



**INVESTORS  
PRESENTATION**

Mayo 2019

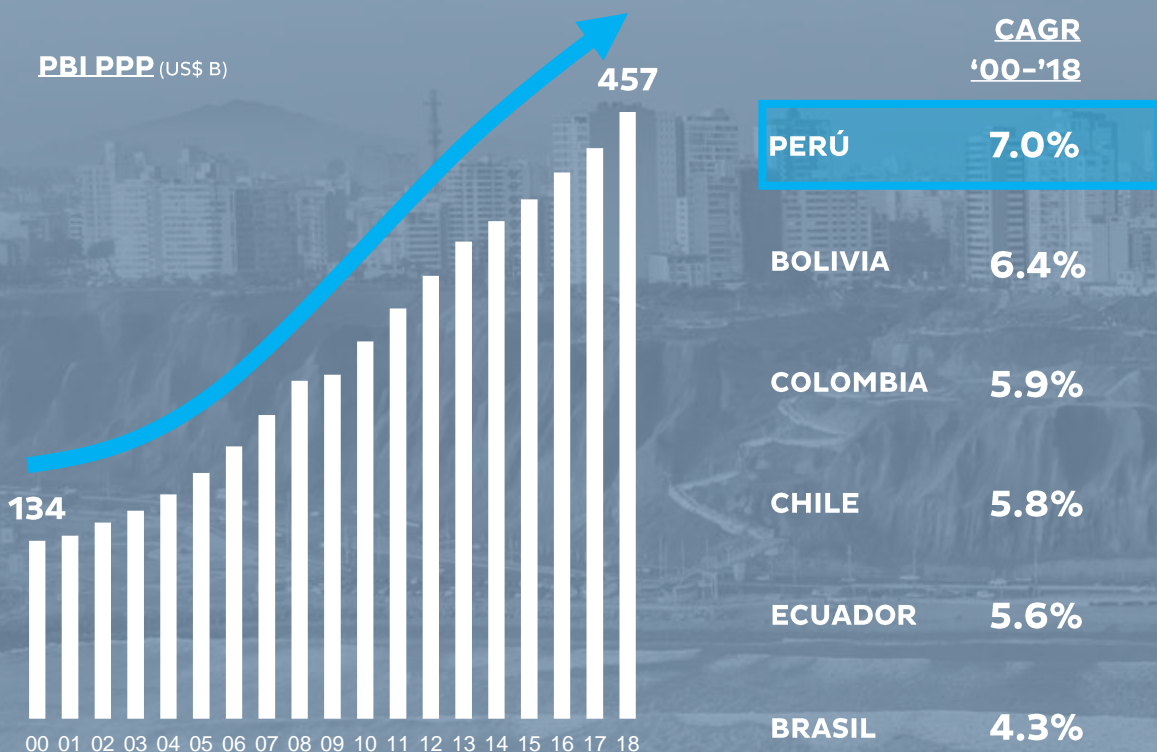


Esta presentación puede contener declaraciones prospectivas respecto a expectativas de la gerencia sobre el desempeño operativo y financiero futuro de la Compañía, basándose en supuestos que actualmente se presumen válidos y adquisiciones recientes, su impacto financiero y de negocio, expectativas de 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.

- 
- ① Indicadores de **Perú**
  - ② Overview de la **Compañía**
  - ③ Overview del **Mercado y Negocio**
  - ④ Highlights **Financieros**
  - ⑤ Gobierno **Corporativo**

# PERÚ, UNA ECONOMÍA LLENA DE OPORTUNIDADES

## CRECIMIENTO CONSTANTE POR MÁS DE DOS DÉCADAS



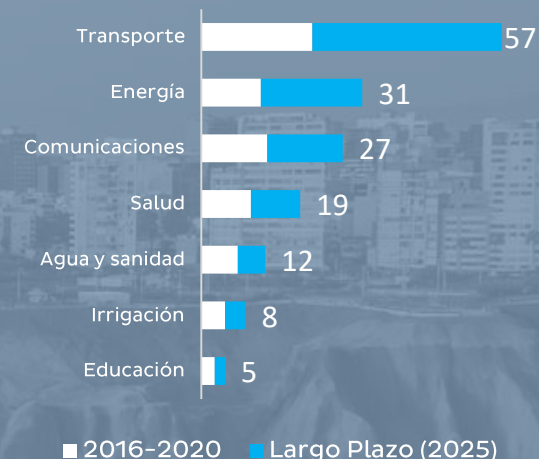
FUENTE: FMI  
PPP: Paridad de poder de compra

## ESTABILIDAD MACROECONÓMICA

CREDIT RATING	S&P	FITCH	MOODY'S
CHILE	A+ ESTABLE	A+ ESTABLE	Aa3 NEGATIVA
<b>PERÚ</b>	<b>BBB+ ESTABLE</b>	<b>BBB+ ESTABLE</b>	<b>A3 ESTABLE</b>
MEXICO	BBB+ NEGATIVA	BBB+ ESTABLE	A3 ESTABLE
COLOMBIA	BBB NEGATIVA	BBB ESTABLE	Baa2 ESTABLE
URUGUAY	BBB ESTABLE	BBB- ESTABLE	Baa2 ESTABLE
BRASIL	BB- ESTABLE	BB NEGATIVA	Ba2 NEGATIVA

## UPSIDE DE LARGO PLAZO

### BRECHA DE INFRAESTRUCTURA (US\$ 160 B)



FUENTE: ASOCIACIÓN PARA EL FOMENTO DE LA INFRAESTRUCTURA NACIONAL (AFIN)

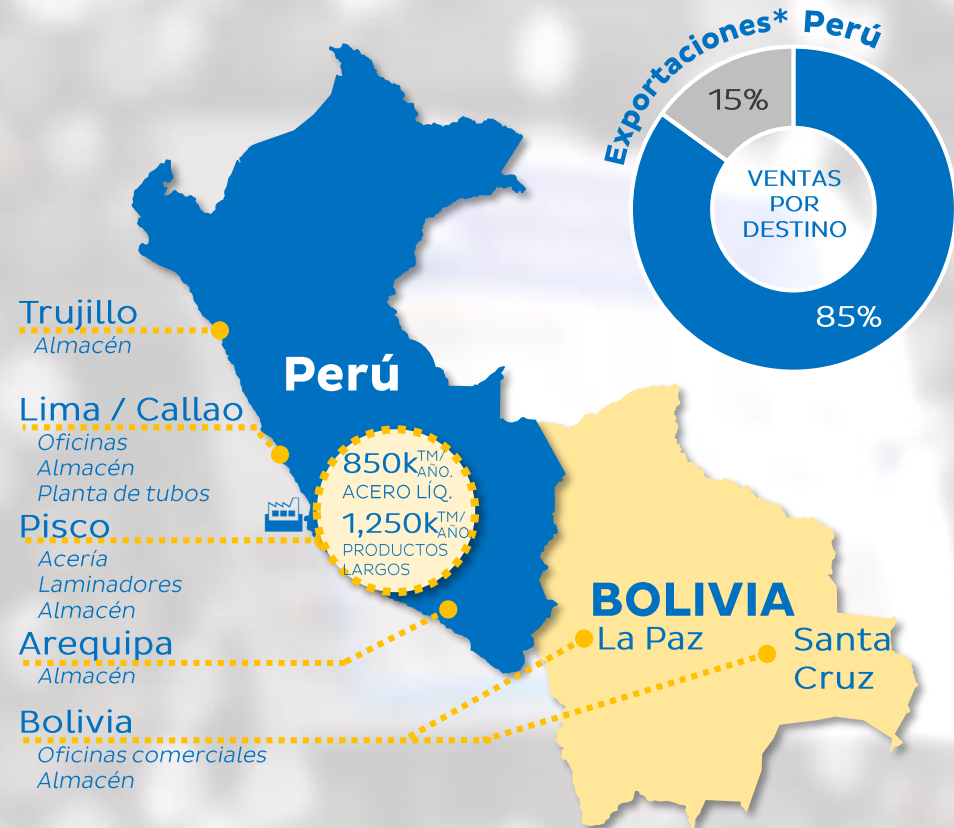
### Próximos proyectos

- Plantas hidroeléctricas (US\$6.4B)
- Línea #2 Metro de Lima (US\$5.3B)
- Gaseoducto Sur (US\$4.6B)
- Anillo periférico (US\$2.0B)
- Expansión aeropuerto (US\$1.5B)

FUENTE: APOYO

- 
- ① Indicadores de **Perú**
  - ② Overview de la **Compañía**
  - ③ Overview del **Mercado y Negocio**
  - ④ Highlights **Financieros**
  - ⑤ Gobierno **Corporativo**

**Jugador #1 en el mercado Peruano de acero con una creciente presencia regional...**

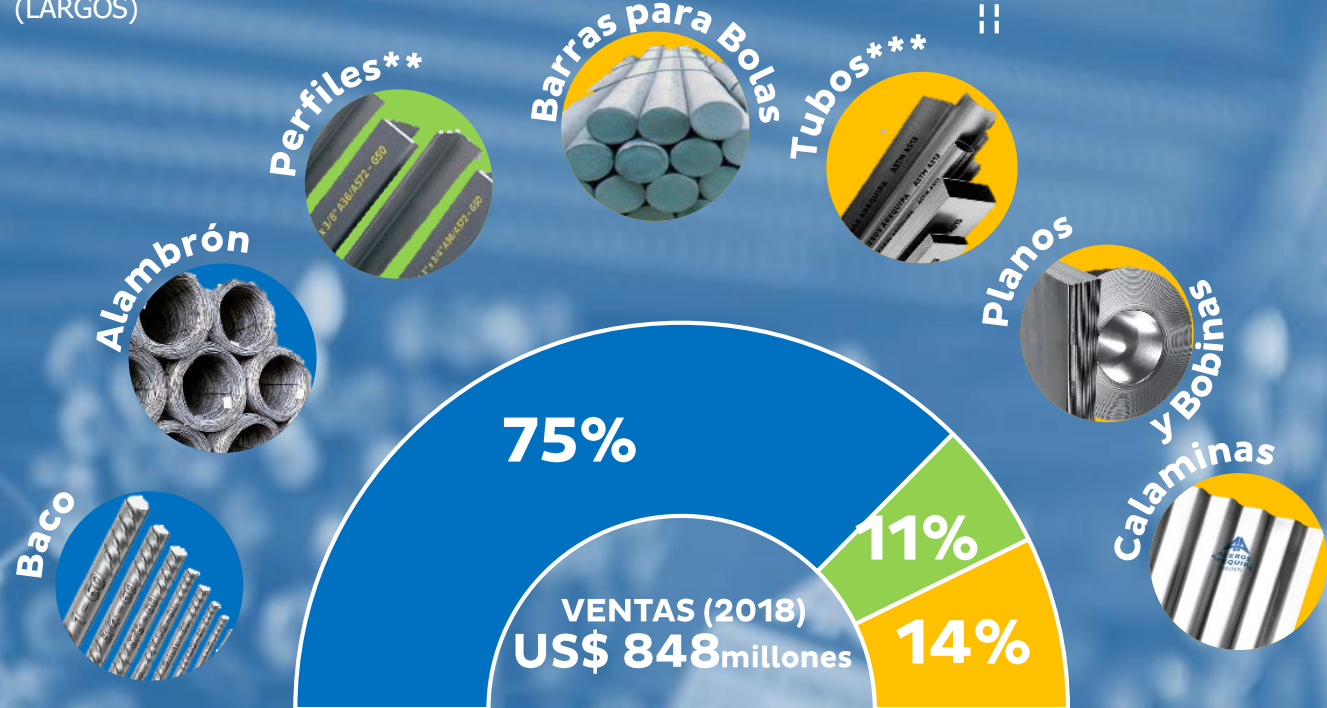


\*Exportaciones: principalmente a Bolivia, EEUU, Colombia, Brasil, Chile, Panamá y Argentina.

**...atendiendo todos los segmentos del mercado con un amplio portafolio de productos**

PRODUCIDOS (LARGOS)

IMPORTADOS



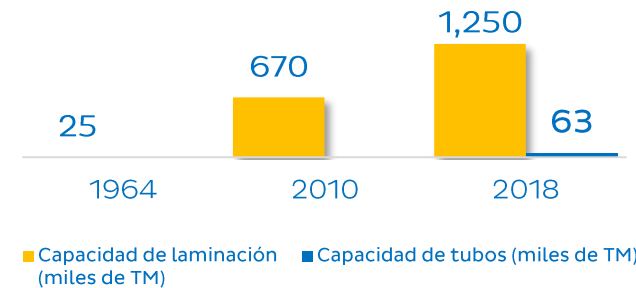
**Historia definida por crecimiento a través de inversiones oportunas**

**2013:** Nuevo tren de laminación en Pisco

**2016:** Consolidación de producción en Pisco

**2018:** Adquisición de Comasa y su capacidad de producción de Tubos; Nueva planta de Tubos en Callao

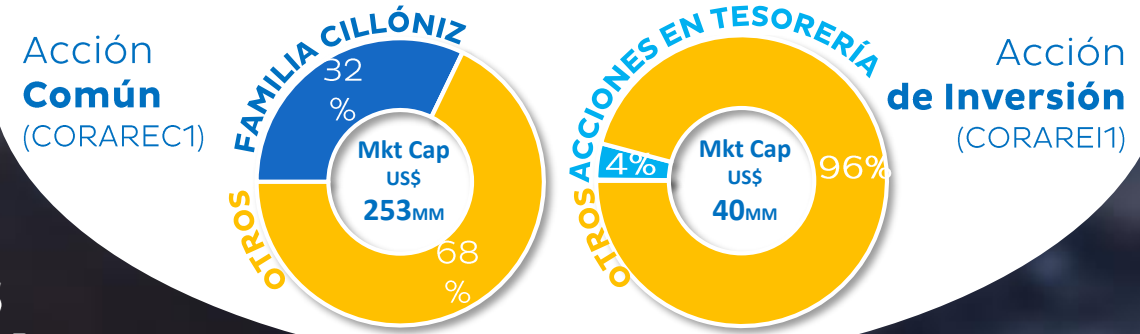
**2020:** Nueva acería



\*\*Incluye ángulos, planos, redondos, cuadrados y canales. Algunas variedades son importadas.  
 \*\*\*La Compañía inició la producción de tubos en noviembre 2018. Algunas variedades son importadas.

# Cotización en la Bolsa de Valores de Lima con dos tipos de acción

Capitalización bursátil US\$ 293 millones



## SUBSIDIARIAS / ASOCIADAS

99.99%	99.00%	99.92%	99.90%	99.99%	33.65%	33.65%	10.00%
			TECNOLOGÍA Y SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS	ACERO INSTALADO			
Comercializador de productos de acero	Proveedor de chatarra boliviana y brazo comercial en Bolivia	Transporte de carga local y regional	Servicios de valor agregado en diseño e ingeniería para la industria de la construcción	Servicios de valor agregado de instalación en obra para la industria de la construcción	Compañía inmobiliaria	Compañía inmobiliaria	02 plantas hidroeléctricas
Servicios relativos al acero Ventas 2018: S/ 484 MM	Ventas 2018: S/ 65 MM	Ventas 2018: S/ 25 MM			21,279 m2 Nota: Escindida de Comercial del Acero previo a la adquisición	24,865 m2 Nota: Escindida de Comercial del Acero previo a la adquisición	1. El Platanal 220MW 2. Maraón 18.4MW

No incluido como parte de los Estados Financieros Consolidados

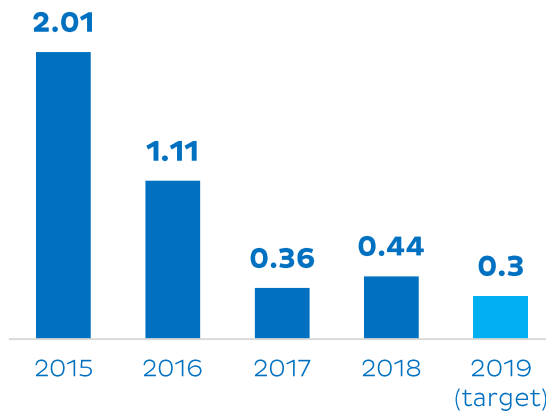
# La seguridad es nuestra prioridad



**OHSAS 18001**  
Certificado desde 2010

Nuestro objetivo es tener **cero accidentes** en nuestras operaciones

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



# Enfoque en gestión de la calidad



**ISO 9001**  
Certificado desde 1997

✓ Tenemos un proceso de gestión integrado

✓ Nuestros productos cuentan con certificaciones en Perú, Colombia y Brasil



**INACAL**  
Instituto Nacional de Calidad

Perú



Brasil



Colombia

✓ Nuestro laboratorio de pruebas metalúrgicas ha recibido la acreditación ISO/IEC 17025, permitiéndonos emitir certificados de calidad de manera oportuna



# Reducido impacto medioambiental



**ISO 14001**  
Certificado desde 2010

Invertimos de manera continua en tecnologías para **reducir nuestro impacto en el medio ambiente**



Un ejemplo es el **“eco-block” AA**. Utilizando escoria de la acería, estamos produciendo bloques que pueden ser utilizados para la construcción de paredes y caminos

# Socialmente Responsable



Distintivo a la Empresa Socialmente Responsable (2018)



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



- 
- ① Indicadores de **Perú**
  - ② Overview de la **Compañía**
  - ③ Overview del **Mercado y Negocio**
  - ④ Highlights **Financieros**
  - ⑤ Gobierno **Corporativo**

# Compañía Líder del Mercado Peruano con Fuerte Upside

Sostenido  
**Liderazgo** del  
portafolio....

#1



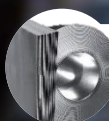
Baco y Alambros

#1



Perfiles

#1



Planos y Bobinas

#1

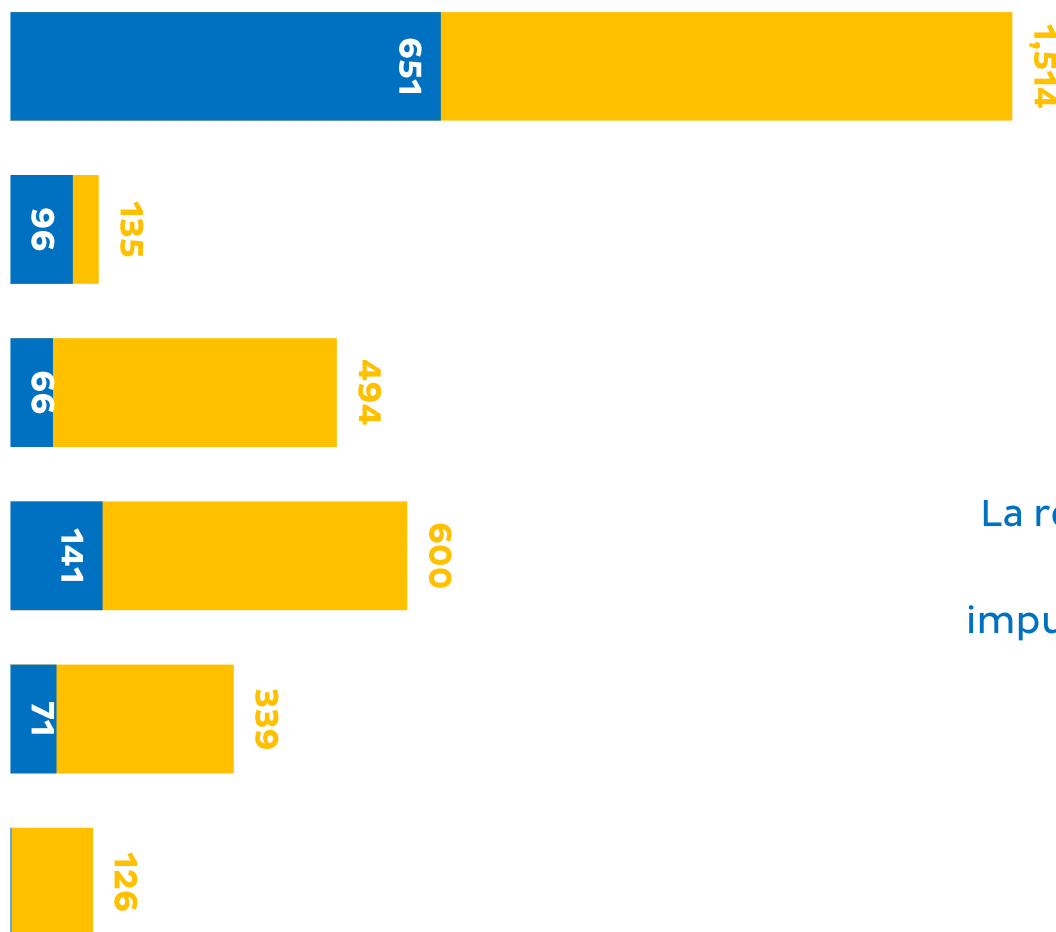


Tubos

Otros

**Mercado Peruano de Acero 2018** 3,208k tons

**Volumen AA (Perú)** 1,244k toneladas



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

**Servicios de valor agregado** enriquecen y diferencian nuestra propuesta de valor para Baco y Alambros

La nueva acería (2020) nos permitirá producir **Barras para Bolas** a costos competitivos y contar con **nuevas presentaciones de productos**

La reciente adquisición de Comasa (2018) generará **sinergias de mercado** para impulsar **el crecimiento en planos y tubos**

Inversiones recientes en una nueva **Planta de tubos** (2018) nos permitirá consolidar nuestro liderazgo en esta categoría

## AUTO-CONSTRUCCIÓN

Viviendas y metalmecánica doméstica



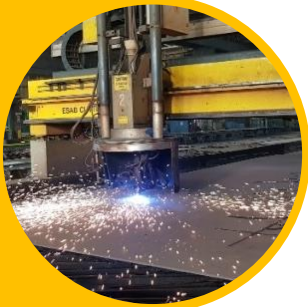
## COMPAÑÍAS CONSTRUCTORAS

Construcciones diversas



## INDUSTRIA

Productos y equipamiento industrial



## MINERÍA

Consumibles para molienda y soporte de minas



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

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

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

✓ **La nueva acería (2020) nos da acceso a un nuevo mercado:** Barras para bolas

**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





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



Historial de **inversiones estratégicas**



Mayor productor de **productos largos** en Perú



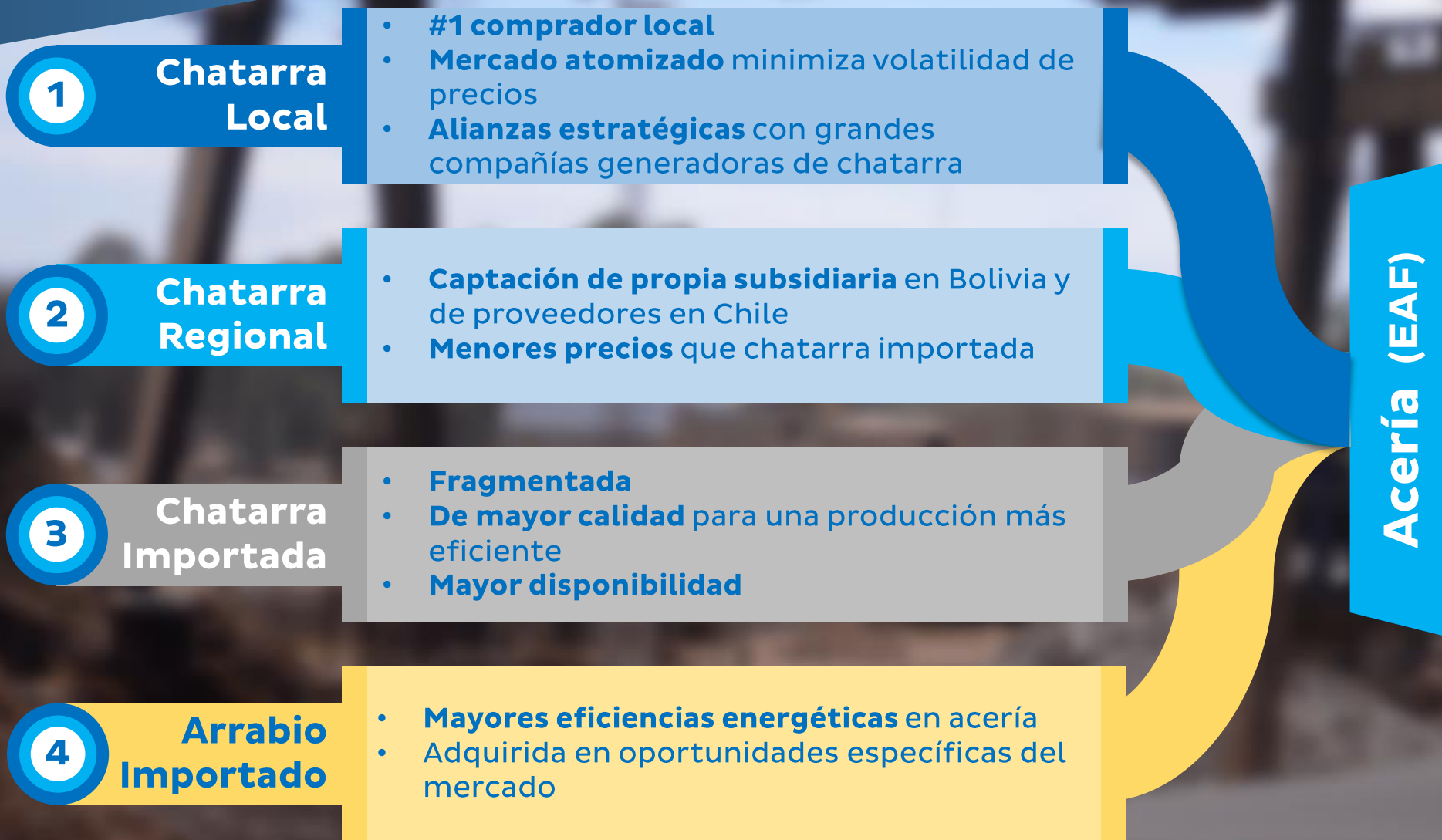
Disponibilidad de **producto** vs importadores



Costos de **energía** competitivos



# FLEXIBILIDAD EN MATERIAS PRIMAS



## Iniciativas y desarrollos

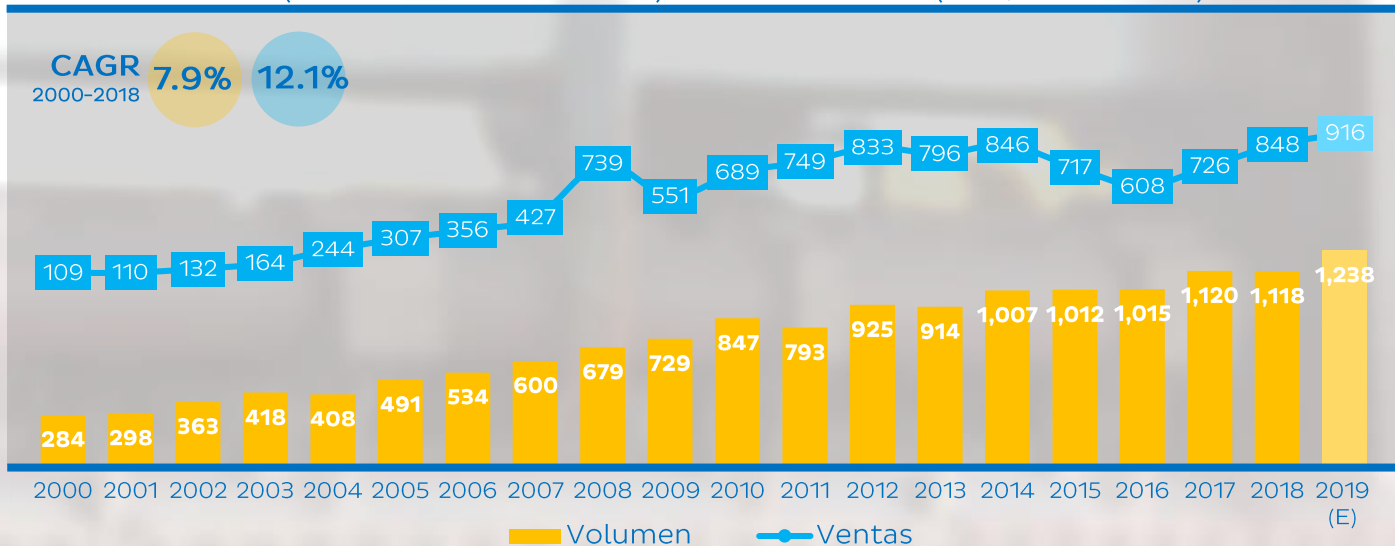
- La nueva acería requerirá menos chatarra fragmentada y podrá utilizar más HMS ✓
- Inversiones en patios de chatarra regionales ✓
- Auto-abastecimiento de minerales mediante denuncios mineros ✓
- Inversión en capacidad de producción de arrabio ✓

- 
- 1 Indicadores de **Perú**
  - 2 Overview de la **Compañía**
  - 3 Overview del **Mercado y Negocio**
  - 4 Highlights **Financieros**
  - 5 Gobierno **Corporativo**

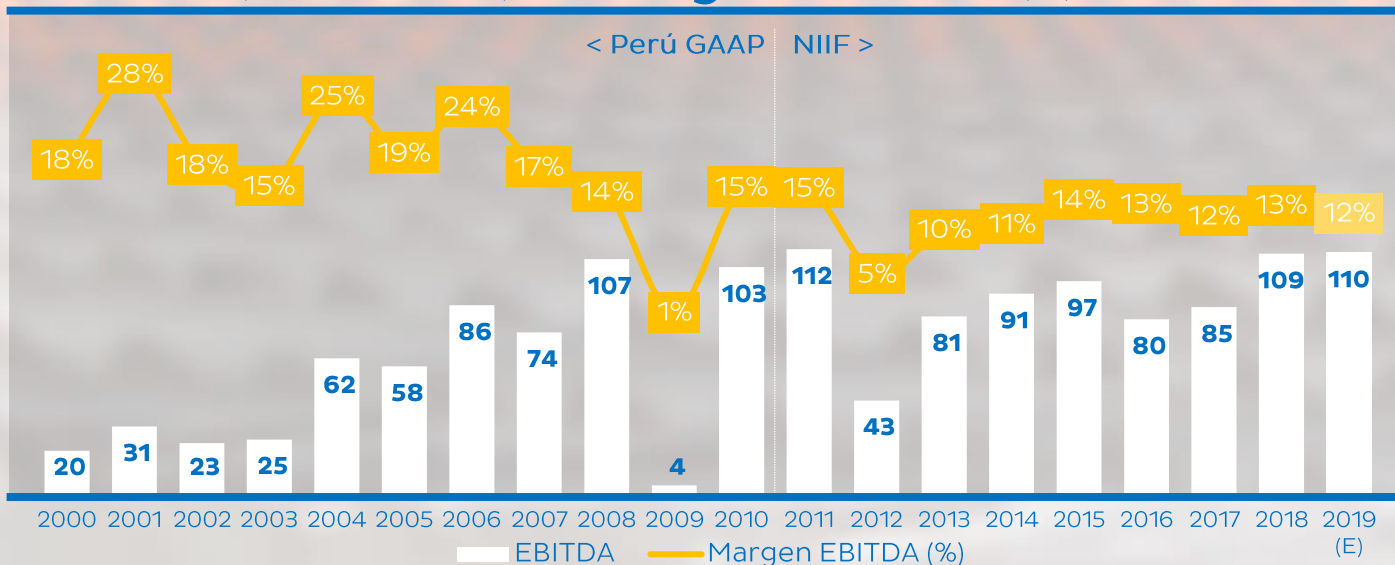
Un historial de **crecimiento y generación de valor...**

**...sostiene nuestro objetivo de incrementar el EBITDA en 80% por los próximos 4 años...**

## Volumen (miles de toneladas) & Ventas (US\$ millones)



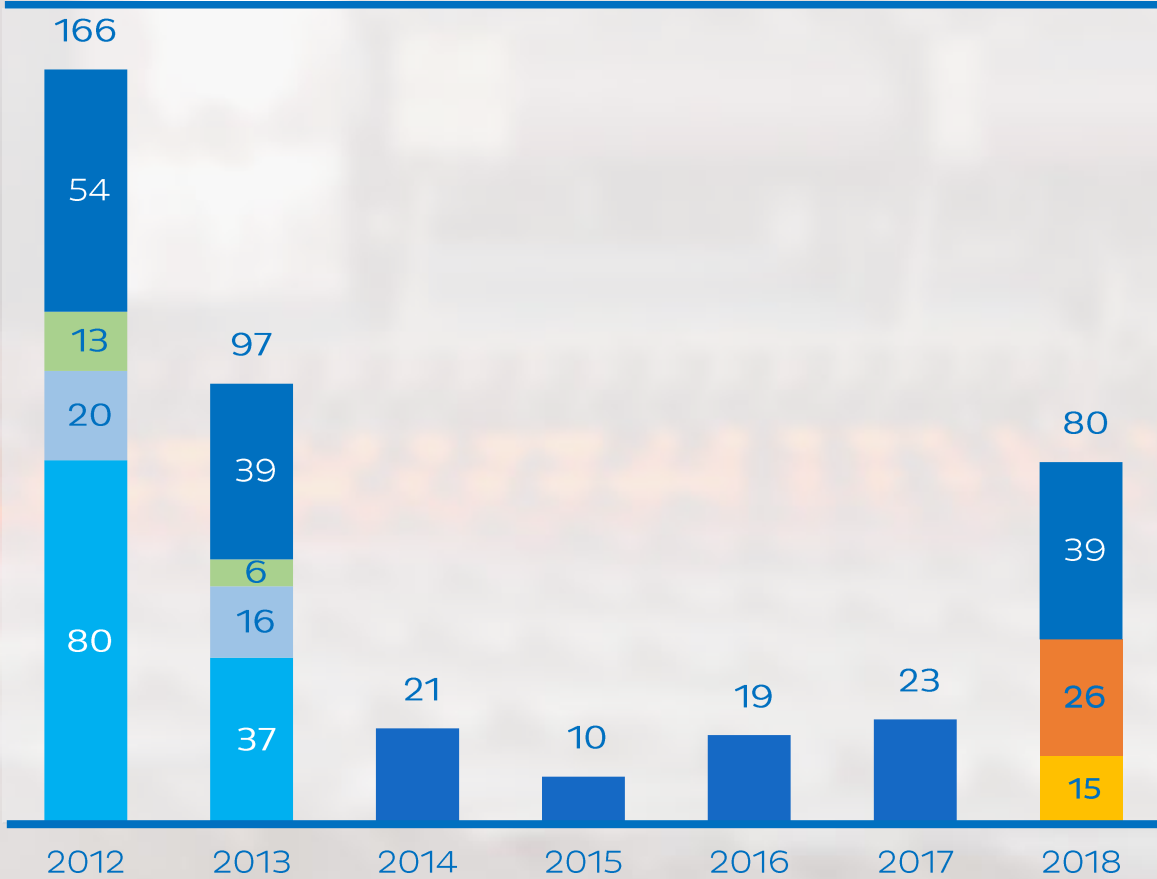
## EBITDA (US\$ millones) & margen EBITDA (%)



\*A partir del 2011 la Compañía reporta bajo NIIF, anteriormente reportaba bajo Perú GAAP

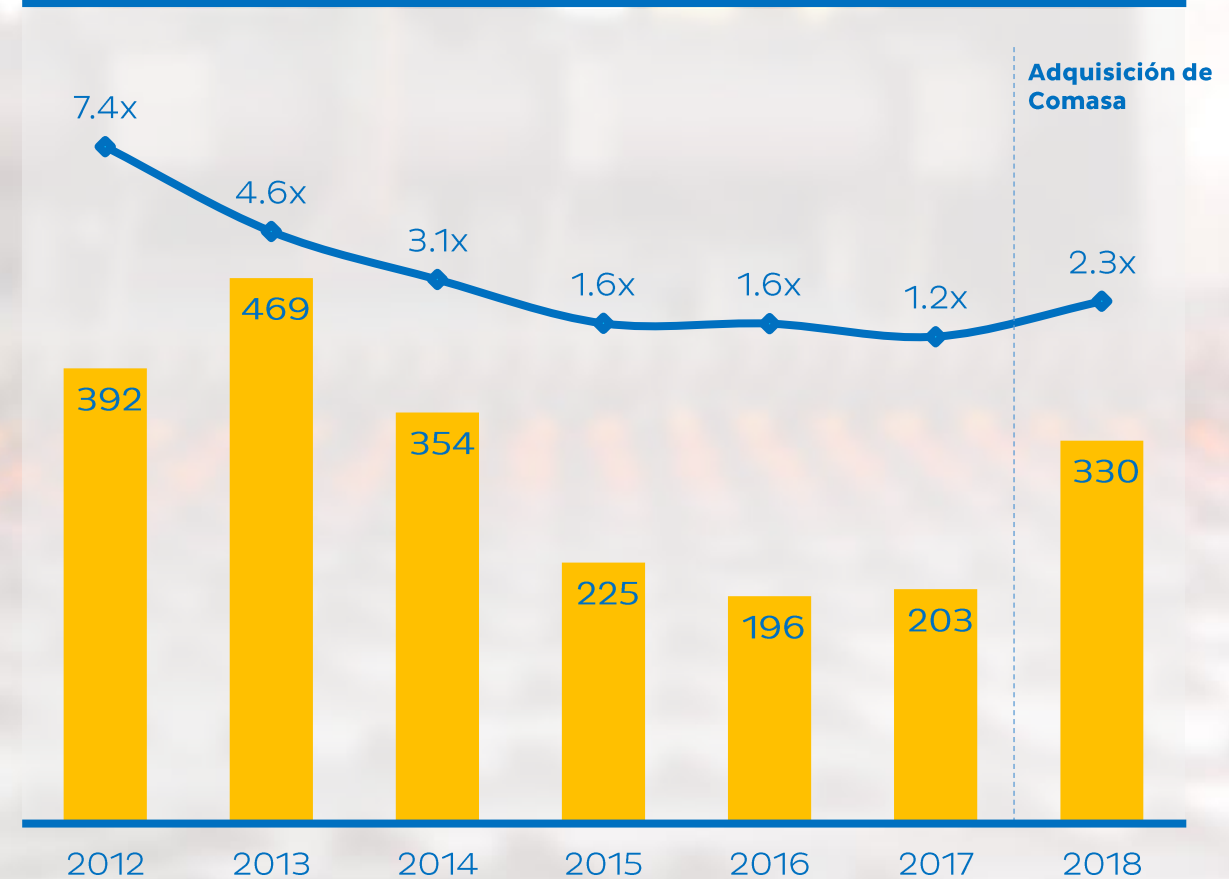
# ...continuando con la implementación de un plan de oportunas inversiones...

**CAPEX** (US\$ millones)



- Laminador - Tren n°2
- Almacenes (Pisco)
- SAP - ERP
- Nueva acería
- Comasa
- CAPEX otros

**Deuda Total** (US\$ millones) & **Deuda Neta / EBITDA** (US\$ millones)



- Deuda Total
- ◆ Deuda Neta / EBITDA



# Estrategia de crecimiento para los próximos 10 años

2018



Planta de tubos



Tecnología y Soluciones Constructivas (TSC)



COMASA



Corporación Aceros Arequipa

2019



Modernización de tren de laminación n°1 (Perfiles + Barras para bolas)



Centro de distribución en Bolivia (Santa Cruz / La Paz)



Patios de chatarra internacionales



Subsidiarias

2020-22



Nueva acería



Centro de distribución en Lurín, Lima

2023-28



Mini alto horno – Capacidad de arrabio



Tren de laminación n°3

# La nueva acería reduce dramáticamente la dependencia de palanquilla importada y minimiza costos

El proyecto incluye nuevos:

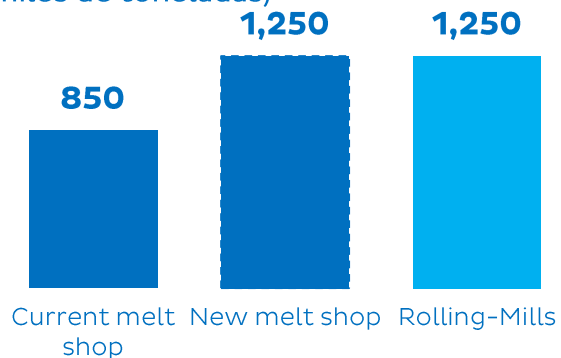
- Horno eléctrico (EAF)
- Colada continua
- Planta de tratamiento de humos
- Planta de tratamiento de agua

**Inversión total US\$ 180 millones**



## La nueva acería **igualará la capacidad actual de laminación...**

**Capacidad de producción**  
(miles de toneladas)



**...Eliminando la necesidad de importar palanquillas**

Nota 1: Cifras de capacidad corresponden a capacidad nominal  
Nota 2: La acería actual será apagada hasta ser necesitada

## Reducción de **costos de transformación**



## Incrementada **flexibilidad en materias primas**

Producción de **acero de alto carbono** para crecer en el mercado minero

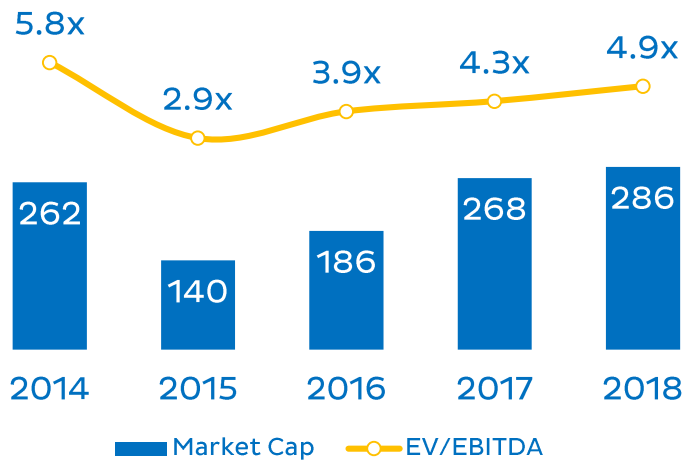


Continuó cotizando a **múltiplos atractivos** al cierre del 2018

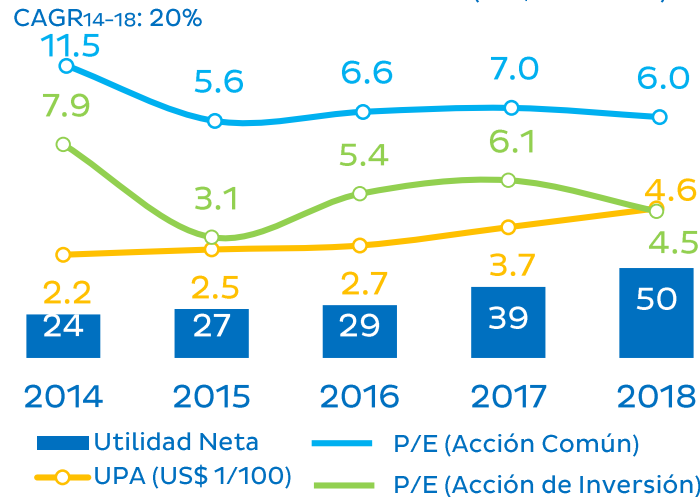
**Política de pago de dividendos del 40%** de los resultados del año

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

## Valorización (US\$ millones)



## Utilidad Neta (US\$ millones)



## Dividendos pagados (US\$ millones)



Nota: Market Cap no considera acciones en tesorería

Nota: Utilidad Neta de 2018 no considera badwill

- 
- 1 Indicadores de **Perú**
  - 2 Overview de la **Compañía**
  - 3 Overview del **Mercado y Negocio**
  - 4 Highlights **Financieros**
  - 5 Gobierno **Corporativo**

## Directorio



### Presidente

Ricardo  
Cillóniz C.

- Presidente desde 2007
- MBA en Michigan State University

### Demás miembros del Directorio

- Fernando **Carbajal\*** (VP)
- José Antonio **Baertl**
- Pedro **Blay**
- Ricardo **Bustamante**
- Renee **Cillóniz**
- Manuel **Montori\***
- Enrique **Olazabal\***
- Jose **Peschiera**
- Giselle **Ferrand\***
- Diego **Urquiaga\***
- Andreas **Von Wedemeyer**

\*Independientes

### Comités especiales

- Ética
- Auditoría y Gestión de Riesgos
- Recursos Humanos

## Equipo Ejecutivo



### CEO

Tulio  
Silgado

- CEO desde 2015
- Kellogg School of Management



### CFO, IRO

Ricardo  
Guzmán

- CFO desde 2017
- MBA en University of Chicago Booth School of Business



- **Producción** – Augusto Cornejo
- **Comercial** – Gonzalo Arrospide
- **Proyectos y Minería** – Ricardo Cillóniz Rey
- **Estrategia y Riesgos** – Fernando Bustamante
- **Compras Estratégicas** – Diego Arróspide
- **Cadena de Suministro** – Mariana Talavera
- **Recursos Humanos** – Marcelo Zevallos
- **Informática** – Rafael Cáceres
- **Legal** – Francisco Alayza
- **Auditoría Interna** – Humberto Barragan



# ¿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



**Market Share**

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

**2** Eficiente Modelo Operativo



**Distribución a nivel nacional** con creciente presencia regional



**Equipamiento *state-of-the-art***

- Planta de tubos (2018)
- Laminador n°2 (2013)



**#1 Comprador de chatarra local**, mercado atomizado y poco volátil



**Próximas Inversiones**

- Nueva acería
- Patios de chatarra
- Capacidad de arrabio

**3** Historial de crecimiento y generación de valor



**Crecimiento sostenido**  
CAGR '00-'18  
Ventas: 12%  
EBITDA: 10%



**Atractivas métricas de valorización**

**4** Sólido equipo profesional en una estructura eficiente



**Enfoque en la gente** contando con un equipo calificado de profesionales

**Nuestros objetivos de mediano plazo (2022)**

**+80%**  
EBITDA

**x2**  
Valor Empresa



# INVESTORS PRESENTATION

Mayo 2019