



PRESENTACIÓN CORPORATIVA **2022**



Julio 2022



Esta presentación puede contener declaraciones prospectivas respecto a expectativas de la gerencia sobre el desempeño operativo y financiero futuro de la Compañía, basándose en supuestos que actualmente se presumen válidos y adquisiciones recientes, su impacto financiero y de negocio, expectativas de la gerencia y sus objetivos relacionados. Las declaraciones prospectivas son afirmaciones distintas a hechos históricos. Las palabras “anticipa”, “podría”, “puede”, “cree”, “estima”, “espera”, “proyecta”, “intentará”, “probablemente”, “hará”, “debería”, “será”, y cualquier expresión similar u otras palabras de similar significado identificarán esas afirmaciones como declaraciones prospectivas. No existe certeza de si estos eventos sucederán o, de ocurrir, qué impacto tendrán en los resultados de las operaciones y condición financiera de Aceros Arequipa ya sea como una Compañía individual o consolidada. Aceros Arequipa no asume ninguna obligación de actualizar las declaraciones prospectivas incluidas en esta presentación.

- Datos generales de la Compañía

Mercado y negocio

Información financiera

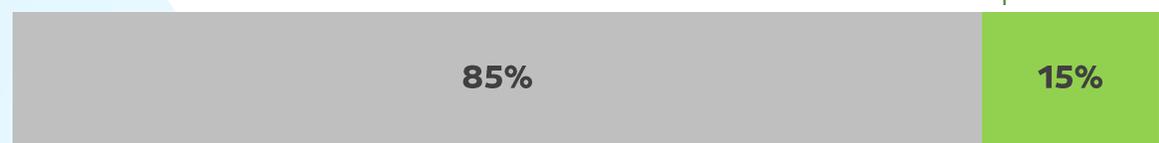
ASG*

Jugador # 1 en el mercado peruano de acero con una creciente presencia regional



VENTAS 2021
1,336 US\$ millones

VENTAS POR DESTINO



VENTAS POR PRODUCTO



Barras de construcción

Perfiles**

Alambre

Tubos**

Planos y bobinas

Alambrón

Barras para bolas

Clavos

Vigas

Calamina

100% importados

* Exportaciones principalmente a Bolivia, Colombia, EEUU, Brasil, Chile, Panamá y Argentina.
** Algunas variedades son importadas

SUBSIDIARIAS / ASOCIADAS

99.99%



Comercializa productos de
acero y fabricante de Tubos

Ventas 2021:
US\$ 40 millones



100.00%



Comercializa productos de
acero y productor de clavos y
alambres

Ventas 2021:
US\$ 27 millones



99.99%



Proveedor de chatarra y
brazo comercial en Bolivia

Ventas 2021:
US\$ 124 millones



100.00%



Brazo comercial en Colombia.

Ventas 2021:
US\$ 17 millones



100.00%



Proveedor de chatarra

Ventas 2021:
US\$ 3 millones



100.00%



Holder de 02 empresas de
patios de chatarra

Ventas Consolidadas 2021:
US\$ 15 millones



99.99%



Servicios de valor agregado
en diseño e ingeniería para la
industria de la construcción

Ventas 2021:
US\$ 3 millones



99.92%



Transporte de carga local y
regional

Ventas 2021:
US\$ 5 millones



33.65%



Nota: Escindida de Comercial del Acero previo a la
adquisición



33.65%



Compañía Inmobiliaria

24,865 m²

Nota: Escindida de Comercial del Acero previo a la
adquisición



10.00%



2 plantas hidroeléctricas

1. El Platanal 220MW
2. Marañón 18.4MW



100.00%



Proveedor de
chatarra
(fragmentada
y HMS)

100.00%



Proveedor de
chatarra
(fragmentada
y HMS)

Datos generales de la Compañía

- Mercado y negocio
-

Información financiera

ASG*

Mercado peruano de acero 2021

(miles de toneladas)

Mercado peruano de acero

3,777

Mercado competitivo*

3,379

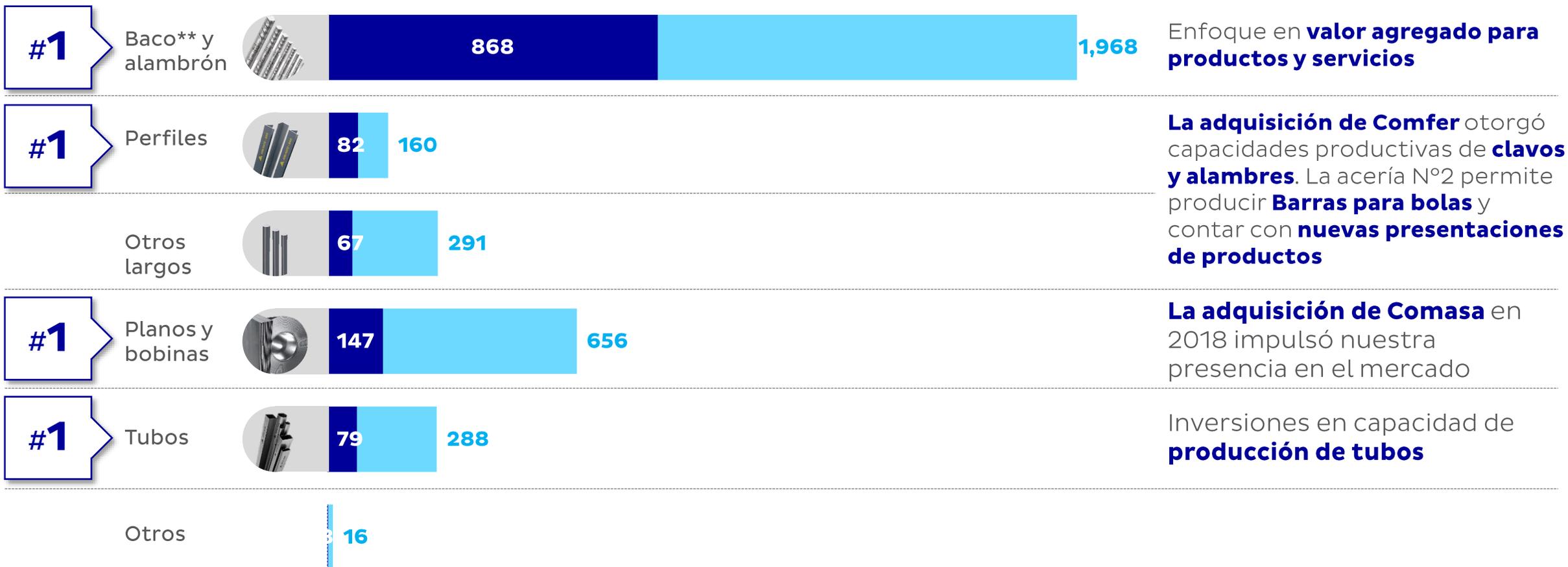
Volumen vendido 2021 (Perú)

1,245



Sostenido **liderazgo** en las principales categorías

...con potencial crecimiento en el **mercado**



FUENTE: Estimaciones de la Compañía basadas en importaciones, producción y otra información pública.
 *El mercado competitivo es el mercado de acero en Perú excluyendo los productos que Aceros Arequipa no comercializa.
 ** Baco = Barras Corrugadas



AUTO-CONSTRUCCIÓN

Viviendas & metalmecánica
doméstica



Mejor alcance a Auto-Construcción a través de una red de distribución a nivel nacional y asociaciones con comerciantes



Adquisición de COMFER (2021) complementa nuestro portafolio gracias a su planta de clavos y alambres



CONSTRUCTORAS

Construcciones diversas



Servicios de valor agregado que generan eficiencias y minimizan costos a empresas constructoras

TSC innovation.

Diseño y servicio BIM para compañías constructoras y clientes industriales

ACEDIM

Productos de acero dimensionado para la construcción

ACERO
INSTALADO

Servicio de instalación de Baco en las obras de construcción



INDUSTRIA

Productos y equipamiento industrial



Adquisición de Comasa (2018)

- i) Incrementamos nuestra presencia el segmento industrial
- ii) Complementó nuestro portafolio y servicios con un steel center y una planta de tubos



MINERÍA

Consumibles para molienda y soporte de minas



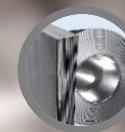
La acería N°2 nos da acceso a un nuevo mercado: Barras para bolas



Materias Primas



Palanquillas Importadas**



Otros Productos

Acería

Laminación



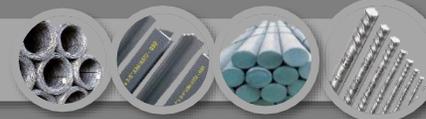
Horno eléctrico (EAF)



Palanquillas producidas



02 Trenes de laminación



Productos Largos

1,250 Miles de toneladas

Nº2

850* Miles de toneladas

Nº1

1,250 Miles de toneladas

Capacidad de producción anual (miles de TM)

MERCADO



Equipamiento *State-of-the-art* nos hace una de las plantas más eficientes



Historial de inversiones estratégicas



Mayor productor de productos largos en Perú



Disponibilidad de producto vs importadores

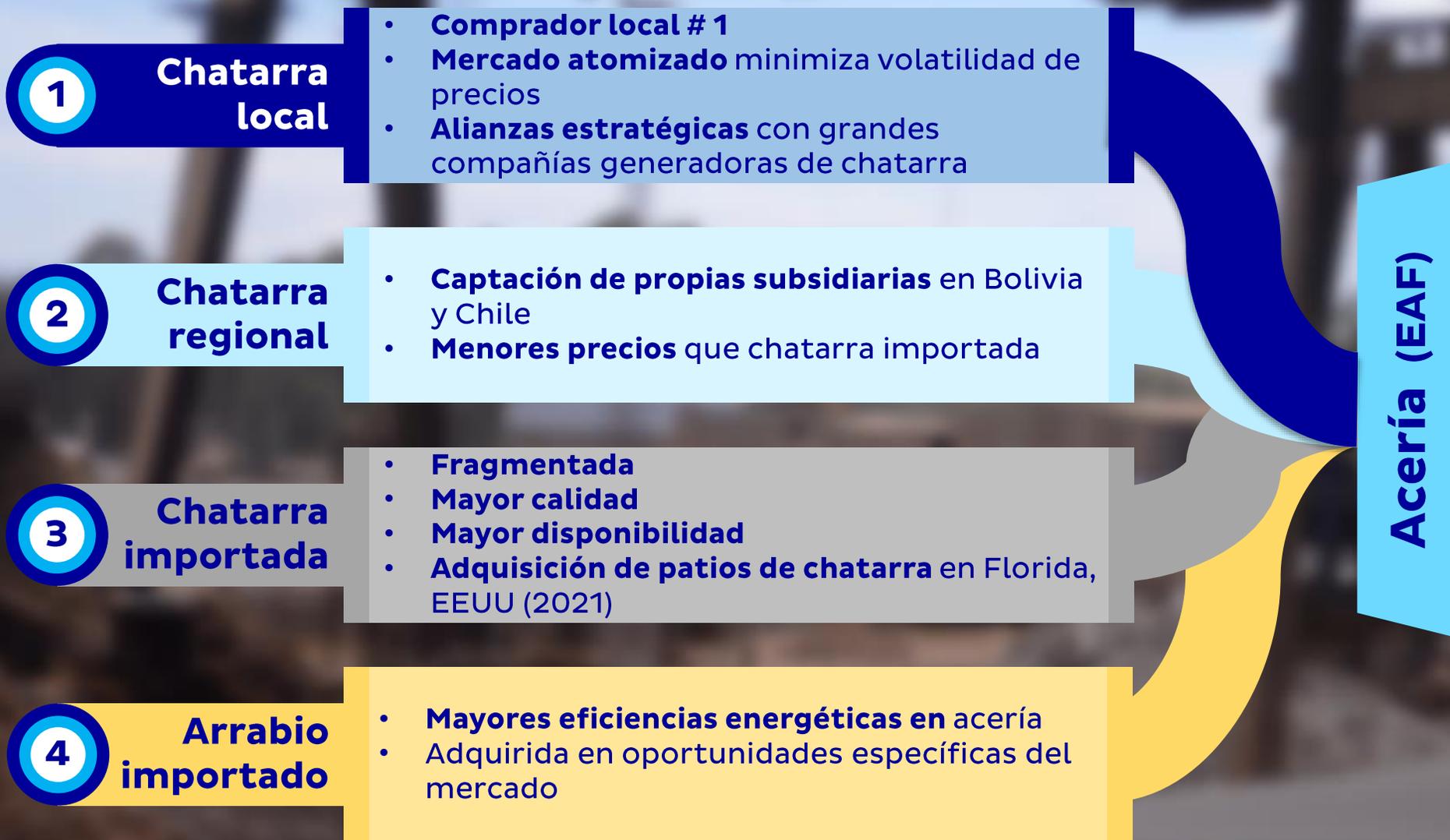


Costos de energía competitivos



(*) La Acería Nº1 se encuentra suspendida.
(**) La compañía importó palanquilla solo hasta el 2021.

FLEXIBILIDAD EN MATERIAS PRIMAS



Iniciativas y desarrollos

Inversión en el reinicio de la **acería N°1** para proveer palanquilla para el crecimiento futuro



Inversiones en patios de chatarra regionales e internacionales



Auto-abastecimiento de minerales mediante denuncios mineros



Inversión en capacidad de **producción de arrabio**





Datos generales de la Compañía

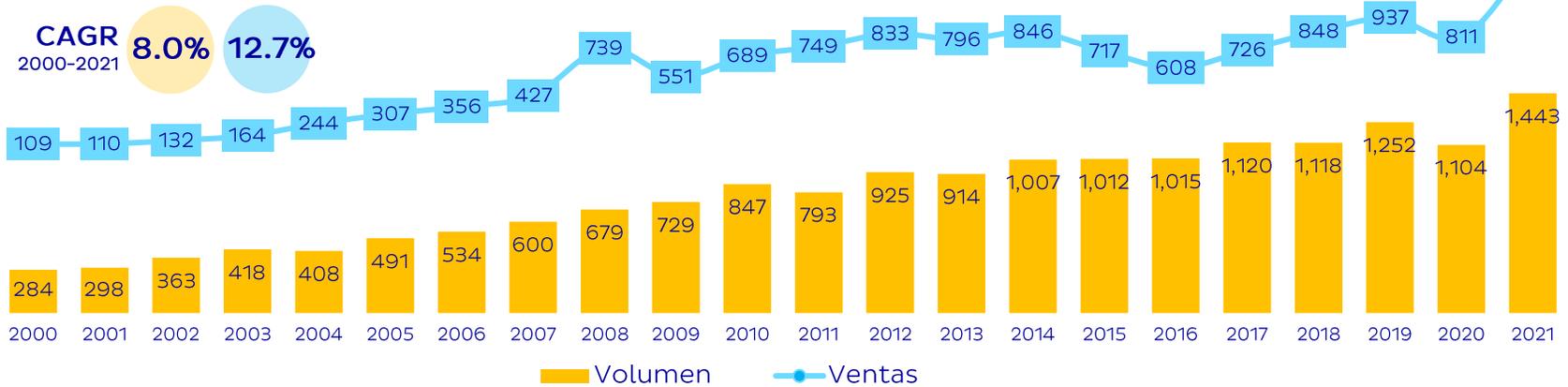
Mercado y negocio

● Información financiera

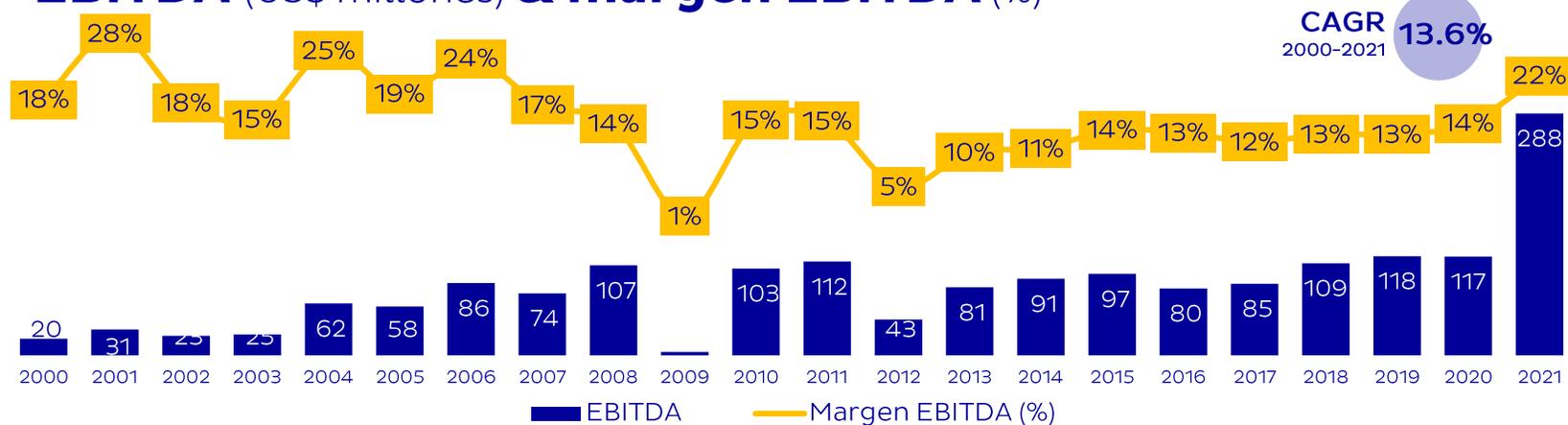
ASG*

Historial de crecimiento y generación de valor...

Volumen (miles de TM) & Ventas (US\$ millones)

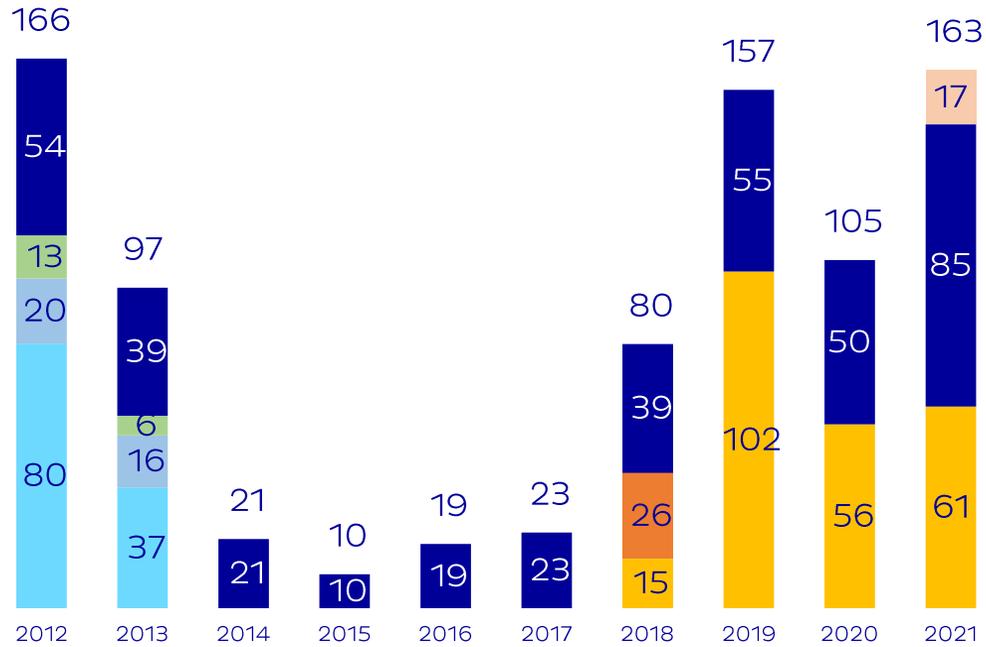


EBITDA (US\$ millones) & margen EBITDA (%)



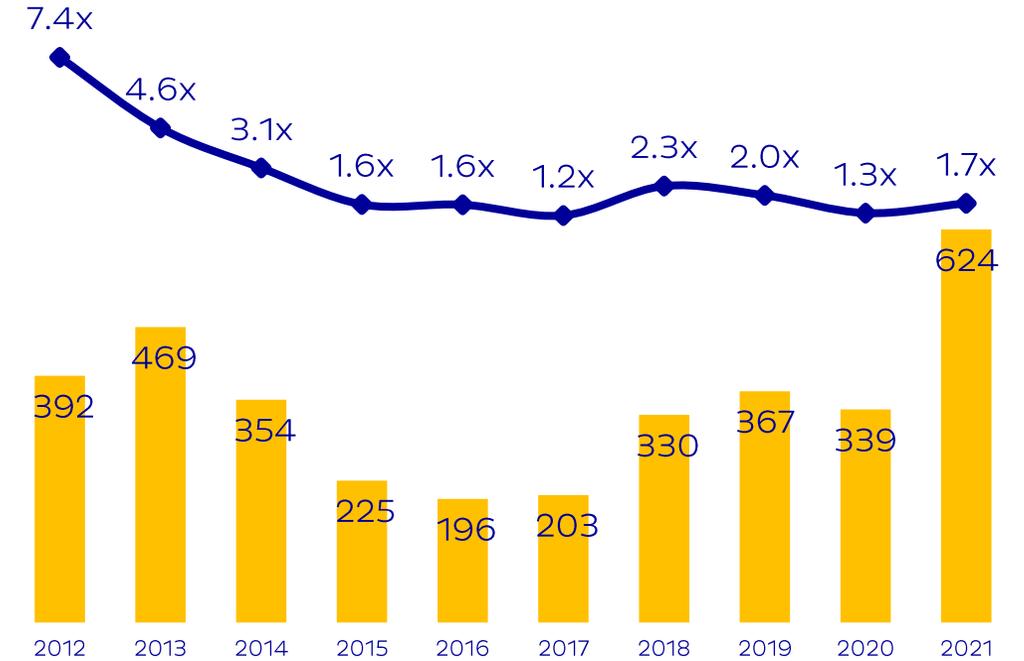
*Desde 2011, la Compañía reporta bajo IFRS, anteriormente reportaba bajo Perú GAAP

CAPEX (US\$ millones)



- Laminador - Tren N° 2
- SAP - ERP
- Comasa
- Comfer
- Almacenes (Pisco)
- Acería N°2
- Otros

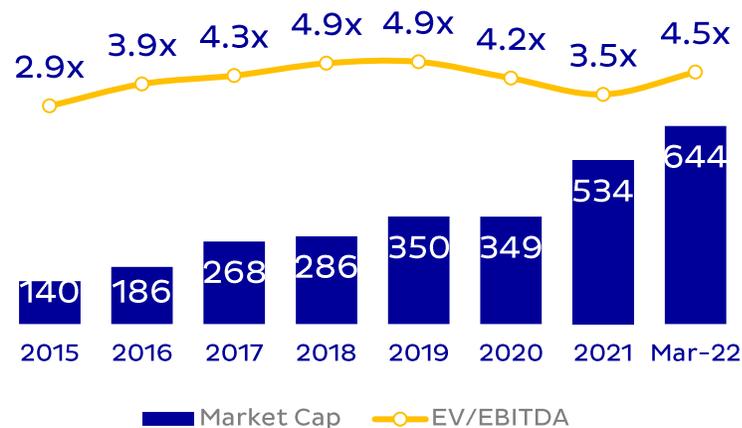
Deuda total (US\$ millones) Deuda neta / EBITDA



- Deuda total
- ◆ Deuda neta / EBITDA

Continua cotizando a múltiplos de mercado atractivos

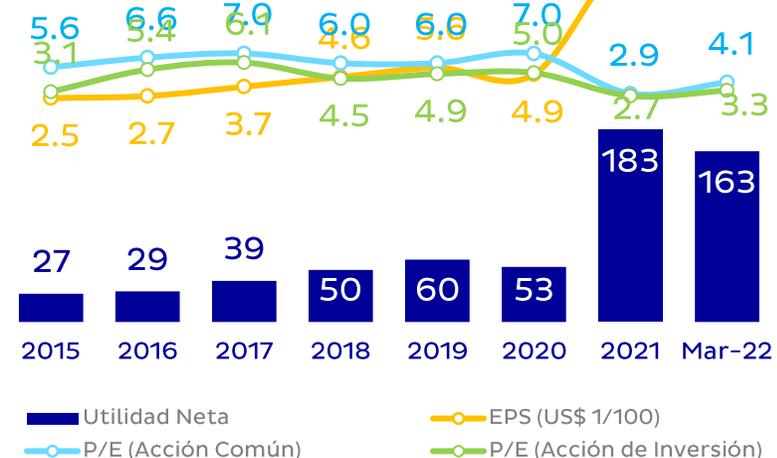
Valorización (US\$ millones)



Nota: Market Cap no considera acciones en tesorería

Utilidad Neta (US\$ millones)

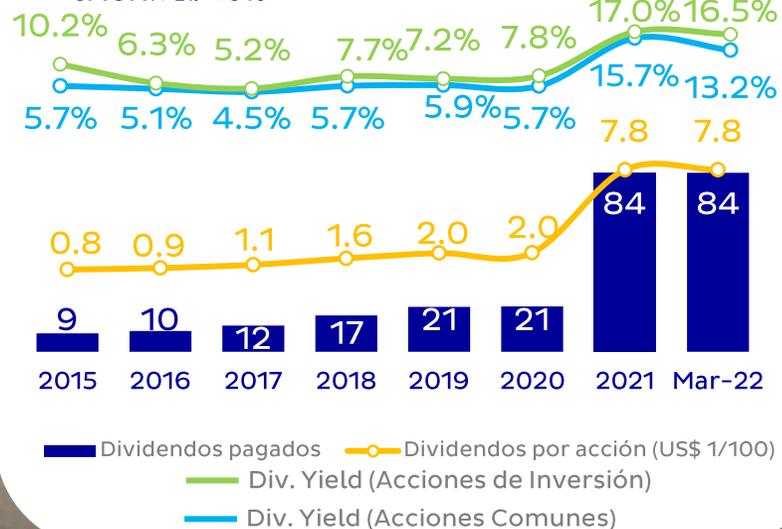
CAGR₁₅₋₂₁: 38%



Nota: Utilidad neta 2018 no considera badwill

Dividendos pagados (US\$ millones)

CAGR₁₄₋₂₁: 46%



Política de pago de dividendos de el 40% de los resultados anuales

Monto es pagado por completo luego de dos adelantos de 10% y 24%



Datos generales de la Compañía

Mercado y negocio

Información financiera

● ASG*

Gobierno Corporativo

Equipo Ejecutivo

Ricardo Cillóniz C.
Presidente Ejecutivo
MBA - Michigan State University



Tulio Silgado
CEO
Kellogg School of Management



Gonzalo Arróspide
Comercial



Augusto Cornejo
Producción



Diego Arróspide
Compras Estratégicas



Mariana Talavera
Cadena de Suministros



Fernando Bustamante
Estrategia & Riesgos



Ricardo Cillóniz R.
Proyectos & Minería



Juan Manuel Otoya
Gestión Humana



Ricardo Guzmán
CFO, IRO



Rafael Cáceres
TI



Gillian Paredes
Legal



Humberto Barragán
Auditor

Directorio (12 miembros)

Ricardo
Cillóniz C. (P)

Fernando
Carbajal (VP)

Jordan
Ponce

Pedro
Blay

Ricardo
Bustamante

Renee
Cillóniz

Giselle
Ferrand*

Manuel
Montori*

Enrique
Olazabal

Pablo
Peschiera

Jorge
von Wedemeyer

Andreas
von Wedemeyer

*Independiente

Gobierno Corporativo



Trato equitativo

Política de dividendos  **40%** de utilidad neta **Adelantos de 10% y 24%**

Política de información corporativa

Reglamento de Junta de Accionistas

Política de Gestión de Riesgos

3 Comités Especiales

ÉTICA	AUDITORÍA Y GESTIÓN DE RIESGOS	RECURSOS HUMANOS
-------	--------------------------------	------------------

Big 4 Puede ser designadas
5 años
Firmas auditoras

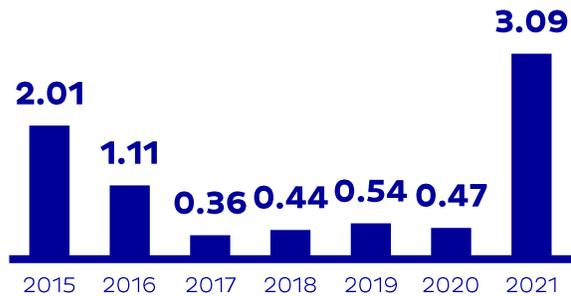
12 miembros  **17%** Mujeres  **17%** Independientes

La seguridad es nuestra prioridad



Nuestro objetivo es tener cero accidentes

Tasa de accidentes
(índice de frecuencia x índice de severidad)



Enfoque en gestión de calidad



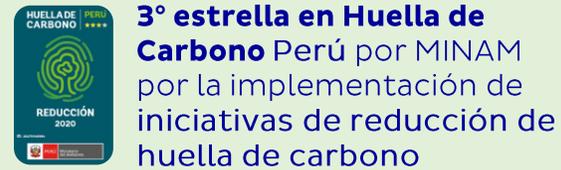
✓ Proceso de gestión integrado

✓ Nuestros están certificados en Perú, Colombia y Brasil



✓ Nuestro laboratorio de pruebas metalúrgicas con acreditación ISO/IEC 17025, nos permite emitir certificados de calidad de manera oportuna

Reducido impacto medioambiental



Destacando en la categoría medioambiental durante el evento ESR 2021 debido a la **estrategia de economía circular** de la Compañía

Continuas inversiones en nuevas tecnologías y desarrollos para **reducir nuestro impacto medioambiental**

Socialmente responsable



En 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 se nos otorgó la distinción **“Empresa Socialmente Responsable”**, Reconociendo el compromiso de nuestra gerencia con la sostenibilidad social, ambiental y económica

¿Por qué Aceros Arequipa?

1 Líder de mercado en Perú, con *upside* local y regional



Crecimiento de mercado

- Brecha de infraestructura en Perú sigue siendo alta
- Minería: Barras para bolas
- Crecimiento internacional



Market share

- Nuevos productos
- Sinergias de adquisiciones y potenciales
- Servicios de valor agregado

2 Eficiente Modelo Operativo



Distribución a nivel nacional con creciente presencia regional



Equipamiento *state-of-the-art*

- Acería N°2 (2021)
- Planta de tubos (2018)
- Laminador N° 2 (2013)



#1 comprador de chatarra local, mercado local atomizado y de baja volatilidad



Próximas inversiones

- Tren de laminación N°3
- Patios de chatarra
- Reinicio de acería N°1
- Capacidad de arrabio

3 Historial de crecimiento y generación de valor



Crecimiento sostenido CAGR '00-'21

Ventas: 13%
EBITDA: 14%



Atractivas métricas de valorización

4 Plataforma sostenible



Equipo profesional sólido y motivado en una estructura corporativa eficiente



Alto nivel de desempeño en ASG*



Para una versión actualizada de esta presentación *acceder* al siguiente vínculo:
<https://tinyurl.com/CorpPresentation>

O *escanear* el siguiente **código QR**:



PRESENTACIÓN CORPORATIVA **2022**



Julio 2022