

# 3 ÁREAS DEL NEGOCIO

**Pese a un entorno de lento crecimiento en el Perú y de reducción de niveles de inversión, en especial en el sector de construcción de infraestructura,**

Ferreycorp y sus subsidiarias lograron generar en el 2017 ventas de US\$ 1,484 millones, 3.2% superiores a las alcanzadas en el año previo (US\$ 1,439 millones). En soles, alcanzaron S/ 4,843 millones, similares a las del 2016 (S/ 4,856 millones), por efecto del menor tipo de cambio promedio del año 2017 (S/ 3.263 vs S/ 3.377 en el 2016).

Estos altos volúmenes de ingresos estuvieron impulsados, en primer lugar, por el sostenido crecimiento de las líneas de posventa, que atienden el parque de maquinaria en el país, representando el 49% de los ingresos de la corporación; por negocios con la gran minería de tajo abierto en etapa de expansión; por la reactivación de adquisiciones en minería subterránea; por el negocio de maquinaria usada y por el crecimiento de los negocios de marcas complementarias al portafolio Caterpillar.

A continuación, se ofrece un panorama de la gestión comercial y de operaciones de las subsidiarias de Ferreycorp en el 2017, de acuerdo a los tres grupos de empresas descritos en el Capítulo 2 (Somos Ferreycorp).

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

La empresa de bandera de la corporación, Ferreyros, así como Unimaq y Orvisa son las subsidiarias representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú. Este conjunto de empresas registró ventas de US\$ 1,103 millones en 2017, 1.8% superiores a las del año previo. En soles, los ingresos alcanzaron S/ 3,598 millones, 1.5% menores que las del 2016. Estos niveles representaron el 74% de los ingresos totales de la corporación durante el año.

La gestión de estas subsidiarias contribuyó nuevamente al sólido liderazgo de la principal representada Caterpillar en el Perú, superando el 60% de participación de mercado durante el año, según información oficial de importaciones en valores FOB.

Ferreyros, líder en maquinaria pesada y servicios, aporta la maquinaria y los equipos de mayor envergadura del portafolio. En su ámbito, Unimaq es la subsidiaria especializada en la línea de equipos ligeros. Por su parte, Orvisa atiende la Amazonía a través del portafolio de productos de Ferreyros y de Unimaq, así como de otras líneas enfocadas en las necesidades de dicha región.



Ferreycorp — Pasión por nuestros clientes — Visión de desarrollo



FERREYROS

## Ferreyros

Ferreyros, la principal subsidiaria de la corporación, generó durante el 2017 ventas de US\$ 911 millones, superiores a las del año anterior. En moneda nacional, las ventas ascendieron a S/ 2,972 millones, cercanas a las del 2016.

Como se resaltó en la Carta del Presidente que da inicio a esta Memoria, la compañía y su principal representada Caterpillar conmemoraron 75 años de excelente relación comercial y de respeto mutuo, manteniendo su sólido liderazgo en el territorio peruano.

En un año de inversiones conservadoras en la compra de nuevos equipos y de un sector construcción que enfrentó un escenario adverso en el país, la línea de repuestos y servicios constituyó nuevamente un importante impulsor de las ventas. Las capacidades líderes de soporte de Ferreyros, que incluyen una red nacional de 20 talleres, y la presencia en los mismos lugares de operación de muchos clientes permitieron atender esta demanda.

Bajo el compromiso de ofrecer un soporte posventa de alto nivel, destaca el inicio de operaciones del nuevo Complejo de Operaciones La Joya– Arequipa, que amplía las capacidades de atención a los clientes en el sur del país, en especial a la minería. Esta instalación de clase mundial,

que forma parte de un predio de más de 50,000 m2, incluye el segundo Centro de Reparación de Componentes (CRC), con capacidad de atender cada año hasta 3,000 componentes de equipos de gran envergadura.

Cabe remarcar que Ferreyros alcanzó en el 2017 el máximo nivel (Oro) en el Programa de Excelencia en Servicio de Caterpillar, que evalúa indicadores como la calidad del soporte posventa, la preparación de técnicos y la satisfacción de clientes. Asimismo, obtuvo las 4 Estrellas en el Programa Diamante de Agco, fabricante de Massey Ferguson, por sus estándares de servicio, capacidades de atención y resultados comerciales. Es el primer distribuidor que las recibe en Latinoamérica, con excepción de los países donde operan fábricas de Agco.

**FERREYROS Y SU PRINCIPAL REPRESENTADA CATERPILLAR CONMEMORARON 75 AÑOS DE EXCELENTE RELACIÓN COMERCIAL Y DE RESPETO MUTUO**



Los esfuerzos realizados en el año para servir a los clientes y la reorganización de la estructura de atención que se concretó en 2016 dieron lugar a una mejora de los indicadores de lealtad neta, que incorporan aspectos críticos como la satisfacción de los clientes, tanto en la provisión de maquinaria como en el suministro de repuestos y servicios.

Asimismo, puede señalarse el progreso alcanzado en el portafolio de soluciones digitales. Ferreyros se consolidó como pionera en la venta de repuestos de maquinaria pesada por Internet en el Perú, a través de la plataforma de comercio electrónico Parts.Cat.Com, con el respaldo de Caterpillar, que generó ventas de US\$ 4 millones en 2017. El portafolio de soluciones digitales comprende también herramientas y apps para optimizar la gestión de las flotas y ganar eficiencias en procesos de soporte posventa.

### Minería

Durante el año se apreció la continuidad de las operaciones de los clientes mineros en el Perú, con el respaldo del soporte de clase mundial de Ferreyros. Las labores de servicio incluyeron actividades de máxima complejidad, como el exitoso overhaul, en una mina del sur del país, del equipo más grande de Cat para la minería de cobre en el mundo: la pala Cat 7495. Esta operación, realizada en mina y en los talleres

de la empresa, posiciona a Ferreyros como el primer distribuidor Cat en el mundo que ha realizado una ejecución de esta magnitud.

Si bien continuó la tendencia de restricción de inversiones en nuevos activos, la marca Cat mostró nuevamente su liderazgo en la provisión de las grandes máquinas mineras en el territorio, con más del 70% de participación de mercado, según importaciones en valores FOB. Las operaciones en expansión fueron el destino principal de estos equipos; resaltó la demanda de equipos gigantes Cat y de flota auxiliar en la ampliación de una importante mina en el sur del país.

Nuevos camiones Cat 797F, de 400 toneladas, fueron requeridos por la gran minería durante el 2017. Las operaciones valoraron la trayectoria largamente consolidada de estos equipos en el Perú, iniciada en el año 2011 con su puesta en operación, así como las capacidades de servicio de Ferreyros en mina y su profundo conocimiento de estas máquinas de gran envergadura. La tendencia del gigantismo fue, nuevamente, acogida por la minería como un vehículo para promover la máxima productividad. Ocho de cada diez camiones mineros que llegaron al Perú en el 2017 correspondieron a los Cat 797F.

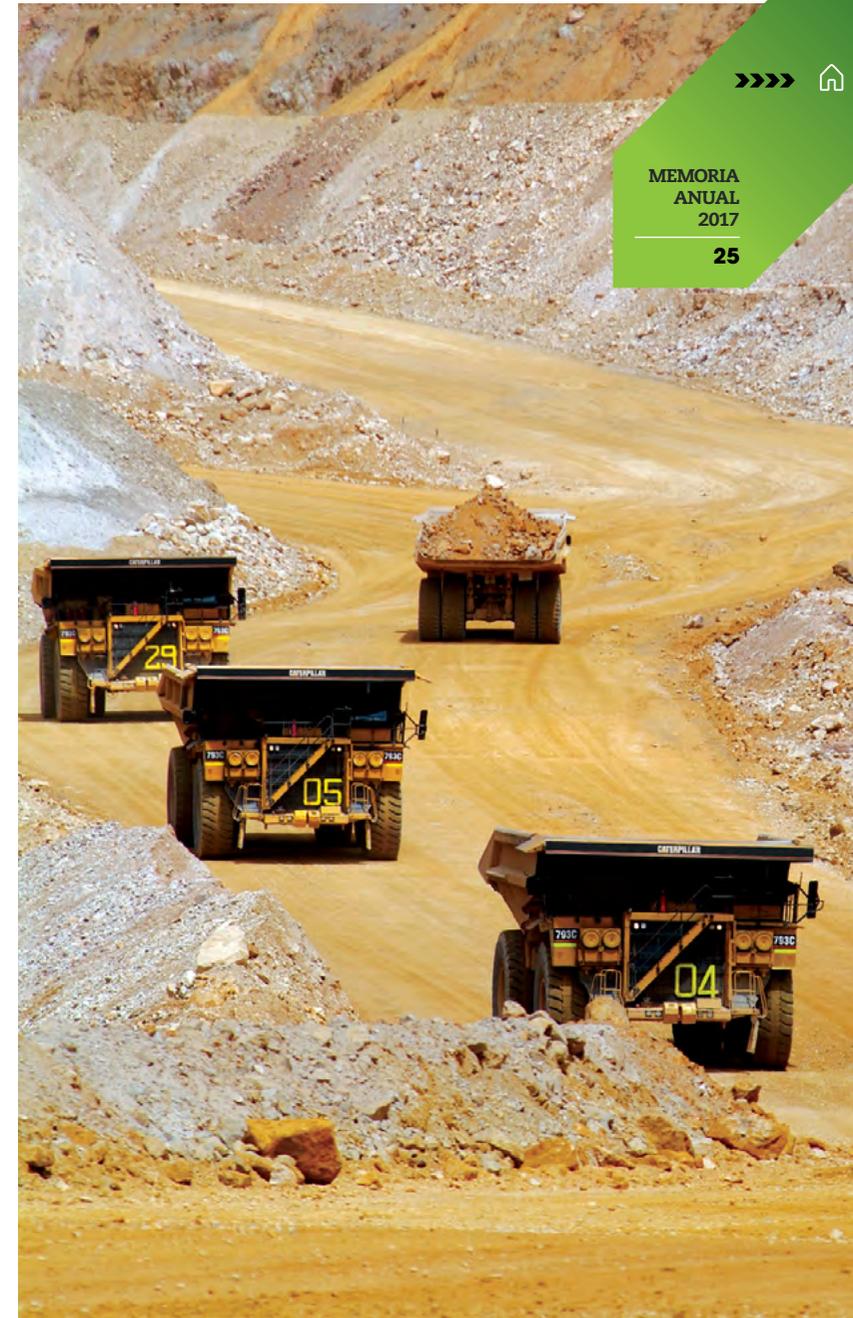
Al mismo tiempo, se consolidó la operación exitosa del camión eléctrico Cat 794, de 320 toneladas, como una

alternativa que amplía el portafolio de camiones Cat en el Perú, validando sus altos índices de disponibilidad – mayor al 90%–, confiabilidad y productividad.

Cabe reiterar que, en diciembre de 2017, el nuevo Complejo de Operaciones La Joya- Arequipa inició su actividad. La entrega del primer motor reparado en esta instalación al cliente Sociedad Minera Cerro Verde dio inicio oficial a las operaciones de este complejo, que eleva la capacidad de atención a la minería en el sur del país.

Por su parte, la minería subterránea estuvo marcada por los altos precios de los minerales polimetálicos, que alcanzaron su máximo histórico durante el año, favoreciendo la inversión de empresas mineras y contratistas en la ampliación de flotas y la renovación de equipos. En el 2017, las ventas de cargadores de bajo perfil Cat se incrementaron respecto del año previo, con una participación líder de 73%, medida en importaciones FOB. Es necesario mencionar además la demanda de los scalers (desatadores de roca) de la marca Paus, que contribuyen a una producción segura en la minería subterránea.

Durante el año, también se produjo la reconstrucción exitosa de más de 30 cargadores de bajo perfil Cat para la minería subterránea bajo la certificación Cat Certified Rebuild (CCR), que constituyó una valiosa



opción para reducir de forma notable los costos de operación de algunos clientes.

### Construcción

Durante el 2017, el sector construcción continuó con la tendencia de contracción iniciada hace algunos años, acentuada notablemente por la coyuntura nacional, lo que impactó en la demanda de equipos nuevos y la utilización de las unidades existentes. Como referencia, en un horizonte de cinco años (2013- 2017), se redujo prácticamente a la cuarta parte el volumen de máquinas nuevas de construcción pesada importadas al país, habiendo pasado de más de 2,100 unidades a 590, aproximadamente.

En este contexto retador, Ferreyros buscó sumar eficiencias para servir al mercado. La renovada estructura de atención y cobertura de la empresa, dirigida a atender con ofertas diferenciadas a clientes de cobertura nacional y de presencia regional, con el respaldo de capacidades únicas de soporte, permitió mantener el liderazgo de Caterpillar. La marca alcanzó una participación de mercado de 56%, cuatro veces la obtenida por los competidores más cercanos, de acuerdo a importaciones FOB.

Pese a la limitada utilización de las flotas de los clientes, se impulsó valiosas alternativas de soporte.

Se promovió el programa de Reparaciones a la Medida, que presenta paquetes de servicios con diseño flexible para configurar alternativas personalizadas. Esta iniciativa tuvo gran acogida en el ámbito nacional, con el soporte de la red de 20 talleres de la empresa.

Asimismo, se mantuvo un gran número de contratos de mantenimiento de equipos, a través de los cuales Ferreyros se encarga íntegramente del soporte de las flotas de sus clientes, asegurando su alta disponibilidad y productividad en operación.

De la misma forma, se promovió la reconstrucción de equipos de construcción pesada Cat de los clientes, realizada por Ferreyros bajo la certificación Cat Certified Rebuild (CCR), también empleada en equipos mineros de la marca.

En otro campo, destacó el mayor dinamismo en la demanda de los equipos usados Cat provistos por Ferreyros, en diversos puntos del país. La empresa colocó más de 300 unidades usadas en el 2017, con un incremento de más del 20% respecto del año previo. La provisión de usados, parte de la visión de ofrecer a los clientes diversas alternativas para atender sus necesidades, viene consolidándose como una opción relevante en los últimos años.

En simultáneo, Rentafer, que cuenta con la flota de alquiler de equipo pesado más completa del país –con

más de 250 unidades Cat, sumadas a motores de esta marca– y que mantiene su liderazgo a lo largo de los años, ofreció esta modalidad a los clientes, para atender la ejecución de obras de diversa envergadura.

Durante el año continuó la consolidación de nuevos equipos Cat para la construcción pesada, como la nueva excavadora híbrido- hidráulica 336D2 LXE, que reutiliza la energía del propio movimiento. Entre las máquinas más requeridas para el sector se encontraron diversos modelos de excavadoras, cargadores frontales, motoniveladoras, tractores de oruga y rodillos, entre otras.

**FERREYROS Y CATERPILLAR ALCANZARON UNA PARTICIPACIÓN DE 56% EN EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN, CUATRO VECES LA OBTENIDA POR LOS COMPETIDORES MÁS CERCANOS**

**Gobierno**

En el sector Gobierno, durante el 2017, la compra de maquinaria decreció en forma relevante respecto al año anterior, en línea con la contracción del gasto ejecutado por las entidades del Estado. En este contexto, se licitó en el ámbito nacional poco más de 40 máquinas de construcción pesada, frente a las 191 del año anterior. Ferreyros se adjudicó el 41% de las licitaciones del año 2017.

Cabe señalar que, en el último trimestre, diversos clientes de Ferreyros demandaron el alquiler de una flota significativa de máquinas Cat, para la ejecución de las licitaciones de servicios de descolmatación de ríos en Piura, Lambayeque y Trujillo, cuyo alcance terminó a fines del año.

**Agrícola**

En el Perú, el mercado de tractores agrícolas durante 2017 creció respecto del año anterior, impulsado especialmente por la agroexportación, a pesar de los efectos del fenómeno del Niño Costero en el norte y el centro del país.

Ferreyros logró incrementar en 27% las ventas de tractores agrícolas Massey Ferguson, su principal representada para este sector, colocando aproximadamente un tractor al día. En esa línea, mantuvo su liderazgo en el mercado peruano,

alcanzando la participación más alta en toda la región: 30%, medida en importaciones en valores FOB, superior a la del 2016 (28%).

Para complementar el amplio portafolio agrícola, la empresa siguió ofreciendo en el país las cosechadoras, fumigadoras y enfardadoras Massey Ferguson, equipos de labranza Tatu, fumigadoras Kuhn Montana, silos de secado Kepler Weber, entre otros productos.

De la misma manera, durante el año concretó la representación de algunas nuevas marcas, como pivotes centrales Valley y sembradoras de caña Doble TT. Igualmente, atendió en diversos puntos del territorio los requerimientos de servicios y repuestos de los clientes agrícolas.

**Energía e hidrocarburos**

El sector energía se vio impactado en el año por la sobreoferta de electricidad: la potencia efectiva instalada del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN) fue de 11.69 MW, considerando reserva fría, frente a una máxima demanda de 6.59 MW, aproximadamente. En esa línea, la reserva estimada se ubicó en 43.62%. Asimismo, el limitado número de nuevos proyectos mineros e industriales en zonas alejadas no generó una necesidad significativa de atender soluciones temporales de energía.

En este contexto, Ferreyros promovió entre los clientes la instalación de soluciones de autogeneración o peack-shaving, mediante grupos electrógenos Cat a gas, para reducir los costos derivados por el consumo de energía en horas punta. Este mercado, aún en desarrollo, presentó diversas oportunidades de negocio, mostrando su potencial de crecimiento futuro.

Cabe resaltar la oferta de Ferrenergy, subsidiaria de Ferreyros, que aporta plantas de generación de energía desde 1MW hasta la cantidad ilimitada que demande el cliente. En el 2017, Ferrenergy lideró el mercado de energía temporal y permanente para el sector privado. Además, incrementó sus ventas respecto del 2016, tanto por requerimientos de energía temporal como de energía en mayores periodos de servicio.

Puede mencionarse la adjudicación de servicios de una importante compañía minera del sur del país que, tras una primera experiencia con la empresa, renovó su confianza con un nuevo contrato de atención, inclusive con mayor alcance. También destaca la sinergia generada entre Ferrenergy y la línea de Energía de Ferreyros, que permite complementar productos y servicios para emprender proyectos en conjunto. Ferrenergy fue constituida en el 2006 mediante una asociación con Energy International Corporation- SoEnergy.

En el sector hidrocarburos, al que Ferreyros ofrece grupos para generar energía en los pozos petroleros, si bien la explotación petrolera mostró un crecimiento en el 2017, la producción mensual no superó los niveles del año anterior, en un escenario de bajo precio del crudo. Así, una coyuntura de poca utilización o paralización de algunos frentes operativos limitó el consumo de repuestos y servicios para reparaciones o reacondicionamientos de motores. A su vez, la suspensión en la construcción del Gasoducto del Sur detuvo oportunidades de crecimiento en este sector.

### Pesca y marino

A su vez, la pesca tuvo un desempeño positivo en el 2017, alcanzando un crecimiento de 10% en sus volúmenes respecto del 2016, con una captura de 3,031,550 TM en el año gracias a una recuperación de la biomasa.

El sector de la pesca industrial mantuvo una flota aproximada de 830 embarcaciones y 110 plantas operando en el litoral, en la cual la participación de motores Cat es de aproximadamente 65%. Este segmento requirió reparaciones generales y repotenciamiento tras un año de uso intensivo, promoviendo un incremento en las ventas de repuestos y servicios de 43% respecto del año anterior.

En contraste, continuó un limitado repotenciamiento o reemplazo de motores marinos, en línea con las eficiencias generadas en los últimos años por el establecimiento de la Ley de Cuotas de Captura de Anchoqueta, que estableció un tope máximo de captura y generó la baja de una parte importante de las flotas disponibles en el 2009. Los motores y partes de estos equipos dados de baja aún siguen siendo aprovechados para reemplazar aquellos que ya no pueden ser reparados en las embarcaciones activas.

Si bien este año no se ha visto oportunidades de construcción naval, con nuevas patrulleras y barcos multipropósito, se prevé que en el 2018 exista una mayor actividad en este campo, con la consecuente reactivación en la venta de motores marinos.

Es necesario señalar que en el año se mantuvo el importante acuerdo de soporte al cliente (CSA, por sus siglas en inglés) con la Marina de Guerra del Perú, para el mantenimiento de los motores de sus embarcaciones. El completo servicio posventa que ofrece Ferreyros a través de este contrato permite mantener una alta lealtad del cliente por la marca Caterpillar.

Cabe recordar además la ampliación del portafolio con la inclusión de los motores marinos Caterpillar MaK, con velocidad media y mayor potencia, que ya vienen

mostrando excelentes resultados en aplicaciones de pesca en una de las embarcaciones más grandes y modernas del país, así como en remolcadores portuarios del Callao, que ayudan a los buques mercantes a su ingreso y salida del puerto.

### Sobre 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; plantas de asfalto Astec; equipos para minería subterránea Paus; y tractores agrícolas Massey Ferguson, entre otros.
- Con el soporte posventa más completo del mercado, cuenta con alrededor de 60 puntos de atención en el país, que incluyen sucursales, oficinas y sedes, así como la presencia permanente en proyectos de sus clientes.



**UNIMAQ- THE CAT RENTAL STORE**

### Unimaq- The Cat Rental Store

Unimaq, especialista en la provisión de equipos ligeros Caterpillar y de marcas aliadas, obtuvo en el 2017 ventas de US\$ 153 millones, mayores a las del año previo. En soles, alcanzaron S/ 498 millones, muy similares a las del 2016. Destaca, en sus líneas de negocio, la provisión de equipos ligeros Caterpillar, con los que alcanzó una participación cercana al 60%, medida en importaciones en valores FOB, en el mercado de la construcción general o ligera, dejando de muy lejos a los demás competidores. Asimismo, sus principales líneas aliadas mantuvieron un claro liderazgo en el país.

Las ventas fueron impulsadas principalmente por la mayor demanda de equipos ligeros Cat; de productos para saneamiento, resaltando en el año la provisión de un importante lote de tuberías de fibra de vidrio, que será destinado a un estratégico proyecto de irrigación en el norte del país; de autohormigoneras Carmix, que consolidaron su posición privilegiada; y de equipos de compactación Wacker, entre otras líneas, sumadas a la entrega de repuestos y servicios en el ámbito nacional.

Durante el año, Unimaq siguió consolidando su portafolio, agregando las plantas móviles de concreto Blend Plants y los montacargas Towmotor, estos últimos de procedencia asiática, de propiedad de Caterpillar. Con su vasto portafolio, Unimaq es hoy

el líder indiscutido de equipos ligeros, al atender a casi todos los sectores de la economía. Destaca la construcción, que generó el 41% de las ventas, seguida por la minería (16% del total), comercio y servicios (12%), así como agricultura y transporte (ambos con 6%).

En el año, el mercado mostró un ligero incremento en la demanda de equipos nuevos, especialmente de compactación y de concreto, y demandó menores servicios de alquiler de unidades ligeras.

Unimaq tiene cobertura a nivel nacional con 13 sucursales y oficinas. En 2017, inauguró su nueva sede

en Cusco, en reemplazo de su anterior locación, con la que potencia su capacidad de atención a los proyectos mineros de la región, junto a Abancay y Andahuaylas. Asimismo, inició la construcción de su nueva sucursal en Huancayo, más amplia y completa que la de su actual sede, y anunció la próxima expansión de sus instalaciones en Ate, Lima. Además de las mejoras en su cobertura geográfica, lanzó un nuevo canal de venta de repuestos por Internet. Cabe destacar que aproximadamente el 60% de las ventas de equipos de construcción ligera Cat en el 2017 correspondió a nuevos clientes.

En el ámbito del servicio, resaltó la suscripción de nuevos contratos de soporte a equipos auxiliares en grandes minas de tajo abierto, complementando de esa manera el accionar de Ferreyros que atiende los equipos de mayor envergadura.

Unimaq incluye, dentro de su propuesta de valor, una vasta flota de alquiler de equipos ligeros. En el año, esta fue reducida a una dimensión más adecuada a la realidad del mercado, debido a la contracción que mostraron diversos sectores a los que atiende. La flota está compuesta por equipos Caterpillar y de marcas aliadas e incluye unidades pequeñas que pueden alquilarse por periodos semanales, contando al cierre del 2017 con 228 unidades Cat y 431 unidades de líneas aliadas. Ofrece el alquiler de montacargas para

**EN EL AÑO, EL MERCADO MOSTRÓ UN LIGERO INCREMENTO EN LA DEMANDA DE EQUIPOS NUEVOS, ESPECIALMENTE DE COMPACTACIÓN Y DE CONCRETO**



empresas del sector industrial y comercio por periodos largos, reduciendo así sus necesidades de inversión, y proporciona un servicio completo que incluye el mantenimiento y renovación de flota cada dos años.

Es importante remarcar que, en el 2017, Unimaq recibió importantes distinciones: el Premio al Mejor Distribuidor de Equipos Compactos Caterpillar a nivel mundial, por cuarto año consecutivo, gracias a su desempeño comercial; la distinción Distribuidor #1 del Mundo, de Carmix; y el reconocimiento Distribuidor #1 en Latinoamérica, otorgado por Wacker Neuson. Además, obtuvo la Certificación 4 Estrellas en el Proceso Operativo de Alquiler, de Caterpillar, por ofrecer la mejor experiencia en su clase a todos los clientes. Cabe señalar también que renovó la certificación de sus sistemas de gestión de la calidad.

#### 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, así como 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, equipos



de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian Cat, plantas móviles de concreto Blend Plants, torres de Iluminación Amida, herramientas hidráulicas Enerpac, tuberías Rival y Benxi Beitai, compresoras estacionarias Compair, compresoras portátiles Sullair, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, tractores agrícolas Valtra y autohormigoneras Carmix, entre otras.

- Cuenta con sucursales propias en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco e Ilo. Su sede principal se ubica en Lima, ciudad donde adicionalmente cuenta con un local en la zona sur, dedicado al alquiler de unidades. A la vez, tiene oficinas en Cerro de Pasco, Andahuaylas y Ayacucho.

Ferreycorp — Pasión por nuestros clientes — Visión de desarrollo



ORVISA

## Orvisa

En el 2017, Orvisa, la subsidiaria de la corporación que atiende al mercado de la Amazonía peruana, alcanzó niveles de venta de US\$ 48 millones, los mismos que generara en el 2016. Sus ingresos en soles, de S/ 157 millones, fueron cercanos a los del ejercicio anterior. Su actividad comercial fue promovida principalmente por el sector construcción, a través de requerimientos de maquinaria y equipos para clientes locales, y por el transporte fluvial, con la provisión de consumibles y materiales. En los últimos años, sus negocios en el sector hidrocarburos han disminuido por la menor actividad petrolera en la zona.

La línea de maquinaria pesada y ligera Cat, líder en la Amazonía; los equipos agrícolas Massey Ferguson y la línea automotriz alcanzaron niveles de venta similares al año anterior. Por su parte, las ventas de líneas aliadas, como autohormigoneras Carmix, vibroapisonadoras Wacker y compresoras Sullair, crecieron un 30% durante el 2017.

En el mercado agrícola, destacó la venta de una flota de tractores Massey Ferguson a un cliente del sector gobierno en la selva. Además, durante el año continuó la promoción de los equipos de secado de grano y molinería, con visitas de técnicos especializados de las marcas representadas, así como otras iniciativas que

buscan sumar valor a las operaciones de los clientes, con una cobertura permanente y moderna tecnología.

Asimismo, el sector forestal, de especial dinamismo en la región Loreto, continuó mostrando su preferencia por los *skidders* con orugas Caterpillar 527 o los remolcadores de troncos con orugas, equipos que desde su ingreso al país hace cinco años vienen mostrando su productividad.

Confirmando su compromiso con el sector de transporte fluvial, de alta importancia en la zona de selva, Orvisa siguió atendiendo a sus clientes de dicho sector con motores y reparaciones. Asimismo, a través de su subsidiaria Motomaq, continuó con el negocio de venta de consumibles para el transporte fluvial, en lo que representó su segundo año de operaciones, destacando como una estación de servicio moderna y con altos estándares de calidad y seguridad.

Cabe resaltar que Orvisa obtuvo la distinción Silver (Plata) en el Programa de Excelencia en Servicio de Caterpillar, que, como se indicó anteriormente, valora aspectos relevantes como la calidad del soporte al producto, la satisfacción de clientes y la formación del personal técnico.

Al mismo tiempo, en el 2017 la empresa desplegó diversas acciones para potenciar sus capacidades.

Orvisa completó su alineamiento con importantes iniciativas de la principal representada Caterpillar, que le permitirán fortalecer su gestión empresarial en los siguientes años. A la vez, intensificó la implementación de mejoras en ámbitos de servicios, marketing y conectividad, y continuó la preparación para migrar a la plataforma SAP y tomar las oportunidades de eficiencia y optimización de procesos que dicho proyecto tiene como objetivo.

### Sobre Orvisa

- Especialista en bienes de capital, servicios y consumibles para actividades en la Amazonía peruana, Orvisa tiene a Caterpillar como su principal marca representada.
- Su portafolio está integrado por las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros y Unimaq, así como por productos de aplicación específica en la zona de selva.
- Atiende a sectores como petróleo, transporte fluvial, extracción forestal y valor agregado a la madera, así como agrícola y construcción.
- Con oficina principal en Iquitos, cuenta con sucursales en Pucallpa y Tarapoto, y oficinas en Huánuco, Bagua, Jaén y Madre de Dios.

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

En el 2017, las empresas representantes de Caterpillar y otros negocios en Centroamérica obtuvieron ventas de US\$ 141 millones, con un incremento de 4.7% respecto de los niveles del ejercicio 2016. En soles, estos volúmenes de ingresos alcanzaron S/ 460 millones, 1.3% superiores al año previo. En su conjunto, estas compañías contribuyeron al 9.5% de las ventas anuales de la corporación.

La corporación cumplió su octavo año de operaciones en Centroamérica, tras la adquisición de las empresas representantes de Caterpillar en Guatemala y Belice (Gentrac) y El Salvador (General de Equipos). Posteriormente, fueron adquiridos Soltrak (antes Mercalsa), distribuidor mayorista de lubricantes Mobil en Nicaragua, y Motored (antes Transpesa), dedicada a la comercialización de repuestos para transporte pesado en El Salvador.





**GENTRAC (GUATEMALA Y BELICE) Y SOLTRAK (NICARAGUA)**

### Gentrac (Guatemala y Belice) y Soltrak (Nicaragua)

Gentrac, representante de Caterpillar en Guatemala, registró en el 2017 un nivel de ventas de US\$ 80 millones (S/ 261 millones), superior al del 2016. La gestión comercial y operativa de la empresa permitió atraer la demanda de los sectores gobierno, industria, comercio y agrícola, compensando el bajo dinamismo de industrias tradicionales, como minería y construcción.

La compañía lideró nuevamente el mercado con su principal representada Caterpillar, con una participación de más del 50%, según información de importaciones al país. Las líneas de maquinaria pesada y ligera Cat para la construcción, así como los equipos de pavimentación, mostraron el mejor desempeño del portafolio de equipos nuevos.

Durante el año, destacaron las ventas de maquinaria al sector público; los negocios diversos con contratistas locales y con empresas del sector azucarero; la renovación de flota requerida por uno de los principales productores de níquel, tomando un espacio antes ocupado por la competencia; y la continuidad de contratos de alquiler. Esta última modalidad, así como la provisión de usados, contribuyeron a la oferta de soluciones para los clientes.

Cabe mencionar el exitoso lanzamiento de la nueva serie GC de Caterpillar, tanto la excavadora 320D2 GC como el cargador frontal 950 GC, de alta relevancia en el portafolio de equipos de construcción, para aplicaciones menos exigentes. Además, resalta la incursión en la industria del banano y palma africana, con soluciones de alquiler de maquinaria ligera y pesada Cat.

En el 2017, Gentrac obtuvo diversos reconocimientos a su gestión, tales como la Certificación 4 Estrellas de

### GENTRAC Y CATERPILLAR CONTINUARON LIDERANDO EL MERCADO DE MAQUINARIA PESADA EN GUATEMALA Y BELICE



Caterpillar en el Proceso Operativo de Alquiler y Venta de Equipos Usados, y la distinción Silver (Plata) en el Programa de Excelencia en Servicio de Caterpillar. También ratificó sus capacidades como distribuidor en importantes iniciativas de su representada.

A la vez, la empresa culminó la implementación de una organización matricial, que promoverá eficiencias en la atención del mercado, y lanzó programas comerciales y de financiamiento para los sectores privado y público.

Por su parte, en Belice, Gentrac registró ventas de US\$ 3.9 millones (S/ 12.7 millones) en el 2017, menores a las del ejercicio previo, en un difícil entorno económico caracterizado por la baja inversión pública y privada, así como por la ausencia de proyectos relevantes de infraestructura.

La empresa tomó las oportunidades de provisión de maquinaria presentadas en el año, en los segmentos de construcción y de canteras y agregados, alcanzando un 100% de participación en el mercado de maquinaria pesada con su representada Caterpillar. A la vez, contribuyó a las ventas la entrega de servicios posventa, que mostró un incremento de 25% respecto al 2016.

Gentrac también enfocó sus esfuerzos en la introducción de productos Mobil en su mercado, para vehículos livianos

y equipo pesado, así como de lubricantes industriales y para generación, tras haber sido nombrada en el 2016 como la única distribuidora de la marca en el país.

Por otro lado, la subsidiaria Soltrak en Nicaragua – antes denominada Mercalsa– desplegó el negocio de lubricantes Mobil en este país centroamericano, con ventas de US\$ 6.6 millones (\$/ 21.5 millones) en el 2017, menores a las del 2016.

Los negocios de venta a empresas se contrajeron debido a la menor utilización de motores de combustión para generación eléctrica, los cuales tradicionalmente consumen altos volúmenes de lubricantes, y a la paralización de actividades en algunas minas del país durante el segundo semestre. No obstante, se logró impulsar un crecimiento en las ventas directas al consumidor, incrementando la colocación de productos orientados a vehículos livianos.

La marca Mobil mantuvo un alto nivel de participación en el mercado de lubricantes, el segundo en Nicaragua, similar al alcanzado en 2016. En este contexto, cabe precisar que Soltrak Nicaragua fue distinguida por ExxonMobil con el premio Círculo de la Excelencia-Denominación Plata, que reconoce la alineación estratégica y las mejores prácticas de negocio de sus distribuidores.

### Sobre Gentrac (Guatemala y Belice) y Soltrak (Nicaragua)

- En Guatemala, Gentrac es el único representante de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar, distribuidor nacional de lubricantes Mobil y representante de otras marcas como Mitsubishi (montacargas), Genie, Sullair, Wacker Neuson (ligero y compacto), Lincoln Electric, Cifa, Carmix, entre otras.

Mantiene su oficina principal y una tienda de repuestos en la ciudad de Guatemala. Cuenta con un local dedicado a lubricantes Mobil; sucursales

en Quetzaltenango y Teculután; una tienda de repuestos en Morales; y 14 bodegas móviles. Operada desde 1938 con otros nombres y socios como distribuidor exclusivo de Caterpillar en Guatemala, fue adquirida por el distribuidor de El Salvador en 1998 y, posteriormente, por Ferreycorp en 2010.

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

Ubica su sede en Ladyville, donde se encuentra el aeropuerto internacional de dicho país. Establecida en 1998, año en que adquirió activos y el negocio de Belize Cemcol Limited, distribuidor de Caterpillar hasta entonces.

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

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



**EN GUATEMALA,  
GENTRAC OBTUVO  
LA DISTINCIÓN  
SILVER (PLATA) EN  
EL PROGRAMA DE  
EXCELENCIA  
EN SERVICIO DE  
CATERPILLAR**





**GENERAL DE  
EQUIPOS- COGESA  
(EL SALVADOR)**

### General de Equipos- Cogesa (El Salvador)

General de Equipos, representante de Caterpillar y única comercializadora de lubricantes Mobil en El Salvador, entre otras prestigiosas marcas, generó en el 2017 ventas de US\$ 31 millones (S/ 102 millones), superando el resultado del año previo. Los negocios estuvieron enfocados principalmente en la provisión de maquinaria para la construcción, de equipos agrícolas y de lubricantes.

La empresa mantuvo su liderazgo en la provisión de maquinaria para el movimiento de tierra, alcanzando una participación de mercado superior al 50% con Caterpillar. Máquinas tales como excavadoras, tractores y cargadores frontales fueron requeridas principalmente para la ejecución de obras de infraestructura medianas o pequeñas, desarrolladas por el gobierno de forma directa o a través de la subcontratación de empresas privadas.

En el sector agrícola, su representada John Deere cubrió el 68% del mercado. General de Equipos acompañó a la industria azucarera en el objetivo de mecanizar sus procesos de siembra y cosecha de caña, con maquinaria adecuada para cada etapa.

Por su parte, las operaciones de venta directa al consumidor (B2C) impulsaron especialmente las ventas de lubricantes Mobil. Destacó el segmento de distribuidores automotrices, que mostró en el 2017 un crecimiento superior al 40% frente al año previo.

Sin embargo, durante 2017 se apreció una menor demanda de consumibles para labores de mantenimiento preventivo y correctivo, en un contexto de menor utilización de las flotas de los clientes, ante

la ausencia de proyectos de construcción de gran envergadura durante el año.

En otro ámbito, cabe resaltar que General de Equipos fue reconocida por Caterpillar como el segundo distribuidor latinoamericano con el mejor desempeño en la venta de repuestos a través de la plataforma Parts. Cat.Com, en línea con su visión de promover diversos canales de cobertura y de aprovechar al máximo las herramientas digitales de su representada.

#### Sobre General de Equipos

- Fundada en 1926, es distribuidor de Caterpillar en El Salvador desde 1930. Es el único distribuidor de lubricantes Mobil en su territorio, así como de otras líneas de primera calidad.
- Cuenta además con la representación de líneas como montacargas Mitsubishi-Cat, equipos de compactación e iluminación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, grupos electrógenos Olympian-Cat, compresoras Sullair, camiones Mack, equipo agrícola John Deere y llantas Michelin para construcción, agricultura y camiones.
- Proporciona cobertura de posventa a nivel nacional, a través de sus tres sucursales ubicadas en San Salvador-zona central-, Sonsonate-zona occidental- y San Miguel en el oriente del país.



**MÁS DE 50% ALCANZÓ LA PARTICIPACIÓN DE CATERPILLAR PARA EL MOVIMIENTO DE TIERRA**



**40% CRECIERON LAS VENTAS DE LUBRICANTES EN EL SEGMENTO DE DISTRIBUIDORES AUTOMOTRICES (B2C)**



**MOTORED  
(EL SALVADOR)**

### Motored (El Salvador)

Motored, antes denominada Transpesa, alcanzó en El Salvador volúmenes de ventas de US\$ 18 millones (S/ 58 millones) en el 2017, menores a los del año previo. A la colocación de repuestos y consumibles para equipos de transporte pesado, se sumó la comercialización de camiones y buses a lo largo del país.

**MOTORED FUE RECONOCIDO POR PACCAR COMO CONCESIONARIO DEL AÑO PARA LATINOAMÉRICA, POR SU CRECIMIENTO EN VENTAS**

La empresa mantuvo su liderazgo en la venta de repuestos y consumibles, alcanzando aproximadamente un 55% de participación de mercado. Asimismo, entregó camiones Kenworth –también representados en Perú por Ferreycorp– en diferentes puntos del país, principalmente a alcaldías municipales, con la línea de compactación. Adicionalmente, distribuyó la línea de buses Higer para el transporte de pasajeros.

Cabe señalar que Paccar, fabricante de Kenworth, otorgó a Motored el premio Concesionario del Año para Latinoamérica, reconocimiento que ofrece al distribuidor con mayor crecimiento en ventas.

Por otro lado, la empresa incursionó en el negocio de camiones usados en 2017, con la importación de un primer grupo de unidades, alineándose a la alta demanda de este tipo de vehículos en su territorio.

En el 2017, Motored abrió dos nuevos puntos de venta, bajo el formato de tiendas de distribución de repuestos (TRP). De esta forma, hoy cuenta con una red de once sedes de atención en El Salvador.

### Sobre 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.
- Asimismo, distribuye líneas de consumibles adicionales, como lubricantes y llantas, así como camiones Kenworth –también representados por Ferreycorp en el Perú– y microbuses Higer.
- Cuenta con once sucursales en El Salvador, ubicadas en las ciudades de San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, Metapán, Lourdes, San Miguel, Soyapango, Santa Rosa de Lima, Zacatecoluca y Usulután. Adicionalmente, cuenta con operaciones en Honduras.

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

En el 2017, los negocios que complementan la oferta de bienes y servicios, en el Perú y otros países de Sudamérica, lograron ventas de US\$ 241 millones, 8.7% mayores que las generadas el año anterior. En soles, se ubicaron en S/ 785 millones, con un crecimiento de 5.1% frente al 2016. En su conjunto, estos negocios constituyeron el 16% del total de las ventas de la corporación.

Este conjunto está integrado, en el ámbito de bienes de capital, por Motored, especialista en soluciones de transporte en Perú; por Trex, proveedor de grúas y equipos de izamiento, presente en Chile, Colombia, Ecuador y Perú; por Cresko, enfocado en el segmento de maquinaria asiática; y por Maquicentro, dedicado a la provisión de equipos ligeros en Ecuador.

Con la visión de atender las diversas necesidades de los clientes, este grupo de empresas incluye a Soltrak, en la provisión de consumibles industriales; a las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics, en el negocio logístico; y a Soluciones Sitech Perú, con soluciones tecnológicas.





MOTORED (PERÚ)

### Motored (Perú)

Motored, especialista en soluciones de transporte para los principales sectores económicos del país, obtuvo ventas de US\$ 61 millones en el 2017, similares a las alcanzadas el año previo. En moneda nacional, generó ventas de S/ 199 millones, cercanas a las del ejercicio previo.

Como parte de este resultado, la empresa logró elevar en 13% las ventas de camiones y tractocamiones, con un crecimiento superior al de este segmento del mercado, que se expandió tan solo en un 3%. En esa línea, Motored logró incrementar ligeramente su participación de

mercado a 6.6% en los segmentos que agrupan los camiones y tractocamiones pesados sobre 16 toneladas de peso bruto vehicular.

Entre las novedades más relevantes en el año destacó la introducción del nuevo tractocamión Kenworth T880, de especial interés para empresas de transporte de carga, y la incorporación de nuevas líneas de repuestos, que permitió complementar la oferta a los clientes y contribuir a las ventas totales.

Cabe mencionar que su división Motored Parts, a cargo de la venta de repuestos automotores, inauguró un nuevo punto de atención en la ciudad de Cusco, con un amplio abanico de repuestos para marcas de buses y camiones, tanto americanos como europeos.

Sumándose al soporte posventa especializado que ofrece en diversos puntos del país, la empresa realizó acciones para promover la satisfacción y la cercanía con sus clientes, tales como iniciativas de capacitación y jornadas de puertas abiertas de sus sucursales en importantes ciudades del Perú.

Durante el año, y en respuesta a la aún lenta reactivación del sector, Motored continuó generando eficiencias operativas y financieras, a través del control de gastos, que le permitieron alcanzar resultados positivos.

Cabe destacar el reconocimiento recibido por Paccar, fabricante de los camiones y tractocamiones Kenworth y DAF, por el desempeño de Motored en la comercialización de las unidades Kenworth, habiendo logrado las mayores ventas entre todos los concesionarios en Lationamérica a excepción de México.

### Sobre Motored (Perú)

- Inicia operaciones a mediados de la década de los 90, como la división automotriz de Ferreyros. A partir del 2012, se constituye como la subsidiaria Motored.
- Es representante de las marcas Kenworth, Iveco y DAF, con un amplio portafolio que incluye tractos o remolcadores, camiones con diferentes configuraciones, buses desarrollados en versiones diésel y a gas natural, así como equipos aliados para el mercado automotor.
- Cuenta con dos sedes en Lima: una de 30,000 m<sup>2</sup> sobre la carretera Panamericana Sur, donde opera el taller de servicio principal, venta de repuestos y almacén para atención local, y otra de 4,000 m<sup>2</sup> en Ate, en la Vía de Evitamiento, donde opera el almacén central de repuestos, venta de repuestos y vehículos, y las oficinas administrativas.
- Tiene tres sucursales integrales en Arequipa, Trujillo y Cajamarca. Además, Motored Parts tiene tres puntos de venta en Lima y opera en provincias como Huancayo, Piura, Chiclayo y Cusco.



**MOTORED ELEVÓ EN 13% LAS VENTAS DE CAMIONES Y TRACTOCAMIONES, CRECIMIENTO SUPERIOR AL DEL MERCADO**



Ferreycorp — Pasión por nuestros clientes — Visión de desarrollo



SOLTRAK (PERÚ)

**Soltrak (Perú)**

Soltrak, especialista en consumibles industriales como lubricantes, neumáticos y equipos de protección personal para los diferentes sectores productivos, reportó ventas por US\$83 millones (S/ 272 millones), superiores a las del año previo. Con su portafolio de soluciones, Soltrak atiende principalmente a los sectores de minería, contratistas mineros, construcción, industria y comercio minorista.

La minería, incluyendo a los contratistas mineros, generó la mayor demanda de los productos y servicios de la empresa. Destacaron también las empresas del sector industrial, en especial en la línea de equipos de protección personal.

La línea de seguridad industrial se posicionó como la de mayor relevancia en las ventas, con un importante crecimiento respecto al 2016, gracias al enfoque del negocio en proteger a los trabajadores en toda la jornada de trabajo y hacer las áreas de trabajo más seguras. Soltrak es parte de la creciente conciencia en seguridad en el mercado peruano a través de un equipo técnico que asesora diariamente a los principales clientes en soluciones de seguridad o brinda capacitaciones a usuarios en el correcto uso de sus implementos de seguridad.

Como especialista en seguridad industrial, Soltrak posee un portafolio muy amplio que no se limita a las categorías comunes como protección ocular, facial, pies y manos, sino que incluye líneas especializadas para riesgos críticos: trabajos en altura, espacios confinados, control de energía y respuesta a emergencias. Soltrak está comprometido en brindar las mejores soluciones

en seguridad, posicionándose como el distribuidor de equipos de protección personal más grande en Perú.

Por su parte, la línea de lubricantes, en la que la compañía cuenta con una trayectoria acumulada de 24 años, fortaleció y consolidó su servicio posventa a través de atención permanente con personal destacado en obra, consignaciones, servicios de lubricación para equipos móviles y plantas industriales. Igualmente, ofrece servicios especializados como análisis vibracional, videoscopia, análisis de aceite y laboratorios, estudios y guías de lubricación; equipos y bahías de lubricación; capacitación a clientes; y difusión de conocimiento especializado.

En el negocio de neumáticos, que también resaltó por su dinamismo, Soltrak comenzó a atender a la gran minería con neumáticos para camiones fuera de carretera. Mantiene su soporte posventa con talleres en las operaciones de los clientes, buscando el mejor costo por hora y/o tonelada.

Al mismo tiempo, en todos sus negocios, Soltrak continuó brindando servicios posventa a sus clientes, a través de personal asignado en las propias operaciones y el servicio en los talleres de la empresa. En el año 2017, Soltrak atendió a sus clientes directamente en 20 operaciones, con más de 150 colaboradores destacados a tal fin.



**SEGMENTO MINERÍA, INCLUYENDO CONTRATISTAS MINEROS, GENERÓ LA MAYOR DEMANDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS**



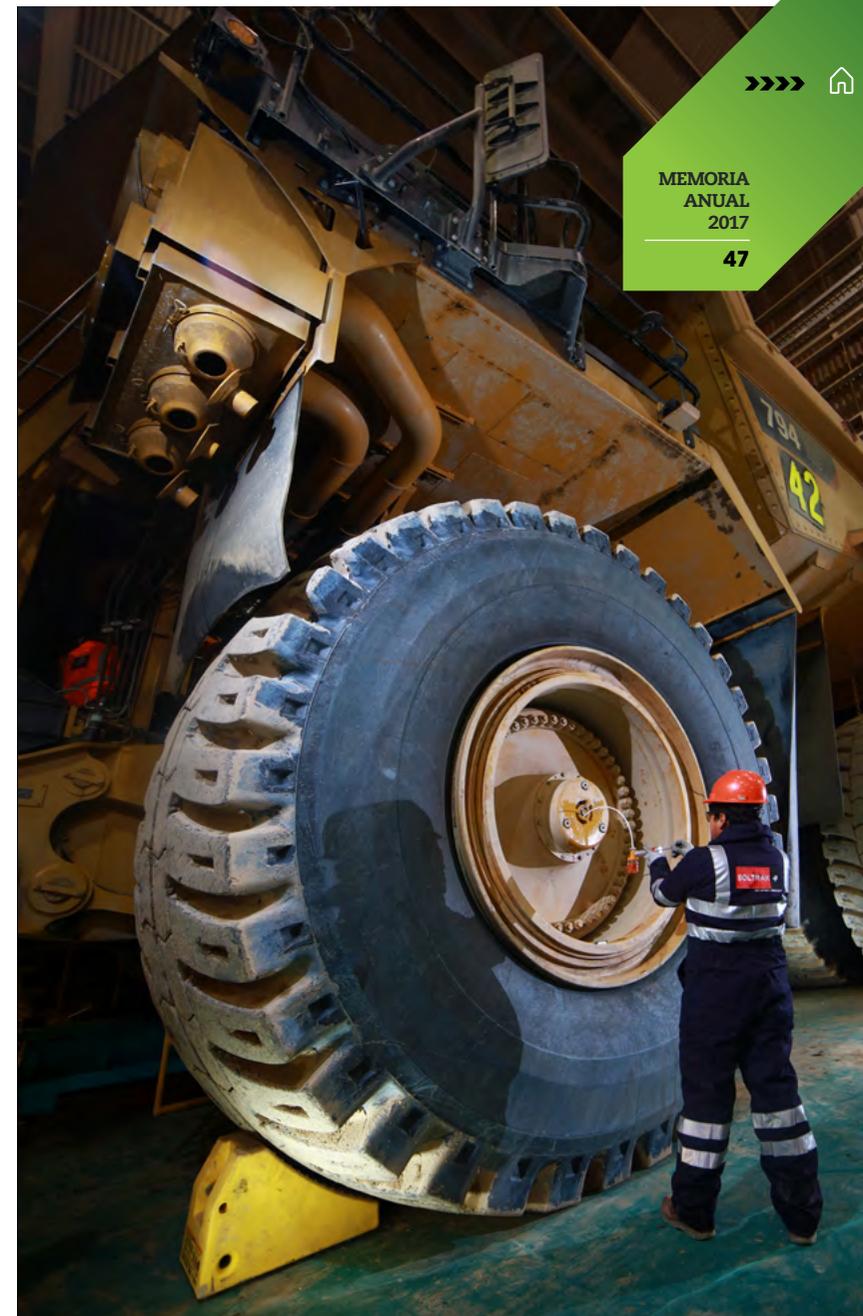
**SOLTRAK OFRECIÓ SOPORTE PERMANENTE EN 20 OPERACIONES DE SUS CLIENTES**

Durante el periodo, Soltrak concretó una alianza con una destacada firma dedicada a la gestión de conocimientos en el ámbito de lubricación de maquinaria. Igualmente, amplió su portafolio, asumiendo la distribución exclusiva de los paños de limpieza industrial Wypall Fuerza Max, de Kimberly Clark.

Cabe resaltar que una de las estrategias de crecimiento de Soltrak es la internacionalización de la mano de las principales representadas de su portafolio. Existe ya un plan definido para poder desplegar sus capacidades en algunas de sus líneas de negocio en países como Bolivia, Chile, Ecuador y Centroamérica. En ese sentido, Soltrak cumplió en el 2017 su primer año de operaciones en Bolivia, realizando actividades de distribución de neumáticos y artículos de seguridad industrial. A la fecha, ha logrado establecer operaciones comerciales en Santa Cruz, La Paz y Cochabamba.

#### Sobre Soltrak (Perú)

- Es la subsidiaria de la corporación Ferreycorp especializada en la solución integral de consumibles industriales.
- Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como neumáticos Goodyear y Superhawk; lubricantes Mobil; filtros Donaldson; artículos de seguridad industrial 3M, Kimberly Clark, MSA, Capital Safety, Microgard, Ansell, Tecseg y Westland; abrasivos 3M y Dewalt; herramientas manuales Sata; y herramientas eléctricas Bosch, Dewalt y Milwaukee, entre otros.
- Cuenta con sucursales en Talara, Trujillo, Arequipa, Huancayo, Huánuco y Pucallpa; con una sede principal en Lima; y con presencia en Loreto, a través de su subsidiaria Soltrak del Oriente. Asimismo, está ubicada en Bolivia, en la ciudad de Santa Cruz.
- Se integró a Ferreycorp en el 2007, con la adquisición de Mega Caucho S.A., dedicada al rubro de neumáticos; en el 2009, esta última fue fusionada con Inlusa (Industria y Comercio S.A.), sumando la línea de lubricantes. En el 2013, se concretó la adquisición de Tecseg, con un portafolio de productos de seguridad industrial.





CRESKO (PERÚ)

### Cresko (Perú)

Las ventas de Cresko, especialista en la provisión de productos de procedencia asiática, crecieron en el año 2017, al registrar volúmenes de US\$9 millones (S/ 28 millones). Cresko es parte de la estrategia de la corporación de completar su portafolio de productos con equipos provenientes de otras geografías, con especificaciones menos complejas y que puedan atender diferentes segmentos del mercado.

Los sectores construcción y gobierno requirieron, en mayor medida, los equipos que provee Cresko.



### CRESKO, ESPECIALISTA EN MAQUINARIA ASIÁTICA, REAFIRMÓ SU LIDERAZGO CON EQUIPOS SEM Y VOLQUETES SHACMAN

La empresa reafirmó su liderazgo en maquinaria asiática de movimiento de tierras, con altos índices de participación de mercado en los equipos SEM, una marca de Caterpillar, y los volquetes Shacman. No obstante, la retracción del sector construcción ha afectado la demanda de equipos del segmento de subcontratistas que suelen requerir los productos de Cresko.

La compañía continuó con sus planes de ampliación y consolidación de su portafolio en el país: tras haber asumido la representación de las chancadoras, trituradoras y plantas de chancado en general de la marca Shaorui, que forma parte del grupo Metso, durante el 2017 la compañía elaboró el plan de negocios para la introducción de esta nueva línea en el país.

En el año, Cresko ejecutó una estrategia para ampliar la cobertura de la fuerza de ventas, a través de la plataforma de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM, por sus siglas en inglés), y continuó con la realización de sinergias de venta cruzada con otras compañías de la corporación, con el fin de generar oportunidades de negocio y captar un mayor número de clientes.

Asimismo, para optimizar sus niveles de servicio, la empresa lanzó Cresko Pro, programa de capacitación y

desarrollo profesional para su personal técnico, que le permite certificar conocimientos especializados en el soporte al producto.

### Sobre Cresko (Perú)

- Fundada en el 2007, Cresko comercializa productos de procedencia asiática, a precios competitivos, con una propuesta de servicio posventa distinta de la que ofrecen los distribuidores Caterpillar. Atiende principalmente a los clientes emergentes de sectores como construcción, minería, agrícola e industria en general.
- Entre sus principales representadas se encuentra SEM, fabricada por Caterpillar, como parte de la estrategia de esta última de ofrecer productos con una propuesta diferenciada. Cresko cuenta con cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos SEM.
- Asimismo, su portafolio incluye camiones Shacman, tractores agrícolas Lovol (antes Foton), rodillos y torres de iluminación Wacker Neusson, grupos electrógenos Super, montacargas Mitsubishi, chancadoras y trituradores Shaorui, entre otros.
- Cresko cuenta con una sede en Lima y amplía su cobertura nacional a través de algunas subsidiarias de la corporación.

Ferreycorp — Pasión por nuestros clientes — Visión de desarrollo



TREX (CHILE, COLOMBIA, ECUADOR Y PERÚ)

### Trex (Chile, Colombia, Ecuador y Perú)

En el 2017, las ventas de Trex en Chile, Ecuador y Colombia mostraron un importante crecimiento, hasta alcanzar los US\$ 47 millones (S/ 154 millones). Este resultado fue impulsado especialmente por la operación en Chile, que mostró un crecimiento de 40%, pese a la postergación de negocios debido a la coyuntura electoral, en respuesta a la mayor actividad asociada a los mejores precios de los minerales.

A través de la provisión de grúas, Trex lideró el mercado en los segmentos de mayor importancia para su actividad, tales como grúas de alto tonelaje para terrenos difíciles y todo terreno, así como grúas de celosía sobre orugas, con una participación de más de 50% según los registros de importaciones. Las ventas estuvieron fuertemente ligadas a la demanda del sector minero en Chile.

Durante el año, destacó la colocación de la grúa de celosía sobre orugas, de alto tonelaje, más grande, moderna y eficiente en operación en Chile: la Terex/ Demag CC3800. En su versión más equipada, alcanza una capacidad de 800 toneladas y está diseñada para dar soluciones a las industrias más exigentes del país, como minería, energía y grandes obras de infraestructura.

Asimismo, resaltó el dinamismo de la venta de grúas usadas, modalidad que resultó muy apreciada por los clientes durante el año, y que prácticamente triplicó su nivel de transacciones respecto del 2016, siendo la estructura regional del negocio una fortaleza para el negocio de unidades usadas.

Trex continuó con la provisión de servicios posventa a sus clientes en Chile, en diferentes puntos del país, que incluye el soporte en campo, la presencia permanente en operaciones de los clientes, así como la atención en una red de talleres y almacenes.

Paralelamente, en el Perú, Trex registró ingresos de US\$ 16.5 millones (S/ 54 millones) en 2017, superiores a los del año previo. En un año de limitadas oportunidades en el segmento de grúas nuevas, ante la reducida ejecución de nuevos proyectos mineros, se impulsó la línea de grúas usadas, requerida en especial por clientes alquiladores.

En simultáneo, se atendió los sectores logístico y portuario con la comercialización de equipos portacontenedores nuevos Konecranes Liftace, con una participación de mercado superior al 60%.

Durante el año, Trex participó en la implementación del nuevo Complejo de Operaciones de Ferreyros, ubicado

en La Joya, Arequipa, al que se dotó de más de 50 grúas pescante y ocho puentes grúa de las marcas Donati y Demag.

Como parte de su estrategia de crecimiento, Trex incorporó a su portafolio las líneas de grúas articuladas Hyva, de procedencia holandesa, y los montacargas Mitsubishi.

La línea de soporte posventa y repuestos contribuyó igualmente a las ventas de Trex en Perú, que desarrolló iniciativas internas para fortalecer sus capacidades técnicas, comerciales y operativas, con énfasis en el entrenamiento de sus técnicos especialistas.

#### Sobre Trex

- Representa a la marca Terex en grúas, plataformas de izamiento y una completa serie de equipos portuarios.
- Está presente en Chile, con operaciones en Ecuador y Colombia, tras su incorporación a Ferreycorp en el 2014. Fue fundada el 2000, pero sus orígenes en la industria de grúas y equipos portuarios en Chile se remontan a la década de los 80.
- La operación peruana de Trex inició su actividad en el 2016. Anteriormente, la distribución y soporte de grúas Terex en Perú se encontraba a cargo de la subsidiaria Ferreyros.



FARGOLINE (PERÚ)

### Fargoline (Perú)

En el 2017, el operador logístico Fargoline reportó ventas por US\$ 23 millones (S/ 76 millones), superiores a las del año previo. Este resultado fue impulsado por el depósito temporal de contenedores, que constituyó el 74% de sus ingresos, seguido por el almacenamiento simple, el depósito temporal de carga suelta y rodante, así como la línea de distribución y transporte, recientemente incorporada.



**74%**  
**DE LOS INGRESOS  
DE FARGOLINE  
CORRESPONDIÓ  
AL DEPÓSITO  
TEMPORAL DE  
CONTENEDORES**



**S/ 13  
MILLONES**  
**DE INVERSIÓN  
DEMANDÓ  
CONSTRUCCIÓN  
DE NUEVA  
SEDE EN PUNTA  
NEGRA, LA  
CUAL INICIÓ  
OPERACIONES  
EN 2017**

Durante el año, Fargoline amplió su cobertura con dos nuevos puntos de atención. Inició operaciones en la zona sur de Lima (Punta Negra), en una sede de 50,000 m<sup>2</sup> ubicada en el kilómetro 45 de la carretera Panamericana Sur, cuya construcción demandó una inversión de S/ 13 millones. Asimismo, abrió una sucursal en Arequipa, para brindar servicios de almacenamiento, distribución de mercadería y transporte en la región.

Cabe señalar que el 81% de las ventas de Fargoline fue generado por la demanda de una amplia cartera de clientes, procedente de diferentes sectores productivos, mientras que el 19% restante corresponde a la atención a las empresas de Ferreycorp.

En el 2017, el nivel de satisfacción de los clientes de Fargoline superó el 90%. Además, la empresa logró un movimiento de carga superior al del 2016, pese al poco dinamismo del comercio exterior en el periodo. En línea con su compromiso con los clientes, Fargoline realizó inversiones en equipos, tecnología y mantenimiento de infraestructura, que contribuirán a optimizar su capacidad operativa y a seguir aportando un alto nivel de servicio.

Fargoline mantiene la certificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce), alianza internacional

que impulsa un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales. Igualmente, cuenta con las certificaciones ISO, OHSAS, ESR y ABE. Es importante mencionar que fue reconocida por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo con el premio Buenas Prácticas Laborales 2017.

### Sobre Fargoline

- Con 34 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.
- Se ubica en el Callao, donde cuenta con una sede en la avenida Gambetta; en Punta Negra y Lurín, en el sur de la capital; y en la ciudad de Arequipa.
- Su Sistema de Gestión de Seguridad y Control está certificado por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC). Asimismo, posee las certificaciones ISO 9001 y OHSAS 18001.



**FORBIS LOGISTICS  
(PERÚ)**

### Forbis Logistics (Perú)

Forbis Logistics, agente de carga internacional, continuó su crecimiento durante el 2017, alcanzando ventas por US\$ 18 millones (S/ 58 millones). Los servicios de fletamento de carga vía aérea y de contenedores por ruta marítima fueron los más demandados por clientes de diversos sectores.



**OFICINA DE SANTIAGO DE CHILE INICIÓ OPERACIONES, EN LÍNEA CON SU ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN COMERCIAL**



**FORBIS OCUPÓ EL PRIMER LUGAR EN EL RANKING DE AGENTES DE CARGA AÉREA EN LA RUTA ESTADOS UNIDOS - PERÚ, Y EL TERCERO ENTRE PERÚ Y EL MUNDO**

En línea con estos buenos resultados, Forbis Logistics reafirmó su liderazgo al ocupar la primera posición en el ranking de agentes de carga aérea en la ruta Estados Unidos- Perú, así como la tercera entre el Perú y todo el mundo, de acuerdo a los kilogramos movidos durante el año, según la fuente Infoescomar.

Además, con foco en su expansión comercial, la empresa inició operaciones en su oficina de Santiago de Chile. En su primer año de gestión comercial, realizó labores de agenciamiento de carga entre Chile y destinos como Estados Unidos, algunos países de Europa y Perú.

Por otro lado, en el territorio peruano, Forbis Logistics lanzó un servicio de asesoría y gestión de carga para el comercio exterior, que incluye la atención de trámites aduaneros, tanto para importaciones como para exportaciones. Así, capitaliza la amplia experiencia acuñada en la gestión de comercio exterior de las empresas Ferreycorp. Asimismo, Forbis incursionó durante el año en el servicio de transporte terrestre en el país.

Cabe resaltar que las ventas de esta subsidiaria a clientes terceros, fuera de la corporación, mostraron un importante incremento de 85% al cierre del 2017.

Durante el año, Forbis concretó en su almacén en Miami la implementación de un sistema automatizado de recepción y salida de carga, que reduce gastos operativos y contribuye a agilizar procesos en su principal locación.

#### Sobre Forbis Logistics

- Forbis Logistics es un operador logístico, con oficinas en Perú y Estados Unidos, que atiende las necesidades de transporte internacional de carga, vía aérea y marítima, de clientes ubicados en América Latina.
- 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 constituye Forbis Logistics en Lima.
- Cuenta con las certificaciones Indirect Air Carrier (IAC) y NVOCC, otorgadas por el gobierno de Estados Unidos, y se encuentra en proceso de certificación de ISO y BASC. Asimismo, trabaja con el estándar de calidad Caterpillar.



3

# ÁREAS DEL NEGOCIO



Ferreycorp — Pasión por nuestros clientes — Visión de desarrollo



**SOLUCIONES SITECH PERÚ**

### Soluciones Sitech Perú

Soluciones Sitech Perú, especialista en la integración de tecnologías para elevar la productividad de sus clientes, obtuvo en el 2017 ventas por US\$ 1.3 millones (S/ 4.1 millones), superiores a las alcanzadas el año previo.

El sector minería fue el principal destino de sus actividades. En el 2017, la empresa implementó en toda la flota de camiones de una importante mina de Cajamarca la solución de monitoreo de fatiga Cat DSS, que detecta señales de agotamiento en el operador y activa alertas para evitar incidentes derivados del cansancio. Este hito fue posible gracias a un exitoso proyecto piloto desplegado en mina por Sitech



### SITECH IMPLEMENTÓ LA SOLUCIÓN DE MONITOREO DE FATIGA CAT DSS EN TODA LA FLOTA DE CAMIONES DE UNA IMPORTANTE MINA PERUANA

durante el 2016. Es importante resaltar que, a raíz de los resultados de dicho proyecto piloto, el holding de esta mina decidió replicar la experiencia en todas sus operaciones a nivel mundial.

En paralelo, Sitech continuó con la provisión de soluciones de productividad para la minería subterránea, con énfasis en la línea de medición de pesaje Loadrite. Asimismo, amplió su portafolio de soluciones de seguridad con la marca Brigade, incluyendo a su oferta tecnologías anticolidión y cámaras de seguridad.

Como parte de su estrategia de crecimiento, Sitech inició el desarrollo de una plataforma propia para la

gestión de operaciones, con el fin de sumar eficiencias en su propuesta de valor. Asimismo, la empresa optimizó su cobertura del mercado nacional.

### Soluciones Sitech Perú

- Desde el 2013 se dedica a integrar tecnologías para crear soluciones que eleven la productividad de los clientes de los mercados de minería, construcción, hidrocarburos y agricultura.
- Cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Loadrite, AMT, MST y DSS, entre otras.





**MAQUICENTRO (ECUADOR)**

### Maquicentro (Ecuador)

Maquicentro continuó con la consolidación de sus actividades comerciales en Ecuador, con ventas de US\$ 4.8 millones (S/ 15.7 millones) durante el 2017, mayores a las alcanzadas en 2016. El sector agrícola, que demandó especialmente la línea de tractores Valtra, fue el más relevante para el negocio durante el año.



**MAQUICENTRO  
ATENDIÓ  
PRINCIPALMENTE  
AL SECTOR  
AGRÍCOLA, CON  
LA LÍNEA DE  
TRACTORES VALTRA**

La empresa fortaleció su cobertura en el país con tres nuevos subdistribuidores. De esta manera, Maquicentro atiende hoy al mercado ecuatoriano con su presencia en Guayaquil y Quito, a través de sus sucursales, y en las provincias de Loja, Pichincha, Imbabura y Los Ríos, con concesionarios.

La empresa, subsidiaria de Ferreycorp desde mediados del 2016, nació para atender el mercado ecuatoriano con un portafolio de equipos ligeros, integrado por marcas aliadas que la corporación representa igualmente en el Perú.

#### Sobre Maquicentro

- Maquicentro es el especialista en equipo ligero de Ferreycorp en Ecuador, con el fin de atender las necesidades de los diversos sectores productivos.
- Su portafolio incluye tractores agrícolas, equipos para construcción, autohormigoneras, montacargas, equipos para soldadura, entre otros, de marcas como Valtra, Wacker Neuson, Carmix y Lincoln Electric.

