La realización de obras de construcción pesada y urbana en El Salvador promovió las ventas de equipos tales como retroexcavadoras, minicargadores, excavadoras y motoniveladoras Cat. En tanto, la cosecha de la caña de azúcar a cargo de los ingenios promovió especialmente la renta de tractores agrícolas y de cosechadoras de caña de diversas capacidades.

A puertas de cumplir 100 años de vida institucional, la empresa mantuvo el liderazgo en su rubro con su representada Caterpillar, con una participación en el mercado de maquinaria

cercana al 42%. Asimismo, General de Equipos se prepara para el centenario de la representación de la marca de equipos agrícolas John Deere.

La venta de repuestos *online* de la empresa, a través de la plataforma Parts.Cat.Com (PCC), ascendió en el 2025 a US\$ 3.6 millones, con un crecimiento de 60% frente al año anterior. Con foco en la innovación, la empresa trabajó de manera conjunta con Motored en el desarrollo de un agente de inteligencia artificial para apoyar la gestión comercial de los vendedores en campo, optimizando la atención a los clientes.

Cabe resaltar que, en los Programas de Excelencia Caterpillar, General de Equipos alcanzó el nivel Oro en las categorías Servicio, Digital y Marketing y Ventas; así como el nivel Plata en Repuestos.

ACERCA DE GENERAL DE EQUIPOS-COGESA



01

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 neumáticos Michelin para construcción, agricultura y camiones.

MOTORED

(EL SALVADOR)

GENTRAC CAT



INCORPORADA A FERREYCORP EN EL 2015, MOTORED 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 Y GUATEMALA.

MOTORED (EL SALVADOR)

Motored concluyó el año con ingresos de US\$ 27 millones (S/97 millones), lo que representó un crecimiento del 25% frente al 2024, explicado principalmente por ventas incrementales de camiones, buses y microbuses.

Los sectores más relevantes para los negocios de Motored fueron transporte de carga, transporte de pasajeros y gobierno. La demanda de vehículos mostró crecimiento tanto en el sector privado, para el traslado de personas, como en el sector público, que adquirió unidades para diversas entidades del Gobierno Central.

La empresa preservó su liderazgo en el suministro de repuestos y consumibles para el transporte de carga y de pasajeros, con una participación superior al 40% del mercado.

En materia de innovación, además de las iniciativas con inteligencia artificial antes mencionadas junto a General de Equipos, Motored continuó su tendencia de crecimiento en la venta digital de repuestos y consumibles, con ingresos de US\$ 3.3 millones.



ACERCA DE MOTORED



01

Su principal rubro de negocios es la provisión de repuestos para camiones y buses. Asimismo, distribuye líneas de consumibles adicionales, como lubricantes y neumáticos, así como camiones Kenworth y microbuses Higer.

02

Posee trece 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, Quezaltepeque y Usulután; tres sucursales en territorio hondureño y una sucursal en Guatemala

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

En el 2025, los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios en el Perú y otros países de Sudamérica registraron ventas de US\$ 209 millones, mayores en 13% frente al año previo. En soles, sumaron S/ 748 millones, lo que representa un incremento de 7% respecto del 2024. Este conjunto de empresas, durante el periodo, aportó el 10% de las ventas totales de la corporación.

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, forman parte de este grupo de negocios.



Negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica



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



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



DEPÓSITO TEMPORAL, ADUANERO SIMPLE



AGENTE DE CARGA



SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

SOLTRAK

(PERÚ)



SOLTRAK 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.

SOLTRAK (PERÚ)



Destacó el crecimiento de la línea de seguridad industrial, del En el 2025, Soltrak, especialista en el suministro de seguridad industrial, lubricantes, neumáticos y servicios relacionados, alcanzó un nuevo récord en sus ventas anuales, de US\$ 89 millones (S/ 319 millones), con un crecimiento de 6% en dólares frente al ejercicio anterior. La minería y sus empresas contratistas, la construcción y la industria en general, así como los mercados de transporte y logística, impulsaron este resultado.

orden de 10%, con marcas como 3M, MSA, Alphatec, Kleen-guard (antes Kimberly Clark), Showa, Deltaplus, MCR Safety y Tecseg, entre otras. Asimismo, las categorías de protección respiratoria, protección de piel y de manos y protección contra caídas, incluyendo los productos de la marca propia Tecseg, mostraron dinamismo durante el año.

De igual modo, las ventas de la línea de lubricantes, en la que Soltrak representa a la marca *premium* Chevron, se elevaron en 11% durante el año, gracias a su despliegue en los canales de venta a empresas (B2B) y productos de consumo (B2C). Cabe señalar que la compañía es distribuidora de esta prestigiosa marca a nivel nacional.

Cobró relevancia, en el 2025, el primer contrato de Soltrak y Chevron con una importante empresa minera en el sur del país. Asimismo, la marca siguió posicionándose con fuerza en los sectores de minería subterránea, contratistas, flotas de transporte y sector portuario. Vale remarcar que Soltrak fue una de las cinco empresas latinoamericanas en recibir de esta

representada el premio *Distribuidor Gold*, que reconoce su desempeño en materia de incremento en ventas, alineamiento estratégico y marketing.

A la par de la distribución de su prestigioso portafolio de marcas, Soltrak desarrolló servicios especializados para sus clientes, como lubricación, gestión de consumo de EPP y herramientas, asesoría técnica, capacitación, diseño e instalación de anclajes para sistema de protección anticaídas, análisis de aceites usados y operación de laboratorios, entre otros.

Asimismo, para facilitar la gestión de compra de sus clientes, que operan en diversos sectores de la economía, la empresa ofreció la alternativa del comercio electrónico, a través de su tienda <https://tiendaonline.soltrak.com.pe>.

Cabe mencionar que los negocios de equipos de protección personal y de lubricantes representaron cerca del 90% de la operación de Soltrak en el año.

En tanto, el negocio de la línea de neumáticos mostró reducción durante el 2025, debido principalmente a un reordenamiento interno del portafolio, como resultado del cambio de proveedor de la línea de neumáticos fuera de carretera, que tuvo lugar a nivel internacional.

En el 2025, Soltrak ratificó sus certificaciones ISO 9001 (sistema de gestión de calidad), ISO 37001 (sistema gestión antisoborno) e ISO 45001 (gestión en seguridad y salud en el trabajo).

ACERCA DE SOLTRAK

01

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 y Yokohama. Otras marcas que complementan el portafolio de soluciones incluyen filtros Donaldson, entre otros.

02

El portafolio de servicios incluye un amplio rango de actividades, tales como lubricación, gestión de consumo de EPPS y herramientas, asesoría técnica, capacitación, diseño e instalación de anclajes para sistema de protección anticaídas, análisis de aceites usados y operación de laboratorios, entre otros.

03

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

04

Soltrak cuenta con las certificaciones ISO 9001:2015 (gestión de calidad), ISO 37001 e ISO 45001 (gestión de la seguridad y salud en el trabajo). Asimismo, ha sido recientemente certificado como Operador Económico Autorizado (OEA) por Sunat.

05

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

TREX

(CHILE, COLOMBIA Y ECUADOR)



EN CHILE, COLOMBIA Y ECUADOR, TREX REPRESENTA LAS MARCAS TADANO, EN GRÚAS; A GENIE, EN PLATAFORMAS DE IZAJE; 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 CLARK, EN MONTACARGAS ELÉCTRICOS, DUALES Y DIÉSEL; A SULLAIR, EN COMPRESORES; Y A TII, EN MODULARES Y EQUIPAMIENTO PARA TRANSPORTES ESPECIALES.

TREX (CHILE, COLOMBIA Y ECUADOR)

Trex Latinoamérica reportó ingresos de US\$ 72 millones (S/ 254 millones) durante el 2025, lo que representó un crecimiento de 7% frente al ejercicio previo, con el impulso de las operaciones en Chile y Colombia, y en contraste con un menor dinamismo en Ecuador.

En el año, Trex Chile celebró su aniversario número 25 de trayectoria, ratificando su compromiso con el propósito de la corporación Ferreycorp de crear desarrollo en los países en donde actúa. El negocio en el país del sur alcanzó ventas de US\$ 59 millones, frente a los US\$ 55 millones de 2024. Resaltó el crecimiento de la venta de grúas de diversas capacidades y de equipos ligeros, y de forma complementaria, de unidades de segundo uso.

Como parte de su gestión comercial, Trex entregó una amplia flota de grúas nuevas de alto tonelaje Tadano a un importante operador minero, a la vez que concretó la primera venta en Sudamérica de una grúa completamente eléctrica de esta marca, del modelo eGR-1000XLL-1, de 90 toneladas, en un paso significativo hacia soluciones más sostenibles. De tal modo, reafirmó su presencia en la estratégica minería chilena.

Para la atención del segmento de equipos ligeros, Trex Chile amplió su portafolio con la línea de montacargas de la marca Clark. Estos equipos se sumaron a la oferta de compresores Sullair, equipos alzhombres Genie, manipuladores telescópicos Magni y torres de iluminación Luxtower, con las que atiende las necesidades de la minería, construcción, industria y otros sectores.

En otro ámbito, Trex realizó las primeras ventas de su nueva representación de transportadores modulares TII, para el manejo de cargas en el sector minero, industrial y el transporte de cargas extrapesadas.

Asimismo, optimizó su oferta de equipos de alquiler, adaptándola a las necesidades específicas de los sectores minería y construcción.

Cabe indicar que Trex Chile logró la recertificación de sus sistemas de gestión ISO 9001 (calidad), ISO 14001 (medio ambiente) e ISO 45001 (seguridad y salud en el trabajo), lo que expresa su compromiso con las mejores prácticas internacionales y con un desempeño responsable y seguro en todas sus operaciones.

Durante el 2025, Trex Latinoamérica continuó avanzando hacia una gestión más integrada entre sus operaciones en los diferentes países en que opera, propiciando sinergias que permitieron optimizar procesos en seguridad, finanzas, logística y gestión comercial.

En Colombia y Ecuador, alcanzó ventas en conjunto de US\$ 13 millones, con un ligero crecimiento frente al año previo. Este resultado se explica principalmente por el desempeño en Colombia, en especial con las líneas de equipos livianos y de portacontenedores, así como de servicios de alquiler. En tanto, la demanda en Ecuador continuó afectada por un entorno económico y político complejo.

Las operaciones de Trex Latinoamérica elevaron a un 72% sus niveles de satisfacción al cliente (NLS), que refleja la valoración de sus productos y servicios.



ACERCA DE TREX



01

En Chile, Colombia y Ecuador, Trex representa las marcas Tadano, en grúas fuera de carretera (RT), grúas todo terreno (AC) y grúas en celosía sobre orugas (CC); a Genie, en plataformas de izaje; 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 Clark, en montacargas eléctricos, duales y diésel; a Sullair, en compresores; y a TII, en modulares y equipamiento para transportes especiales. Asimismo, para el territorio colombiano, distribuye PM, en grúas articuladas.

02

La empresa fue fundada en el año 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80. Se incorporó a Ferreycorp en 2014.

FARGOLINE

(PERÚ)



UNA EMPRESA FERREYCORP



CON 42 AÑOS EN EL MERCADO NACIONAL, FARGO OFRECE SERVICIOS EN LOS REGÍMENES DE DEPÓSITO TEMPORAL DE CONTENEDORES, CARGA SUELTA Y RODANTE; DEPÓSITO ADUANERO; ALMACENAMIENTO SIMPLE; GESTIÓN DE CONTENEDORES VACÍOS, TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN; Y MOVIMIENTO DE CARGA PARA PROYECTOS.

FARGOLINE (PERÚ)

En el 2025, el operador logístico Fargoline alcanzó los niveles de ventas más altos en sus 42 años de trayectoria, al obtener US\$ 47 millones (S/ 168 millones), mayores en 36% en dólares frente al año previo.

Resaltó el lanzamiento de la línea de negocio de manejo de contenedores vacíos y la alianza suscrita con dos importantes líneas navieras para el despliegue de esta gestión, que dio lugar a la movilización de más de 8,000 contenedores durante el año. Como parte de su labor, la empresa desarrolló una plataforma tecnológica para servir a los clientes finales de las líneas navieras, con una amplia gama de servicios digitales.

En el total de ingresos de Fargoline, la línea de depósito temporal –tanto de importación como de exportación– mostró la mayor relevancia, impulsando el 78% de las ventas en el 2025. La demanda estuvo apalancada en las industrias de plásticos y derivados, papel y cartón, harina de pescado, minerales, agroindustria, químicos, productos alimenticios y de consumo masivo.

A su vez, el depósito aduanero y simple aportó el 10% de la venta anual, mientras que los servicios de transporte y distribución y el nuevo negocio de gestión de contenedores vacíos contribuyeron en conjunto con el 12%.

En materia de infraestructura y equipamiento, Fargoline implementó un nuevo local anexo a su sede principal en el Callao, ganando capacidad de almacenamiento para el crecimiento de los negocios, a la vez que adquirió equipos *reach stackers* para la movilización de contenedores y camiones a combustión GNV.

Fargoline se ubicó en el segundo lugar en importación y el cuarto lugar en exportación en el ranking de almacenes extra-portuarios del Callao, al movilizar más de 100,000 TEUs –unidad de medida de un contenedor estándar de 20 pies–, un importante incremento frente a los 87,000 TEU del 2024. De igual modo, movilizó 24,000 toneladas en la modalidad de carga suelta y carga rodante.

En el ejercicio, los servicios que brinda la empresa a clientes externos continuaron ganando participación, al representar el 83% de los ingresos, mientras que el 17% provino de negocios con subsidiarias de Ferreycorp.

La compañía logró niveles incrementales en satisfacción de clientes, con un índice neto de lealtad (NLS, por sus siglas en inglés) de 73%, y mantuvo su certificación como Operador Económico Autorizado (OEA), otorgada por la Aduana del Perú.



ACERCA DE FARGOLINE



01

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

02

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

FORBIS LOGISTICS

(PERÚ, CHILE Y ESTADOS UNIDOS)



FORBIS LOGISTICS ES UN OPERADOR LOGÍSTICO ESPECIALIZADO EN LA PROVISIÓN DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA, CON COBERTURA EN MÁS DE 60 PAÍSES, Y CON CAPACIDADES PARA ATENDER SERVICIOS QUE SE EXTIENDEN HASTA EL DESTINO FINAL.

FORBIS LOGISTICS (PERÚ, CHILE Y ESTADOS UNIDOS)



Forbis Logistics, empresa especializada en transporte internacional de carga, culminó el año 2025 con niveles de ventas de US\$ 47 millones (S/ 168 millones), lo que representó un incremento de 21% en dólares respecto del ejercicio previo.

Entre las actividades más relevantes, resaltó la movilización de un importante volumen de volquetes Shacman, marca representada por la corporación; su designación para el manejo de repuestos de Caterpillar Brasil, lo que le permitió desplegar su capacidad de gestión de grandes volúmenes de carga; y el incremento de operaciones con una de las principales productoras y proveedoras de acero en América Latina.

Forbis Logistics mantuvo altos niveles de actividad en la ruta desde Estados Unidos al Perú, caracterizada por el dinamismo de las operaciones tanto en transporte aéreo como marítimo. Asimismo, registró un avance significativo en la consolidación de rutas desde Asia, logrando un incremento anual de cerca de 80% en el movimiento de contenedores provenientes de China.

Es importante indicar que la empresa duplicó su capacidad operativa en su almacén central en Miami, Estados Unidos, hasta alcanzar los 6,500 m². De esta forma, expandió el alcance de su servicio de consolidación de carga y amplió capacidades para ofrecer otros servicios, como *pick & pack*, que une

la recolección de productos en almacén con su empaquetado para el envío en el país del norte.

Asimismo, modernizó su sistema de dimensionamiento en esta locación, con dos nuevos equipos de alta productividad, que automatizan el ingreso y dimensionamiento de carga, y continuó incorporando tecnología de identificación por radiofrecuencia (RFID, por sus siglas en inglés) para mayor trazabilidad.

En tanto, su operación en Chile mostró crecimiento, impulsada por un proyecto fotovoltaico que demandó la movilización de un importante número de sistemas de almacenamiento de energía en baterías, y que continuará durante el 2026. Forbis Logistics obtuvo la mayor clasificación en el Sistema de Calificación de Empresas Proveedoras (Sicep), que otorga la Asociación de Industriales de Antofagasta.

Los negocios con clientes externos a la corporación representaron el 42% de los ingresos de la compañía, mientras que el 58% fue impulsado por empresas Ferreycorp.

En el 2025, Forbis Logistics avanzó de la quinta a la cuarta posición del ranking de agentes de carga aérea con mayor tonelaje transportado de todo el mundo hacia el Perú y se mantuvo en segundo lugar en la ruta aérea de Estados Unidos al país.

ACERCA DE FORBIS LOGISTICS



01

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. Destaca la constitución de Forbis Logistics en Lima en el año 2012; en Santiago de Chile, en el 2017; la apertura de la oficina comercial en Lima, en 2024; y la ampliación del almacén en Miami, en 2025.

02

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) e ISO 45001:2018 (seguridad y salud en el trabajo). En Chile, obtuvo el certificado en Sicep con la clasificación más alta.

03

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

04

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

VIXORA



VIXORA 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.

VIXORA



Vixora, empresa de Ferreycorp especialista en innovación tecnológica, generó ingresos de US\$ 7 millones (S/ 23 millones) en el 2025, manteniendo los niveles de ventas en dólares del año previo, con el principal impulso de la minería de tajo abierto y subterránea.

Resaltó la introducción del monitoreo de vibraciones Torsa, cuya implementación inició en dos operaciones de gran minería en el Perú, y la demanda de soluciones antifatiga y anticolidión en más unidades mineras, hechos que ampliaron la presencia de Vixora en el sector. Asimismo, la empresa puso en marcha su segundo Laboratorio de Estructuras y Sismología, equipado con tecnología MTS, en una universidad del sur del país.

La compañía comenzó operaciones en el mercado chileno, llevando su portafolio de soluciones para atender desafíos en la minería. Cabe resaltar que Vixora recibió el premio al Mejor Caso de Venture Client en los Innova Awards, reconocida distinción en el país del sur, por su estrategia de inversión corporativa en Torsa.

En materia de desarrollo del portafolio, Vixora puso énfasis en la consolidación de su solución anticolidión integrada, denominada Operación Aumentada, con foco en la seguridad. Integra tres tecnologías de Torsa: la detección de proximidad, que emplea cámaras con inteligencia artificial; la identificación de fatiga; y la intervención autónoma, capaz de detener un vehículo basándose en las alertas. Su eficacia fue demostrada en pilotos exitosos en una mina de open pit durante el año.

A su vez, en el marco de la iniciativa de innovación abierta Xora Open Lab, cofinanciada por ProInnovate Perú, la empresa concretó avances relevantes en la validación de tecnologías emergentes. Vixora concluyó dos pilotos de predicción de ley mineral en minas peruanas y, a inicios de 2026, finalizará los pilotos de medición y consumo de combustible y de detección de inchantables, probando su eficacia en entornos reales.

Reafirmando su compromiso con la integridad y las mejores prácticas corporativas, Vixora obtuvo la certificación ISO 37001 (Sistema de Gestión Antisoborno), que garantiza la transparencia en sus operaciones, acompañando la Certificación Antisoborno otorgada por la asociación Empresarios por la Integridad.

ACERCA DE VIXORA



01

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

02

Posee las certificaciones ISO 9001: Sistema de Gestión de Calidad; ISO 14001: Sistema de Gestión Ambiental; e ISO 45001: Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.



**CONSTRUIMOS
CONFIANZA
CRECIENDO
JUNTOS**

20
25

GESTIÓN COMERCIAL Y DE OPERACIONES

+Ferreycorp