

**EN MEDIO DE RESULTADOS POSITIVOS**

# Ferreycorp planea invertir en talleres y robotización de procesos

Empresa reporta récord histórico de ventas de la línea de repuestos y servicios, de US\$ 248 millones en el segundo trimestre y US\$ 485 millones en el primer semestre.

JOSÉ CARLOS REYES

jose.reyes@diariogestion.com.pe

La compañía Ferreycorp mantiene resultados positivos este 2023, a pesar de la desaceleración económica en Perú.

La utilidad neta en el segundo trimestre fue de S/ 106 millones, lo que representó un aumento de 72% frente a similar periodo del año anterior, reportó la compañía. Las cifras siguen en azul, pues en el primer trimestre la utilidad neta fue de S/ 121 millones.

Asimismo, los ingresos en el segundo trimestre fueron de S/ 1,646 millones, lo que significó un crecimiento de 5%. De igual forma, en el primer se-



**Ingresos.** Las ventas en la primera mitad del año superaron los S/ 3,200 millones, con un crecimiento de 7%.

mestre, las ventas superaron los S/ 3,200 millones, con un crecimiento de 7%.

“En un contexto retador del país, los resultados en el segundo trimestre son positivos, de acuerdo a lo previsto, y esperamos seguir viendo indicadores

favorables en el curso del año”, señaló Patricia Gastelumendi, gerente corporativa de Finanzas de Ferreycorp.

Destacó en el segundo trimestre el impulso de sectores claves como la minería, construcción y el sector industria-

comercio, los mismos que representaron 58%, 21% y 12% de las ventas totales, respectivamente.

“Resaltamos además el récord histórico de la línea de repuestos y servicios, de US\$ 248 millones en el segundo trimes-

## OTROSÍ DIGO

Por una sólida generación de caja

**Repuestos.** Al no haber nuevos grandes proyectos de inversión, Ferreycorp se concentró en potenciar la línea de repuestos y servicios, la cual le genera mayores márgenes a la compañía, destacó Justine Ibañez, de Intélgo SAB. Kalpa SAB dice que las ventas de la unidad de repuestos y servicios le permitirá sostener la sólida generación de caja.

En ese mismo sentido, un análisis de Intélgo SAB destaca la resiliencia y el sostenido crecimiento del negocio de repuestos y servicios, lo que fortalece el valor fundamental de la compañía en un contexto de ralentización de la inversión privada.

## Perspectivas

La compañía indicó que prevé hacer mejoras en talleres y locaciones, como parte de su inversión en activo fijo de mantenimiento y con la finalidad de ofrecer servicios de alta calidad.

Asimismo, este año el Centro de Distribución de Repuestos de Ferreyros—que distribuye repuestos a todos los almacenes de la empresa a nivel nacional—está invirtiendo en robotización de sus procesos.

También hay la expectativa sobre un posible aumento de la demanda ante un posible impacto de El Niño.

“Seguiremos viendo una demanda relevante de sectores clave como la minería, al tiempo que nos estamos preparando para atender necesidades relacionadas a la mitigación de impactos de El Niño, mediante la provisión de maquinaria”, indicó Patricia Gastelumendi, de Ferreycorp.

## SERVICIOS DE SOPORTE AL DIAGNÓSTICO

# Unilabs pone la mira en norte y sur del Perú para futura expansión de laboratorios

En los últimos ocho meses, Unilabs ha abierto ocho nuevos laboratorios a nivel nacional en Piura, Huacho, Chimbote y otras ciudades. En cada sede, la inversión oscila entre US\$ 500,000 y más de US\$ 2 millones.

Giancarlo Sanguinetti, CEO de la compañía suiza de soporte al diagnóstico en Perú, señaló que han llegado así a 32 puntos (laboratorios, centros de venta y atención) a nivel nacional.

“Lo que se hará a mediano

y largo plazo es mirar nuevos mercados, el norte y el sur para ser precisos”, comentó a Gestión.

En detalle, adelantó que esperan reforzar su presencia en Huacho, Chimbote, Chiclayo y Piura. “En algunos de ellos ya estamos, pero la idea es ir complementando estas sedes con todo el portafolio (de servicios)”, anotó.

Refirió que cada sede puede tener un retorno de inversión entre dos y cuatro años.



**Unilabs.** Tiene 32 puntos en Perú.

## EN CORTO

**Servicios.** Las pruebas de laboratorio representan el 60% de las ventas de Unilabs, 20% proviene de imágenes y 20% restante de anatomía patológica. Por tipo de cliente, el 80% de la facturación se obtiene mediante ventas B2B, sin embargo, la meta de la empresa en los siguientes dos años es encontrar un balance con el B2C.

## Resultados

Para Unilabs, el primer semestre del 2023 marcó la recuperación total del negocio tradicional, con ingresos que ya no comprenden los picos del covid-19. Así, la compañía ya supera las cifras del 2019.

En los próximos años, Sanguinetti proyecta un crecimiento de 10% anual, o 15% en un escenario más optimista.

“Estamos apostando mucho por un crecimiento orgánico dada la inyección de capex que hemos tenido a través de la apertura de nuevas sedes, tomando en consideración nuestros tres ejes (laboratorio, anatomía patológica e imágenes)”, dijo.

## Proyecto de laboratorio

Unilabs reveló que también construirá un nuevo laboratorio central y centro de procesamiento en Perú, en el marco de un acuerdo estratégico de 20 años con Real Plaza Puruchuco, del grupo Intercorp. La iniciativa se ejecutará entre fin de año y el primer trimestre del 2024.

“Por tamaño, dimensión, tecnología y capacidad de atención, este centro de atención de laboratorio y procesamiento marca un nuevo estándar en la salud”, declaró Sanguinetti.

En este proyecto, la inversión oscilará entre S/ 15 millones y S/ 20 millones. En la actualidad, Unilabs cuenta con tres centros de procesamiento.