# MEMORIA ANUAL 2025


















Firmado Digitalmente por:
EMMA PATRICIA GASTELUMENDI LUKIS
Fecha: 25/03/2026 07:05:26 p.m.

Ferreycorp

Ferreycorp

# Memoria Anual 2025

**Aprobada por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas en sesión del 25 de marzo de 2026**

Juntos Creamos DESARROLLO

# Contenido


1. **Carta del Presidente**

2. **Acerca de Ferreycorp**

3. **Gestión Comercial y de Operaciones**

4. **Gestión Financiera**

5. **Gestión Sostenible**

6. **Anexos**

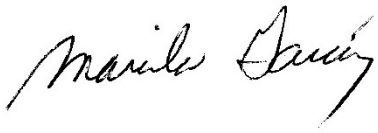
- Anexo 1: Análisis y Discusión de la Gerencia sobre los Estados Financieros Auditados
- Anexo 2: Información general del negocio
- Anexo 3: Capital social y estructura accionaria
- Anexo 4: Información del mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

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

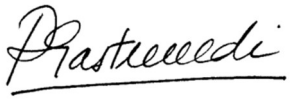
# Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Ferreycorp S.A.A. durante el año 2025.

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



**Mariela García Figari de Fabbri**
Gerencia General



**Patricia Gastelumendi Lukis**
Gerencia Corporativa de Finanzas



**Daniel Candela Calderón**
Gerencia de Control de Gestión
y Contabilidad

Lima, 25 de marzo de 2026

# 1. Carta del Presidente

El balance de la economía peruana en el 2025 muestra un crecimiento de 3.4%, similar al del año previo, que si bien se encuentra por debajo de su potencial significó cierta estabilidad y avances en la capacidad de consumo e inversión de los agentes económicos, con una marcada mejora en el optimismo y ánimo empresarial, incluso en un contexto desafiante para la región.

La minería continúa ocupando un rol central en la economía peruana. Las inversiones priorizaron proyectos *brownfield* y expansiones, en el marco de buenos precios de los *commodities*, en especial el del cobre –respaldado por la transición energética e inversiones en inteligencia artificial– y del oro como activo de refugio, configurando un entorno favorable.

El crecimiento también fue potenciado por la construcción, principalmente por actividades de movimiento de tierra vinculadas a la minería y obras de infraestructura de mediana y pequeña envergadura a lo largo del país, impulsadas por los gobiernos regionales y locales. Durante el año, los sectores agropecuario y de servicios igualmente contribuyeron al crecimiento de la economía.

En el 2025, el país consolidó su estabilidad monetaria con una inflación que cerró en 1.5%, lo que permitió al Banco Central de Reserva (BCR) reducir la tasa de interés por 75 puntos básicos a un nivel neutral de 4.25%. Esta gestión, aunada a un superávit comercial récord de más de US$ 34 mil millones y al debilitamiento global del dólar, impulsó una apreciación histórica del sol, de 10.4%, situando el tipo de cambio en los últimos meses del año en un piso de S/ 3.35.

**NEGOCIO**

En este entorno, la corporación estuvo atenta a las necesidades de las diversas industrias, con una amplia oferta de valor. Al centro de su propuesta, y con su principal representada Caterpillar, se distinguió por su reconocido liderazgo en los sectores atendidos, junto a otras prestigiosas marcas que complementan el portafolio, sumado al desarrollo de servicios a nivel nacional. Durante el ejercicio, las empresas de la corporación generaron ventas de US$ 2,177 millones, superiores en 8% frente a 2024.

En un año de intensiva producción en la minería, la empresa bandera Ferreyros sirvió a las operaciones de gran minería a través de un activo respaldo y de la provisión de equipos Cat de gran envergadura, logrando ventas récord de US$ 950 millones a este segmento del mercado. Resaltaron los camiones de acarreo Cat que provee Ferreyros, en particular el modelo de 400 toneladas métricas –Cat 798–, que incrementó su penetración en el mercado por su productividad y disponibilidad, así como los 32 camiones autónomos Cat 794 que operan en Quellaveco, con la tecnología Cat MineStar Command, que contribuye a una mayor seguridad y eficiencia operativa. En tanto, se elevó la demanda de grandes equipos auxiliares y de soluciones especializadas. Es importante remarcar también la atención a la minería subterránea, en particular con los cargadores de bajo perfil Cat, en el mayor nivel histórico desde 2012, y la llegada y consolidación de más unidades diésel- eléctricas.

De igual forma, se ofreció un portafolio amplio de equipos de construcción con distintas aplicaciones. Destacó la venta de máquinas Cat de construcción pesada nuevas y usadas desde Ferreyros, en un sector que alcanzó una vez más los altos niveles de 2013. Ferreyros logró ventas de más de US$ 1,500 millones, cifra récord al igual que Unimaq, que cubriendo las necesidades de la construcción ligera y el saneamiento superó los US$ 250 millones en ventas, la mayor en su historia. Ambas empresas entregaron al mercado casi 2,000 unidades de construcción, entre nuevas, usadas y en alquiler. El negocio de alquiler mostró dinamismo para ambas empresas.

Además de Caterpillar, las empresas de la corporación ponen a disposición de las industrias otras prestigiosas marcas. Las líneas aliadas tuvieron un buen desempeño, con la distribución de equipos y bienes complementarios para construcción, minería, agricultura e industria, entre otros sectores en el Perú y los otros países donde opera la corporación, aprovechando su presencia regional y la experiencia en representación para ganar sinergias.

Por otro lado, en línea con su vocación de ofrecer servicios complementarios, la corporación brindó soluciones logísticas y de comercio exterior, aportando a la cadena de valor. El respaldo del mercado impulsó el crecimiento de Fargo, que alcanzó su mayor venta histórica; mientras Forbis Logistics, especializada en agenciamiento de carga internacional, mostró ventas incrementales. Ambas empresas ampliaron capacidades de almacenamiento y apuntaron a nuevos negocios.

En tanto, la corporación ratificó el valor de su estrategia de crecimiento internacional. En Centroamérica obtuvo resultados favorables, con un importante crecimiento de Gentrac en Guatemala, que alcanzó un hito en la entrega de máquinas Caterpillar; y un desempeño positivo de General de Equipos (Cogesa) y Motored en El Salvador.

Como parte de la propuesta de valor de la corporación, los servicios posventa siguieron liderando el mercado, apoyados en las capacidades de atención a nivel nacional, que se distinguen por un equipo técnico de primer nivel y una gran infraestructura de talleres e inventario de repuestos. Es importante señalar que Ferreyros renovó por otros cinco años el contrato de mantenimiento y reparación (MARC, por sus siglas en inglés) de la operación Quellaveco para el soporte a toda su flota Caterpillar, que constituye el contrato más grande en su trayectoria.

A la par, se desplegó continuas inversiones en infraestructura, equipamiento y formación del personal. Destacó la ampliación del Complejo de Operaciones en La Joya (Arequipa), donde Ferreyros inauguró un Taller de Componentes Eléctricos, hoy con certificación *world class* de Caterpillar. Asimismo, la fuerza logística acompañó el soporte, con un inventario de repuestos en niveles de US$ 300 millones, contribuyendo a la continuidad operativa y atención oportuna.

Las empresas de Ferreycorp reconocen el valor de la tecnología al servicio de la productividad y eficiencia de sus clientes. Líder en el campo, Ferreyros puso en marcha en el país la primera operación de una perforadora Caterpillar con autonomía, y de un tractor minero de forma remota; y continuó impulsando soluciones de avanzada, como la conectividad de equipos y altas capacidades de gestión de activos y mantenimiento predictivo.

En negocios digitales, el comercio electrónico de las empresas representantes de Caterpillar en Perú, mediante Parts.Cat.Com (PCC) y el sistema de compras integradas Cat IP, creció hasta superar los US$ 140 millones; el 68% de clientes adquirió sus repuestos vía PCC. Asimismo, Maquinet, *marketplace* de Ferreyros que integra el comercio de maquinaria distribuida por empresas de la corporación, y de unidades usadas multimarca del público en general, consolidó un portafolio de más de 400 equipos. Esta plataforma, presente en el Perú, llegó a Guatemala y El Salvador.

Cabe resaltar que, en el 2025, la principal representada Caterpillar celebró sus 100 años de existencia: 83 de ellos, junto a Ferreyros en el Perú, en un espíritu de colaboración y amistad que une a ambas empresas y que está centrado en el éxito de sus clientes, quienes reafirman año a año su preferencia. Caterpillar volvió a poner de relieve el desempeño de las compañías de la corporación en Perú y Centroamérica con altos niveles de evaluación en sus programas de excelencia. Asimismo, Ferreyros obtuvo por segundo año consecutivo el reconocimiento “Dealer Excellence for Mining” de Caterpillar como el mejor *dealer* minero de la marca a nivel mundial.

**RESULTADOS**

La corporación y sus empresas concluyeron el año con buenos niveles de ventas y utilidades, un esfuerzo por mantener márgenes y controlar gastos, y con una mejora en la rotación de activos.

Las ventas ascendieron a S/ 7,798 millones (como se refirió, US$ 2,177 millones), mayores en 3% en soles y en 8% en dólares frente a 2024. A su vez, la utilidad neta alcanzó los S/ 481 millones, frente a S/ 489 millones del ejercicio previo. En tanto, la utilidad neta ajustada, que elimina los efectos contables de la diferencia de cambio por la apreciación del sol, representó S/ 463 millones en 2025, frente a S/ 512 millones del año anterior, gracias a utilidades bruta y operativa ajustadas de S/ 1,928 millones y S/ 762 millones. El margen bruto se ubicó en 23.0%, así como en 24.7% al considerar las cifras ajustadas.

Respecto de la deuda, la corporación mantuvo como principal necesidad de financiamiento la inversión en inventarios y en nueva infraestructura (Capex) para atender el crecimiento futuro y adoptar nuevas tecnologías. En el año, la corporación se benefició de una reducción de la tasa de interés promedio de 5.09% a 4.79%, y obtuvo un ratio de apalancamiento saludable de 1.28 veces del Ebitda.

**Rentabilidad para el accionista**

Ferreycorp culminó el año con un récord histórico de 10,285 accionistas, que aprecian los sólidos fundamentos de la empresa y la consistencia en el respeto de sus derechos, en el marco de sus reconocidas prácticas de gobierno. Sobresalió el crecimiento de los accionistas *retail* durante el año, pasando de 6,804 al cierre de 2024 a 10,084 al cierre de 2025, impulsado por la valoración de la acción de Ferreycorp y por el uso de nuevas tecnologías que facilitan el acceso de las personas al mercado de valores.

El año se caracterizó por el dinamismo en la distribución y reparto de dividendos a los accionistas. En marzo de 2025, la corporación realizó la Junta General de Accionistas, con una participación del 77% del accionariado, en la que se aprobó la distribución de dividendos en efectivo por S/ 293.3 millones, compuestos por el adelanto concretado en agosto de 2024 por S/ 100 millones y un saldo pendiente por repartir de S/ 193.3 millones. De esta forma, el 29 de abril de 2025 se pagó un dividendo en efectivo de S/ 0.2043 por acción. Posteriormente, en agosto y en noviembre, el Directorio estableció dos pagos de dividendos en efectivo por S/ 100 millones cada uno, equivalentes cada uno a S/ 0.1057 por acción, a cuenta de las utilidades de 2025, cuyo desembolso se realizó en setiembre del 2025 y enero de 2026, quedando la decisión sobre la

distribución del saldo de las utilidades del año a cargo de la Junta de Accionistas a realizarse en marzo de 2026.

Este desempeño se reflejó en el comportamiento positivo de las acciones de Ferreycorp en 2025. La cotización de apertura de 2025 fue S/ 2.93 y la de cierre, S/ 3.90. El incremento en el precio de la acción, de 33%, sumado al dividendo total por acción de S/ 0.3100, representó un rendimiento total para el accionista de 46.8% durante el año.

Es importante mencionar que Ferreycorp forma parte de las ocho empresas peruanas que integran el nuevo índice regional MSCI nuam, que mide el desempeño de 63 compañías que cotizan en las Bolsas de Santiago, Colombia y Lima, y que contribuirá al fortalecimiento de los mercados de capitales.

**DESARROLLO DE LA GENTE Y CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE**

En 2025, la gestión de capital humano profundizó elementos clave de la cultura organizacional como la pasión por el cliente, la orientación al logro de resultados, el autoaprendizaje y desarrollo, y el trabajo colaborativo. Se mantuvo el compromiso con la calidad de vida y el bienestar de sus más de 7,800 trabajadores, a través de la Propuesta de Valor al Empleado, reconociendo que su entorno laboral y familiar y la seguridad laboral son fundamentales.

Nuevamente, la corporación y sus empresas presentaron altos índices de clima laboral: 84% de satisfacción y 89% de compromiso en la encuesta anual, cifras que se mantienen año tras año y se sitúan muy por encima del promedio en el sector, reflejando coherencia y solidez.

Durante 2025, la corporación desplegó programas de formación para fortalecer habilidades digitales y mejorar la productividad. En paralelo, avanzó en la digitalización de sus procesos: los operativos de gestión humana se gestionan mediante la plataforma SAP, mientras que para la seguridad y salud en el trabajo se desarrolló una plataforma propia que permite mitigar riesgos, asegurar el cumplimiento regulatorio y estandarizar procesos a nivel corporativo.

En el campo de la gestión ambiental, resaltó el impacto positivo de las reparaciones y reconstrucciones que realizan los talleres de las empresas de la corporación para sus clientes. En el año se ejecutó la reconstrucción y *overhaul* de cerca de 80 máquinas Cat, evitando la generación de más de 1,300 toneladas de chatarra y minimizando la necesidad de materia prima, energía y agua para producir piezas nuevas, al devolver los componentes a condición de nuevos. A la par, tuvo lugar un intenso trabajo de reparación en la red nacional de talleres y en operaciones mineras. Además, se valorizó neumáticos fuera de uso (NFU) del orden de 516 toneladas.

En paralelo, la corporación realizó la medición de la huella de carbono en 82 locales de sus empresas. Vale notar el extenso esfuerzo de medición, en las categorías 1 a 5, en 66 locaciones ubicadas en el Perú. A ello se añadió la experiencia adoptada por segundo año consecutivo en las empresas de Centroamérica, en las categorías 1 y 2.

Ferreycorp también avanzó en su estrategia de descarbonización hacia 2030 para las empresas peruanas, priorizando los proyectos a ejecutar en este período, con la finalidad de lograr una reducción de 15% en las categorías 1 y 2. En 2025 se llevó a cabo más de 60 proyectos ecoeficientes en Perú, Chile y Centroamérica, como el cambio de montacargas de combustión a eléctricos, así como la incorporación de la flota vehicular híbrida y eléctrica en diferentes sedes.

Cabe indicar que Ferreycorp emitió la segunda divulgación alineada con las recomendaciones del Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima (TCFD, por sus siglas en inglés), definiendo los riesgos físicos y de transición más relevantes para la corporación en Perú. Este trabajo se realizó en dos escenarios climáticos y tres horizontes temporales: 2030, 2040 y 2050.

**BASADO EN SÓLIDOS VALORES**

Ferreycorp ha asumido desde siempre el compromiso con una gestión responsable y ética de los negocios, y por ello cuenta con un robusto sistema de cumplimiento. En 2025, todas las empresas de Ferreycorp en el Perú cuentan con la Certificación ISO 37001: Sistema de Gestión Antisoborno.

Además, la matriz Ferreycorp y seis de sus compañías nacionales ampliaron el alcance de sus certificaciones en la materia, otorgadas por Empresarios por la Integridad, reforzando sus sistemas de prevención. De igual forma, la empresa representante de Caterpillar en Guatemala avanzó en el fortalecimiento de sus estándares anticorrupción, obteniendo una reconocida certificación en su país.

En inversión social, la corporación despliega una serie de iniciativas con varios de sus grupos de interés. En materia de educación, la Asociación Ferreycorp capacitó en el 2025 a más de 5,700 estudiantes a través de sus programas presenciales, diseñados para promover habilidades blandas, valores y responsabilidad ciudadana. A la fecha, más de 70,000 estudiantes de universidades e institutos han sido beneficiados. Por su parte, los Clubes de Operadores y de Técnicos de Ferreycorp impactaron en cerca de 7,000 personas en el año, a través de eventos virtuales y presenciales.

Adicionalmente, Ferreycorp acudió al llamado del Gobierno y se sumó al mecanismo de Obras por Impuestos (OxI), desde 2014. En 2025, a través de su empresa Ferreyros continuó expandiendo su contribución al desarrollo, poniendo en marcha cuatro nuevos proyectos. Al cierre de 2025, ya acumula 18 proyectos de OxI –once de ellos terminados– por más de S/ 300 millones, en beneficio de más de 260,000 personas en diferentes regiones. De igual forma, concluyó un proyecto de pistas y veredas con otras empresas que participan del mecanismo.

Ferreycorp se reafirmó como la única empresa del país en integrar todas las ediciones del Índice de Sostenibilidad Dow Jones para la región MILA, y fue considerada nuevamente en el prestigioso Sustainability Yearbook de S&P Global. Para mayor información de las distinciones otorgadas a la corporación en diversos campos en el 2025, los invitamos a consultar la sección Principales Reconocimientos.

Con una trayectoria de 103 años, la corporación reafirma una posición sólida, un crecimiento sostenido y perspectivas favorables para el futuro, caracterizada por su contribución nacional y guiada por su propósito: Juntos creamos desarrollo.

## CIERRE

Al culminar esta síntesis de la gestión del 2025, deseamos expresar nuestro reconocimiento a los accionistas por la confianza depositada en el Directorio; a nuestros clientes, por su lealtad y continua preferencia; a Caterpillar y a las otras prestigiosas marcas representadas, por su constante respaldo; a quienes nos han otorgado su apoyo financiero; y a todos quienes han contribuido a la gestión de la empresa, cumpliendo su propósito de crear desarrollo.

Presentamos a los señores accionistas el informe de la gestión del ejercicio 2025, preparado por la Gerencia y aprobado por el Directorio, en sesión del 25 de febrero de 2026, así como los estados financieros, en conformidad con la Resolución Conasev Nº 141.98 EF/94.10, que establece la presentación de las memorias anuales de las empresas, incluyendo la declaración de responsabilidad exigida.

Lima, 25 de marzo de 2025

**Andreas von Wedemeyer**
**Presidente**

# 2. Acerca de Ferreycorp

## 2.1 Presentación

Ferreycorp es una corporación líder en la provisión de bienes de capital y servicios vinculados, con 103 años de trayectoria. Su operación se centra en el Perú –que aporta más del 90% de sus ingresos– y se extiende a mercados de Centroamérica y Sudamérica. Con Ferreyros como su empresa bandera, la corporación opera a través de subsidiarias especializadas en diversos negocios.

El vínculo histórico con su principal representada Caterpillar, vigente desde 1942, constituye uno de los pilares fundamentales de la organización. Las empresas de Ferreycorp distribuyen esta marca líder en Perú, Guatemala, El Salvador y Belice, con un soporte posventa de alto nivel. Complementariamente, el grupo cuenta con la representación de otras marcas de prestigio global, fortaleciendo su propuesta de valor.

La corporación se enfoca en potenciar la productividad y eficiencia de sus clientes en diversos sectores productivos, suministrando maquinaria de alta calidad acompañada de un respaldo técnico experto. El portafolio abarca una amplia gama de productos y servicios relacionados con los bienes de capital, desde consumibles y equipos para diversas aplicaciones, hasta energía, logística y tecnología.

Más de 7,800 colaboradores integran el equipo humano de Ferreycorp, en el marco de una cultura sólida y prácticas de gestión humana que fomentan su desarrollo profesional y se reflejan en altos niveles de compromiso y sentido de orgullo.

Desde 1962, la acción de Ferreycorp cotiza en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), contando con el respaldo de una base de inversionistas diversificada que incluye instituciones locales (fondos de pensiones, fondos mutuos y aseguradoras), inversionistas extranjeros y un amplio número de personas naturales. Su gestión ética, basada en sólidas prácticas de gobierno corporativo y sostenibilidad, la posiciona como un referente en el mercado. Asimismo, su liderazgo se manifiesta en la participación activa en gremios e iniciativas empresariales orientadas al progreso del país.

Con una trayectoria centenaria y transitando su segundo siglo, esta compañía fundada en el Perú destaca por su gestión basada en valores, prácticas empresariales sólidas, foco en el servicio al cliente y robusta conducción financiera. En el marco de su propósito, Juntos creamos desarrollo, Ferreycorp y sus empresas contribuyen al progreso de los países en donde operan.

### 2.1.1 Misión y visión

**MISIÓN**

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

**VISIÓN**

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

## 2.1.2 Propósito Ferreycorp

A lo largo de su historia, Ferreycorp mantiene la determinación de generar un impacto positivo en sus grupos de interés. Esta vocación se manifiesta en su compromiso de impulsar el desarrollo en los países en donde opera, tanto a través de su gestión empresarial como de otras dimensiones de su actuación.

Con el paso de los años, esta esencia ha encontrado expresión en su propósito corporativo, que reafirma el compromiso y la convicción de Ferreycorp y sus empresas:

| PROPÓSITO FERREYCORP |
| --- |
| **Juntos creamos desarrollo** |

La manera en que la corporación impacta positivamente en los países en donde opera, poniendo en perspectiva su propósito, se aprecia en el Manifiesto a continuación:

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

**Valores de la corporación**

Los valores corporativos orientan la conducta de los colaboradores de la corporación Ferreycorp, respaldando la integridad ética de la organización y la sostenibilidad del negocio.



## 2.1.3 Modelo operativo de la corporación

La corporación Ferreycorp se distingue por un modelo de autonomía operativa con coherencia estratégica y aprovechamiento de sinergias. Este sistema se articula a través de tres pilares: el rol de *holding*, que define los lineamientos y el rumbo estratégico; el rol de las subsidiarias, que gestionan sus mercados con autonomía dentro del marco corporativo; y el rol de servicios compartidos, que promueve la búsqueda de estandarización y eficiencias entre las empresas de la corporación.




Bajo este modelo, la matriz destina recursos para respaldar el crecimiento y la inversión de las subsidiarias de la corporación; define directrices que estandarizan la gestión con prácticas comprobadas a lo largo del tiempo; e impulsa espacios de intercambio de mejores prácticas de las subsidiarias y de reforzamiento de sus propuestas de valor.

Las subsidiarias contribuyen a la productividad y eficiencia de sus clientes a través de la provisión de bienes de capital de marcas líderes y de servicios de alta calidad. De este modo, generan ingresos y utilidades al grupo económico; despliegan una amplia cobertura de mercado; y potencian el portafolio de soluciones de la corporación. Entre sí, desarrollan sinergias y complementan capacidades críticas, como la cobertura nacional y la gestión logística, en beneficio de los clientes.

A su vez, el Centro de Servicios Compartidos sirve a las subsidiarias de Ferreycorp con capacidades especializadas que incrementan la eficiencia y favorecen las sinergias en diversos procesos y actividades.

La corporación actúa como un *one stop shop* o punto único de atención, optimizando su capacidad de atender diversas necesidades de los clientes mediante un vasto portafolio de productos y servicios. En ese sentido, muchos clientes de Ferreyros acceden de forma simultánea a bienes y servicios ofrecidos por otras subsidiarias de la corporación.

Con esta visión estratégica, la corporación Ferreycorp busca impulsar su crecimiento y dinamismo, y a la vez generar impactos positivos transversales a sus grupos de interés.

## 2.1.4 Empresas de la corporación

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




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

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

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

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

**Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Perú**

| Nombre | Año de incorporación | Sectores que atiende | Producto / Servicio | País / Región |
|---|---|---|---|---|
| **Ferreyros** | 1922 | Construcción, minería, hidrocarburos, energía, marino y pesca, gobierno, agricultura, comercio, industria y servicios. | Comercialización de maquinaria pesada y equipos. Alquiler y provisión de repuestos y servicios. | **Perú**<br>Norte: Piura, Tumbes, Lambayeque, Cajamarca, Trujillo, Chimbote<br>Centro: Cerro de Pasco, Huancayo, Ica, Ayacucho, Huaraz, Lima<br>Sur: Arequipa, Apurímac, Cusco, Moquegua y Puno |
| **Ferrenergy** | 2006 | Minería, hidrocarburos, gobierno, energía, construcción, pesca e industria. | Participación en la sociedad de 50% Soluciones de energía desde 1MW hasta la cantidad ilimitada que se requiera, con equipos generadores a gas, diésel, solar y petróleo residual (HFO). | **Perú**<br>Su presencia en países de la región distintos del Perú se produce de forma temporal y responde a la atención de proyectos específicos. En 2025 tuvo contratos con clientes en Colombia, Ecuador, Costa Rica y Guatemala. |
| **Unimaq** | 1999 | Construcción, minería, hidrocarburos, gobierno, comercio, industria, transporte y servicios. | Comercialización, alquiler de equipos ligeros, soporte post venta. | **Perú**<br>Norte: Cajamarca, Chiclayo, Piura, Trujillo<br>Centro: Cerro de Pasco, Huancayo, Lima, Huaraz<br>Sur: Ica, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Ilo, Moquegua, Puno |
| **Orvisa** | 1973 | Construcción, forestal, agrícola, gobierno, transporte fluvial, hidrocarburos y energía. | Comercialización de equipos, repuestos y servicios especializados. | **Perú**<br>Norte: Bagua, Jaén, Iquitos, Tarapoto.<br>Centro: Pucallpa, Huánuco<br>Sur: Puerto Maldonado. |

**Representantes de Caterpillar y marcas aliadas en Centroamérica**

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

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

| Nombre | Año de incorporación | Sectores que atiende | Producto / Servicio | País / Región |
|---|---|---|---|---|
| **Soltrak** | 2007 | Minería, construcción, transporte, industria, energía e hidrocarburos, agricultura, pesca y forestal. | Solución integral de gestión de neumáticos, lubricantes, filtración, mantenimiento predictivo y equipos de protección personal y otros productos de seguridad industrial. | **Perú**<br>Norte: Piura, La Libertad<br>Centro: Lima<br>Sur: Arequipa |
| **Trex** | 2014 | Minería, industria portuaria, comercio, servicios, construcción, industria, entre otros. | Soluciones integrales en equipos de izaje y equipos aliados para los sectores de construcción, minería e industria | **Chile**<br>Santiago, Antofagasta<br>**Colombia**<br>Barranquilla, Bogotá<br>**Ecuador**<br>Quito, Guayaquil |

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

## 2.1.5 Representaciones

En 1942, veinte años después de su fundación, la organización dio un paso decisivo al asumir la representación de Caterpillar en el Perú. Este sólido vínculo de 83 años se ha fortalecido a lo largo de su historia, con el permanente reconocimiento de esta marca global, referente en la industria de la maquinaria, y una vocación compartida de impulsar el éxito de los clientes. En 2010, la corporación asumió la representación de la marca en Guatemala, El Salvador y Belice, reafirmando los lazos de confianza entre las compañías.

De igual forma, las empresas de la corporación distribuyen otras prestigiosas marcas en el Perú y otros países latinoamericanos, ampliando el alcance de su servicio a los diversos sectores. De la mano de una robusta relación con las representadas, ponen en marcha iniciativas locales alineadas con estrategias globales de los fabricantes, desplegando capacidades y conocimientos ya desarrollados. La corporación ha consolidado un distinguido portafolio de marcas representadas, con vínculos de largo plazo con todas ellas, como una de las piezas clave de su liderazgo.

## 2.1.6 Historia

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



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

**1922**

**1930**

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






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

**1942**

**1950**

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




BOLSA DE VALORES DE LIMA BVL

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

**1962**

**1970**

Nuevas capacidades en infraestructura: la organización se muda a un nuevo local de 38,000 m² en la Av. Industrial. Asimismo, Orvisa, distribuidor de Caterpillar en la Amazonía, comienza sus actividades en la ciudad de Iquitos.



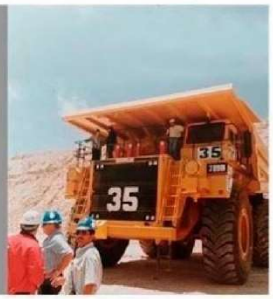


Redefinición del portafolio de negocio, con foco principal en los bienes de capital para dar un buen impulso al crecimiento. Desarrollo de capacidades logísticas con la creación de una firma de almacenamiento, que luego se transformará en Fargoline.

**1980**

**1990**

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







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

**2000**

**2010**

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




Ferreycorp

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

**2012**

**2012**

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







En la década de 2020, Ferreyros despliega los primeros camiones autónomos en Perú; recibe máxima calificación en los Programas de Excelencia Cat; amplía oferta de marcas aliadas, población de máquinas reconstruidas y suscripción de contratos CVA; y firma el MARC más grande en su historia. En el 2022, Ferreycorp y Ferreyros cumplen 100 años en Perú y 80 como distribuidores de Caterpillar.

**2022**

**2025**

Con más de 7,800 colaboradores, Ferreycorp reafirma su presencia como la corporación líder en bienes de capital y servicios relacionados. Ingresos totales de más de US$ 2,100 millones.
En el 2025, su principal representada Caterpillar cumple 100 años de existencia.



## 2.2 Mirando al futuro

### 2.2.1 Estrategia 2022- 2026

Ferreycorp y sus empresas vienen desplegando en el quinquenio 2022- 2026 una estrategia corporativa enfocada en promover el crecimiento rentable, impulsar la transformación digital centrada en el cliente y fortalecer una organización corporativa con mayores sinergias, entre otros enfoques relevantes y necesarios.

En este contexto, la corporación viene obteniendo sólidos objetivos de crecimiento en ventas, utilidades y retorno al capital invertido, con un compromiso permanente de generar impactos positivos entre sus grupos de interés.

Dos componentes principales definen esta estrategia:

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

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

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

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

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

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

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

A fin de asegurar la implementación exitosa de esta estrategia, el modelo de gobernanza establece la supervisión del Directorio y, en el plano gerencial, de un Comité de Planeamiento Estratégico, con la facilitación de la Gerencia Corporativa de Estrategia y Desarrollo.

Para comunicar de manera simple y clara el modo en que se alcanzarán los logros esperados, la identidad visual de la estrategia corporativa destaca el propósito de Ferreycorp, **Juntos creamos desarrollo**, en el centro de la estrategia, acompañado por los colaboradores, clientes, marcas representadas y proveedores, entre otros grupos de interés.




A ello se suman los valores corporativos de compromiso, integridad, respeto y equidad, que respaldan el propósito de la organización y sustentan los compromisos de sostenibilidad que Ferreycorp asume con la sociedad y la gestión de los impactos que genera en sus grupos de interés, en armonía con el medio ambiente.

## 2.2.2 Innovación y transformación digital

La estrategia de Ferreycorp sitúa la innovación y las capacidades digitales inteligentes como pilares fundamentales de su operación que contribuyen a garantizar su sostenibilidad y liderazgo a largo plazo. La corporación ha estructurado su enfoque en tres frentes, que buscan optimizar la eficiencia operativa interna, aportar a los fundamentos de un portafolio líder en la industria y potenciar la propuesta de valor para los clientes:

- **Desarrollo de capacidades y *mindset*.** El énfasis en el desarrollo de capacidades internas y el *mindset* para liderar el cambio busca sostener la evolución de la corporación, al asegurar la adopción efectiva de tecnología y promover la agilidad como un estándar de trabajo. Se impulsa activamente la generación de ideas de mejora y transformación entre los colaboradores; la formación en gestión de proyectos ágiles; el fortalecimiento de habilidades de transformación digital; y la integración de la inteligencia artificial para la optimización de las labores.

- **Transformación digital y automatización.** Como parte de su propuesta de valor, Ferreycorp despliega un amplio esfuerzo en materia de transformación digital y automatización –escalando incluso hasta la autonomía–, para impulsar la productividad, eficiencia y seguridad de sus clientes y contribuir a optimizar sus propias capacidades internas. La corporación lidera tendencias tecnológicas que vienen impulsando la transformación de la industria, generando impactos positivos en diversos sectores productivos. Su amplio ecosistema de soluciones abarca desde el comercio electrónico de equipos hasta sistemas de telemática para el monitoreo de la maquinaria o tecnologías avanzadas para potenciar las actividades de sus clientes. De igual modo, busca activamente socios estratégicos que puedan complementar la oferta de soluciones innovadoras hacia los clientes.

- **Analítica avanzada e inteligencia artificial.** Ferreycorp dirige sus esfuerzos a la explotación estratégica de los datos como un activo fundamental. El objetivo es trascender al análisis descriptivo para implementar modelos predictivos y de aprendizaje profundo que optimicen la toma de decisiones, incluso tendencias futuras, y ayuden a convertir a las empresas de la corporación y a sus clientes en organizaciones impulsadas por datos (*data-driven)*. Despliega innovaciones con inteligencia artificial y analítica, incluyendo sistemas de recomendaciones para la gestión de equipos, asistentes virtuales para complementar capacidades, hasta sistemas de entrenamiento o generación de *leads* con *machine learning*. Este enfoque le permite acompañar a sus clientes en la búsqueda de eficiencia y productividad en sus negocios y a la vez elevar las capacidades de la corporación; transformar datos en inteligencia de negocio aplicable; e impulsar el uso de la inteligencia artificial como catalizador de la productividad interna.

# 2.3 Directorio y Gerencia

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

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

## 2.3.1 El Directorio

**Conformación del Directorio**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Andreas von Wedemeyer Knigge**
**(Presidente)**

Presidente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y de Ferreyros S.A. desde agosto de 2020. Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 2003 y de Ferreyros S.A. desde 2012. Asimismo, ejerce el cargo de presidente ejecutivo y gerente general de Corporación Cervesur S.A.A., liderando además los directorios de las principales empresas del grupo, entre ellas Alprosa, Creditex, Futuro Invest, Proagro, Servicios de Asesoría, Texgroup y Transaltisa, entre otras. De igual manera, preside los directorios de Euromotors; Altos Andes; Euro Camiones; Euroinmuebles; International Camiones del Perú; Renting e Inversiones Sabancaya. Además, es director de Corporación Aceros Arequipa y de CFI Holdings S.A., entre otras organizaciones. Se desempeñó como presidente de la Sociedad Nacional de Industrias, integrando su Comité Ejecutivo, y actualmente participa como director. También forma parte del Directorio de ComexPerú, donde fue miembro del Comité Ejecutivo. Presidió la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa y ejerció la Presidencia *pro tempore* del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico. Adicionalmente, integró el Consejo Directivo de Tecsup y de la Cámara de Comercio e Industria Peruano– Alemana. Fue presidente de los directorios de Alianza Seguros y Reaseguros, Alianza Vida (Bolivia), La Positiva, Seguros y Reaseguros; La Positiva Vida, Seguros y Reaseguros; La Positiva Entidad Prestadora de Salud (EPS) y Profuturo AFP; así como presidente de la Asociación de AFP. Asimismo, cumplió funciones como director del Banco del Sur. Anteriormente, ejerció los cargos de director y gerente general de la Compañía Cervecera del Sur del Perú. Es administrador de empresas por la Universidad de Hamburgo (Alemania), Maestro Cervecero graduado en Ulm (Alemania), y ha cursado el Program for Management Development de Harvard Business School, así como el PAD de la Universidad de Piura.

**Humberto Nadal del Carpio**
**(Vicepresidente)**

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

**Manuel Bustamante Olivares**

Miembro del Directorio de Ferreycorp S.A.A. desde 2011, así como integrante de su Comité de Directorio de Innovación y Sistemas (desde 2016) y presidente de su Comité de Inversiones (desde noviembre 2019); miembro del Directorio de Ferreyros S.A. desde 2012. Vicepresidente del Directorio e integrante del Comité de Riesgos de La Positiva

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

**Thiago de Orlando e Albuquerque**

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

**Mariela García Figari de Fabbri**

Gerente general de Ferreycorp S.A.A. desde 2008 y directora desde 2020. Ingresó a Ferreyros en 1988 y desempeñó varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas de 2001 a 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores. Es directora de la Cámara de Comercio Canadá Perú, de Perú Sostenible, del Instituto Peruano de Economía (IPE), de Empresarios por la Integridad, donde es presidente, y de InRetail. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico, de la cual fue profesora en la Maestría de Finanzas. Ha sido miembro del Directorio de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, de Es Hoy, de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018-2020; de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle). Anteriormente se desempeñó como

investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016 y fue nombrada como Empresaria del Año por IPAE en 2025.

**Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand**

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

**Javier Otero Nosiglia**

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

**Alba San Martin Piaggio**

Miembro independiente del Directorio de Ferreycorp S.A.A. y del Directorio de Ferreyros S.A. desde el año 2020. Es directora independiente en Grupo Efe y Mapfre. Colabora como parte del Consejo Consultivo de la Universidad de Lima y de UTEC, y forma parte del Directorio de CARE. Actualmente es vicepresidenta de Amcham. Desde el año 2017 se desempeña como directora *senior* de Canales para Latinoamérica en Cisco Systems. Es *trustee* en el *Board* de Fundación Cisco desde el 2020. Previamente se desenvolvió como gerente general de Cisco Systems Perú y Bolivia, así como gerente comercial para Perú, Ecuador y Bolivia. Asimismo, se ha desempeñado en Microsoft Perú como directora comercial; en Oracle Perú, como directora gerente general y como gerente de Alianzas y Canales; en Hewlett Packard, como gerente de Canales para Perú, Ecuador y Bolivia; gerente de Ventas & Marketing de Servicios, entre otras posiciones. Es bachiller en Ciencias Administrativas por la Universidad de Lima, magíster en Administración de Empresas (MBA) por la Universidad del Pacífico, máster en Responsabilidad Social Corporativa y Medio Ambiente por EUDE Business School

(Madrid), certificada en el Programa de Especialización para Directores de KPMG y PAD/IESE School y Liderazgo Estratégico Global por Wharton.

**Manuel del Rio Jiménez**

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

**Órganos especiales conformados y constituidos al interior del Directorio**

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

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

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

**Directorio de las subsidiarias**

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

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

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

**Directores de Ferreyros**

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

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

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

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

| Nombre | Cargo | Empresas de las que es director |
|---|---|---|
| Mariela García Figari de Fabbri | Directora gerente general de Ferreycorp S.A.A. | Presidenta de los directorios de todas las subsidiarias de la corporación, con excepción de Ferreyros S.A., de la cual es directora ejecutiva. |
| Emma Patricia Gastelumendi Lukis | Gerente corporativo de Finanzas de Ferreycorp S.A.A. | Directora de todas las subsidiarias de la corporación, excepto Ferreyros S.A. |
| José Santos Gutiérrez Jave | Gerente División de Soporte al Producto de Ferreyros S.A. | Director de Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Forbis Logistics Corp., Forbis Logistics SpA y Xpedite Procurement Services Inc. |
| Ronald Edwin Orrego Carrillo | Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp S.A.A. | Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Soltrak S.A., y de las empresas del grupo Trex (1). |
| Gonzalo Díaz Pró | Gerente general de Ferreyros S.A. | Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Vixora S.A., Ferrenergy S.A.C. (2), Soltrak S.A., y de las empresas del grupo Gentrac (3). |
| Enrique Luis Salas Rizo-Patrón | Gerente División de Cuentas Regionales de Ferreyros S.A. | Director de Unimaq S.A., Orvisa S.A., Motored S.A., Soltrak S.A. (3) y de las empresas del grupo Trex (1). |
| Andrea Sandoval Saberbein | Gerente corporativo de Auditoría de Ferreycorp S.A.A. | Directora de Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Forbis Logistics SpA, Forbis Logistics Corp y Xpedite Procurement Services Inc. |
| Alberto Renato Parodi de la Cuadra | Gerente general de Unimaq S.A. | Director de Orvisa S.A., de las empresas del grupo Gentrac, y de las empresas del grupo Trex. |
| Ricardo Ruiz Munguía | Gerente general de Compañía General de Equipos S.A. de C.V. | Director de las empresas del grupo Gentrac. |
| Alan Sablich Nairn | Gerente División Marketing y Negocios Digitales de Ferreyros S.A. | Director de las empresas del grupo Gentrac. |
| Álvaro Vizcardo Wiese | Gerente División Cuentas Nacionales en Ferreyros S.A. | Director de las empresas del grupo Gentrac y de Vixora S.A. Director de Ferrenergy S.A.C. desde el 15 de setiembre de 2025. |
| Angélica María Paiva Zegarra | Gerente División de Administración y Finanzas de Ferreyros S.A. | Directora de la subsidiaria Unimaq S.A. |
| Daniel Macedo Nieri | Gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Ferreycorp S.A.A. | Director de la subsidiaria Vixora S.A. |
| Luis Alonso Bracamonte Loayza | Gerente corporativo de Negocios de Ferreycorp S.A.A. hasta abril de 2024 | Director en Fargoline S.A., Forbis Logistics S.A., Forbis Logistics SpA, Forbis Logistics Corp., Xpedite Procurement Services Inc. y Vixora S.A. |

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

### 2.3.2 La Gerencia

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

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

A continuación, se presenta a los principales funcionarios de Ferreycorp y de sus compañías subsidiarias en el 2024. La trayectoria profesional de cada uno de ellos se encuentra disponible en el Anexo 2, apartado 2.4.1.

**Funcionarios de Ferreycorp S.A.A.**

Mariela García Figari de Fabbri
**Directora gerente general**

Emma Patricia Gastelumendi Lukis
**Gerente corporativo de Finanzas**

Ronald Orrego Carrillo
**Gerente corporativo de Negocios**

Eduardo Tirado Hinojosa
**Gerente corporativo de Tecnología, Procesos e Información**

María Teresa Merino Caballero
**Gerente corporativo de Recursos Humanos**

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

Andrea Sandoval Saberbein
**Gerente corporativo de Auditoría**

Daniel Macedo Nieri
**Gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo**

Camila Orlandini Camino
**Gerente de Marketing y Comunicación Externa**

**Principales funcionarios de Ferreyros S.A.**

Gonzalo Díaz Pró
**Gerente general**

Santiago Basualdo Piñeiro
**Gerente División de Gran Minería, desde abril de 2024**

Álvaro Vizcardo Wiese
**Gerente División de Cuentas Nacionales**

Enrique Salas Rizo-Patrón
**Gerente División de Cuentas Regionales**

Angélica María Paiva Zegarra
**Gerente División de Administración y Finanzas**

Jorge Durán Cheneaux
**Gerente División de Recursos Humanos**

Alan Sablich Nairn
**Gerente División de Marketing y Negocios Digitales**

José Gutiérrez Jave
**Gerente División de Soporte al Producto**

**Principales funcionarios de otras subsidiarias y negocios de la corporación Ferreycorp**

Alberto Parodi de la Cuadra
**Gerente general de Unimaq**

Jorge Seminario Castillo
**Gerente general de Orvisa desde noviembre de 2025**

Ricardo Ruiz Munguía
**Gerente general de Cogesa (El Salvador)**

Gonzalo Romero Pastor
**Gerente general de Gentrac Guatemala**

Oscar Doñas Castellanos
**Gerente general adjunto de Cogesa (El Salvador)**

Carlos Eduardo Sánchez Valdez
**Gerente general de Soltrak desde julio de 2025**

Renzo Boldrini Paz
**Gerente general de Equipos y Servicios Trex de Chile S.p.A.**

Gonzalo Salazar Arenas
**Gerente general de Equipos y Servicios Trex de Colombia y de Maquicentro (Trex Ecuador)**

Jorge Devoto Núñez del Arco
**Gerente general de Forbis Logistics**

Raúl Neyra Ugarte
**Gerente general de Fargoline**

Carlos Calderón Torres
**Gerente general de Vixora**

Ernesto Velit Suarez
**Gerente general de Ferrenergy**

## 2.4 Principales reconocimientos

Ferreycorp trabaja de forma permanente para optimizar su desempeño operacional y fortalecer su gestión corporativa. Este esfuerzo constante le ha valido múltiples reconocimientos, tanto de las empresas globales que representa como de asociaciones y entidades empresariales.

**Programas de Excelencia Caterpillar 2025**

**Oro:** Ferreyros, Unimaq y Orvisa (Servicio Posventa, Repuestos, Alquiler y Transformación Digital); Gentrac Guatemala (Servicio, Repuestos, Alquiler, Digital y Marketing y Ventas); General de Equipos (Servicio, Digital y Marketing y Ventas).
**Plata:** General de Equipos (Repuestos).
**Bronce:** Ferreyros, Unimaq y Orvisa (Marketing y Ventas).

**Cinco Estrellas en Control de Contaminación de Caterpillar**

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

**Certificación Caterpillar: Talleres *World Class***

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

**Índice de Sostenibilidad Dow Jones | MILA- Alianza del Pacífico**

Ferreycorp reafirmó su posición como la única empresa peruana en ser incluida de manera ininterrumpida en este índice desde su creación en 2017. Este índice distingue a las organizaciones líderes en sostenibilidad en la región de la Alianza del Pacífico.

**Acuerdo de Producción Limpia – Ministerio del Ambiente**

Tras alcanzar importantes metas en la gestión de residuos y materiales, Ferreycorp, Ferreyros y Soltrak fueron reconocidas por el cumplimiento del Acuerdo de Producción Limpia (APL) en residuos sólidos, suscrito con el Ministerio del Ambiente, de forma pionera en el mercado de maquinaria en el Perú.

**Premio IPAE a la Empresaria del Año**

Mariela García de Fabbri, directora gerente general de Ferreycorp, obtuvo el reconocimiento por su destacada trayectoria profesional y su contribución al desarrollo del Perú. La corporación suma tres líderes con esta importante distinción; previamente la obtuvieron Oscar Espinosa Bedoya y Carlos Ferreyros Ribeyro.

**Premio Distribuidor Gold de Chevron**

Soltrak recibió el reconocimiento de su representada Chevron por su desempeño en materia de ventas, alineamiento estratégico y marketing. Se trata de uno de los cinco distribuidores de la marca en Latinoamérica en obtener esta distinción en 2025.

**Mejor venta de equipos compactos Cat y *worktools***

En el 2025, Unimaq fue distinguida como el mejor distribuidor de la representada Caterpillar en la venta de equipos compactos Cat y *worktools* en Latinoamérica. Para conocer otros reconocimientos de la compañía, consulte Gestión Comercial.

**Ranking**
**Merco Responsabilidad ESG**

Ferreycorp destacó entre los primeros lugares de empresas con mejor responsabilidad social y gobierno corporativo en el Perú. De igual forma, ratificó su posición líder en el sector industrial.

**Ranking**
**Merco Talento**

Ferreyros se mantuvo entre las diez mejores empresas para atraer y retener talento en el Perú, por 12 años consecutivos. La empresa ascendió al sétimo puesto a nivel nacional y ratificó su posición como líder del sector industrial.

**Ranking**
**Merco Empresas y Líderes**

Por 14 años consecutivos, Ferreyros fue reconocida entre las diez empresas con mejor reputación corporativa en el Perú. Destacó como líder en su sector y con el cuarto puesto a nivel nacional.

**Premio Desarrollo Sostenible de la SNMPE:**
**Beca Ferreyros DreamBIG**

Ferreyros recibió este galardón de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), en la categoría Gestión Social, rubro Proveedores, por su programa de becas para técnicas de maquinaria DreamBIG, que contribuye a su formación profesional y promueve su inclusión laboral, y que viene beneficiando a más de 170 talentosas peruanas.

**Premio Desarrollo Sostenible de la SNMPE:**
**3D Bucket**

Ferreyros recibió este galardón de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), en la categoría Gestión en Innovación y Tecnología, rubro Proveedores, por el impulso a esta tecnología de ultraprecisión de Cat, que mejora el carguío de palas eléctricas mediante el reconocimiento automático del material.

**Premio Desarrollo Sostenible de la SNMPE:**
**Cat Command for Dozing**

Ferreyros recibió este galardón de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), en la categoría Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional, rubro Proveedores, por la implementación de esta solución que permite operar tractores y excavadoras a kilómetros de distancia, mediante una estación de control remota.

**Ranking PAR- Equidad de Género en las Organizaciones**

Ferreycorp alcanzó el tercer lugar en el ranking PAR 2025, de la consultora Aequales, en materia de equidad, diversidad e inclusión laboral, entre organizaciones de su categoría: hasta 200 colaboradores.

**Empresa con Gestión Sostenible (EGS)**

Ferreycorp y seis de sus empresas recibieron el Distintivo Empresa con Gestión Sostenible (EGS), de Perú Sostenible. Fue otorgado a Ferreyros, Unimaq, Orvisa, Soltrak, Fargoline y Forbis Logistics, por el buen desempeño y cumplimiento de su gestión de sostenibilidad en el último año.

**Empresa con Gestión Sostenible**

Ferreycorp y sus empresas Ferreyros y Unimaq recibieron el Sello PERUMIN a la Excelencia en Equidad de Género, en el marco del Foro de Equidad e Inclusión de la convención minera. Resalta a las organizaciones del sector minero y su cadena de valor que impulsan políticas y prácticas ejemplares para reducir las brechas de género.

**+ Voces – Cámara de la Diversidad del Perú**

La empresa bandera Ferreyros fue reconocida por sus buenas prácticas en diversidad, equidad e inclusión por +Voces, Cámara de la Diversidad del Perú.

# 3. Gestión Comercial y de Operaciones

En el 2025, Ferreycorp y sus subsidiarias alcanzaron ventas récord de US$ 2,177 millones, superiores en 8% frente al año previo (US$ 2,014 millones). En soles, los ingresos de la corporación ascendieron a S/ 7,798 millones, lo que representó un crecimiento de 3% con relación al 2024 (S/ 7,590 millones), dado que el tipo de cambio promedio del 2025 fue de S/ 3.574, significativamente menor que el presentado en 2024, de S/ 3.758.

A continuación, se presenta la gestión anual de las empresas de Ferreycorp en materia 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.

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

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.

### 3.1.1 Ferreyros

Ferreyros, empresa bandera de Ferreycorp y líder en maquinaria pesada, logró ventas históricas de US$ 1,506 millones (S/ 5,378 millones) en el 2025, con un aumento de 4% en dólares en relación con el ejercicio anterior (US$ 1,448 millones).

A continuación, al describir la gestión comercial de la principal compañía de la corporación se incluye una perspectiva de los sectores económicos en los que opera, a los cuales sirven las diversas subsidiarias de la corporación en el Perú.

**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: entre 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.

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, reafirmándose 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.

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.

**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 $yd^3$, según datos de importaciones en valores FOB. Los cargadores de bajo perfil Cat R1300H y Cat R1600H, con capacidades de 4.1 $yd^3$ y 6.3 $yd^3$, 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 $yd^3$) 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.

**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 40%, 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.

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.

**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 significativamente 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.

**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 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.

**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.

**Progresos en materia de 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 $m^2$ con la adquisición de un local adyacente, con lo que suma un total de 33,000 $m^2$ 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.

**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**

- Líder en la provisión de maquinaria pesada y servicios especializados en el Perú, distribuye los equipos de mayor envergadura del portafolio Caterpillar en el país, requeridos por los diversos sectores económicos en el territorio.
- A los productos de su principal representada Caterpillar, se suman otras prestigiosas marcas, como equipos para la producción de agregados Metso para construcción; equipos para minería subterránea Paus; y tractores agrícolas Massey Ferguson, entre otros.
- Con el soporte posventa más completo del mercado, cuenta con una vasta cobertura nacional, a través de sus sucursales, oficinas y sedes, y la presencia permanente en proyectos de sus clientes.
- Presenta las certificaciones ISO 9001:2015 a procesos múltiples de la Gerencia de División Soporte al Producto e ISO 45001:2018 para la sede Industrial, principal locación operativa en el país.

### 3.1.2 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.

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**

- Fundada en 1999, Unimaq es la empresa de la corporación dedicada a la venta y alquiler de bienes de capital ligeros de las marcas Caterpillar y líneas aliadas. Atiende la construcción urbana y ligera, y los sectores de industria, agricultura, comercio, servicios y minería.
- Además de la línea de Construcción General de Cat (equipos compactos), distribuye marcas aliadas como montacargas Caterpillar, grupos electrógenos Caterpillar hasta 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.
- Como parte de la migración de Trex Perú a Unimaq, se unieron las marcas de Tadano, Konecranes, PM, Magni y Terberg, principalmente.
- Cuenta con sucursales en Piura, Cajamarca, Lambayeque, Trujillo, Huancayo, Arequipa, Cusco e Ilo, y está presente en nuevas locaciones en Ica y Moquegua. A la vez, opera en oficinas ubicadas en Cerro de Pasco, Huaraz, Ayacucho y Puno. En Lima se encuentran su sede principal y un local en la zona sur, dedicado al servicio de las líneas Caterpillar y marcas aliadas, alquiler de unidades y equipos usados.

### 3.1.3 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**

- Especialista en bienes de capital, servicios y consumibles para actividades en la Amazonía Peruana, Orvisa tiene a Caterpillar como su principal marca representada.
- Su portafolio está integrado por las mismas líneas de productos y servicios de Ferreyros y Unimaq, así como por productos de aplicación específica en la zona de selva. Incluye máquinas Caterpillar, equipos agrícolas Massey Ferguson y autohormigoneras Carmix, entre otros.
- Atiende sectores como construcción, transporte fluvial, hidrocarburos, forestal, así como agrícola y gobierno.
- Con oficina principal en Iquitos, ha establecido sucursales en Tarapoto, Pucallpa, Huánuco, Bagua y Puerto Maldonado.
- Orvisa forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) y presenta el Distintivo Empresa de Gestión Sostenible (EGS). Cuenta con la Certificación Antisoborno de Empresarios por la Integridad y con la Certificación ISO 37001.

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

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.

### 3.2.1 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).

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.

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 (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.
- 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.
- Sus orígenes como distribuidor Caterpillar en Guatemala datan de 1964, operada con otros nombres y socios. Fue adquirida por el distribuidor Caterpillar de El Salvador en 1998 y, posteriormente, por Ferreycorp en el 2010.
- En Belice, Gentrac es el único representante de Caterpillar y representante de las marcas Wacker, Sullair y Twin Disc, montacargas Mitsubishi y generadores Olympian. Ubica su sede en Ladyville, donde se encuentra el aeropuerto internacional de dicho país.

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

En el 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 (El Salvador)**

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

## 3.2.3 Motored (El Salvador)

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 (El Salvador)**

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

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

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.

### 3.3.1 Soltrak (Perú)

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.

Destacó el crecimiento de la línea de seguridad industrial, del orden de 10%, con marcas como 3M, MSA, Alphatec, Kleenguard (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 (Perú)**

- Es la empresa de la corporación Ferreycorp especializada en la provisión de consumibles industriales, con foco en los negocios relacionados a seguridad industrial, lubricantes y neumáticos, así como en el desarrollo de servicios especializados.
- Su portafolio de productos incluye marcas de primer nivel como lubricantes Chevron, productos de seguridad industrial en las marcas 3M, MSA, 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.
- 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.
- Realiza atenciones a nivel nacional y cuenta con presencia local en Piura, Trujillo, Arequipa y Lima. En esta última ciudad, ubica su sede principal.
- Soltrak cuenta con las certificaciones ISO 9001:2015 (gestión de calidad), 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.
- Se integró a Ferreycorp en el 2007 con la adquisición de Mega Caucho & Representaciones S.A.C., empresa especializada en el rubro de neumáticos. En el 2009, se fusionó la adquisición de Inlusa S.A., incorporando el negocio de lubricantes. En el 2013, se complementó con la adquisición de Tecseg S.A., la cual aportó un completo portafolio de negocios relacionados con la seguridad industrial.

## 3.3.2 Trex (Chile, Colombia y Ecuador)

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 alzahombres 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**

- 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.
- 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.

## 3.3.3 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 extraportuarios 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**

- 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.
- 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.
- 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).

## 3.3.4 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 $m^2$. 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**

- 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.
- 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.
- 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.
- Es un agente de carga nominado por Caterpillar, trabajando con los estándares de calidad de esta marca multinacional.
- Su almacén central, en Miami, es una instalación certificada en detección de explosivos (CCSF, por sus siglas en inglés).

## 3.3.5 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 anticolisión 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 anticolisión 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 ProInnóvate 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 inchancables, 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**

- Vixora (antes Soluciones Sitech Perú) es una empresa de soluciones tecnológicas que resuelve los problemas y necesidades de las operaciones mineras y de construcción, con innovación ágil, global y escalable.
- Nacida en 2013, cuenta con un completo portafolio de líneas representadas, tales como Trimble, Torsa, Loadrite, Provix, Brigade, Cat DSS y MTS Systems, entre otras.
- 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.

# 4. Gestión Financiera

En el 2025, la corporación y sus empresas registraron ventas de S/ 7,798 millones (US$ 2,177 millones), con incrementos de 2.7% en soles y de 8.1% en dólares respecto del ejercicio previo, cuando se alcanzó niveles de S/ 7,590 millones (US$ 2,014 millones). Este desempeño se sustentó en los fundamentos del negocio de Ferreycorp, así como en una oferta de valor líder en el Perú y en los diversos países donde opera.

El entorno macroeconómico peruano mostró una senda de crecimiento durante el año, en la línea del ejercicio previo. Este dinamismo se mantuvo resiliente incluso ante la transición anticipada del Gobierno, lo que evidenció la capacidad del mercado para absorber eventos políticos adversos, si bien limitó una mayor expansión de la economía. El crecimiento estuvo sostenido principalmente por la recuperación de la demanda interna y la continuidad operativa en sectores clave como la minería y la infraestructura.

En el presente ejercicio, la corporación consolidó su estrategia financiera de optimización de los resultados de las empresas, mediante un análisis de rentabilidad granular en todas sus unidades de negocio, lo que permitió una supervisión precisa del desempeño financiero, con especial énfasis en la mejora de la rotación de activos. Este enfoque se llevó a cabo a través de un control riguroso de la morosidad en las cuentas por cobrar y una gestión proactiva de la calidad y obsolescencia de los inventarios, así como del seguimiento de los activos fijos operacionales, como las flotas de alquiler, y del Capex en general, el cual comprende las inversiones en mejoras de los talleres y almacenes.

Es importante destacar que, a lo largo del año, la apreciación del sol peruano y del peso chileno, en 10.66% y 8.96%, respectivamente, generó distorsiones contables en el margen bruto e impactó el reconocimiento de ventas, costos y gastos, afectando la utilidad operativa y la utilidad neta, incluso a pesar de la ganancia por diferencia de cambio reportada en el estado de resultados. Por ello, con el propósito de facilitar una mejor comprensión del desempeño económico y de la capacidad de generación de valor de la organización, los resultados del ejercicio se presentan también bajo una metodología de cifras ajustadas, las cuales aíslan estos efectos extraordinarios de revaluación, como se detalla en este capítulo.

En 2025, Ferreycorp registró una utilidad bruta de S/ 1,793 millones, menor en 10.2% respecto del ejercicio previo (S/ 1,996 millones), reflejando un cambio en la composición de las ventas en el ejercicio. La línea de maquinaria y equipos representó el 39% del total de las ventas, frente al 35% del 2024; en tanto, la línea de repuestos y servicios impulsó el 53% de las ventas en 2025, en comparación con 56% del año previo.

A su vez, el margen bruto se ubicó en 23.0% en 2025, frente al 26.3% del año anterior. Aislando el efecto del tipo de cambio, el margen bruto ajustado representó un 24.7% en 2025 (26.2% en el año previo).

El margen operativo al 31 de diciembre de 2025 alcanzó un 8.0%, menor al registrado al cierre de 2024 (11.3%). Este indicador reflejó el efecto de la volatilidad cambiaria, el entorno actual del negocio, la composición de ventas distinta al año anterior y el impacto en el margen de servicios. En el año, los gastos equivalieron a 15.2% de las ventas, similar al 15.3% del 2024. Si se considera el ajuste en la utilidad bruta por el efecto del tipo de cambio, el margen operativo cerró en 9.8%, menor al 11.2% ajustado del año previo.

En la misma línea, la utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (EBITDA, por sus siglas en inglés) se situó en S/ 936 millones en 2025, menor en 17.2% respecto del ejercicio anterior (S/ 1,131 millones). En tanto, el margen EBITDA del año 2025 representó un 12.0%; sin el efecto cambiario, el margen EBITDA ajustado fue de 13.7%.

Por otro lado, se logró mejoras en el gasto financiero ante la reducción de las tasas de interés, tanto en el mercado local como en el internacional, con lo cual fue oportuno reperfilar la deuda de algunas de las empresas durante el ejercicio 2025, la cual llegó a estar concentrada en el corto plazo en ejercicios anteriores. Ferreycorp estableció el 45% de su deuda con vencimientos de largo plazo (deuda no corriente), en línea con la estrategia de calzar obligaciones con la vida de los activos que respalda y con una perspectiva más conservadora respecto de años anteriores.

Al 31 de diciembre de 2025, el gasto financiero neto totalizó S/ 86 millones, con una disminución de 1.7% respecto del 2024 (S/ 88 millones). La deuda financiera registró S/ 2,146 millones al cierre del año, con una variación de 8% en soles frente a similar periodo del 2024. En lo que respecta a la deuda en dólares, de US$ 617 millones, se apreció una disminución de 5.5% frente al saldo del mismo periodo del 2024 (US$ 651 millones), reflejando una caída en su costo promedio. En 2025, la tasa promedio de interés de la corporación se posicionó en 4.79%, frente al 5.09% del ejercicio anterior.

Por otro lado, se registró US$ 18 millones por aplicación de la norma NIIF de Arrendamientos, por la cual Ferreycorp y sus empresas deben reconocer la deuda por contratos de arrendamiento vigentes. Este monto forma parte de la deuda financiera total de la compañía.

El ejercicio 2025 cerró con una utilidad neta para Ferreycorp de S/ 481 millones, menor en 1.7% frente al 2024 (S/ 489 millones). Sin considerar el efecto cambiario, la utilidad neta ajustada de 2025 representó S/ 463 millones, con una reducción de 9.6% frente al 2024.

Al término del 2025, el tipo de cambio cerró en S/ 3.368 por dólar, 10.66% por debajo de su valor al finalizar 2024 (S/ 3.770 por dólar), lo que originó una ganancia en cambio acumulada de S/ 162 millones, en comparación con la pérdida en cambio de S/ 43 millones registrada el año previo.

Teniendo en cuenta el estado de situación financiera, al finalizar 2025, los activos de Ferreycorp evidenciaron una disminución de S/ 41 millones respecto de diciembre de 2024. En total, pasaron de S/ 6,868 millones en 2024 a S/ 6,826 millones en 2025.

El inventario se redujo en S/ 20 millones (de S/ 2,520 millones en 2024 a S/ 2,500 millones en 2025), como resultado del ingreso de maquinaria y repuestos previstos para su entrega en los meses siguientes. Asimismo, se registró una disminución de las cuentas por cobrar en S/ 126 millones (de S/ 1,186 millones en 2024 a S/ 1,060 millones en 2025). Al analizar el número de días de inventario, se observó una leve mejora en la rotación, de 2.34 a 2.39, y los días de inventario pasaron de 154 en 2024 a 151 en 2025. Respecto de la rotación de las cuentas por cobrar, los días de cobranza disminuyeron de 52 en el 2024 a 45 en el 2025. Además, el activo fijo se elevó en S/ 117 millones (de S/ 2,079 millones en 2024 a S/ 2,196 millones en 2025), a causa de inversiones en obras de infraestructura; en maquinaria y equipos para talleres; y en nueva flota de alquiler, principalmente.

Al cierre del 2025, Ferreycorp y sus subsidiarias registraron una ligera disminución del pasivo total, alcanzando un ratio de endeudamiento total (deuda / patrimonio) de 1.28 en 2025 frente a 1.34 en 2024. El ratio deuda financiera neta / EBITDA se situó en 2.06 al término de 2025, mayor al ratio de 1.90 al cierre de 2024.

En términos de desempeño bursátil, destacó el rendimiento positivo de las acciones de Ferreycorp en 2025. Durante el año, la cotización de apertura se situó en S/ 2.93 y la de cierre, en S/ 3.90. En 2025, la corporación distribuyó a sus accionistas un total de S/ 293.3 millones por concepto de dividendos, como se describe a continuación. Por un lado, en el mes de abril tuvo lugar un reparto de S/ 193.3 millones del ejercicio 2024, tras el adelanto de S/ 100 millones que se concretó en agosto de dicho año. Posteriormente, en setiembre, se realizó el pago de un dividendo en efectivo de S/ 100 millones a cuenta del ejercicio 2025. En total, la entrega de dividendos del 2025 representó, en soles, S/ 0.3100 por acción, o un *dividend yield* de 7.95%. Culminado el ejercicio, en enero de 2026, se desembolsó un nuevo adelanto de S/ 100 millones (S/ 0.1057 por acción) a cuenta de las utilidades de 2025, aprobado en noviembre de dicho año.

Respecto de las acciones de tesorería, el ejercicio concluyó sin tener acciones en cartera.

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

# 5. Gestión Sostenible

Ferreycorp y sus empresas despliegan de manera transversal la sostenibilidad como un elemento integral de su estrategia, en línea con su propósito, “Juntos creamos desarrollo”. Bajo este enfoque, la corporación adopta y promueve un modelo de negocio sostenible orientado a crear valor compartido y generar efectos positivos para clientes, accionistas, proveedores, colaboradores y otros grupos de la sociedad, a través de prácticas ambientales, sociales y de gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés). En ese sentido, la corporación articula sus estrategias, programas y acciones con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS), considerando las expectativas y necesidades de sus grupos de interés e impulsando acciones concretas dirigidas a mitigar su impacto ambiental.

Respaldado por las máximas instancias de la organización, el compromiso de Ferreycorp busca generar valor sostenible para sus grupos de interés (accionistas e inversionistas, colaboradores, clientes, comunidad, proveedores, medio ambiente, Gobierno y sociedad en general), bajo principios de transparencia, ética, inclusión y responsabilidad. Consciente de sus recursos y capacidades, y de la conexión que tiene con diversos públicos, la corporación se posiciona como un agente de cambio en la sociedad. Esta firme convicción acompaña a Ferreycorp desde sus inicios, incluso antes de la difusión masiva de los conceptos de sostenibilidad y responsabilidad social.

Al aplicar las mejores prácticas en atracción, motivación y retención de talento; relaciones con inversionistas; acceso al capital; gestión integral de riesgos; y posicionamiento y reputación, la corporación y sus empresas despliegan una gestión responsable ante el mercado y la sociedad.

En este capítulo, complementando la información sobre gestión comercial, de operaciones y financiera presentada en los capítulos 3 y 4, se presentan otras importantes dimensiones de la gestión sostenible desplegada en el año 2025, de acuerdo con la siguiente organización:


**5.1 Dimensión Económica y Gobierno Corporativo**
Gobierno corporativo
Ambiente de control y cumplimiento
Relación con clientes y proveedores

**5.2 Dimensión Social**
Gestión de capital humano
Impacto en la comunidad

**5.3 Gestión Ambiental**

# 5.1 Dimensión Económica y Gobierno Corporativo

## 5.1.1 Gobierno corporativo




La corporación Ferreycorp está comprometida con un gobierno transparente y con su sostenibilidad. Para ello, reafirma principios fundamentales, como mantener claras políticas del Directorio; garantizar un trato equitativo a los accionistas; gestionar la organización con integridad, equidad y seriedad; asegurar la transparencia de la información en la administración de la compañía; y desplegar ámbitos de control, de manejo de riesgos y de cumplimiento. La corporación adopta las mejores prácticas de gobierno corporativo, que promueven el respeto a los derechos de los accionistas y de los inversionistas, contribuyen a la generación de valor, solidez y eficiencia.

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

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

Ferreycorp se ha hecho acreedora de una serie de reconocimientos en el Perú y en el extranjero por sus buenas prácticas ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG, por sus siglas en inglés), debido a sus altos estándares de cumplimiento y su liderazgo.

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

### 5.1.1.1 Derechos de los accionistas

Ferreycorp garantiza un trato equitativo a sus 10,285 accionistas y la protección de sus derechos, contando con un solo tipo de acción que da los mismos derechos a todos los accionistas. Asimismo, realiza una difusión adecuada y oportuna de todos los asuntos de la corporación considerados relevantes, y se conduce por estrictas pautas de información privilegiada. A la vez, asegura una conducción estratégica de la organización, por medio del monitoreo efectivo del Directorio y la definición de sus responsabilidades frente a los accionistas.

## a) Accionistas de Ferreycorp

Al 31 de diciembre de 2025, el accionariado difundido de la corporación está compuesto por fondos de pensión locales (40.30% del total), inversionistas institucionales extranjeros (19.79%), inversionistas institucionales locales (18.72%) e inversionistas *retail*, tanto locales como extranjeros (21.19%).

Cabe destacar el importante crecimiento de los inversionistas *retail* durante el año, que pasaron de 6,804 a finales del 2024 a 10,084 al cierre de 2025. Los accionistas *retail* aportan diversidad y liquidez, así como un alto valor como embajadores de la marca Ferreycorp. Este incremento se debió no solo a los sólidos fundamentos de la empresa como una alternativa atractiva para invertir, sino también al impulso de nuevas tecnologías que facilitan el acceso de las personas para adquirir acciones en la Bolsa de Valores.

De otro lado, el *free float* de la corporación fue de 77.04% al cierre del 2025. Este porcentaje excluye la tenencia de acciones de miembros del Directorio y Alta Gerencia, incluyendo parientes; trabajadores; entidades del Estado peruano; bancos, financieras, cajas municipales bajo supervisión de la SBS; entidades no comprendidas en numerales anteriores; y acciones en cartera, según definición de la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).

## b) Rentabilidad para los accionistas

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

En la Junta General de Accionistas de marzo del 2025, se aprobó entregar dividendos en efectivo por un total de S/ 293.3 millones, compuestos por el adelanto concretado en agosto de 2024 por S/ 100 millones y un saldo pendiente por repartir de S/ 193.3 millones. En ese marco, el 29 de abril de 2025 se concretó el pago de un dividendo en efectivo de S/ 0.2043 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 6.48%.

En agosto, el Directorio acordó adicionalmente el pago de un dividendo en efectivo por S/ 100 millones a cuenta de las utilidades de 2025, equivalente a S/ 0.1057 por acción, el cual fue abonado en el mes de setiembre y representó un *dividend yield* de 3.06%. Posteriormente, en noviembre, el Directorio estableció un nuevo pago de dividendos en efectivo por S/ 100 millones, también a cuenta de las utilidades de 2025, equivalente a S/ 0.1057 por acción, cuyo desembolso se realizó en enero de 2026, representando un *dividend yield* de 3.06%.

***Dividend yield*** y **Total Shareholders Return (TSR)**** de Ferreycorp en los últimos cinco años*

| Año | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| *Dividend yield* | 9.6% | 11.6% | 9.9% | 9.5% | 7.95% |
| *TSR* | 31% | 22% | 20% | 27% | 46.84% |

(*) La rentabilidad por dividendo indica el retorno que se ha logrado con la cantidad de la inversión tan solo con el reparto de dividendos de la compañía. El cálculo considera el precio de la acción al cierre del año.
(**) El rendimiento total para el accionista considera tanto la rentabilidad por dividendo como la variación en el precio de la acción durante el período.

Asimismo, se debe mencionar que, a pesar de los desafíos políticos y económicos experimentados por el país durante el año, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el año. La cotización de apertura del 2025 fue S/ 2.93; y la de cierre, S/ 3.90. Dicho aumento en el precio de la acción, de 33%, sumado al dividendo por acción, permitió conseguir una rentabilidad para el accionista del 46.84% en el 2025.

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

### 5.1.1.2 Junta de Accionistas

La Junta de accionistas constituye el foro por excelencia en que se discuten los temas clave de la gestión, donde se evalúa y aprueba la gestión y la visión de futuro para el funcionamiento de la corporación. En este espacio se reporta los resultados de la gestión del año anterior y se promueve el diálogo y la participación de los accionistas. En este contexto, Ferreycorp impulsa que las mociones de la agenda sean difundidas y aprobadas por el mayor número de accionistas o representados a través de sus apoderados presentes en la reunión, y busca el aumento en el *quorum* en la reunión anual. El *quorum* de instalación de la Junta realizada el 24 de marzo de 2025 fue de 76.93%, con la participación directa o por representación de 128 accionistas.

### 5.1.1.3 El Directorio y la Alta Gerencia

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

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

Para mayor información sobre el Directorio de Ferreycorp, consultar el apartado 2.3.1.

### 5.1.1.4 Transparencia de la información

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

La Gerencia Corporativa de Finanzas de la corporación cuenta con un área de Relaciones con Inversionistas, la cual mantiene una constante comunicación con los accionistas actuales y potenciales. Así, durante el 2025, hubo 361 atenciones a inversionistas a través de conferencias, reuniones y llamadas telefónicas. Trimestralmente, además, Ferreycorp brinda a sus accionistas e inversionistas un informe de gerencia y una *conference call* en inglés, con la participación de la gerente general, cuyo objetivo es presentar y explicar los resultados financieros del periodo, así como el desempeño de los negocios y otros temas de interés.

Cabe resaltar que la corporación contempla normativas y lineamientos sobre el manejo de la información privilegiada y reservada, las cuales son de conocimiento y cumplimiento de las áreas internas.

## 5.1.2 Ambiente de Control y Cumplimiento

### 5.1.2.1 Ambiente de Control

El ambiente de Control Interno integra la Auditoría Interna, la Auditoría externa y la Gestión de Riesgos Corporativos y Operacionales. Con un alcance que abarca a todos los colaboradores y directivos, este marco promueve una cultura basada en valores y fomenta la sostenibilidad empresarial. De este modo, impulsa negocios socialmente responsables, fortalece la confianza de los grupos de interés y respalda la toma de decisiones mediante un análisis integral de riesgos estratégicos, de negocio y operativos, asegurando la implementación de controles eficaces para su mitigación.

**Auditoría externa**

Como parte de su deber fiduciario hacia la compañía y los accionistas, y con el objetivo de garantizar la integridad de los sistemas contables y de los reportes financieros, el Directorio de Ferreycorp presenta cada año a la Junta de Accionistas su propuesta para la designación de la firma de auditoría externa. En ese sentido, la firma seleccionada asume la responsabilidad de emitir el dictamen de los estados financieros individuales y consolidados de las empresas de la corporación del ejercicio.

El Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio acordó, en la sesión de febrero de 2025, recomendar nuevamente a EY para auditar los estados financieros del ejercicio, de Ferreycorp consolidado y separado, así como los individuales de sus empresas. Posteriormente, se presentó la propuesta para ser aprobada por la Junta General Obligatoria de Accionistas, respaldada por los buenos resultados obtenidos previamente. Tanaka, Valdivia & Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, miembro de EY, realizó sus labores según el plan anual, que comprende todas

las empresas de Ferreycorp en Perú y en el extranjero. Durante el año, dicha compañía entregó los estados financieros del ejercicio 2024; asimismo, acudió al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio para el plan de trabajo de la auditoría financiera y para avances en la materia del ejercicio 2025.

## Auditoría interna

En 2025, se realizó 317 proyectos de auditorías operativas, de procesos, regulatorias y continuas, entre otras, de acuerdo con lo considerado en el plan anual, aprobado en la sesión del Comité de Directorio de Auditoría y Riesgos de diciembre de 2024. Durante el ejercicio, se presentó los avances de ejecución del plan, los resultados de las revisiones de auditoría y la puesta en marcha de las recomendaciones correspondientes a 2024 y 2025. En las cuatro sesiones del Comité, se destacó la implementación del 70% de las 1,326 recomendaciones emitidas en 2025 y del 96% de las 2,108 emitidas en 2024.

En la sesión del tercer trimestre, se informó el resultado de conformidad de la Evaluación Interna de Calidad de la Gestión de Auditoría Interna, realizada entre los meses de agosto y setiembre de 2025. De acuerdo con las buenas prácticas y normas globales de auditoría interna, estas revisiones se realizan cada año de manera interna y cada cinco años por un consultor externo especializado; la última evaluación externa con resultado de conformidad se realizó en el año 2024, por la empresa BDO.

Además, el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio aprobó el Plan Anual 2026, que contempla 320 proyectos, así como los recursos requeridos para su ejecución, y ratificó el nombramiento del Gerente Corporativo de Auditoría (auditor interno).

## Gestión de riesgos

La gestión proactiva de riesgos en Ferreycorp constituye un pilar estratégico para garantizar la sostenibilidad de la organización. Esta dimensión está integrada en su cultura organizacional; refleja la adopción de principios de gobierno corporativo y es respaldada tanto por una Política Corporativa de Gestión Integral de Riesgos como por un Manual dedicado a esta materia, en línea con estándares internacionales. El gobierno de la gestión de riesgos corporativos está a cargo de un departamento especializado, liderado por la Ejecutiva *Senior* de la Gestión Corporativa de Riesgos, que reporta directamente a la Gerencia Corporativa de Finanzas y esta, a su vez, a la Gerencia General de Ferreycorp. Los riesgos de cada subsidiaria son identificados y definidos por la Gerencia General de cada empresa y sus reportes directos.

La metodología interna de la Política y el Manual de Ferreycorp especializados en la gestión de riesgos presenta componentes como:

- **Identificación de riesgos**: Proceso por el que se identifican los riesgos internos y externos de Ferreycorp y sus empresas que impactan en la estrategia y los objetivos de negocio. Se clasifican en riesgos estratégicos, operacionales, financieros, de cumplimiento y emergentes.

- **Evaluación de riesgos**: Proceso por el que se analiza los riesgos de una empresa, operación o proyecto, utilizando técnicas cualitativas y/o cuantitativas. Los riesgos son evaluados en su estado inherente y residual, una vez implementados los planes de acción que los mitigan, y son priorizados según su criticidad.

- **Monitoreo y control de los riesgos**: Mecanismo para dar seguimiento a la implementación de los planes de respuesta determinados para mitigar los principales riesgos inherentes identificados, lo que permite delinear los mapas de riesgos de Ferreycorp y sus empresas.

- **Comunicación de los riesgos**: El informe final de los riesgos identificados y clasificados, así como el avance de los planes de acción, son informados al Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio y al Directorio de la corporación. Finalmente, se publica el mapeo de riesgos corporativos a través de la página web de la compañía.

Como parte de este trabajo, en enero de 2025 se realizó el primer Taller de Riesgos con el Comité de Auditoría y Riesgos del Directorio, en el que se capacitó a sus miembros en tendencias de riesgos por especialistas externos, se identificó y/o mapeó los principales riesgos de Ferreycorp y se debatió las principales medidas de mitigación a implementar.

Asimismo, en setiembre de 2025 se presentó al Comité de Riesgos del Directorio los resultados de las matrices de riesgos operacionales, en el que se revisó los principales puntos de control de los procesos evaluados.

### 5.1.2.1 Sistema de Cumplimiento

El Sistema de Cumplimiento de Ferreycorp tiene el objetivo de garantizar la actuación íntegra de todos los colaboradores de la corporación, en línea con los valores y principios éticos de la corporación, y cumpliendo de forma rigurosa con el marco legal que aplica a todas las dimensiones de la gestión empresarial.

Este sistema, diseñado para prevenir delitos, en especial aquellos vinculados con la corrupción y el lavado de activos, se basa en cuatro pilares descritos a continuación:

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Código de Ética Corporativo** | **Política Corporativa de Cumplimiento** | **Normas y procedimientos** | **Capacitación y cultura** |

El **Código de Ética Corporativo** refleja los valores de la corporación que conducen el comportamiento y la toma de decisiones de todos los colaboradores de Ferreycorp, incluyendo los funcionarios y directores, sin excepción alguna. Asimismo, define las líneas de acción clave que rigen las relaciones con los diferentes grupos de interés, basadas en principios éticos.

La **Política Corporativa de Cumplimiento** materializa el compromiso de Ferreycorp y sus subsidiarias en su lucha contra el soborno, en todas sus manifestaciones, ya sea a través de un agente o un tercero, en relación con un trabajador público o una persona natural o jurídica, y en cualquier situación que pueda devenir, así como contra los delitos de colusión, tráfico de influencias, lavado de activos y financiamiento del terrorismo, entre otros. Esta política, las medidas y el diseño del Sistema de Cumplimiento contemplan los requerimientos establecidos por la norma ISO 37001:2016, así como las leyes y regulaciones vigentes en materia de cumplimiento y prevención de delitos.

De igual forma, la corporación ha definido **normas** corporativas para guiar la conducta de sus colaboradores, incluyendo quienes ocupan roles de liderazgo, y sus directores

ante situaciones que podrían representar riesgos. Su objetivo es aportarles claros lineamientos para una actuación debida frente a una posible entrega o recepción de regalos, conflictos de intereses, negocios con organismos estatales, relaciones con funcionarios públicos, control de riesgos reputacionales y prevención de la corrupción en transacciones con terceros. Asimismo, Ferreycorp ha desarrollado **procedimientos** para identificar y evaluar riesgos, gestionar comunicaciones, realizar auditorías del sistema, entre otras acciones.

Por su parte, la **capacitación y cultura**, de la mano de un trabajo permanente de difusión entre los colaboradores, son aspectos fundamentales en el funcionamiento efectivo del Sistema de Cumplimiento de Ferreycorp.

Al cierre de 2025, el Sistema de Cumplimiento se encuentra implementado y certificado en nueve empresas de la corporación: Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Fargoline, Orvisa, Forbis Logistics, Vixora y Ferrenergy. Asimismo, desde 2023, se inició la integración del sistema dentro de los procesos de las compañías ubicadas en el exterior, iniciativa que seguirá durante 2026.

Todas las empresas Ferreycorp en el Perú cuentan con una certificación anticorrupción, lo que reafirma su compromiso con la materia. Durante 2025, la matriz Ferreycorp y seis de sus compañías nacionales ampliaron el alcance de la Certificación Antisoborno a la Certificación Anticorrupción, otorgada por la Asociación Empresarios por la Integridad. Esta contiene, además de la prevención del delito de soborno, la prevención de la corrupción entre los privados, la colusión, el tráfico de influencias, el lavado de activos y la contabilidad paralela. Forbis Logistics y Orvisa obtendrán dicha ampliación en 2026, de acuerdo con los plazos estipulados.

Asimismo, durante 2025, Vixora obtuvo la certificación ISO 37001: Sistema de Gestión Antisoborno, tras la verificación de la compañía auditora independiente SGS. Así, la matriz Ferreycorp y todas sus empresas peruanas, Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Fargoline, Orvisa, Forbis Logistics, Ferrenergy y Vixora, cuentan con esta certificación.

Las certificaciones obtenidas y la implementación y efectividad de un sistema de gestión anticorrupción –alineado con principios claros que fomentan un comportamiento ético basado en valores– demuestran el compromiso de la corporación y sus empresas con una cultura de integridad.

Cabe señalar que la corporación cuenta con un Oficial de Ética y Cumplimiento Corporativo, un canal de denuncias y procesos de capacitación para los colaboradores y proveedores en torno a estos importantes temas. Cada uno de estos elementos es determinante para el correcto funcionamiento del sistema.

# 5.1.3 Relación con clientes y proveedores




La excelencia en la calidad de los productos y servicios de las empresas de la corporación es un factor esencial en su propuesta de valor. La oferta de bienes de capital de marcas prestigiosas y de reconocida calidad, con el respaldo de un soporte especializado de primer nivel, está enfocada en la satisfacción de las altas expectativas de los clientes y la construcción de sólidas relaciones.

El servicio posventa es uno de los pilares del prestigio de la matriz Ferreycorp y sus compañías, en particular de su empresa bandera Ferreyros. Sobresale por la calidad de atención, la amplia cobertura, una extensa red de talleres con técnicos calificados y gran capacidad de respuesta en campo.

Asimismo, la corporación cuenta con una cadena de suministro eficiente que integra un robusto inventario de repuestos, una red de transportistas homologados y el respaldo logístico de empresas como Fargoline y Forbis Logistics, asegurando tiempos mínimos para la entrega y el despacho oportuno.

## 5.1.3.1 Clientes

### a) Calidad de productos y satisfacción del cliente

La implementación de seis buenas prácticas potencia la gestión de la experiencia del cliente y refuerza su fidelización.

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

El índice de lealtad neta (NLS, por sus siglas en inglés), calculado a partir de la encuesta “Voz del Cliente”, considera nivel de satisfacción, intención de recompra y probabilidad de recomendación, identificando la cantidad de clientes leales o promotores (puntaje 9 o 10 en las tres preguntas) y detractores (puntaje 5 o menos en cualquiera de ellas). El NLS permite detectar fortalezas y oportunidades en cada interacción con los clientes.

### b) Privacidad de los clientes

Ferreycorp y sus empresas dan cumplimiento a la Ley Peruana de Protección de Datos Personales, al solicitar el consentimiento previo, informado, expreso e inequívoco para realizar el tratamiento de los datos o información de una persona natural, incluyendo el consentimiento por escrito para el tratamiento de datos sensibles.

Con el fin de asegurar un manejo y almacenamiento correcto de la información de los clientes, la corporación cuenta con normas y procedimientos específicos:

- GTPI-SEG-NC-003: Norma Corporativa de Protección de Datos Personales.

- INP-SEG-PRC-002: Procedimiento Corporativo de Gestión de Incidentes Relacionados a la Ley de Protección de Datos Personales.

Obtener el consentimiento del titular para acceder a sus datos personales constituye un principio fundamental en las normas de manejo de información, lo que garantiza que su utilización se ajuste a los fines establecidos, excepto en los casos previstos por la ley.

En tanto, la aprobación digital de la Declaración de Gestión de Datos de los clientes de las empresas distribuidoras de Caterpillar autoriza a la compañía a recopilar, utilizar y compartir información personal del sistema y de operaciones.

### 5.1.3.2 Proveedores




La corporación Ferreycorp mantiene relaciones sólidas y de largo plazo con sus proveedores de marcas representadas y proveedores no comerciales, basadas en la transparencia, confianza y cumplimiento de altos estándares éticos. La corporación y sus empresas promueven una gestión responsable de su cadena de suministro, orientada al crecimiento mutuo y al fortalecimiento de prácticas que contribuyan al desarrollo sostenible, el respeto por los derechos humanos y la protección del medio ambiente.

En ese contexto, durante 2025 se consolidó a nivel nacional el Programa Eleva, iniciativa lanzada en 2024 para fortalecer las capacidades de los proveedores. El programa fomenta espacios de capacitación, acompañamiento y gestión diferenciada según el tamaño y el sector de cada empresa, promoviendo la adopción de buenas prácticas en sostenibilidad, cumplimiento normativo y gestión empresarial. De esta manera, genera valor y contribuye a una cadena de suministro más responsable.

A su vez, los proveedores deben cumplir con la legislación aplicable a sus actividades y con los estándares establecidos por Ferreycorp, reafirmando el compromiso de la corporación con una gestión ética, transparente y sostenible de su cadena de valor.

Como soporte a una eficiente gestión de proveedores, se continuó con la digitalización de los procesos, principalmente mediante el SAP S4/HANA. Este sistema registra las condiciones de pago, establece una estrategia de liberación conforme a una política y un plan contable corporativos. Asimismo, el Portal de Proveedores, totalmente integrado con el sistema SAP, permitió registrar las facturas de manera digital y hacer el seguimiento de los pagos en línea. Esta plataforma elimina los trámites de entrega física de documentos, generando eficiencias en tiempos y reduciendo la huella de carbono, debido al menor uso de papel y a la disminución del consumo de combustible asociado al traslado de los proveedores a la sede principal para la entrega física de facturas.

En 2025, prosiguieron las mejoras en el *dashboard* digital de proveedores, herramienta que permite visualizar información clave según las clasificaciones realizadas desde 2023. Entre ellas se incluye proveedores por tipo (comercial o no comercial), por ubicación (nacional o extranjero), por tamaño de empresa, por actividad económica (Clasificación Industrial Internacional Uniforme- CIIU), así como por cantidades y montos de compras. El sistema permite, además, visualizar diferentes combinaciones de estas variables.

De otro lado, se habilitó un canal de YouTube para brindar capacitaciones asincrónicas a proveedores, enfocadas en las principales variables ESG y otros temas relevantes para el desarrollo sostenible y la mejora continua de la cadena de suministro. Asimismo, se creó la Comunidad Eleva, un espacio en la web que permitirá que los proveedores accedan a un directorio con información de los servicios o productos que ofrece cada proveedor, con el fin de establecer relaciones comerciales de manera independiente y voluntaria entre sí.

Para fortalecer la comunicación con sus proveedores, Ferreycorp y sus empresas subsidiarias en el Perú implementaron Canales Corporativos de Consultas y Reclamos, un espacio confidencial y seguro para realizar consultas y/o presentar reclamos relacionados a los procesos. Estos canales establecen plazos de respuesta definidos de hasta siete días para consultas y hasta quince días para reclamos.

A lo largo del año, se obtuvo diversas distinciones. La matriz Ferreycorp ganó el primer puesto del concurso del Ministerio de Trabajo, en la categoría “Promoción de la formalización de la cadena de valor y apoyo para el emprendimiento”. Asimismo, Ferreycorp y sus empresas Ferreyros y Unimaq fueron reconocidas por la organización Es Hoy, que destaca a las organizaciones que promueven el desarrollo y fortalecimiento de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en el país.

A continuación, se presenta las principales dimensiones de la gestión con proveedores desarrolladas este año:

**a) Alcance**

Durante 2025, Ferreycorp gestionó una base de 7,887 proveedores, que conforman su cadena de suministro de bienes y servicios. El 29% del valor de las compras de la corporación y sus empresas subsidiarias en el año se realizó a proveedores locales y el 71% a proveedores internacionales, como distribuidor de marcas de alcance global.

En el año, Ferreycorp efectuó compras a más de 7,523 proveedores nacionales y a 364 extranjeros, por un total de S/ 1,826 millones y S/ 4,488 millones, respectivamente. La gestión de proveedores de la corporación se encuentra alineada con los principios de la norma ISO 20400 de Compras Sostenibles.

**b) Desarrollo de proveedores**

Al cierre de 2025, Ferreycorp capacitó a 4,299 proveedores a nivel nacional. Se incluyó contenidos vinculados al Sistema de Cumplimiento y Debida Diligencia, gestión laboral, herramientas financieras, procesos de homologación, gestión ambiental y climática, seguridad y salud en el trabajo, así como bloqueo y etiquetado de energías.

A su vez, el Programa Eleva desplegó iniciativas de capacitación, tanto internas como externas en convenio con instituciones como la Cámara de Comercio de Lima, Empresarios por la Integridad y el BCP. Se abordó materias ambientales, cultura de integridad, herramientas financieras, mejoras de procesos en las mypes y sostenibilidad, entre otras.

**c) Homologación de proveedores**

Durante el año, la corporación homologó a 1,612 proveedores a nivel nacional mediante procesos internos y externos para gestionar preventivamente los riesgos asociados a su cadena de suministro y asegurar que estén alineados con los estándares y políticas corporativas vigentes.

**d) Evaluación y selección de proveedores**

Ferreycorp cuenta con procesos de evaluación y selección de proveedores que aseguran el cumplimiento de criterios financieros, comerciales, legales y de sostenibilidad, además de otros aspectos relevantes.

En 2025, se desarrolló un Programa de Soporte a proveedores, orientado a capacitar a las empresas que no alcanzaron el puntaje mínimo requerido en su evaluación, con foco en variables ESG y otras materias. Se trabajó para que la empresa homologadora dicte cuatro sesiones de capacitación para instruir a los proveedores sobre el llenado de los formularios de homologación.

Cabe señalar que por tercer año consecutivo se realizó una valoración de los proveedores por parte del usuario final mediante la herramienta digital Fiori. Bajo esta modalidad, se evaluó a 146 proveedores en 2024 y a 204 en 2025, a nivel nacional.

**e) Gestión de riesgo de proveedores**

Ferreycorp viene desarrollando planes de acción alineados con su matriz de riesgo de proveedores, que incluyen capacitaciones para impulsar las buenas prácticas de su cadena de valor en materia ambiental, social y de gobierno. Asimismo, la corporación despliega procesos de homologación y evaluación de proveedores que resultan fundamentales en el diagnóstico individual.

# 5.2 Dimensión Social

## 5.2.1 Gestión de capital humano

### 5.2.1.1 Modelo de gestión humana

La gestión del capital humano en Ferreycorp y sus empresas tiene como objetivo central alinear el desempeño de sus cerca de 8,000 trabajadores con la estrategia de negocio, y los objetivos y metas de las empresas, asegurando que la estrategia bien ejecutada sea una ventaja competitiva, basados en sus valores corporativos y persiguiendo su propósito.

La gestión de capital humano se sustenta en cinco pilares interconectados. Los primeros tres están centrados en el desarrollo del personal: la cultura, que busca asegurar que las formas de operar, decidir y aprender sean sostenibles y efectivas; el liderazgo, que cimienta la sostenibilidad y el crecimiento mediante una dirección sólida y alineada con la cultura; y la gestión del talento, que impulsa el negocio al atraer, desarrollar y retener a las personas con las capacidades necesarias para las empresas y el mercado.

Los otros dos pilares están orientados a la eficiencia operativa y al cumplimiento normativo. El eje de sinergias y productividad está diseñado para mejorar la eficiencia operativa, mediante la transformación digital, la analítica avanzada y la optimización de procesos. Finalmente, el *governance* garantiza la sostenibilidad del negocio mediante un marco regulatorio que gestiona de manera integral la actividad laboral. Para asegurar la excelencia en la gestión del capital humano, la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos ofrece este modelo a todas las empresas de Ferreycorp.

Durante el 2025, Ferreycorp, la empresa matriz de la corporación, alcanzó el tercer puesto del ranking PAR de Aequales, entre organizaciones de su categoría; diversas empresas de la corporación mantuvieron la certificación de Buenos Empleadores de ABE; y Ferreyros, la empresa bandera, fue distinguida entre las diez mejores empresas para atraer y retener talento en el Perú, así como líder en su rubro, según el ranking Merco Talento, por once años consecutivos.

En esa misma línea, la matriz Ferreycorp y Fargoline obtuvieron el primer puesto en el Concurso Buenas Prácticas Laborales del Ministerio de Trabajo, en las categorías “Promoción de la formalización de la cadena de valor y apoyo para el emprendimiento” y “Erradicación de las peores formas de trabajo infantil y del trabajo forzoso”, respectivamente.

### 5.2.1.2 Empleo

**a) Generación de empleo**

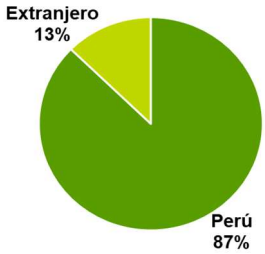



Ferreycorp ha mantenido de manera genuina su compromiso de generar calidad de vida, un entorno laboral excelente y oportunidades para el desarrollo personal y profesional, así como un sistema de compensaciones y beneficios competitivos. Todo ello forma parte de una propuesta de valor creada para todos sus colaboradores, diseñada para generar orgullo y propósito.

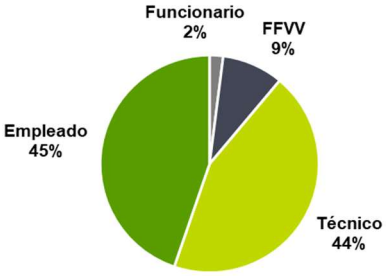
Durante 2025, se continuó fortaleciendo el equipo mediante la retención y el desarrollo de talento. Al finalizar el año, la corporación y todas sus subsidiarias en el Perú y en el extranjero sumaban un total de 7,880 colaboradores, frente a los 7,978 al cierre de 2024.

Los gráficos que se presenta a continuación muestran la distribución de la fuerza laboral de toda la corporación por ubicación geográfica, tipo de colaborador y género.

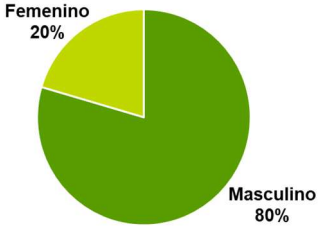
**Distribución según ubicación geográfica**




**Distribución según tipo de colaborador**




**Distribución según género**




## b) Relaciones laborales

La corporación cree firmemente que el respeto a la libre agrupación de los trabajadores es esencial en cada una de sus subsidiarias, tanto en el Perú como en el extranjero. En ese sentido, ninguna de sus políticas afecta las decisiones del colaborador sobre pertenecer a sindicatos o de suscribir convenios colectivos.

Muestra de ello es el Sindicato Unitario de Trabajadores, fundado en 1946. Desde hace 78 años representa en forma ininterrumpida al personal de Ferreyros, la principal empresa de Ferreycorp, y está integrado por 756 miembros al cierre de 2025, entre empleados y técnicos. Este grupo de colaboradores conserva buenas relaciones con la compañía y aporta en la mejora de las políticas que favorecen las condiciones laborales. A inicios de 2025 se formó un nuevo sindicato, Sinatrafsa, conformado actualmente con 25 afiliados. Con ambos sindicatos se cerró una negociación colectiva, en marzo 2025-2026, y 2025- 2027, respectivamente.

Por su parte, el Sindicato Unitario de la subsidiaria Trex, en Chile, está compuesto por 83 colaboradores y mantiene un buen vínculo con la empresa. En 2025, se adelantó la negociación colectiva y, en trato directo, se alcanzó un nuevo convenio colectivo que conserva los beneficios establecidos por tres años, hasta 2029.

En 2025, Ferreycorp continuó reforzando, de manera comprometida, la asesoría que proporciona a sus empresas en el Perú y el extranjero para garantizar el cumplimiento de las normas legales laborales, estandarizar procesos y gestionar las relaciones laborales entre los colaboradores. Asimismo, fortaleció el proceso de denuncia de hostigamiento sexual a través del Canal de Ética y de capacitaciones. A su vez, mantiene el respeto a los principios de equidad de género e igualdad y no discriminación en el trabajo.

## c) Compensaciones y beneficio

Con el objetivo de garantizar la equidad interna y competitividad externa, Ferreycorp y sus subsidiarias en Perú y en otros países gestionan un sistema de compensaciones

alineado con la Norma Corporativa de Compensaciones y Beneficios, aplicable a toda la corporación. Este sistema se basa en la valoración de los puestos mediante una metodología que considera ocho factores, entre ellos la complejidad de las funciones, los conocimientos especializados necesarios y el nivel de toma de decisión. A partir de esta información, se diseña escalas salariales alineadas con los datos obtenidos de encuestas en el mercado laboral sobre la materia.

En esa línea, en 2025, se actualizó las escalas salariales en las empresas de Perú. Previo a ello, en 2024, se concluyó en las empresas del exterior la implementación de estructuras salariales competitivas en el mercado, proceso que incluyó el relevamiento de información, la definición de la muestra de comparación y la construcción de las escalas.

Adicionalmente, la corporación tiene esquemas de compensación variable de corto plazo, como el bono por rendimiento para funcionarios de Ferreycorp en el Perú y en el extranjero, que mide la evaluación de desempeño y el logro de sus objetivos del año anterior. Además, otorga incentivos para fuerza de ventas y jefaturas comerciales en función del cumplimiento de ciertos objetivos y metas establecidos por cada empresa.

### 5.2.1.3 Diversidad y derechos humanos

**a) Equidad de género**

Al cierre de 2025, Ferreycorp y sus empresas contaban con 1,613 colaboradoras en el Perú y en el extranjero, cifra que representa el 20% del total de su equipo humano, manteniendo así la participación alcanzada al término de 2024.

La presencia de mujeres en las posiciones no técnicas se incrementó al 32% del total de colaboradores en 2025, frente al 30% de 2024.

Durante 2025, la proporción de mujeres en las posiciones gerenciales en la matriz Ferreycorp y sus subsidiarias en el Perú aumentó respecto de 2024, representando el 34% del total. Cabe destacar que la Gerencia General de Ferreycorp, la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos, la Gerencia Corporativa de Finanzas y la Gerencia Corporativa de Auditoría, entre otras, son lideradas por mujeres. En tanto, los directorios de la corporación y de sus subsidiarias incluyen talento femenino.

La corporación potencia estas iniciativas en todas sus empresas a través de PARES, el programa corporativo que, desde 2018, institucionaliza de manera transversal la igualdad de oportunidades, abarcando la equidad de género, la inclusión de personas con discapacidad, etnias y culturas, la comunidad LGTBIQ+ y generaciones. Esto se traduce en acciones mediante un robusto plan anual de sensibilización, que incluye la implementación de programas transversales, *webinars*, charlas, campañas y cursos orientados a fomentar una cultura de empatía y respeto.

Ferreycorp, además, lidera el camino hacia una industria más inclusiva mediante una gestión equitativa de salarios y línea de carrera. Con el objetivo de incrementar el talento femenino técnico, realiza una serie de acciones: becas de formación, prácticas focalizadas y el programa de bienestar de Ferreyros “+Juntas”, dirigido al personal técnico femenino. Asimismo, impulsa el crecimiento del talento interno mediante su Programa de Mentoring Corporativo, que en 2025 consolidó su sexta promoción.

En el frente minero, Ferreyros organizó el evento “Kantukiray”, que busca impulsar el desarrollo y la conexión de las mujeres de Gran Minería en el marco de la conmemoración de su día internacional. Estas iniciativas, sumadas a la octava edición

del Encuentro de Mujeres Líderes Ferreycorp, espacio clave de reflexión y acción para el desarrollo profesional dentro de la organización, ratifican que la equidad es un pilar transversal en la estrategia de negocio de la corporación.

**b) Igualdad de oportunidades e inclusión**

En Ferreycorp y sus empresas se garantiza la igualdad de oportunidades basándose exclusivamente en el mérito y el talento, eliminando etiquetas y sesgos inconscientes. Este compromiso trasciende el cumplimiento normativo y se expresa en la gestión activa de cinco ejes estratégicos: Equidad de Género, Personas con Discapacidad, Generaciones, Comunidad LGTBIQ+ y Etnias y Culturas, orientados a garantizar espacios seguros, libres de discriminación y violencia. Ferreycorp es una corporación donde conviven múltiples orígenes geográficos, estratos y visiones, unidos por un mismo propósito: Crear juntos desarrollo.

**c) Respeto a los derechos humanos**

Ferreycorp ha establecido una Política Corporativa de Derechos Humanos, de cumplimiento obligatorio para todas sus empresas, que asegura el respeto y la protección de los derechos humanos en el marco de sus labores. Esta política se encuentra alineada con los principios incluidos en la Declaración Universal de Derechos Humanos, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales y la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el trabajo, convenios fundamentales de la OIT, los Objetivos de Desarrollo Sostenible, entre otros estándares y convenciones internacionales en esta materia.

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

## 5.2.1.4 Desarrollo de colaboradores

**a) Gestión del desempeño**

Ferreycorp impulsa de forma continua la evolución y el perfeccionamiento de su Programa de Gestión del Desempeño, mejorando sus procesos de sistematización, los parámetros de medición y su modelo de competencias, que comprende: Tenemos pasión por los clientes, Somos agentes de cambio, Generamos conocimiento y autoaprendizaje, Trabajamos en equipo y Logramos resultados con excelencia.

A lo largo de los años, se ha reforzado el proceso de gestión del desempeño, acompañándolo con tecnología. Asimismo, se ha buscado hacerlo equitativo y visible, tanto para colaboradores como para líderes, mediante la incorporación de herramientas de calibración y seguimiento. Durante 2025, en la fijación de objetivos se obtuvo una participación de 96.6% y, en la revisión de medio año, de 97.1%. La evaluación del período está prevista para enero de 2026 y contará con la participación de todos los colaboradores de la corporación en el Perú y en el extranjero.

**b) Sucesión y desarrollo de líderes**

Este año, uno de los hitos relevantes fue el diseño y lanzamiento de la Evolución Cultural Ferreycorp. Como parte de esta iniciativa, se profundizó en el perfil del líder, definiendo los comportamientos, las características de personalidad, los conocimientos y la experiencia de los líderes, con el objetivo de poder alcanzar los objetivos y la estrategia de la corporación. A partir de estas definiciones, se ha venido trabajando una estrategia de liderazgo consolidada, así como una estrategia específica para los *c-levels*, gerentes y mandos medios.

**c) Capacitación y oportunidades laborales**

Durante 2025, Ferreycorp y sus empresas continuaron promoviendo el aprendizaje en los colaboradores, reforzando conocimientos técnicos en las distintas posiciones (69,405 horas), así como habilidades personales (16,875 horas) y, de manera especial, habilidades digitales (8,140 horas). Asimismo, en línea con su cultura de seguridad y ética, se invirtió más de 100,000 horas en cursos sobre la materia, los cuales impactaron a 7,763 colaboradores en promedio.

Se registró un especial interés en temas como “Habilidades conversacionales para Líderes”, “Experiencia del Cliente” y “Design Thinking”, entre otros, que contribuyeron a reforzar las habilidades personales de los colaboradores de las diferentes empresas de la corporación.

Ferreycorp incrementó durante 2025 los convenios educativos en el Perú, alcanzando un total de 27 acuerdos. Estos convenios, pactados con distintas instituciones, permiten a la corporación ofrecer a sus colaboradores becas y descuentos para estudios en diferentes niveles formativos.

En esa línea, la Política de Oportunidades Laborales Internas de Ferreycorp y sus subsidiarias permitió que 996 colaboradores de la corporación cambiaran de posición durante el año. De este total, 475 fueron promovidos y 521 realizaron movimientos horizontales.

## 5.2.1.5 Salud y seguridad

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







El compromiso de Ferreycorp de salvaguardar a sus colaboradores se evidencia en su Sistema de Gestión de la Seguridad, Salud Ocupacional y de Medio Ambiente, tanto en el Perú como en el extranjero, alineado con valores corporativos como la equidad, la integridad y el respeto a la persona. Este sistema opera con altos estándares para regular los aspectos normativos, mecanismos de difusión, control y seguimiento, y el rol activo de los líderes de la corporación.

El liderazgo en seguridad fue un tema prioritario durante el año. En ese sentido, se organizó el tercer Congreso de Seguridad y Salud en el Trabajo, orientado a fortalecer el rol activo y visible de los líderes en seguridad y a promover el intercambio de buenas prácticas. De manera complementaria, se avanzó con la implementación de la plataforma SSMART, destinada a mejorar procesos mediante la transformación digital

en la prevención de riesgos, así como a estandarizar los principales procesos corporativos de seguridad, salud y medio ambiente (SSMA), fundamentados en la prevención y optimización de recursos.

**b) Indicadores de gestión de seguridad**

La tasa de fatalidad, el índice de frecuencia de lesiones con tiempo perdido de colaboradores y contratistas, el índice de severidad y el índice de accidentabilidad se encuentran entre los principales indicadores de la gestión de seguridad en Ferreycorp.

Durante el año, no se registró fatalidades en ninguna de las sedes de la corporación, tanto en Perú como en el extranjero. En cuanto a los demás indicadores, la corporación obtuvo su mejor desempeño en los últimos 10 años: el índice de accidentabilidad fue de 0.03, el índice de frecuencia de lesiones con tiempo perdido, de 1.41, y el índice de severidad, de 21.11.

**c) Círculos de seguridad y salud ocupacional**

Con el objetivo de promover la salud ocupacional en la corporación, el Círculo de Salud Ocupacional trabajó en 2025 integrando a todos los médicos ocupacionales y áreas de Recursos Humanos en Ferreycorp y en todas sus subsidiarias en Perú y en el extranjero. De esta manera, se buscó mantener las medidas de bioseguridad vigentes y definir y coordinar las actividades corporativas en temas de salud ocupacional, como planes y programas de vigilancia médica, gestión de la salud mental y sensibilización sobre la salud en general, entre otros.

Integrado por todos los responsables de las áreas de seguridad y salud en el trabajo de todas las empresas de la corporación, el Círculo de Seguridad en el Trabajo mantuvo su continuidad operativa. A través de eventos internos mensuales, generaron sinergias que permiten realizar actividades corporativas del programa anual de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (SSMA), incluyendo monitoreos de higiene ocupacional, capacitaciones en temas de SSMA, auditorías al Sistema de Gestión de SSMA, revisión y análisis de los indicadores de seguridad, actividades del *software* integral de SSMA, así como el intercambio de buenas prácticas en seguridad y salud.

## 5.2.1.6 Bienestar social

En Ferreycorp, la estrategia corporativa de bienestar se fundamenta en la convicción de que el bienestar de sus colaboradores es un pilar esencial para el éxito sostenible. Este año, la corporación llevó adelante diversas iniciativas diseñadas para promover una cultura de cuidado integral, articuladas en torno a cinco ejes principales de bienestar: emocional, físico, financiero, sociofamiliar y laboral.

**Bienestar emocional**
Reconociendo la importancia de la salud emocional, Ferreycorp incrementó la atención del consultorio psicológico, que cubre también a los familiares directos de los colaboradores, sumando un horario de atención vespertino y nocturno. La corporación mantuvo *webinars* mensuales y un *podcast* como herramientas psicoeducativas esenciales, y brindó talleres de prevención de riesgos psicosociales y del hostigamiento sexual. En el mes de la salud mental, Ferreycorp llevó a cabo una campaña integral para fortalecer las herramientas de gestión emocional. Como novedad, ofreció talleres de inteligencia emocional para proveedores clave de la corporación, y estableció convenios corporativos con organizaciones especializadas para aportar más opciones de cuidado de la salud emocional.

**Bienestar físico**
Ferreycorp promovió activamente la salud física. Se continuó brindando atenciones en consultorios nutricionales especializados y aumentando el número de días disponibles para asegurar mayor cobertura y acceso. Se organizó *podcasts* y *webinars* orientados a fomentar la alimentación saludable y hábitos de vida beneficiosos, y se realizó campañas y ferias de salud preventivas en todas las subsidiarias. Además, se impulsó la participación a través de actividades deportivas como campeonatos, clases de baile y entrenamientos funcionales.

**Bienestar financiero**
Con el objetivo de contribuir a la estabilidad económica de sus equipos, Ferreycorp lanzó el programa de educación financiera, brindando a los colaboradores herramientas prácticas y conocimientos para mejorar la gestión de su bienestar económico y promover el ahorro.

**Bienestar sociofamiliar**
El compromiso se extendió al núcleo familiar, con iniciativas que fortalecieron los lazos sociales y brindaron entretenimiento. Se diseñó un programa vacacional especialmente dirigido a los hijos e hijas de los colaboradores, promoviendo el esparcimiento y desarrollo. Se ofreció beneficios y entretenimiento para toda la familia a través de descuentos corporativos y se llevó a cabo actividades conmemorativas y participativas para los colaboradores y sus familias.

**Bienestar laboral**
Cuidando el bienestar laboral de los colaboradores, el área de Bienestar Social de cada empresa otorgó atención personalizada y permanente en temas clave como salud, educación y vivienda. Todas estas iniciativas fueron complementarias a los beneficios de salud ofrecidos por Ferreycorp a sus colaboradores, que incluyen la posibilidad de contar con un seguro oncológico asumido por la empresa y un seguro privado de salud (EPS), además de la alternativa de afiliar a sus hijos, cónyuges o convivientes, y de contar con un seguro particular para familiares (sobrinos, hermanos, parejas del mismo sexo, padres, etc.).

Como resultado de estas iniciativas, Ferreycorp consolidó una experiencia de bienestar valorada por sus colaboradores. De acuerdo con las mediciones, el nivel de satisfacción con las acciones de bienestar alcanzó un 95.2%, reflejando el compromiso de la organización y la relevancia de los programas implementados en la calidad de vida de los trabajadores y sus familias.

### 5.2.1.7 Clima y cultura

**a) Cultura y comunicación interna**

La encuesta de Clima Laboral del 2025 permitió a la corporación conocer la satisfacción de los colaboradores en distintas dimensiones, como la relación con el equipo, la cultura y el ambiente laboral, entre otras.

A continuación, se presenta el resultado corporativo del estudio:

| **99%** | **84%** | **89%** |
|---|---|---|
| **Tasa de respuesta** | **Clima laboral** | ***Engagement*** |

## 5.2.2 Impacto en la comunidad

La corporación despliega una serie de iniciativas con diferentes grupos de la sociedad, comenzando con jóvenes universitarios o de institutos técnicos, operadores y técnicos de maquinaria, entre otros.

### 5.2.2.1 Asociación Ferreycorp

Desde su fundación en 1997, la **Asociación Ferreycorp** impulsa la responsabilidad social de la corporación. Su propósito es contribuir con la formación de profesionales con valores, responsabilidad ciudadana y capacidades técnicas que generen un impacto positivo en sus comunidades.

En línea con su propósito, la asociación desarrolla las siguientes iniciativas:

**a) Programa Impulsando Talento con Valores (ITV):**
En sus 28 años de existencia, el programa ITV ha capacitado a más de 70,000 alumnos de instituciones de educación superior y técnica a nivel nacional en habilidades blandas, empleabilidad, valores y responsabilidad ciudadana. En 2025, alcanzó a más de 5,700 estudiantes de 52 universidades y 21 institutos en todo el Perú. En ese marco, se realizaron alrededor de 120 programas presenciales de tres días de duración para reforzar esas competencias y fomentar la ética ciudadana.

De manera complementaria, en la comunidad digital de la Asociación Ferreycorp se registró más de 6,197 reproducciones y 1,600 conexiones en vivo a través de YouTube y redes sociales, donde destacaron dos temas: “Cómo destacar en una entrevista laboral” y la nueva edición de “Afirma tu voto: pregúntale al experto”.

**b) Capacitación técnica desde el Club de Operadores y el Club de Técnicos de Equipo Pesado**
Líder en la región en el reconocimiento a los operadores, Ferreycorp y sus subsidiarias Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Gentrac, han incrementado de forma considerable el número de seguidores digitales del Club de Operadores, activo desde 2012, y del Club de Técnicos, fundado en 2016. En un año, pasaron de ser más de 50,000 a superar los 125,900, y de cerca de 7,000 a más de 32,600, respectivamente.

**Club de Operadores de Equipo Pesado:**
A lo largo de su historia, más de 8,500 operadores participaron en 220 eventos presenciales sobre operación de maquinaria Caterpillar. En 2025, se logró más de 30,000 conexiones en charlas especializadas en redes sociales, se dictó 44 charlas virtuales (3,734 participantes) y 11 seminarios presenciales (1,096 asistentes) en 10 ciudades del país.




**Club de Técnicos:**
En el año, realizó 22 *webinars* (1,568 participantes) y 8 conferencias presenciales (647 asistentes) en un total de 4 ciudades de las zonas norte, centro y sur del país.

## 5.2.2.2 Programas de formación en habilidades técnicas

### a) Programas ThinkBIG

Con más de dos décadas de trayectoria en el país, el programa ThinkBIG alcanzó en 2025 una visibilidad histórica al celebrarse por primera vez la Conferencia ThinkBIG fuera de Estados Unidos, en la ciudad de Arequipa. Desarrollado con éxito en el Perú por Ferreyros y Tecsup, ThinkBIG es una iniciativa global de Caterpillar orientada a la formación de futuros técnicos y técnicas especializados en productos de la marca líder. Durante el año, el programa convocó a 250 participantes en Lima, Arequipa y Trujillo.




Ferreyros se distingue como el único dealer a nivel mundial en implementar estrategias integrales de atracción y becas para mujeres. Este alcance se reforzó con 21 visitas a colegios, alianzas con Pronabec y colaboraciones estratégicas con empresas como Antapaccay para el financiamiento de becas.

### b) Programa DreamBIG

Este año, por primera vez, las becarias realizaron pasantías directamente en operaciones mineras. Este salto cualitativo incluyó una gestión logística compleja (exámenes médicos, EPP e inducciones), que contribuyó a la preparación de las futuras técnicas para los desafíos reales del sector. Esta iniciativa fue reconocida con el Premio Desarrollo Sostenible de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) 2025 en la categoría Gestión Social. Cabe destacar que en 2025 participaron 145 mujeres y que la beca DreamBIG cubrió el 50% de sus gastos académicos.




### c) Programas de Aprendizaje Dual

En 2025, el programa de Senati integró a 37 patrocinados por Ferreyros, Unimaq y Soltrak (19 aprendices y 18 estudiantes; 16 de ellos mujeres). La mayoría de los aprendices contaban con un perfil vinculado principalmente a la Administración Industrial, Mecánica Automotriz y Mecatrónica Industrial.

### 5.2.2.3 Voluntariado corporativo

Ferreycorp consolidó su compromiso social a través del concurso interno "Desafío Solidario", diseñado para fomentar la participación y canalizar las iniciativas de voluntariado de las diferentes subsidiarias de la corporación. De este concurso surgieron seis iniciativas ganadoras que fueron íntegramente realizadas a lo largo del segundo semestre. Estos proyectos demostraron un alto impacto social al enfocarse en la mejora de la calidad de vida en distintas comunidades a nivel nacional.

La puesta en marcha de las seis iniciativas ganadoras impactó diversas regiones y ámbitos, alcanzando un número significativo de beneficiarios. Estos proyectos se enfocaron estratégicamente en distintas áreas clave: la optimización de la infraestructura educativa, el apoyo comunitario, la capacitación técnica especializada para el empoderamiento económico y la mejora ambiental y la seguridad social en Lima. Los lugares de impacto incluyeron las regiones de Huaraz, Huancayo y Lima, donde se llevó a cabo los proyectos del concurso. Esta distribución y el alcance de las iniciativas confirman el impacto significativo y multidimensional de Ferreycorp en las comunidades del Perú.

Cabe destacar que se tuvo dos voluntariados principales en el año, congregando a más de 245 participantes de diferentes empresas de la corporación.

El tradicional voluntariado Ferreycorp movilizó a más de 145 asistentes, incluyendo colaboradores y sus familias, con el objetivo de mejorar la infraestructura educativa. La labor se llevó a cabo en la I.E. Manuel Seoane Corrales en Mi Perú, Ventanilla, donde el equipo de voluntarios realizó diversas tareas que incluyeron la reparación de mobiliario escolar, la instalación de luminarias y lunas, el pintado de aulas y fachadas, la recuperación de áreas verdes y el mantenimiento de canchas deportivas.

Asimismo, en el Gran Voluntariado Ferreyros, más de 100 voluntarios se sumó a la jornada realizada en el hogar Hijos de María, en Carabayllo. Esta actividad estuvo dedicada a la restauración integral del local que semanalmente acoge a más de 100 niños, asegurando que cuenten con un espacio renovado, seguro y acogedor para su desarrollo integral.

### 5.2.2.4 Ferreycorp 4K

En 2025, la “Ferreycorp 4K” amplió su alcance al realizarse de manera simultánea en 17 ciudades del Perú, sumando una ciudad más respecto de la edición anterior. Este año congregó a más de 3,500 personas, con la finalidad de recaudar fondos para el voluntariado corporativo. La actividad, que promueve la integración y el deporte, convoca desde hace 16 años a colaboradores de la corporación y sus familiares.

## 5.2.2.5 Proyectos de Obras por Impuestos

El mecanismo de Obras por Impuestos permite a la corporación contribuir de manera más ágil a la reducción de la brecha de infraestructura y a la mejora de la calidad de vida de los peruanos. A través de esta modalidad, financia y lleva a cabo proyectos de inversión pública en diversas regiones del Perú, en agua y saneamiento, educación, infraestructura vial, entre otros.







De esta manera, en 2025, Ferreyros puso en marcha cuatro nuevos proyectos: la construcción de un mercado de abastos en La Joya, Arequipa; el mejoramiento de un colegio en Tiabaya, Arequipa; la construcción de un intercambio vial en Trujillo, La Libertad; y el mejoramiento de un hospital en Azángaro, Puno. Asimismo, continuó desarrollando una obra de agua y saneamiento en Chinchero, Cusco; el mejoramiento de un colegio en Paucarpata, Arequipa; y la construcción de un centro de salud en Trujillo, La Libertad. También, durante el 2025 concluyó la construcción de pistas y veredas en Castilla, Piura.

Mediante Obras por Impuestos, la corporación ha financiado 18 proyectos -11 de ellos ya concluidos- por más de S/ 300 millones, beneficiando a 260,000 peruanos en diversas regiones del país a lo largo de doce años.



## 5.2.2.6 Afiliación a asociaciones




En coherencia con sus lineamientos, valores y políticas, Ferreycorp y sus subsidiarias participan de forma activa y/o trabajan con asociaciones vinculadas a los sectores que atienden, promoviendo una cultura de mejora continua y buenas prácticas corporativas.

A continuación, se detalla las asociaciones vinculadas a Ferreycorp y sus subsidiarias con operaciones en el Perú.

- Alianzas de Obras por Impuestos (Aloxi)
- Asociación Automotriz del Perú (AAP)
- Asociación de Buenos Empleadores (ABE)
- Asociación de Empresas de Mercados de Capitales (Procapitales)
- Asociación de Exportadores (ADEX)
- Asociación Peruana de Agentes de Carga Internacional (APACIT)
- Asociación Peruana de Operadores Portuarios (Asppor)
- Asociación Secretarios Corporativos Latinoamérica (Ascla)
- Business Alliance for Secure Commerce (BASC)
- Cámara de Comercio Alemana
- Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham)
- Cámara de Comercio de Arequipa
- Cámara de Comercio de Canadá
- Cámara de Comercio de Lima
- Cámara de Comercio de Madre de Dios
- Cámara de Comercio e Industria de Huánuco
- Cámara de Comercio Peruano Mexicana
- Cámara de Comercio Peruano- China (Capechi)
- Cámara de Comercio y Producción de San Martín – Tarapoto
- Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Loreto
- Cámara Española de Comercio
- Cámara Peruana de la Construcción (Capeco)
- Consejo Empresarial Colombiano
- Consejo Privado de Competitividad
- Empresarios por la Integridad
- Sistema de Gestión Antisoborno (ISO 37001: 2016)
- Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE)
- Instituto Peruano de Economía (IPE)
- Nexos+1
- Perú Sostenible
- Sistema de Gestión de la Seguridad, Medio Ambiente y Calidad (ISO 45001, ISO 14001 e ISO 9001)
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú)
- Sociedad Nacional de Industrias (SNI)
- Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE)
- Sociedad Nacional de Pesquería (SNP)
- The International Air Transport Association (IATA)
- World Cargo Association (WCA)

# 5.3 Gestión ambiental

La gestión ambiental es un compromiso de Ferreycorp y sus subsidiarias, en línea con uno de sus pilares fundamentales: la sostenibilidad. La corporación cuenta con una Política Corporativa de Medio Ambiente, que sienta las bases de la estrategia ambiental y de normas específicas en este ámbito, enfocadas en mitigar los impactos negativos y en generar impactos positivos, tanto en sus operaciones como en su cadena de valor.

La estrategia ambiental corporativa orienta sus esfuerzos en cuatro ejes de acción: i) atención del cambio climático, uso de energía y generación de emisiones; ii) uso de agua y efluentes; iii) generación de residuos y materiales; y iv) ciclo de vida del producto. En este marco, Ferreycorp ha establecido objetivos de mediano plazo (año 2030), sustentados en un modelo estadístico, para sus empresas en el Perú y Chile:

| Eje | Objetivos al 2030 |
|---|---|
| Clima, energía y emisiones | Reducir en 15% la huella de carbono en las categorías 1 y 2 respecto al año 2023. |
| | Reducir en 15% el consumo de energía adquirida respecto al año 2023. |
| Agua y efluentes | Reducir en 15% el consumo de agua respecto al año 2023. |
| Residuos y materiales | Reducir la proporción de residuos generados en las sedes, que van a relleno, a 45% para el año 2030. |
| Sostenibilidad del producto | Prevenir la generación de 15,000 toneladas de residuos de metal desde 2023 hasta 2030, a través del programa de reconstrucción certificada y *overhaul*. |
| | Exceder en 10% la meta anual de valorización de Neumáticos Fuera de Uso (NFU), establecida por ley. |

En 2024 se desarrolló un Plan de Descarbonización corporativo, que contempló proyectos medioambientales con objetivos de reducción de la huella, aprobados por el Directorio, para las categorías 1 y 2. En línea con este plan, durante 2025 se avanzó con el desarrollo de la estrategia de descarbonización, priorizando medidas de reducción de la huella de carbono (categorías 1, 2, 3 y 4), según la factibilidad y el impacto de los proyectos.

Asimismo, cada año Ferreycorp determina y aprueba metas de corto plazo, alineadas con los objetivos estratégicos de mediano plazo.

A lo largo del 2025, más de 65 proyectos medioambientales fueron implementados en Ferreycorp, Ferreyros, Unimaq, Soltrak, Orvisa, Fargoline, Trex Chile, Gentrac, Cogesa y Motored, entre otros, para reducir el consumo de agua, energía y la huella de carbono, así como para mejorar la gestión de residuos.

Respecto de la gestión de los riesgos relacionados con el clima, Ferreycorp identificó los riesgos físicos y de transición más relevantes para sus operaciones en el Perú, bajo dos escenarios climáticos (RCP 8.5 y NZE 2050) y tres horizontes temporales (2030, 2040 y 2050). Asimismo, en 2025 publicó la segunda divulgación alineada con las recomendaciones del Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima (TCFD, por sus siglas en inglés).

Durante el ejercicio, la corporación amplió el alcance de la plataforma Ecodatos, incluyendo los indicadores de Neumáticos Fuera de Uso (NFU) y de reconstrucción de maquinaria, que se suman a los indicadores que ya se venían registrando en años anteriores. Además, la plataforma, cuyo alcance comprendía Perú, Trex en Chile y

Centroamérica (Gentrac, Cogesa y Motored), incorporó a Trex Colombia y Forbis Logistics en Chile.

En este contexto, Ecodatos se ha posicionado como una herramienta clave para calcular la huella de carbono de las categorías 1, 2, 3, 4 y 5.

En materia de certificaciones ambientales, durante 2025 las empresas Fargoline y Forbis Logistics ratificaron la certificación ISO 14001 para sus sedes en el Callao, al igual que Trex para sus sedes en Antofagasta y Santiago (Chile), y Vixora para sus dos sedes en Lima.

Como parte de la gestión ambiental, desde 2018 Ferreycorp lidera y articula un Círculo de Medio Ambiente, conformado por sus diversas subsidiarias. Este espacio de profesionales en gestión ambiental facilita el intercambio de experiencias y mejores prácticas, y promueve proyectos orientados a reducir impactos ambientales, generando sinergias dentro de la organización.

Seguidamente, se presenta la gestión ambiental desarrollada por Ferreycorp y sus subsidiarias en estas áreas durante 2025.

## 5.3.1 Compromiso ambiental de marcas representadas: Caterpillar

Las subsidiarias de Ferreycorp que distribuyen bienes de capital ofrecen productos que incorporan innovaciones tecnológicas orientadas a reducir el impacto ambiental. Caterpillar, la principal marca representada, definió ambiciosos objetivos de sostenibilidad para el 2030, entre los que destaca la reducción en 30% de sus emisiones absolutas de gases de efecto invernadero (GEI) —alcances 1 y 2— respecto de 2018.

Además, reafirmó su compromiso para que la totalidad de sus nuevos productos supere en sostenibilidad a la generación previa, invirtiendo continuamente en tecnologías que faciliten la descarbonización de las operaciones de los clientes.

La oferta tecnológica de Caterpillar se enfoca en la eficiencia energética y la reducción de emisiones. Un ejemplo destacado es el cargador de bajo perfil Cat R2900XE para minería subterránea, que utiliza un grupo electrógeno para alimentar un motor eléctrico, tecnología similar a la utilizada en el camión Cat 798 AC, lo que permite optimizar el rendimiento y reducir el consumo de combustible.

Bajo la premisa de promover el ahorro de energía mediante el diseño optimizado y la eficiencia de los motores diésel, en 2025 Caterpillar completó el portafolio de modelos Next Gen (nueva generación) en todas las familias de máquinas. En este sentido, mantiene su programa de garantía de consumo de combustible para modelos de movimiento de tierras y construcción, asegurando un consumo definido durante las primeras 4,000 horas o dos años de uso.

Además, Caterpillar ha desarrollado la tecnología Dynamic Energy Transfer (DET), que permitirá significativos ahorros de combustible. Se prevé que esta innovadora solución esté disponible comercialmente en siguientes años.

Por su parte, Ferrenergy, empresa de la corporación especializada en la provisión de energía, logró durante este año una capacidad instalada superior a los 60 megavatios

en nueve operaciones. Entre los proyectos desarrollados se encuentran los de energía limpia, destacando:

- Sistemas de almacenamiento: implementación de un sistema de baterías para *peak shaving* en una importante empresa industrial peruana.
- Energía solar: ejecución de cinco proyectos solares fotovoltaicos en Ecuador y la operación continua de una planta fotovoltaica para un cliente minero en Arequipa.
- Generación híbrida: inicio de la construcción de un segundo proyecto de generación híbrida (gas-solar) para atender las necesidades energéticas de una unidad minera en el sur del Perú.

Cabe mencionar que gran parte de la infraestructura de energía solar tiene como objetivo estratégico reemplazar el uso de combustibles fósiles, contribuyendo directamente a la reducción de la huella de carbono de los clientes en la región.

## 5.3.2 Responsabilidad extendida del producto

**a) Reconstrucción y *overhaul* de maquinaria**

Caterpillar ofrece opciones de remanufactura y reconstrucción con múltiples beneficios de sostenibilidad. Estas soluciones permiten devolver las máquinas y los componentes, al final de su vida útil, a las mismas condiciones que cuando eran nuevos, disminuyendo el desecho de materiales y la demanda de materia prima, energía y agua para producir piezas nuevas.

En el Perú, el programa de Reconstrucción Certificada Cat (CCR, por sus siglas en inglés) y el Programa General de Reconstrucción *(overhaul)* de equipos de Ferreyros permiten rehabilitar una amplia gama de máquinas, según las necesidades de cada cliente.

En 2025, Ferreycorp, a través de sus empresas Ferreyros y Unimaq, continuó con la reconstrucción de máquinas y el *overhaul*, aportando a la economía circular del producto al ofrecer una nueva vida útil a las mismas o extenderla

En este marco, se trabajó con distintas familias de equipos Caterpillar, como palas, camiones mineros de diversas capacidades, cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, equipos auxiliares de uso en la minería y equipos para la construcción pesada y ligera. Destacó la reconstrucción de retroexcavadoras y minicargadores Cat realizada por Unimaq bajo el programa CCR.

**b) Neumáticos Fuera de Uso (NFU)**

Las empresas Ferreyros, Unimaq, Orvisa y Soltrak superaron la meta corporativa de recolección de Neumáticos Fuera de Uso (NFU) en 2025, que dispone un 10% por encima del mínimo establecido legalmente, en cumplimiento de la normativa Régimen Especial de Gestión y Manejo de NFU.

## 5.3.3 Emisiones de gases de efecto invernadero y uso de energía

Consciente del impacto ambiental de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), Ferreycorp mide su huella de carbono en 82 locales en Perú, Chile, El Salvador y Guatemala; trabaja en la reducción del consumo de energía en sus operaciones; y busca aumentar el uso de energías más limpias.

**a) Medición de la huella de carbono**

Al cierre de 2025, se realizó la medición de la huella de carbono generada en ese año, en un total de 82 locales de Ferreycorp y sus empresas en Perú, Chile y países de Centroamérica, así como en operaciones mineras donde tienen presencia.

A continuación, se describe la distribución de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) expresadas en toneladas de CO2 en las diferentes regiones y generadas durante el año 2025. Estas emisiones serán verificadas por una tercera parte independiente durante el primer trimestre del año 2026.

**Resumen de impacto por región**

- **Perú y Chile (66 sedes):** Concentran la mayor parte de la operación y, por ende, de la huella medida, con un total de 75,445.9 tCO2e en 5 categorías.
- **Centroamérica (16 sedes):** Registra una huella de 1,546.5 tCO2e limitada a las categorías 1 y 2.

**Composición de la huella (Perú y Chile)**

El análisis por categorías revela dónde se encuentran los mayores desafíos de descarbonización para la corporación:

- **Dominancia de la categoría 3 (transporte):** Con 41,503.4 tCO2e, el transporte –que en la corporación está especialmente vinculado al movimiento de maquinaria y repuestos– representa aproximadamente el 55% de la huella total medida.
- **Uso de productos comercializados (categoría 5):** Representa 23,995.3 tCO2e (más del 30% del total) y corresponde a la flota de alquiler de la unidad de negocios Rentafer de Ferreyros.
- **Emisiones operacionales directas (categorías 1 y 2):** Suman 9,873.8 tCO2e. Se trata de las emisiones sobre las que Ferreycorp tiene control directo (consumo de combustible en vehículos propios y electricidad en sedes). La categoría 1 (huella directa) es casi 3 veces mayor que la categoría 2 (electricidad).

**b) Compensación de emisiones**

Durante 2025, doce subsidiarias de la corporación compensaron parte de la huella generada correspondiente a las emisiones del 2024 en sus categorías 1, 2, 3 y 4, a través del proyecto REDD+ Maderacre.

La cantidad de toneladas de carbono compensadas fue de 26,974.5 tCO2e de un total de 69,594.1 tCO2e medidas correspondientes al periodo 2024.

La compensación de la huella generada en el año 2025 se encuentra en proceso de concurso para elegir el proyecto donde se realizará la inversión.

**c) Consumo de energía**

En 2025, se continuó ejecutando iniciativas para reducir el consumo de energía y, con ello, la huella de carbono, a través del monitoreo del consumo energético en 82 sedes ubicadas en Perú, Chile, El Salvador y Guatemala y de la adquisición de energía 100% renovable en los principales cinco locales de la corporación. Todas las locaciones analizadas registraron un consumo de energía de 186,088.9 GJ.

Si se analiza solo el consumo eléctrico, el 89.6% tuvo un origen renovable en 2025. El alcance de este análisis abarca 62 sedes, excluyendo operaciones mineras.

Si se considera adicionalmente el consumo de combustibles, el 29.0% provino de fuentes renovables, como la adquisición de energía limpia, la fracción renovable del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional y la generación de energía solar. El alcance de este análisis abarca 82 sedes, incluyendo operaciones mineras.

**d) Medidas tomadas para la reducción del consumo energético**

Durante el año, se continuó con la generación de electricidad fotovoltaica mediante paneles solares en diversas sedes, lo que evitó la emisión de más de 180 toneladas de carbono.

Asimismo, se implementó medidas de eficiencia energética, como la implementación de luminarias LED; renovación de flota vehicular ecoeficiente; montacargas eléctricos; sistemas de aire acondicionado *inverter;* sensores de movimiento y un sistema de monitoreo constante del consumo de energía eléctrica, entre otras acciones.

## 5.3.4 Uso del agua y gestión de efluentes

**a) Consumo de agua en las sedes de Ferreycorp**

La corporación mide el uso de agua en 61 sedes, excluyendo proyectos mineros. El agua se destina principalmente a las actividades de los talleres, en especial en el lavado de maquinaria, así como en la atención de las necesidades de los colaboradores. El abastecimiento provino de sistemas públicos de suministro (68.6%), fuentes subterráneas (14.6%) y el suministro mediante camiones cisterna (16.7%).

En este contexto, se incorporó dispositivos orientados a disminuir el consumo, como reguladores de caudal en 17 locales e inodoros ecoeficientes en siete sedes y el reúso del agua residual industrial procedente del lavado de maquinaria en la sede La Joya.

En los 61 locales evaluados, el consumo total de agua ascendió a 33,630.6 $m^3$.

**b) Manejo de aguas residuales industriales y domésticas**

Durante el año, se mantuvo el monitoreo ambiental de los efluentes en la mayoría de los locales de la corporación, que producen aguas residuales domésticas e industriales. En gran parte de los talleres, el agua residual industrial se trata mediante sistemas de tratamiento primarios para prevenir impactos ambientales. En aquellas sedes donde se requiere un nivel de tratamiento mayor, se emplea plantas de tratamiento secundario.

## 5.3.5 Manejo responsable de residuos

**a) Residuos generados y su manejo**

En 2025, el 60.2% de residuos fue reciclado. Para ello, Ferreycorp realiza la gestión de sus residuos con compañías especializadas en el reciclaje y disposición final, abarcando principalmente RAEE, residuos peligrosos, chatarra, aceites usados y residuos generales.

El manejo de estos residuos se realiza en cumplimiento de la normativa ambiental mediante empresas operadoras (EO-RS) y socialmente responsables, asegurando su destino a procesos de reciclaje, tratamiento y/o disposición en rellenos autorizados.

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

El transporte y la disposición de todos los residuos peligrosos se efectuó a través de empresas autorizadas, utilizando rellenos de seguridad y/o sistemas de reciclaje autorizados.

A lo largo del año, se mantuvo el servicio descentralizado de manejo de residuos peligrosos a nivel nacional, así como el reciclaje de aceite usado para la producción de combustibles alternativos.

Adicionalmente, en nueve comedores de sedes principales de la corporación, los residuos orgánicos fueron valorizados –es decir, transformados en un recurso útil–, contribuyendo a la mitigación de emisiones de gases de efecto invernadero.

## 5.3.6 Gestión de riesgos climáticos

Ferreycorp realizó en 2025 su segunda divulgación de información alineada a las recomendaciones del Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima (TCFD, por sus siglas en inglés).

Asimismo, culminó la identificación de sus riesgos climáticos físicos y de transición más relevantes, con alcance en Perú. Para esta evaluación se consideró dos escenarios: el primero, de baja acción climática (RCP 8.5), para determinar los riesgos físicos; y el segundo, de alta acción climática (NZE 2050), para identificar los riesgos de transición. También se tomó en cuenta tres horizontes temporales: 2030, 2040 y 2050.

Los principales riesgos físicos detectados son las lluvias extremas y la remoción en masa (huaicos), mientras que los principales riesgos de transición son las exigencias de los inversionistas, la disrupción tecnológica y la adopción de compromisos climáticos por parte de los clientes.

De otro lado, en alianza con un proveedor especializado en el monitoreo de riesgos, se registró todos los locales a nivel Perú para el monitoreo, alertas y mejor toma de decisiones, anticipando una eventual materialización de estos riesgos.

# Anexos

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

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

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

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

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

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

Durante el 2025 no se produjo cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera de la empresa.

## ESTADOS SEPARADOS DE FERREYCORP S.A.A.

### Análisis del estado de situación financiera

**Estado de Situación Financiera** (en millones de nuevos soles)

| | | | Variación | |
|---|---|---|---|---|
| | 31-12-25 | 31-12-24 | Importe | % |
| **Activo** | | | | |
| **Activo corriente** | | | | |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 124.5 | 80.1 | 44.4 | 55.5 |
| Cuentas por cobrar comerciales, neto | 12.6 | 9.8 | 2.8 | 28.3 |
| Cuentas por cobrar a partes relacionadas | 650.6 | 497.3 | 153.3 | 30.8 |
| Otros activos corrientes | 17.3 | 12.6 | 4.7 | 36.9 |
| Gastos contratados por anticipado | 0.7 | 6.4 | -5.8 | -89.8 |
| **Total activo corriente** | **805.6** | **606.3** | **199.4** | **32.9** |
| Otros activos a largo plazo, neto | 0.0 | 15.8 | -15.8 | -100.0 |
| Inversiones en subsidiarias | 2,002.4 | 2,045.2 | -42.8 | -2.1 |
| Propiedades de inversión, neto | 286.4 | 285.2 | 1.2 | 0.4 |
| Muebles, enseres y equipo | 1.4 | 1.4 | 0.0 | 0.0 |
| Activos intangibles | 0.3 | 0.4 | -0.1 | -16.4 |
| **Total activo** | **3,096.2** | **2,954.3** | **141.9** | **4.8** |
| **Pasivo y patrimonio neto** | | | | |
| **Pasivo corriente** | | | | |
| Obligaciones financieras | 10.4 | 16.0 | -5.6 | -35.1 |
| Cuentas por pagar comerciales | 3.6 | 2.7 | 0.9 | 34.4 |
| Otras cuentas por pagar y provisiones | 135.3 | 25.9 | 109.4 | 423.0 |
| Cuentas por pagar a entidades relacionadas | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| **Total pasivo corriente** | **149.2** | **44.5** | **104.7** | **235.4** |
| Obligaciones financieras | 5.4 | 17.0 | -11.6 | -68.4 |
| Impuestos a las ganancias diferidos, neto | 45.3 | 52.0 | -6.7 | -12.9 |
| **Total pasivo no corriente** | **50.7** | **69.1** | **-18.3** | **-26.5** |
| **Total Pasivo** | **200.0** | **113.6** | **86.4** | **76.1** |
| **Patrimonio** | | | | |
| Capital emitido | 946.1 | 946.1 | 0.0 | 0.0 |
| Capital adicional | 52.4 | 52.4 | 0.0 | 0.0 |
| Reserva legal | 211.6 | 211.6 | 0.0 | 0.0 |
| Otras reservas de patrimonio | 220.0 | 251.7 | -31.8 | -12.6 |
| Resultados acumulados | 1,466.2 | 1,378.9 | 87.2 | 6.3 |
| **Total Patrimonio** | **2,896.2** | **2,840.8** | **55.5** | **2.0** |
| **Total** | **3,096.2** | **2,954.3** | **141.9** | **4.8** |

Al 31 de diciembre de 2025, el total de activos alcanzó S/ 3,096.2 millones, respecto de S/ 2,954.3 millones al 31 de diciembre de 2024, lo que significa un incremento de S/ 141.9 millones.

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

Al 31 de diciembre de 2025, el total de pasivos se ubicó en S/ 200 millones, frente a S/ 113.6 millones al 31 de diciembre de 2024, equivalente a un incremento de S/ 86.4 millones, debido al aumento de las cuentas por pagar y provisiones.

**Ratios financieros**

| Indicadores | Dic-25 | Set-25 | Jun-25 | Mar-25 | Dic-24 |
|---|---|---|---|---|---|
| Ratio Corriente | 5.40 | 6.87 | 9.64 | 2.69 | 13.62 |
| Ratio de endeudamiento financiero | -0.04 | 0.00 | 0.00 | -0.02 | -0.02 |
| Ratio de endeudamiento total | 0.07 | 0.03 | 0.04 | 0.11 | 0.04 |
| Ratio de deuda financiera neta / EBITDA | 5.45 | 0.33 | 0.29 | 3.98 | 3.80 |
| Ratio de apalancamiento financiero ajustado | -0.79 | -0.94 | -1.53 | -1.73 | -2.67 |
| Ratio de cobertura de gastos financieros | 19.55 | 16.62 | 13.18 | 11.38 | 7.33 |
| ROE | 16.8% | 17.0% | 19.0% | 19.4% | 18.1% |
| ROA | -0.6% | -0.6% | -0.6% | -0.6% | -0.5% |

**Análisis de los resultados de las operaciones**

**Estado de resultados** (en millones de nuevos soles)

| | 2025 | 2024 | Variación |
|---|---|---|---|
| | Importe | Importe | % |
| **Ingresos** | | | |
| Participación en los resultados de las subsidiarias | 502.8 | 504.6 | -0.4 |
| Ingresos financieros | 1.3 | 3.8 | -66.0 |
| Ingresos por arrendamientos | 34.1 | 35.0 | -2.4 |
| Servicio de apoyo gerencial | 18.5 | 17.1 | 7.9 |
| Ingresos diversos | 0.3 | 13.4 | -98.0 |
| | **556.9** | **573.9** | **-3.0** |
| **Costos y gastos de operación** | | | |
| Gastos financieros | -1.0 | -1.7 | -39.6 |
| Gastos administrativos | -62.2 | -57.7 | 7.8 |
| Costo de servicios de alquiler | -7.1 | -7.1 | 0.0 |
| Otros gastos | -7.2 | -20.4 | -64.5 |
| Diferencia en cambio, neta | -3.7 | 0.1 | -4,838.0 |
| | **-81.4** | **-86.8** | **-6.3** |
| **Utilidad antes del impuesto a las ganancias** | **475.6** | **487.0** | **-2.4** |
| Gasto por impuesto a las ganancias | 4.9 | 1.8 | 180.5 |
| **Utilidad del año** | **480.5** | **488.8** | **-1.7** |

## ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE FERREYCORP S.A.A.

A continuación, se presenta los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2025 y al 31 de diciembre de 2024, así como la explicación de las principales cuentas y sus variaciones. Para este fin, algunas cifras han sido reclasificadas en el estado de resultados que se muestra líneas abajo, para incluir la utilidad bruta de órdenes de compra transferidas por Caterpillar a Ferreyros, como venta y costo de ventas.

### Análisis del estado consolidado de situación financiera de Ferreycorp y subsidiarias

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

| | | | Variación | |
|---|---|---|---|---|
| | 31-12-25 | 31-12-24 | Importe | % |
| **Activo** | | | | |
| **Activo corriente** | | | | |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 280.2 | 248.3 | 32.0 | 12.9 |
| Cuentas por cobrar comerciales, neto | 1,013.6 | 1,159.2 | -145.6 | -12.6 |
| Otros activos | 213.7 | 214.0 | -0.3 | -0.2 |
| Existencias, neto | 2,500.3 | 2,519.9 | -19.6 | -0.8 |
| Gastos pagados por anticipado | 28.2 | 32.1 | -3.8 | -12.0 |
| Activos disponibles para la venta | 7.8 | 0.8 | 7.0 | 885.5 |
| **Total activo corriente** | **4,043.8** | **4,174.3** | **-130.5** | **-3.1** |
| Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, neto | 46.4 | 27.1 | 19.3 | 71.4 |
| Otros activos a largo plazo | 2.4 | 23.2 | -20.8 | -89.6 |
| Inversiones en negocios en conjunto | 41.2 | 34.3 | 6.9 | 20.0 |
| Inmuebles, maquinaria y equipo, neto | 2,196.1 | 2,079.3 | 116.8 | 5.6 |
| Intangibles, neto | 156.0 | 181.3 | -25.3 | -14.0 |
| Crédito mercantil | 152.2 | 155.8 | -3.6 | -2.3 |
| Activo por impuesto a las ganancias diferido | 188.4 | 192.5 | -4.2 | -2.2 |
| **Total activo no corriente** | **2,782.7** | **2,693.6** | **89.1** | **3.3** |
| **Total activo** | **6,826.5** | **6,867.9** | **-41.4** | **-0.6** |

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

| | | | Variación | |
|---|---|---|---|---|
| | 31-12-25 | 31-12-24 | Importe | % |
| **Pasivo y patrimonio neto** | | | | |
| **Pasivo corriente** | | | | |
| Obligaciones financieras | 1,154.0 | 1,326.9 | -173.0 | -13.0 |
| Pasivo por arrendamiento | 18.8 | 20.7 | -1.9 | -9.1 |
| Cuentas por pagar comerciales | 685.2 | 670.5 | 14.7 | 2.2 |
| Otras cuentas por pagar y provisiones | 781.4 | 710.4 | 71.1 | 10.0 |
| Pasivo por impuestos a las ganancias | 1.6 | 15.7 | -14.1 | -90.0 |
| **Total pasivo corriente** | **2,641.0** | **2,744.2** | **-103.2** | **-3.8** |
| Obligaciones financieras | 992.3 | 1,006.6 | -14.3 | -1.4 |
| Pasivo por arrendamiento | 43.2 | 44.5 | -1.3 | -3.0 |
| Otras cuentas por pagar y provisiones | 24.4 | 2.2 | 22.2 | 1,021.2 |
| Pasivo por impuestos a las ganancias diferidos | 136.6 | 136.5 | 0.1 | 0.1 |
| Ingresos diferidos | 0.5 | 0.7 | -0.3 | -36.3 |
| **Total pasivo corriente** | **1,196.9** | **1,190.5** | **6.4** | **0.5** |
| **Total Pasivo** | **3,837.9** | **3,934.7** | **-96.8** | **-2.5** |
| **Patrimonio** | | | | |
| Capital emitido | 946.1 | 946.1 | 0.0 | 0.0 |
| Capital adicional | 52.4 | 52.4 | 0.0 | 0.0 |
| Reserva legal | 211.6 | 211.6 | 0.0 | 0.0 |
| Otras reservas del patrimonio | 312.3 | 344.1 | -31.8 | -9.2 |
| Resultados acumulados | 1,466.2 | 1,378.9 | 87.2 | 6.3 |
| **Total Patrimonio atribuible a los accionistas** | **2,988.6** | **2,933.1** | **55.5** | 1.9 |
| **Total patrimonio** | **2,988.6** | **2,933.1** | **55.5** | **1.9** |
| **Total** | **6,826.5** | **6,867.9** | **-41.4** | **-0.6** |

Al 31 de diciembre de 2025, el total de activos alcanzó S/ 6,826.5 millones, respecto de S/ 6,867.9 millones al 31 de diciembre de 2024, lo que significa una ligera disminución de S/ 41.4 millones (0.6%). Esta variación se originó principalmente por la reducción en las cuentas por cobrar (S/ 126 millones) y se compensó con el incremento de S/ 117 millones en el activo fijo. El activo fijo aumentó principalmente por la compra de unidades para la flota de alquiler, equipos de taller y obras de infraestructura.

Al 31 de diciembre de 2025, el total de pasivos se ubicó en S/ 3,837.9 millones, frente a S/ 3,934.7 millones al 31 de diciembre de 2024, equivalente a una disminución de S/ 96.8 millones, explicada principalmente por la reducción de la deuda financiera.

## Ratios financieros

| Indicadores | Dic-25 | Set-25 | Jun-25 | Mar-25 | Dic-24 |
|---|---|---|---|---|---|
| Ratio corriente | 1.52 | 1.49 | 1.47 | 1.46 | 1.52 |
| Ratio de endeudamiento financiero | 0.65 | 0.66 | 0.71 | 0.69 | 0.73 |
| Ratio de endeudamiento total | 1.28 | 1.19 | 1.22 | 1.37 | 1.34 |
| Ratio de deuda financiera neta / EBITDA | 2.06 | 1.95 | 1.99 | 1.77 | 1.90 |
| Ratio de apalancamiento financiero ajustado | 1.59 | 1.32 | 1.20 | 1.22 | 1.18 |
| Ratio de cobertura de gastos financieros | 7.67 | 7.79 | 7.92 | 8.74 | 8.92 |
| Rotación de activos | 1.14 | 1.19 | 1.18 | 1.17 | 1.13 |
| Rotación de inventarios | 2.39 | 2.48 | 2.45 | 2.50 | 2.34 |
| Días de inventario | 151 | 145 | 147 | 144 | 154 |
| Días de cobranza | 45 | 43 | 46 | 46 | 52 |
| Días de pago | 41 | 42 | 43 | 41 | 47 |
| Ciclo de Caja | 154 | 146 | 150 | 149 | 158 |
| ROE | 16.2% | 16.5% | 18.4% | 18.8% | 17.5% |
| ROA | 6.5% | 7.6% | 8.3% | 9.0% | 9.0% |
| ROIC | 8.9% | 10.3% | 11.3% | 12.9% | 12.3% |
| Valor Contable por acción | 3.16 | 3.16 | 3.16 | 3.04 | 3.12 |

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

**Estado consolidado de resultados** (en millones de nuevos soles)

| | 2025 | | 2024 | | Variación |
|---|---|---|---|---|---|
| | Importe | % | Importe | % | % |
| Ventas Netas | 7,798.3 | 100.0 | 7,589.6 | 100.0 | 2.7 |
| Costo de Ventas | -6,005.1 | -77.0 | -5,593.3 | -73.7 | 7.4 |
| **Utilidad bruta** | **1,793.2** | **23.0** | **1,996.3** | **26.3** | **-10.2** |
| Gastos de venta y administración | -1,181.8 | -15.2 | -1,158.2 | -15.3 | 2.0 |
| Otros ingresos (egresos), neto | 15.8 | 0.2 | 17.2 | 0.2 | -8.2 |
| **Utilidad operativa** | **627.2** | **8.0** | **855.3** | **11.3** | **-26.7** |
| Ingresos financieros | 35.8 | 0.5 | 39.1 | 0.5 | -8.4 |
| Participación en los resultados en negocios en conjunto | 7.0 | 0.1 | 2.7 | 0.0 | 159.1 |
| Gastos financieros | -122.1 | -1.6 | -126.8 | -1.7 | -3.8 |
| Diferencia en cambio, neta | 161.7 | 2.1 | -43.0 | -0.6 | -475.6 |
| | **82.3** | **1.1** | **-128.1** | **-1.7** | **-164.3** |
| **Utilidad antes del impuesto a las ganancias** | **709.5** | **9.1** | **727.2** | **9.6** | **-2.4** |
| Gastos por Impuesto a las ganancias | -232.3 | -3.0 | -239.9 | -3.2 | **-3.2** |
| **Utilidad del año operación continua** | **477.2** | **6.1** | **487.3** | **6.4** | **-2.1** |
| Resultado del año operación discontinuada | 3.3 | 0.0 | 1.5 | 0.0 | **123.8** |
| **Utilidad del año** | **480.5** | **6.2** | **488.8** | **6.4** | **-1.7** |

## Ventas netas

| | 2025 | | 2024 | | Variación |
|---|---|---|---|---|---|
| | Importe | | Importe | | |
| Ventas nacionales | 6,868.1 | 88.1% | 6,713.5 | 88.5% | 2.3% |
| Ventas exterior | 930.2 | 11.9% | 876.1 | 11.5% | 6.2% |
| **Total** | **7,798.3** | **100.0%** | **7,589.6** | **100.0%** | **2.7%** |

En millones de nuevos soles

| | 2025 | | 2024 | | Variación |
|---|---|---|---|---|---|
| | Importe | | Importe | | % |
| Maquinaria y equipo: | | | | | |
| Camiones mineros y máquinas Cat (GM) | 425.2 | 5.5% | 493.4 | 6.5% | -13.8 |
| Máquinas y motores Caterpillar a otros sectores (NGM) | 1,562.4 | 20.0% | 1,408.6 | 18.6% | 10.9 |
| Alquileres y Usados | 482.5 | 6.2% | 461.9 | 6.1% | 4.5 |
| Equipos aliados | 640.5 | 8.2% | 469.5 | 6.2% | 36.4 |
| | **3,110.5** | **39.9%** | **2,833.3** | **37.3%** | **9.8** |
| Repuestos y servicios | **4,152.8** | **53.3%** | **4,247.2** | **56.0%** | **-2.2** |
| Otras líneas | **535.0** | **6.9%** | **509.1** | **6.7%** | **5.1** |
| **Total** | **7,798.3** | **100.0%** | **7,589.6** | **100.0%** | **2.7** |

Las ventas netas en el 2025 ascendieron a S/ 7,798.3 millones, en comparación con S/ 7,589.6 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 2.7%.

La venta de equipos Caterpillar y marcas aliadas alcanzó los S/ 3,110.5 millones, equivalente a un aumento de 9.8%.

La venta de repuestos y servicios registró una disminución de 2.2%, a pesar de lo cual sigue manteniendo una importante participación en la composición total de la venta, obteniendo el 53.3%.

Otras líneas de negocio mostraron un incremento de 5.1%, con una participación en la composición total de la venta de 6.9%.

Al analizar los resultados por cada grupo de empresas, las ventas de los distribuidores Caterpillar en el Perú en el 2025 fueron mayores en 1.9% respecto del 2024. Los distribuidores Caterpillar y otros negocios en el exterior presentaron un incremento en ventas de 6.9% en el mismo periodo, en tanto que el tercer grupo de empresas, que complementa la oferta de bienes y servicios a través de la comercialización de equipos y vehículos, consumibles y soluciones logísticas, entre otras líneas, mostró un incremento de 6.5% en sus ventas el 2025 con relación al 2024.

**Utilidad en ventas**
La utilidad bruta del 2025 fue 10.2% inferior a la del 2024. En términos porcentuales, el margen bruto fue 23.0%, menor al obtenido en el 2024 (26.3%), que incluye un efecto por diferencia en cambio a través del margen bruto de -1.7% en el 2025 y de 0.1% en el 2024. Si se excluye este efecto cambiario, el margen bruto del 2025 es de 24.7%, frente al 26.2% del año anterior.

**Gastos de venta y administración**
Los gastos de venta y administración ascendieron en el 2025 a S/ 1,181.8 millones, en comparación con S/ 1,158.2 millones del año anterior, lo cual representa un incremento de 2.0%, manteniendo la proporción de gastos sobre las ventas realizadas estable en niveles de 15%.

**Ingresos (egresos) diversos, neto**
En el 2025 se registró en este rubro un ingreso neto de S/ 15.8 millones, mientras que en el 2024 fue de S/ 17.2 millones, debido a que en el 2025 se produjo una recuperación de provisiones por pagos recibidos de la SUNAT y reconocimientos de Caterpillar.

**Ingresos financieros**
Los ingresos financieros del 2025 se ubicaron en S/ 35.8 millones, mientras que en el 2024 los ingresos ascendieron a S/ 39.1 millones.

**Gastos financieros**
Los gastos financieros sumaron S/ 122.1 millones en el 2025, cifra inferior a los S/ 126.8 millones del año previo, debido principalmente a que la tasa de interés promedio de la corporación pasó de 5.09% en 2024 a 4.79% en 2025.

**Utilidad (pérdida) en cambio**
En el 2025, los pasivos netos en moneda extranjera arrojaron una ganancia de S/ 161.7 millones: en el Perú se generó apreciación del sol por 10.66% y en Chile de 8.96%. En el 2024, los pasivos netos en moneda extranjera presentaron una pérdida de S/ 43.0 millones: en el Perú se generó devaluación del sol por 1.54%, mientras que en Chile, por 13.6%.

**Impuesto a la renta**
El impuesto a la renta del 2025 y del 2024 ha sido calculado de acuerdo con normas tributarias y contables vigentes.

**Utilidad neta**
La utilidad neta del año ascendió a S/ 480.5 millones, mostrando una ligera disminución de 1.7% en comparación con S/ 488.8 millones del año anterior.

**Utilidad antes de intereses, depreciación y amortización (UAIDA)**
La UAIDA (EBITDA, por sus siglas en inglés) del 2025 ascendió a S/ 936.0 millones, lo que representa una disminución de 17.2% frente a los S/ 1,130.9 millones del año anterior.

# Anexo 2: Negocio

## 2.1 Datos generales

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

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

### 2.1.2 Constitución e inscripción en Registros Públicos

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

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

El cambio de denominación a Ferreyros S.A. se efectuó por escritura pública de fecha 6 de mayo de 1996 ante Notario Público de Lima, Dr. Jorge Orihuela Iberico, inscrita en la Ficha 117502 del libro de Sociedades de Registro de Personas Jurídicas. Con fecha 24 de marzo de 1998, la Junta General de Accionistas acordó modificar la denominación social de la empresa a la de Ferreyros S.A.A., inscrita en la Partida Electrónica N.º 11007355 del Registro de Personas Jurídicas.

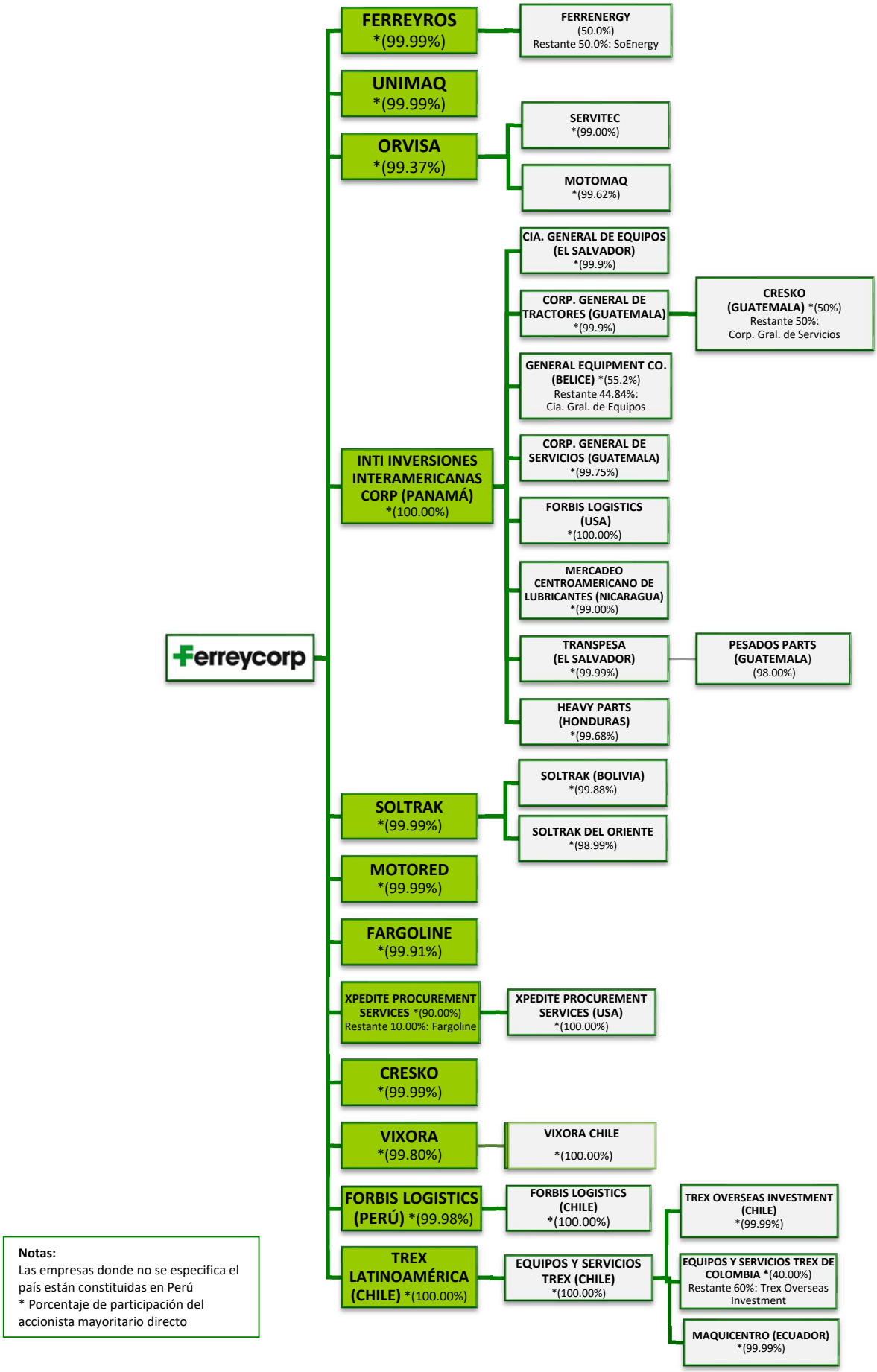
Según lo acordado en la Junta de Accionistas del mes de marzo de 2012, la empresa pasó por un proceso de reorganización simple, mediante la cual se segregó dos bloques patrimoniales a dos empresas subsidiarias. El primer bloque patrimonial, derivado del negocio de la división automotriz, se transfirió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

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

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

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

## 2.1.3 Grupo económico




**Notas:**
Las empresas donde no se especifica el país están constituidas en Perú
* Porcentaje de participación del accionista mayoritario directo

## 2.2 Descripción de operaciones y desarrollo

### 2.2.1 Objeto social y CIIU

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

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

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

### 2.2.2 Plazo de duración

La duración de la sociedad tiene un plazo indeterminado.

### 2.2.3 Evolución de las operaciones

#### 2.2.3.1 Reseña histórica

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

En 1962, con el fin de poder sustentar su crecimiento, los accionistas deciden abrir su accionariado e inscribirla en la Bolsa de Valores de Lima, sentando las bases para convertirla en la empresa de accionariado difundido que hoy cuenta con más de 10,000 accionistas, con los más altos estándares de gobierno corporativo en el Perú.

En la década de los 70, nace la empresa Orvisa, especializada en la atención de las necesidades de la Amazonía. Esta compañía, representante de Caterpillar, inicia sus actividades en Iquitos, para luego expandirse a otras ciudades de la selva peruana.

De igual modo, a inicios de la década del 80, se crea una empresa de almacenamiento, que años después sería constituida como Fargoline, al ampliar su portafolio de servicios logísticos y abrir su atención a los diversos sectores de la economía.

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

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

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

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

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

En el año 1997, como parte de las celebraciones de los 75 años de la empresa, se decide crear la Fundación Ferreyros (hoy Asociación Ferreycorp) con la finalidad de contribuir a la formación integral ciudadana de jóvenes universitarios, promoviendo el desarrollo de actitudes para que lideren iniciativas basadas en valores y principios éticos.

En el año 1999, se constituye Unimaq como la empresa de la corporación dedicada a la venta y el alquiler de bienes de capital ligeros de las marcas Caterpillar y de un portafolio de líneas aliadas.

En años posteriores, la corporación adopta una estrategia de crecimiento orgánico, para incrementar sus ventas en el mercado peruano donde ya se desempeñaba, y otra de crecimiento inorgánico, a través de adquisiciones de empresas, entre ellas la de Mega Caucho y Representaciones (hoy Soltrak) en el 2005, en el rubro de consumibles. Un año después, en 2006, mediante asociación con SoEnergy International (antes Energy International Corporation), la corporación constituye Ferrenergy S.A.C., especializada en el suministro de energía.

Es importante resaltar que en el año 2010, como parte de su estrategia y en respuesta a una invitación de su representada Caterpillar, la corporación inicia su internacionalización con la adquisición de Gentrac Corporation de Panamá, dueña de los distribuidores Caterpillar en Guatemala, El Salvador y Belice.

Ese mismo año, nace el operador logístico especializado en la provisión de transporte internacional de carga, Forbis Logistics, con almacén central en Miami, Florida, y presencia en Lima y Santiago de Chile.

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

Por otro lado, las otras subsidiarias de Ferreycorp experimentan un crecimiento paulatino, complementando la oferta que Ferreyros S.A. otorga a sus clientes –en efecto, al término del actual ejercicio, estas representan el 71% de los negocios de la corporación–. Asimismo, nuevos negocios ingresan en este periodo, ya sea mediante la adquisición de empresas o la creación de nuevas firmas.

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

En el mismo año, Ferreyros S.A., la principal empresa, incorpora una nueva línea de maquinaria para la minería (línea de negocio Bucyrus adquirida por Caterpillar), de palas eléctricas e hidráulicas, así como de perforadoras. De esta forma, la firma completa su portafolio de productos Caterpillar, lo que fortalece la propuesta de valor a sus clientes.

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

La expansión de la organización y las oportunidades ofrecidas por el mercado internacional de capitales llevan a la corporación a reperfilar su deuda y seguir contando con los recursos financieros para sus inversiones en las mejores condiciones posibles.

Así, en el 2013 realiza una exitosa colocación de bonos corporativos por US$ 300 millones, con buenas condiciones de tasa de interés y plazo a siete años.

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

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

En el 2016, un menor dinamismo de la actividad económica en los países en los que opera Ferreycorp reduce la necesidad de capital de trabajo. En este marco, se toma la decisión de realizar una recompra de bonos a través de un *Tender Offer*, que permitió recomprar US$ 120 millones. Los bonos recomprados fueron parte de la emisión de US$ 300 millones realizada en el 2013, con vencimiento al 2020.

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

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

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

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

En el 2022, la corporación y su empresa bandera Ferreyros cumplen 100 años de vida institucional. Durante el año, se pone en marcha el 100% de la primera flota de camiones autónomos en la minería peruana, a cargo de Ferreyros y su representada Caterpillar.

En el 2025, Caterpillar, principal representada de la corporación y sus empresas, conmemora un siglo de existencia. A la vez, en el año, Ferreycorp concreta ventas récord, sirviendo a los principales sectores económicos de los países en donde opera.

## 2.2.3.2 Líneas de productos

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

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

Por su parte, otras subsidiarias de Ferreycorp en el Perú suministran en sus respectivos ámbitos otros equipos de primer nivel, tales como autohormigoneras Carmix, equipos de compactación Wacker, equipos de soldar Lincoln Electric, *mixers* y bombas de concreto CIFA, plantas móviles de concreto Blend, torres de Iluminación Luxtower, herramientas hidráulicas Enerpac, compresoras Sullair y Gardner Denver, sistemas de lubricación Lincoln Industrial, plataformas de altura Genie, entre otros; en el segmento de maquinaria asiática, líneas tales como cargadores, tractores de oruga, motoniveladoras y rodillos SEM, camiones Shacman, chancadoras y trituradoras Shaorui, entre otras; y en equipos de izaje y puertos, Tadano, Konecranes, PM, Magni y Terberg, principalmente.

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

Vixora, especializada en la provisión de soluciones tecnológicas, es representante de marcas como Trimble, Torsa, Loadrite, Provix, Brigade, CAT DSS, Fuel Active y MTS Systems, al igual que tecnologías desarrolladas internamente por la empresa, entre otras.

En el exterior, en Centroamérica, Gentrac es representante de maquinaria y equipo de la marca Caterpillar y SEM en Guatemala y Belice, mientras que General de Equipos es distribuidor de Caterpillar en El Salvador. Ambas completan su amplio portafolio con líneas aliadas. También en El Salvador, así como en Honduras y Guatemala, la empresa Motored suministra repuestos de diversas marcas, tanto para el motor como para la carrocería, de camiones y buses. En El Salvador, Motored distribuye además camiones Kenworth y microbuses Higer. En Chile, Colombia, Ecuador, Trex representa a las marcas Tadano, en grúas fuera de carretera (RT), en grúas todo terreno (AC) y en 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 especializadas.

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

## 2.2.3.3 Competencia

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

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

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

Por su parte, Unimaq, que incorporó a su portafolio el negocio de marcas asiáticas, distribuye maquinaria para competir en el mismo segmento. Provee camiones comerciales pesados y ligeros Shacman que compiten con Foton, CAMC, FAW, DongFeng y Sinotruck, entre otros. En la línea de cargadores, motoniveladoras, rodillos y tractores SEM, tiene entre sus competidores a marcas tales como Sany, Liugong, XCMG y SDLG, entre otras marcas. Los equipos de izaje y de puertos representados por Unimaq tienen como principales competidores a Grove, Liebherr, Kalmar, Ferrari y Sany, entre otros.

En la línea de motores y grupos electrógenos, Ferreyros distribuye a nivel nacional Caterpillar. En grupos electrógenos diésel, compite con las marcas Cummins, Modasa, AKSA, Baifa, entre otras; en grupos electrógenos a gas, con la marca Jenbacher; y en motores marinos, con Cummins, Yanmar, MAN y Weichai, entre otras.

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

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

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

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

En el caso de Soltrak, en el Perú, los neumáticos Goodyear que comercializa compiten con marcas como Michelin, Bridgestone, Continental y con marcas chinas, así como con otros distribuidores de Goodyear. En lubricantes, en el que Soltrak es representante máster de Chevron, compite con Shell, Mobil, Total, Castrol y Vistony, entre otras marcas. En el caso de equipos de protección personal, se compite con la marca Honeywell y con distribuidores de diversas marcas, incluyendo la cadena de distribución 3M.

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

En la provisión de servicios como agente de carga, Forbis Logistics Corp. compite con Kuehne + Nagel, C & B Logistics, Delfin Group, Speed Ocean, DHL, Tiba Cargo, DSV, Tiba Cargo Perú, MSL, Speed Ocean Line, ASA Global Logistics, Pacific Shipping, Craft Group, Asa Global y La Hanseática.

Vixora, en la resolución de los desafíos de fatiga y colisiones, pesaje y seguridad en las operaciones, compite con gran parte del portafolio de soluciones de Hexagon Mining y Pfreundt, entre otros jugadores vinculados a soluciones de OT/IT para la minería. Asimismo, como representante de Trimble en el mercado de soluciones de posicionamiento y guiado de maquinaria, tiene como principal competidor a Leica, propiedad de Hexagon.

## 2.2.3.4 Evolución del número de personas empleadas

A continuación, se indica el número de personas empleadas en la corporación Ferreycorp y sus empresas, clasificándolas en funcionarios, empleados y técnicos, tanto permanentes como temporales. Adicionalmente, se señala la variación en el periodo 2024 - 2025.

| | 2024 | | | 2025 | | | Variación 2024 - 2025 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Permanente | Temporal | Total | Permanente | Temporal | Total | Permanente | Temporal | Total |
| Funcionarios | 151 | | 151 | 158 | | 158 | 5% | | 5% |
| Fuerza de ventas | 598 | 110 | 708 | 603 | 112 | 715 | 0.8% | 2% | 1% |
| Técnicos y Operarios | 1,779 | 1,564 | 3,343 | 1,936 | 1,545 | 3,481 | 9% | -1% | 4% |
| Empleados | 2,376 | 1,400 | 3,776 | 2,279 | 1,247 | 3,526 | -4% | -11% | -7% |
| **Total** | **4,904** | **3,074** | **7,978** | **4,976** | **2,904** | **7,880** | **1%** | **-6%** | **-1%** |

## 2.2.4 Planes y políticas de inversión

La política de inversiones de la corporación se realiza en los activos del negocio o en nuevos negocios que sean aprobados por el Directorio. Para mayor información sobre la materia, consultar el capítulo Gestión Financiera.

## 2.2.5 Garantías, avales, fianzas, contingencias y compromisos

### 2.2.5.1 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2025, la corporación tiene los siguientes compromisos:

**Ferreycorp S.A.A:**
Al 31 de diciembre de 2025, la compañía mantiene compromisos por avales que garantizan operaciones de crédito de subsidiarias por US$ 181,682,642 (US$ 125,446,333 al 31 de diciembre de 2024) y avales que garantizan operaciones de compra con terceros por US$ 3,883,095 (US$ 3,579,215 al 31 de diciembre de 2024). Asimismo, mantiene un aval cruzado firmado el 23 de julio de 2020 firmados por la compañía y algunas de sus subsidiarias como co-emisores, ver nota 12(c) de los estados financieros consolidados auditados de la corporación.

Al 31 de diciembre de 2025 y de 2024, la compañía no mantuvo cartas fianzas que garanticen el fiel cumplimiento de contratos y adelantos de pago a favor de sus subsidiarias.

**Ferreyros S.A.:**
Al 31 de diciembre de 2025, esta subsidiaria tiene avales por US$ 6,563,364 (US$ 9,938,317 en 2024) que garantizan operaciones de compra de terceros. Al 31 de diciembre de 2025, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US$ 127,581 (US$ 21,765,833 en 2024), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta del grupo y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas y el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería.

**Fargoline S.A.:**
Al 31 de diciembre de 2025 y de 2024, la subsidiaria tiene contratada una póliza de caución a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas por la mercadería en régimen aduanero por US$ 200,000.

**Soltrak S.A.:**
Al 31 de diciembre de 2025, la subsidiaria tiene avales por US$ 20,186,000 y S/ 5,600,000 (US$ 18,500,000 y S/ 10,800,000 en 2024), que garantizan operaciones de compra de terceros y arrendamientos financieros, respectivamente, con diversos vencimientos.

Al 31 de diciembre de 2025, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de entidades financieras por US$ 12,499,541 y S/ 300,000 (US$ 12,210,214 y S/ 300,000 en 2024), que garantizan principalmente la seriedad de la oferta y el fiel cumplimiento de la entrega de los productos vendidos a través de licitaciones públicas, así como el pago de obligaciones aduaneras relacionadas con la importación de mercadería, respectivamente.

**Motored S.A.**:
Al 31 de diciembre de 2024, la subsidiaria tiene avales por US$ 43,548 que garantizan operaciones de crédito por compra de terceros, Al 31 de diciembre de 2025, la empresa no mantiene avales existentes.

**Orvisa S.A.:**
Al 31 de diciembre de 2025, la subsidiaria tiene fianzas bancarias a favor de terceros por US$ 2,204,348 y S/ 2,488,215 (US$ 1,994,397 y S/ 1,782,342 en 2024), que garantizan principalmente operaciones de crédito de subsidiarias y de operaciones de compra de terceros.

## 2.2.5.2 Situación tributaria

(a) El grupo está sujeto al régimen tributario de cada país en el que opera y tributa sobre la base de sus resultados no consolidados. Al 31 de diciembre de 2025 y de 2024, la tasa del impuesto a las ganancias sobre la utilidad gravable en los principales países en que operan el grupo y sus subsidiarias es:

| | Tasas tributarias | |
|---|---|---|
| | **31.12.2025** % | **31.12.2024** % |
| Perú | 29.5 | 29.50 |
| Ecuador | 22 | 22 |
| Colombia | 24 | 24 |
| Chile (*) | 25 | 25 |
| Guatemala | 25 | 25 |
| El Salvador | 30 | 30 |
| Belice | 25 | 25 |
| Nicaragua | 30 | 30 |
| Estados Unidos de América | 15 y 28 | 15 y 28 |

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

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

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

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes en algunos países al 31 de diciembre de 2025 y de 2024, los dividendos en efectivo a favor de los accionistas no domiciliados están gravados con el impuesto a las ganancias según las siguientes tasas:

| | Tasas tributarias | |
|---|---|---|
| | **31.12.2025** % | **31.12.2024** % |
| Perú | 5 | 5 |
| Ecuador | 10 | 10 |
| Colombia | 35 | 35 |
| Chile (*) | 5 | 5 |

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

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

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

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

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

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

El 31 de diciembre de 2020, se publicó la Resolución de Superintendencia 066-2020/SUNAT en la cual se establecieron nuevas tasas de interés moratorio vigente desde el 1 de abril de 2020. Así pues, la tasa de interés moratorio en moneda nacional pasó de 1.2% a 1% y en el caso de moneda extranjera pasó de 0.6% a 0.5%. Asimismo, las tasas de interés por devolución de pagos indebidos o en exceso en moneda nacional pasaron de 0.50% a 0.42% mientras que la moneda extranjera pasó de 0.30% a 0.25%. En el caso del interés por devolución por retención y/o percepciones no aplicadas del IGV pasó de 1.2% a 1%.

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

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

(d) La Administración Tributaria en Perú tiene la facultad de revisar y, de ser aplicable, corregir el impuesto a las ganancias calculado por el Grupo en los cuatro años posteriores al año de la presentación de la declaración jurada del impuesto correspondiente (años abiertos a fiscalización). Las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias y del impuesto general a las ventas de los ejercicios 2020 al 2025 se encuentran pendientes de fiscalización por parte de la Administración Tributaria en Perú. Las declaraciones juradas correspondientes a los años del 2001 al 2019 ya fueron fiscalizadas.

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

| | Periodo sujeto a fiscalización |
|---|---|
| **Subsidiarias del exterior (país)** | |
| Guatemala | 2018 a 2025 |
| El Salvador | 2018 a 2025 |
| Belice | 2018 a 2025 |
| Nicaragua | 2018 a 2025 |
| Estados Unidos de América, Chile, Colombia y Ecuador | 2018 a 2025 |

| | Periodo sujeto a fiscalización |
|---|---|
| **Subsidiarias locales** | |
| Ferreyros S.A. | 2018 a 2025 |
| Unimaq S.A. | 2018 a 2025 |
| Cresko S.A. | 2018 a 2025 |
| Soltrak S.A. | 2018 a 2025 |
| Fargoline S.A. | 2018 a 2025 |
| Orvisa S.A. y subsidiarias | 2018 a 2025 |
| Motored S.A. | 2018 a 2025 |
| Forbis Logistics S.A. | 2018 a 2025 |
| Soluciones Sitech Perú S.A. (hoy Vixora) | 2018 a 2025 |

Debido a las posibles interpretaciones que la correspondiente autoridad tributaria puede dar a las normas legales vigentes, no es posible determinar, a la fecha, si de las revisiones que se realicen resultarán o no pasivos para el grupo, por lo que cualquier mayor impuesto o recargo que pudiera resultar de eventuales revisiones fiscales sería aplicado a los resultados del ejercicio en que la diferencia de criterios con la Autoridad Tributaria se resuelva. En opinión de la Gerencia y de sus asesores legales, cualquier eventual liquidación adicional de impuestos, por la correspondiente Administración Tributaria de cada país, no sería significativa para los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2025 y de 2024.

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

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

### 2.2.5.3 Contingencias

Al 31 de diciembre de 2025 y al 31 de diciembre de 2024, la compañía no mantiene procesos tributarios en apelación o en demanda contencioso- administrativa.

En todos los casos, al 31 de diciembre de 2025 y de 2024, la compañía ha solicitado la asesoría de especialistas, quienes han determinado, junto con la Gerencia, que existen algunas acotaciones por S/ 7,235,000, que se encuentran registradas como provisión por dichos importes, la cual se presenta en el rubro “Otros pasivos corrientes” de los estados financieros separados auditados, ver nota 11(a). Este caso está en estado de ejecución de la sentencia de Corte Suprema. Teniendo una alta probabilidad de éxito, la Gerencia tuvo a bien disminuir conservadoramente la provisión.

## 2.3 Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

Ferreycorp S.A.A. y sus subsidiarias son parte de ciertos procesos judiciales que surgieron en el curso normal de sus actividades, la mayoría de los cuales, ni individual ni colectivamente, pueden considerarse materialmente importantes. Debe señalarse, sin embargo, que al cierre del ejercicio las empresas de la corporación mantienen en conjunto y en proceso de reclamación, nueve juicios por concepto de indemnización por daños y perjuicios y por otros conceptos que ascienden a US$ 7,199,078.88, siendo uno de ellos por US$ 6,686,407.90. En este último proceso se obtuvo un primer pronunciamiento favorable, en el que se ordena su conclusión. El demandante apeló y en un fallo carente de sustento, la sala superior revocó el pronunciamiento que concluía el proceso y solicitó que la primera instancia vuelva a pronunciarse. Al considerar que esta situación no se ajusta a derecho, se ha presentado un recurso de amparo contra la resolución de la sala, la cual se encuentra en apelación ante la sala competente. Sin perjuicio de ello, en el proceso principal, se programó la audiencia preliminar, a la cual no asistió el demandante, por lo que se declaró la conclusión del proceso. Ante esto, el demandante presentó un recurso de nulidad que fue declarado improcedente, con lo que procedería la conclusión del proceso. Dicha improcedencia ha sido apelada por el demandante y se encuentra pendiente de resolver.

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

# 2.4 Administración de la corporación

## 2.4.1 Plana gerencial

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

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

**Mariela García Figari de Fabbri**
**Directora gerente general**
Gerente general de Ferreycorp S.A.A. desde 2008 y directora desde 2020. Ingresó a Ferreyros en 1988 y desempeñó varios cargos en la División Finanzas, siendo gerente de Finanzas del 2001 al 2005. Posteriormente, ejerció como gerente general adjunta de la compañía. Es directora de todas las empresas de la corporación en el Perú y en el extranjero. Es miembro de algunos consejos consultivos de Caterpillar en los que participan sus distribuidores. Es directora de la Cámara de Comercio Canadá Perú, de Perú Sostenible, del Instituto Peruano de Economía (IPE), de Empresarios por la Integridad, donde es presidente, y de InRetail. Es miembro del Consejo Consultivo de algunas facultades de la Universidad del Pacífico y de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), miembro del Patronato de la Universidad del Pacífico, de la cual fue profesora en la Maestría de Finanzas. Ha sido miembro del Directorio de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, de Es Hoy, de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú) y su presidenta en los años 2018-2020; de Procapitales y presidenta de su Comité de Gobierno Corporativo, así como directora de IPAE. Fue presidenta, durante el periodo 2010- 2013, del Círculo de Compañías de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo (Companies Circle). Anteriormente se desempeñó como investigadora y miembro del Comité Editorial de publicaciones realizadas por el Consorcio La Moneda. Es licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Recibió una distinción de esta última como la Graduada Distinguida 2016 y fue nombrada como Empresaria del Año por IPAE en 2025.

**Patricia Gastelumendi Lukis**
**Gerente corporativo de Administración y Finanzas**
Gerente corporativo de Administración y Finanzas de Ferreycorp desde el año 2005, posee una trayectoria de 38 años en la corporación, a la cual ingresó en 1987. Es miembro del Directorio de las subsidiarias de Ferreycorp tanto en Perú como en el extranjero (a excepción de Ferreyros S.A.), y es vicepresidenta de la Asociación Ferreycorp. Además, integra el Directorio de Empresarios por la Educación (ExE) y los Consejos Directivos de la Alianza para Obras por Impuestos (Aloxi) y de la Asociación de Secretarios Corporativos (Ascla). En el ámbito de sostenibilidad y liderazgo, es miembro de Women Corporate Directors Perú y de L+1. Ha integrado el Directorio de IPAE (donde fue presidenta del Comité Estratégico de Desarrollo Nacional) y ha sido directora de Procapitales (2006-2022) y de Vidawasi Perú (hasta 2025). En el ámbito académico, actualmente participa del Consejo Consultivo de la Maestría de Derecho de la Universidad de Lima y del Consejo Consultivo de Centrum (International Advisory Board - IAB). Adicionalmente, fue docente de la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacífico en 2019, participó del Consejo Consultivo de la Facultad de Administración de la USIL y en el año 2010 fue presidenta del CADE Universitario. Es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Lima y cuenta con un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez e Incae. En 2007, participó del programa Caterpillar

Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. En 2009, formó parte del programa de Administración de Economías Globales dictado por Harvard Extension School Faculty y, en 2012, del programa de Gobierno Corporativo de Yale School of Management. Ha participado del programa "Merger Week: Creating Value Through Strategic Acquisitions and Alliances" de Northwestern University Kellogg y en 2023, del programa del Instituto de la Universidad de Cambridge "Sustainable Leadership".

**Ronald Orrego Carrillo**
**Gerente corporativo de Negocios**
Gerente corporativo de Negocios responsable de Unimaq, Orvisa y Trex (Chile, Ecuador, Colombia) desde 2022 y de Soltrak desde 2024. Actualmente es director y vicepresidente de los directorios de Unimaq, Orvisa, Soltrak y Trex. Ingresó a Ferreyros en 1994 como asistente de la Gerencia de Servicio a nivel nacional. Posteriormente, lideró la puesta en operación de proyectos de motores de media velocidad para el sector marino y generación de energía, así como diversos planes de soporte al producto. En 2002 asumió la Jefatura del Departamento de Energía, en el área comercial; entre los años 2010 y 2015 se desenvolvió como gerente de Energía, Hidrocarburos, Marino, Comercio y Servicios, siendo también director de Ferrenergy, empresa de Ferreyros dedicada a la venta de energía. Entre 2016 y 2021 se desempeñó como gerente de la División Cuentas Regionales, que incluye la red de sucursales de Ferreyros y las áreas de gobierno y agrícola a nivel nacional, e integró el equipo de dirección de Ferreyros. Tiene más de 30 años de experiencia en gestión comercial y gerencial. Ingeniero mecánico graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA con mención sobresaliente otorgado por la Universidad del Pacífico, al igual que con un EMBA por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae Business School de Costa Rica. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar de carácter comercial y de soporte al producto, así como sobre gerencia de riesgo.

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

**María Teresa Merino Caballero**
**Gerente corporativo de Recursos Humanos**
Gerente corporativo de Recursos Humanos de Ferreycorp desde el 2014. Cuenta con más de 30 años de experiencia profesional en gestión de talento, compensaciones, beneficios y relaciones laborales; en organización y desarrollo de empresas; y procesos de fusiones y adquisiciones. Su desarrollo profesional ha tomado lugar principalmente en los sectores de banca, finanzas, seguros y administradoras de fondo de pensiones

(AFP). Se ha desempeñado en el grupo Credicorp, en el Banco de Crédito del Perú (BCP), en posiciones gerenciales de Recursos Humanos; como gerente de Recursos Humanos en AFP Unión; participó en la creación de AFP Prima y Financiera Solución; en el Banco Santander y Banco Boston (Perú) como parte del equipo responsable de los procesos de adquisiciones y fusión; y en Grupo Sura, empresa de Seguros e Inmobiliaria, como gerente de Recursos Humanos. Es directora de la Asociación Ferreycorp, presidenta del Comité de Recursos Humanos de la Cámara de Comercio Americana (Amcham Perú), miembro del Comité de la Organización Internacional de Directivos de Capital Humano (DCH) e integrante del Comité de Equidad de Género de la Cámara de Comercio de España. Licenciada de la carrera de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, cuenta con una Maestría en Negocios (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Tiene especializaciones en gestión del talento y compensaciones, negociaciones, desarrollo organizacional, cultura y clima laboral en el Perú y el extranjero, por la Universidad Adolfo Ibáñez, ESAN, Incae, Universidad de Piura, Universidad del Pacífico, así como en Boston Consulting y McKinsey. Es docente en el PAD de la Universidad de Piura y, anteriormente, fue docente de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, entre los años 2007 y 2013.

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

**Andrea Sandoval Saberbein**
**Gerente corporativo de Auditoría**
Gerente corporativo de Auditoría de Ferreycorp desde 2022. Fue gerente adjunto de Auditoría en 2021; gerente del Proyecto Excelencia Empresarial SAP desde 2016 a 2020, a cargo de la implementación y despliegue del modelo operativo soportado por SAP S4/HANA en cinco empresas de la corporación; y gerente de Logística en Ferreyros desde 2006 a 2015. En esta última posición, lideró la transformación de la cadena de suministro de las empresas representantes de Caterpillar en Perú, a la vez que contribuyó con las capacidades de negocios logísticos, tanto en la ampliación del negocio de Fargoline, en la gestión de almacenaje temporal, simple y aduanero, como en la creación de la empresa Forbis Logistics en 2010, para brindar servicios de *freight forwarding* a nivel internacional. Asimismo, desde 1996 fue gerente de Repuestos en Ferreyros a cargo de la venta y logística, desarrollando las capacidades para el crecimiento sostenido en atención a la gran minería y otros mercados, como fue

la construcción del Centro de Distribución de Repuestos. Desde que ingresó a Ferreyros en 1986, se desempeñó en varias posiciones relacionadas a la logística y mejora de procesos en repuestos. En 1998, lideró la implementación y despliegue del Sistema DBS desarrollado por la representada Caterpillar. Es directora de las subsidiarias Fargoline y Forbis Logistics. Es ingeniera industrial colegiada de la Pontificia Universidad Católica del Perú, MBA de la Escuela de Negocios Incae y Adolfo Ibáñez, y Master en Supply Chain Management de ESAN. Ha participado en diversos cursos y seminarios de especialización en auditoría, riesgos, logística, mejora continua y desarrollo humano, incluyendo programas desplegados por Caterpillar.

**Daniel Macedo Nieri**
**Gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo**
Gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo desde enero de 2021. Lidera la Oficina de Estrategia, el área de Innovación, el Centro de Analítica Avanzada e Inteligencia Artificial y el área de Desarrollo de Negocios y M&As. Adicionalmente, desde mayo del 2024 es director supervisor de Vixora (antes Sitech). Previo a su ingreso a la corporación Ferreycorp, trabajó 16 años en Rímac Seguros en diversas áreas liderando intraemprendimientos, siendo además vicepresidente de Operaciones y Servicio al Cliente, vicepresidente de Retención y Desarrollo de Negocios de Seguros Personales, gerente de Transformación, Proyectos y Procesos, así como gerente de Desarrollo Organizacional y Estrategia, entre otros. También se desempeñó como gerente corporativo de Operaciones y Servicio al Cliente en La Positiva, consultor de empresas y cuenta con experiencia como emprendedor de *startups*. Realizó estudios en la Universidad de Lima, en la carrera de Ingeniería Industrial; es MBA por INCAE (Costa Rica) y la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez (Chile), y ha cursado diversas especializaciones en fusiones y adquisiciones, estrategia de empresas, innovación y negociación.

**Camila Orlandini Camino**
**Gerente de Marketing y Comunicación Externa**
Gerente de Marketing y Comunicación Externa de Ferreycorp desde 2023. Inició su carrera en la corporación hace 17 años, donde lideró la Subgerencia de Comunicación Externa y, previamente, la jefatura del área en la empresa matriz. Tiene 25 años de experiencia profesional en marketing, comunicaciones, publicidad, relaciones públicas y estrategia digital, tanto en empresas B2B como B2C. Se ha desempeñado en Belcorp como jefe de posicionamiento de diversas categorías, manejando el desarrollo del portafolio de productos, y como jefe del proyecto de reposicionamiento y cambio de nombre de la marca Ebel por L´Bel. Trabajó en la agencia de publicidad Leo Burnett en Chicago como ejecutiva a cargo de las cuentas de Walt Disney World para el mercado hispano de los Estados Unidos y la cadena de jugueterías Toys R Us. Anteriormente, fue jefe de Marketing Interno y red nacional de oficinas y cajeros en el Banco de Crédito del Perú (BCP). Es graduada de la carrera de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de Lima y cuenta con una Maestría en Integrated Marketing Communications por Northwestern University, con especialidad en *e-commerce* y *database marketing*.

*Trayectoria profesional de principales funcionarios de Ferreyros S.A.*

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

**Santiago Basualdo Piñeiro**
**Gerente División de Gran Minería**
Gerente División de Gran Minería desde abril de 2024. Previamente, desde 2012, se desempeñó como gerente de la Región Sur de dicha División. Cuenta con 30 años de experiencia en los rubros de maquinaria de minería y construcción y de generación de energía. Antes de su ingreso a Ferreyros, se desenvolvió en diversas posiciones en Caterpillar, con alcance a varios países, como gerente de Ingeniería de Servicio en Caterpillar Global Mining; gerente comercial de la División Electric Power; gerente de Soporte al Producto en la División Power Systems, y antes, ingeniero de servicio; y consultor de proyecto para Caterpillar Global Mining, como representante de fábrica para operaciones de gran minería en el Perú. Inició su carrera en Macrosa del Plata, en Argentina, realizando una trayectoria en el área de Servicio hasta asumir la Gerencia de Contrato MARC. Ingeniero mecánico por el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), Argentina, cuenta con un Master of Science in Wind Energy otorgado por la Universidad Técnica de Dinamarca (DTU), Dinamarca.

**Álvaro Vizcardo Wiese**
**Gerente División de Cuentas Nacionales**
Gerente de División Central de Ferreyros desde enero 2022, con 25 años de experiencia comercial, operaciones y desarrollo de negocios en el rubro de maquinaria pesada para la minería y construcción. Previamente, lideró la Gerencia Comercial de Cuentas Nacionales, entre 2020 y 2021, y la Gerencia de Línea de Repuestos y Servicios, entre 2016 y 2019, como parte de una trayectoria de 12 años en la compañía, la cual inició desempeñándose como representante de Repuestos y Servicios asignado al soporte posventa de las operaciones mineras del sur del Perú entre 1998 y 2003. De igual forma,

ha trabajado como representante comercial y de mercadeo de Caterpillar en su sede central de Peoria, así como en Decatur y Miami entre 2005 y 2007; y gerente regional de ventas de Caterpillar en Santiago de Chile entre 2007 y 2011. Asimismo, se desenvolvió como gerente de Negocios en General Electric, desde 2011 hasta 2016 con sede en Lima, Perú. Es director de las empresas del grupo Gentrac, Cogesa y Vixora. Cuenta con un MBA en Purdue University y es ingeniero industrial de la Universidad de Lima.

**Enrique Salas Rizo-Patrón**
**Gerente División de Cuentas Regionales**
Gerente de División Cuentas Regionales desde enero de 2022. Previamente, lideró la Gerencia de Cuentas Nacionales, entre el 2016 y el 2021, y la Gerencia de División Construcción y Minería, entre el 2010 y el 2015. Asimismo, se desempeñó como gerente general de Mega Representaciones S.A. (actualmente Soltrak) desde el 2007 hasta el 2010. Es director de las subsidiarias Unimaq, Orvisa, Motored, Soltrak y de las empresas del grupo Trex. Fue fundador y gerente general, desde 1999 hasta finales del 2006, de Mega Caucho S.A., empresa líder en la comercialización de neumáticos para minería subterránea y fuera de carretera, así como lubricantes para la industria en el país. Se desempeñó como director de Ventas en Andean Trading S.A., representante exclusivo de Goodyear International para el Perú, empresa en la que trabajó desde 1986. Cuenta con 38 años de experiencia en la venta y el servicio con valor agregado de productos industriales para los mercados de minería, construcción, transportes, industria y agrícola. Estudió en la Universidad de Lima y siguió una especialización en Ventas, Marketing y Servicios en ESAN, así como otros estudios dedicados a la gestión comercial, administrativa y financiera para empresarios. Ha participado en cursos y foros de Caterpillar e instituciones relacionadas con los mercados antes mencionados. En el 2018 participó del Senior Executive Leadership Program en Yale School of Management, Connecticut (Estados Unidos). Cuenta con una certificación para Miembros de Directorios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú y con una certificación Internacional para miembros de Directorio de la escuela EADA Business School Barcelona.

**Angélica María Paiva Zegarra**
**Gerente División de Administración y Finanzas**
Gerente de División de Administración y Finanzas desde 2017. Desde enero de dicho año hasta junio de 2018, lideró la gestión de las áreas de Tesorería y Administración, Servicios Financieros al Cliente, Facturación Prime y Unidad de Control de Minería Ilegal de Ferreyros. En junio de 2018, asumió la supervisión de dichas áreas, así como las de Contabilidad, Impuestos, Control de Gestión y Presupuestos de Ferreyros. Con 35 años de experiencia en la corporación, lideró la Gerencia de Servicios Financieros, desde el 2005 hasta el 2016, y la de Tesorería y Administración, responsabilidad incorporada en los dos últimos años de dicho periodo. Durante su trayectoria en Ferreyros se desempeñó como subgerente de Logística Prime, subgerente del negocio de Alquileres y como jefa del departamento de Marketing, entre otras. Ingresó a la corporación en 1990, iniciando su carrera en el área de Créditos y Cobranzas. Es directora invitada de Ferrenergy desde 2023 y miembro del Directorio de Unimaq desde abril de 2024. Es bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Lima, con PADE de Marketing en ESAN, así como un MBA otorgado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y el Incae de Costa Rica. Ha seguido cursos de especialización en el Perú en áreas contables, tributarias y financieras en ESAN y en el extranjero, incluido el programa Caterpillar Leading for Growth and Profitability, de la escuela de negocios Kenan- Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y el CFO Executive Program, de la Escuela de Negocios de la Universidad Chicago Booth. Fue miembro del Comité de Inversiones del Fondo de *Lease* Operativo de Compass del 2013 al 2016. Desde 2015 a la actualidad, es miembro del Comité de Asuntos Financieros de

Amcham. Asimismo, integra desde agosto de 2024 el Comité Consultivo de la Maestría de Finanzas de la Universidad del Pacifico, de la cual fue catedrática en el año 2019.

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

**Alan Sablich Nairn**
**Gerente División de Marketing y Negocios Digitales**
Gerente de División de Marketing y Negocios Digitales desde 2017. Lidera las áreas de Marketing y Experiencia de Clientes, Estrategia Digital, Operaciones Digitales y Ventas *Online.* En 2025 asumió la responsabilidad de las líneas de Construcción, Energía y Minería Subterránea. En el ámbito digital, se encuentran soluciones de negocios como *e-commerce*, conectividad de equipos, inteligencia artificial, monitoreo de condiciones, programa de inspecciones y MaquiNet. Previamente, ocupó la posición de gerente de Marketing desde 2015, luego de desempeñarse como gerente de Soporte Comercial desde 2013. Antes de su incorporación a Ferreyros, se desenvolvió en diferentes cargos de liderazgo en marketing, digital y consultoría en empresas nacionales e internacionales, como Belcorp, Ripley, General Electric Australia, Portland Group Australia, y Soluziona Perú & España. Es director de Gentrac y Cogesa, subsidiarias de Ferreycorp en Centroamérica. Es ingeniero industrial de la Universidad de Lima, con un MBA en Melbourne Business School Australia, certificado en Marketing Management por Rutgers University y cursos de especialización en Disney Institute, University of Cambridge e IMD Business School.

**José Gutiérrez Jave**
**Gerente División de Soporte al Producto**
Gerente de División Soporte al Producto desde febrero de 2020, con 27 años dentro de la corporación Ferreycorp. Se desempeñó como gerente de División Cadena de Abastecimiento, del 2018 a enero del 2020; como gerente comercial de Maquinaria, del 2014 al 2017; como gerente de Producto de Carguío y Perforación, del 2012 al 2013; como gerente de Máquinas de Construcción, del 2010 al 2012; y como subgerente de Máquinas de Construcción, del 2007 al 2010. Ha desempeñado también diferentes roles dentro de Ferreyros, tales como jefe de Administración y Logística, jefe de cuenta, representante de ventas, inspector de Mantenimiento, analista de Consignación, entre otros, los que le otorgan experiencia de campo en servicio y mantenimiento de maquinaria Caterpillar, logística y administración de operaciones mineras, así como en marketing y ventas de repuestos y maquinaria Caterpillar. Es además director responsable de Fargoline y Forbis Logistics, empresas logísticas de Ferreycorp. Es ingeniero mecánico titulado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con Maestría

en Administración de Negocios de la escuela de negocios Centrum Católica, de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

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

**Alberto Parodi de la Cuadra**
**Gerente general de Unimaq**
Gerente general de Unimaq desde enero de 2016 y, anteriormente, gerente general adjunto de la empresa. Previamente ocupó la Gerencia General Adjunta de Corporación General de Tractores, S.A. (Gentrac), en Guatemala, desde el año 2010 hasta julio de 2015. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde se desenvolvió como gerente de División Construcción, Mediana Minería y Energía, entre el 2007 y el 2010; como gerente Comercial de Construcción y Mediana Minería, entre enero de 2006 y enero de 2007; y como gerente Comercial Posventa, entre julio de 2002 y diciembre de 2005, entre otras posiciones. Es director de Orvisa, Trex y grupo Gentrac, empresas de Ferreycorp. Es ingeniero industrial graduado de la Universidad Ricardo Palma y cuenta con una Maestría en Administración Estratégica de Negocios por Centrum Católica, escuela de negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, ha llevado el curso de CEO's Management en Kellogg School of Managament (Chicago); el Finance for Senior Executives (FSE) en Harvard University (Boston); y el Programa de Liderazgo en Incae (Costa Rica). Participó en el programa de Caterpillar Leading for Growth and Profitability, dictado en la escuela de negocios Kenan - Flagler de la Universidad de Carolina del Norte, y ha cursado diversos programas de especialización en el Perú y en el extranjero. Fue docente a tiempo parcial en la facultad de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) desde agosto de 2019 hasta julio de 2024. Desde febrero de 2025 es docente en el curso Liderazgo y Trabajo en Equipo de la maestría de Derecho Empresarial de la Escuela de Posgrado de la Universidad de Lima.

**Jorge Seminario Castillo**
**Gerente general de Orvisa**
Gerente general de Orvisa S.A. desde 2025. Cuenta con más de 26 años de trayectoria dentro de la organización, habiendo construido una carrera profesional que abarca desde la gestión de soporte hasta la dirección comercial y regional. Entre 2020 y 2025 se desempeñó como gerente de la Región Lima Norte de Ferreyros, donde lideró la cartera *retail* de Construcción, Minería, Agrícola, Industria y Gobierno en Lima, Chimbote y Huaraz, con resultados positivos en crecimiento de ventas y rentabilidad en mercados diversos y competitivos. Previamente, ejerció la administración de sucursales estratégicas en Piura, Cajamarca y Cusco entre 2008 y 2019, periodo en el que lideró la gestión administrativa y el desarrollo comercial en diferentes geografías. Su trayectoria profesional se inició en el área de almacenes y posteriormente se desarrolló en el área comercial, experiencia que le ha permitido adquirir una visión integral del negocio de bienes de capital, desde la logística hasta el soporte posventa. Es ingeniero industrial de la Universidad Nacional de Piura y cuenta con un MBA (CADEM), así como un Programa de Alta Especialización en Business Administration (ESAN).

**Ricardo Ruiz Munguía**
**Gerente general de Compañía General de Equipos (Cogesa)**
Gerente general de Compañía General de Equipos (Cogesa), en El Salvador, y director ejecutivo de Gentrac Corporation y sus empresas en Centroamérica. Ingresó a Compañía General de Equipos en 1978. Ha ocupado cargos en diferentes áreas de la empresa, llegando en 1991 a ser nombrado gerente general. En 1998, cuando Compañía General de Equipos adquirió el 100% de Gentrac en Guatemala y Gentrac en Belice, fue nombrado vicepresidente del Directorio y director ejecutivo de las

tres compañías. En 2001, fue nombrado presidente del Directorio y CEO de Gentrac Corporation, el *holding* de las empresas antes mencionadas. Ejerció la Gerencia General de Corporación General de Tractores S.A. (Gentrac Guatemala) y de General Equipment Company (Gentrac Belice) hasta diciembre de 2024. En otras actividades en El Salvador, se ha desempeñado como miembro de la Junta Directiva de Aseguradora Agrícola Comercial; miembro de la Junta Directiva del Banco de Comercio; presidente de la Junta Directiva de Banco Atlacatl; miembro del Consejo Directivo del Banco Central de Reserva; miembro de la Junta Directiva de la Asociación Bancaria; director de Financiera Atlacatl; así como director de la Asociación de Ahorro y Préstamo Aprisa. Es licenciado en Economía Agrícola por la Universidad de Louisiana y cuenta con un Máster en Administración de Empresas otorgado por el Incae.

**Gonzalo Romero Pastor**
**Gerente general de Gentrac Guatemala**
Gerente general de Gentrac Guatemala desde 2024. Previamente, lideró la Gerencia General Adjunta (2019-2024) y la Gerencia Central de Negocios y Operaciones (2015-2019). Su vínculo con la corporación se remonta a 1996, año en el que ingresó a Ferreyros como analista. Desde entonces, ha ocupado una serie de cargos, desempeñándose como jefe de Mercadeo de Repuestos (2003), gerente comercial de Minería (2008-2011) y gerente de Maquinaria Caterpillar y Marcas Aliadas (2011-2015). En total, acumula más de 25 años de experiencia en gestión comercial y gerencial. Es ingeniero en Economía graduado de la Universidad Científica del Sur (Perú) y técnico profesional en Mantenimiento de Maquinaria de Planta por Tecsup (Perú). Además, cuenta con un MEDEX Executive MBA otorgado por la Escuela PAD de la Universidad de Piura. Ha complementado su formación con diversos cursos de especialización y foros de Caterpillar enfocados en gestión comercial, soporte al producto y gerencia de riesgos.

**Oscar Doñas Castellanos**
**Gerente general adjunto de Compañía General de Equipos (Cogesa)**
Gerente general adjunto de Compañía General de Equipos (Cogesa) en El Salvador a partir de 2024. Ingresó a General de Equipos en 1994. Se desempeñó como gerente de Repuestos hasta 2001, año en que asumió la Gerencia de Soporte al Producto con responsabilidad por las operaciones de Repuestos, Servicios y Lubricantes. En 2015 toma también la supervisión de las operaciones de Motored en El Salvador y Honduras, que luego se expandieron a Guatemala. Tiene más de 30 años de experiencia en la gestión Comercial y Gerencial. Es ingeniero industrial e ingeniero mecánico; cuenta con una Maestría en Administración de Empresas y una Maestría en Finanzas por la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA), de El Salvador. Desde 2006 ejerce la docencia a tiempo parcial en programas de Maestría en Administración de Empresas y en Finanzas en las áreas de análisis cuantitativo y modelos matemáticos. Ha participado en varios cursos de especialización y fórums de Caterpillar y John Deere, de carácter comercial y de soporte al producto.

**Carlos Eduardo Sánchez Valdez**
**Gerente general de Soltrak**
Gerente general de Soltrak desde julio de 2025. Anteriormente, trabajó en empresas internacionales como Shell del Perú y Orica, así como en importantes grupos nacionales como Nexo Lubricantes (subsidiaria de Primax) y Exsa (Grupo Breca). Tiene más de 25 años de experiencia en gestión de procesos comerciales, tanto B2C como B2B; finanzas en control de gestión, evaluación de proyectos y control, y como gerente general. Ha ocupado puestos regionales que le han permitido liderar equipos diversos y conocer varios países de Latinoamérica. También ha liderado procesos de cambio por fusiones de empresas y reestructuraciones. Es bachiller en Ingeniería Industrial por la Universidad de Lima.

**Renzo Boldrini Paz**
**Gerente general de Equipos y Servicios Trex S.p.A.**
Gerente general de Equipos y Servicios Trex S.p.A., desde abril de 2024. Previamente, se desenvolvió como gerente Regional de Alquileres y Usados para Trex y Unimaq en Chile, Ecuador, Colombia y Perú. Antes de ello, ocupó diversas posiciones de liderazgo en Ferreyros, como gerente de Repuestos y Servicios, gerente comercial de Construcción y Minería, gerente de Rentafer y subgerente de Talleres. Ingresó a Ferreyros en 2002, como responsable del proyecto de ampliación de la central térmica de Electro Oriente, y asumió posteriormente la Gerencia de Operaciones y Comercialización en Motorindustria. Ingeniero mecánico de la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con una Maestría en Dirección de Empresas del PAD de la Universidad de Piura y es magíster en Administración de Empresas de la Universidad del Pacífico.

**Gonzalo Salazar Arenas**
**Gerente general de Trex Colombia y Trex Ecuador**
Gerente general de Trex Colombia y Trex Ecuador desde 2022, y gerente central de Negocios Latam de Equipos y Servicios Trex S.p.A. desde setiembre de 2022. Previamente, lideró la Gerencia Comercial de Trex en Perú, Ecuador y Colombia, y la Jefatura de Ventas para los mismos países. Empezó su carrera profesional en Ferreyros, incluyendo las posiciones de representante de ventas y de jefe de cuenta en los mercados de comercio, servicio e industria. Tiene más de 13 años de experiencia en la comercialización de bienes de capital, liderando la implementación de diferentes marcas con las que Trex opera hoy, y la gestión de diferentes iniciativas de optimización. Ingeniero industrial, cuenta con un executive MBA otorgado por IE Business School de España. Además, ha participado en diferentes cursos de especialización en Perú y en el extranjero, como el Global Immersion Week en San Francisco del IE Business School y el Digital Disruption Week del IE Business School.

**Jorge Devoto Núñez del Arco**
**Gerente general de Forbis Logistics**
Gerente general de Forbis Logistics Corp. y de Forbis Logistics S.A. desde 2013. Cuenta con experiencia en proyectos logísticos globales desde 2001. Con más de 18 años de trayectoria en la corporación, ha ocupado cargos en tres áreas representativas: Comercial, Proyectos y Logística. Dentro de su experiencia, destaca su especialización en el ecosistema Caterpillar durante un programa de intercambio en Miami, enfocado en los estándares operativos de la marca bajo una filosofía de mejora continua. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma y es especialista en Caterpillar Production System (CPS), para optimizar procesos y reducir la variabilidad en entornos logísticos de alta complejidad. Es bachiller en Industrias Alimentarias por la Universidad Nacional Agraria La Molina y graduado con honores en Administración Estratégica de Empresas (MBA) en la escuela de negocios Centrum Católica de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Realizó el curso de CEO's Management Program del centro de alta dirección de Kellogg University, Chicago.

**Raúl Neyra Ugarte**
**Gerente general de Fargoline**
Gerente general de Fargoline S.A. desde 2009. Inició su carrera profesional en la Marina de Guerra del Perú, para luego pasar al sector privado, laborando en Molinos Takagaki, dentro del sector avícola, y en Nestlé, en el sector de consumo masivo. Ingresó a Ferreyros en 1995, donde desempeñó cargos gerenciales desde 2005, luego de trabajar

en diferentes áreas de la corporación. Es miembro del Consejo Directivo de la Asociación de Operadores Portuarios del Perú desde el año 2010. Cuenta con un MBA otorgado por el Incae de Costa Rica y la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, así como con una especialización en Logística por la Pontificia Universidad Católica del Perú, el programa CEO's Management de la School of Management de Northwestern University, Chicago y el programa de Board of Directors de Incae. Está certificado como Cinturón Negro en el programa de mejora continua Six Sigma, por Caterpillar University, y es egresado de la Escuela Naval de Perú como Oficial de Marina con el título de Bachiller de Administración.

**Carlos Calderón Torres**
**Gerente general de Vixora**
Gerente general de Vixora desde marzo de 2021. Previamente, fue consultor de Ferreycorp a través de la iniciativa “Por los próximos 100 años” facilitada por Leading Digital by UTEC, donde es socio y director. Es un reconocido *practitioner* de la transformación corporativa, con más de 20 años de destacada trayectoria profesional en industrias de tecnología y servicios. Ha participado y liderado siete emprendimientos corporativos en cuatro países distintos de la región. Es miembro del Consejo de Administración en Torsa Sistemas, empresa española líder en sistemas anticolisión y otras soluciones, y director fundador de la Academia de Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial en UTEC. Es economista de la Universidad de Lima, con una maestría en Marketing y Dirección Comercial en la MBA Business School y con diversos estudios de especialización en Inteligencia Artificial, Big Data e Internet de las cosas, en renombradas escuelas de negocio a nivel global. Es un influyente líder en el mundo de la tecnología y los negocios, desde donde participa activamente en diversos consejos consultivos y causas benéficas que buscan mitigar el impacto de las disrupciones en la sociedad.

**Ernesto Velit Suarez**
**Gerente general de Ferrenergy**
Gerente general de Ferrenergy desde octubre de 2016. Tiene más de 30 años de experiencia en el gerenciamiento de empresas relacionadas a fabricación, construcción y consultoría en minería, energía, industria, gas, petróleo e hidrocarburos. Fue gerente general de la empresa metalmecánica FIMA y de la empresa constructora sueca Skanska; gerente de Proyectos de Cosapi y Parsons; y de empresas de consultoría como Cesel y S&Z. Fue vicepresidente de la Asociación de Empresas Metalmecánicas Privadas del Perú y del Comité de Proveedores de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía; miembro del Comité Metalmecánico de la Sociedad Nacional de Industria y de la Junta Directiva de la Cámara Peruana de la Construcción. Ingeniero mecánico- electricista con especialidad en Energética, graduado en el Instituto Politécnico Bucarest. Cuenta con un Master of Sciences otorgado por el Instituto Politécnico Bucarest y el Instituto Politécnico de París. Actualmente forma parte del Directorio del Gremio de Ingeniería y Construcción de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

# Anexo 3: Capital social y estructura accionaria

## 3.1 Capital social y comportamiento del precio de la acción

Al 31 de diciembre de 2025, el capital social de Ferreycorp está representado por 946,063,288 acciones comunes de un valor nominal de S/ 1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas, de las cuales 79.74% pertenece a inversionistas peruanos y 20.26% a inversionistas extranjeros. Las acciones en circulación al 31 de diciembre de 2025 son 946,063,288.

En la Junta General de Accionistas de marzo de 2025, se aprobó entregar dividendos en efectivo por un total de S/ 293.3 millones compuestos por el adelanto concretado en agosto de 2024 por S/ 100 millones y un saldo pendiente por repartir de S/ 193.3 millones. En ese marco, el 29 de abril de 2025 se pagó un dividendo en efectivo de S/ 0.2043 por acción, lo que representó un *dividend yield* de 6.48%.

En agosto, el Directorio acordó adicionalmente el pago de un dividendo en efectivo por S/ 100 millones a cuenta de las utilidades de 2025, equivalente a S/ 0.1057 por acción, el cual fue abonado en el mes de setiembre y representó un *dividend yield* de 3.06%. Posteriormente, en noviembre, el Directorio estableció un nuevo pago de dividendos en efectivo por S/ 100 millones, también a cuenta de las utilidades de 2025, equivalente a S/ 0.1057 por acción, cuyo desembolso se realizará en enero de 2026 y representará un *dividend yield* de 3.06%.

El valor de la acción de Ferreycorp tuvo un rendimiento positivo en el 2025, ya que la cotización pasó de S/ 2.93 de apertura a S/ 3.90 al cierre. Este incremento en el año en el precio de la acción, sumado al dividendo por acción de 0.31000222, se tradujo en un rendimiento para el accionista de 46.84%.

El precio promedio de la acción en el 2025 fue S/ 3.22, si se considera los precios de cierre de la Bolsa de Valores de Lima.

## 3.2 Recompra de acciones

El Directorio, en su sesión del 30 de octubre de 2019, aprobó un programa de recompra de acciones de propia emisión hasta por 50 millones de acciones (5% del capital). En la sesión del 31 de mayo de 2023, amplió dicho monto hasta 94 millones de acciones (10% del capital), en un contexto en el que la cotización de la acción se ubicaba por debajo de su valor fundamental, e incluso contable, convirtiéndola en una atractiva oportunidad de inversión.

El programa de recompra de acciones ha venido ejecutándose desde ese entonces de forma puntual. El plazo máximo de retención de esta inversión en acciones de tesorería es de dos años, de acuerdo con lo previsto por la Ley General de Sociedades.

Al 31 de diciembre de 2025, Ferreycorp no mantiene acciones de tesorería en cartera.

## 3.3 Composición accionaria

Los accionistas con participación de 4% o más del capital de la empresa al 31 de diciembre de 2025 son:

| Nombres y apellidos | Número de acciones | Participación (%) | Procedencia |
|---|---|---|---|
| IN – FONDO 2 | 94,062,783 | 9.94% | Perú |
| RI – FONDO 2 | 67,840,908 | 7.17% | Perú |
| INTERSEGURO COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA S.A. | 53,404,262 | 5.64% | Perú |
| CORPORACIÓN CERVESUR S.A.A. | 43,137,164 | 4.56% | Perú |
| LETKO BROSSEAU EMERGING MARKETS EQUITY FUND | 42,420,000 | 4.48% | Canadá |
| HA – FONDO 3 | 42,407,187 | 4.48% | Perú |
| HA – FONDO 2 | 39,423,932 | 4.17% | Perú |

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

| Tenencia | N.° de accionistas | N.° de acciones | % de participación |
|---|---|---|---|
| Más de 10% del capital | 0 | 0 | 0.00% |
| Entre 5% y 10% del capital | 3 | 215,307,953 | 22.76% |
| Entre 1% y 5% del capital | 19 | 449,177,144 | 47.48% |
| Menos de 1% del capital | 10,263 | 281,578,191 | 29.76% |
| **Total** | **10,285** | **946,063,288** | **100.00%** |

## 3.4 Estructura accionaria por tipo de inversionista (Resolución de Superintendente N.º 119-2017-SMV/02)

| Acción: FERREYC1 | | |
|---|---|---|
| **Tenencia por tipo de accionistas de la acción o valor representativo de participación que compone el S&P Perú Select Index (al cierre del ejercicio)** | **Número de tenedores** | **% de participación (3)** |
| 1. Miembros del Directorio y alta gerencia de la sociedad, incluyendo parientes (1). | 25 | 2.71% |
| 2. Trabajadores de la sociedad, no comprendidos en el numeral 1. | 44 | 0.02% |
| 3. Personas naturales, no comprendidas en el numeral 1 y 2. | 10,015 | 18.47% |
| 4. Fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. | 12 | 40.30% |
| 5. Fondo de pensiones administrado por la Oficina de Normalización Previsional (ONP). | | |
| 6. Entidades del Estado Peruano, con excepción del supuesto comprendido en el numeral 5. | 1 | 0.13% |
| 7. Bancos, financieras, cajas municipales, edpymes, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. | | |
| 8. Compañías de seguros bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. | 3 | 7.07% |
| 9. Agentes de intermediación, bajo la supervisión de la SMV. | 5 | 0.02% |
| 10. Fondos de inversión, fondos mutuos y patrimonios fideicometidos bajo el ámbito de la Ley de Mercado de Valores y Ley de Fondos de Inversión y fideicomisos bancarios bajo el ámbito de la Ley General del Sistema Financiero. | 15 | 0.95% |
| 11. Patrimonios autónomos y fideicomisos bancarios del exterior, en la medida que pueda identificarlos. | 57 | 10.23% |
| 12. Depositarios extranjeros que figuren como titulares de la acción en el marco de programas de ADR o ADS. | | |
| 13. Depositarios y custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones no incluidos en el numeral 12. | | |
| 14. Custodios extranjeros que figuren como titulares de acciones. | | |
| 15. Entidades no comprendidas en numerales anteriores (2). | 108 | 20.11% |
| 16. Acciones pertenecientes al índice S&P/BVL Perú Select Index o valor representativo de estas acciones, en cartera de la sociedad. | | |
| **Total** | **10,285** | **100.00%** |

| Tenencia por titulares de la acción o del valor representativo de participación que compone el S&P/BVL Perú Select Index, según su residencia (al cierre del ejercicio) | Número de tenedores | % de participación [3] |
|---|---|---|
| Domiciliados | 10,027 | 79.78% |
| No domiciliados | 258 | 20.22% |
| **Total** | **10,285** | **100.00%** |

(1) Término “Parientes” según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.
(2) Término “Entidades” según el reglamento de propiedad indirecta, vinculación y grupos económicos.
(3) Dos decimales.

# Anexo 4: Información relativa al mercado de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

## 4.1 Acciones comunes

**FERREYCORP S.A.A.**

**Renta Variable**

| Código ISIN | Nemónico | Año - Mes | COTIZACIONES 2025 Apertura S/ | Cierre S/ | Máxima S/ | Mínima S/ | Precio Promedio S/ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-01 | 2.91 | 2.98 | 3.01 | 2.91 | 2.97 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-02 | 2.98 | 3.04 | 3.08 | 2.98 | 3.01 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-03 | 3.04 | 3.15 | 3.37 | 2.99 | 3.09 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-04 | 3.20 | 2.99 | 3.25 | 2.90 | 3.06 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-05 | 3.00 | 3.21 | 3.21 | 3.00 | 3.07 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-06 | 3.21 | 3.21 | 3.21 | 3.10 | 3.18 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-07 | 3.22 | 3.47 | 3.50 | 3.22 | 3.42 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-08 | 3.47 | 3.43 | 3.47 | 3.33 | 3.37 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-09 | 3.47 | 3.31 | 3.50 | 3.31 | 3.39 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-10 | 3.31 | 3.29 | 3.39 | 3.27 | 3.33 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-11 | 3.29 | 3.35 | 3.39 | 3.17 | 3.29 |
| PEP736001004 | FERREYC1 | 2025-12 | 3.36 | 3.90 | 3.92 | 3.36 | 3.56 |

## 4.2 Instrumentos representativos de deuda vigentes

### 4.2.1 Bonos locales

En el 2018, Ferreycorp registró ante la Superintendencia del Mercado de Valores su Tercer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda por US$ 100 millones o su equivalente en soles, con la finalidad de contar con una fuente adicional de financiamiento.

Las emisiones dependerán de las condiciones que presente el mercado local. Durante el 2025 no se realizó ninguna colocación. Cabe mencionar que a fin de año venció dicho programa.

### 4.2.2 Bonos internacionales

En julio del 2020, la corporación y sus subsidiarias concretaron una exitosa colocación privada de bonos internacionales con la aseguradora estadounidense Prudential, por US$ 90 millones a siete años amortizables, con tres años de gracia. El saldo del principal al 31 de diciembre de 2025 es US$ 54 millones y el pago de intereses se viene cumpliendo de forma trimestral, de acuerdo con el cronograma.

En marzo del 2021 se aprobó que Ferreycorp S.A.A. o sus subsidiarias puedan colocar en el mercado local o internacional una o más emisiones de instrumentos de deuda (bonos, papeles comerciales y/o cualquier otro valor mobiliario representativo de deuda), mediante oferta pública y/o privada, hasta por un monto de US$ 400 millones o su equivalente en soles. Durante el 2025 no se realizó ninguna colocación.