UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO | Escuela de Postgrado

“VALORACIÓN DE LA CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA”

Trabajo de Investigación presentado
para optar al Grado Académico de
Magíster en Finanzas

Presentado por
Juan Manuel Castañeda Vidal
Jorge Wittney Paima Arias
Angela Karina Quispe Fernandez

Asesor: Marco Fabricio Neciosup Llontop
0000-0003-0276-4031

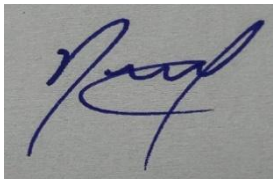
Lima, octubre 2025

REPORTE DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO

A través del presente, MARCO FABRICIO NECIOSUP LLONTOP deja constancia que el trabajo de investigación titulado "VALORACIÓN DE LA CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA" presentado por Don Juan Manuel Castañeda Vidal, Don Jorge Wittney Paima Arias y Doña Angela Karina Quispe Fernandez, para optar el Grado de Magíster en Finanzas fue sometido al análisis del sistema antiplagio Turnitin del programa Blackboard el 16 de septiembre del 2026 dando el siguiente resultado:



Fecha: 16 de septiembre de 2026



Firma del asesor

Fabricio Neciosup Llontop

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis tiene como objetivo la valoración de Corporación Aceros Arequipa (CAASA) al 31 de diciembre de 2023. Para ello se utilizó dos metodologías: la del flujo de caja descontado y la de valoración por múltiplos. Con la primera se proyectaron los flujos futuros de CAASA, los cuales fueron calculados con una tasa WACC. Los principales supuestos para la proyección fueron el crecimiento del volumen alineado con el de la demanda del mercado del acero, así como el precio; y las futuras inversiones para el incremento de la capacidad que permita atender la demanda.

En cuanto a la valoración por múltiplos, se calculó el múltiplo EV/EBITDA según información de sus empresas comparables, seleccionadas por ser de la misma industria, de países emergentes del mismo continente y similar capitalización bursátil.

Los resultados de la valoración al 31 de diciembre de 2023, por flujo de caja descontado, dieron como valor 1.76 soles para la acción común y 1.32 para la de inversión. Asimismo, bajo el método de múltiplos, se obtuvo 2.49 para la común y 1.86 para la de inversión. En el mercado bursátil, a la misma fecha de la valorización, el precio de la acción fue de 1.70 para la común y 0.95 para la de inversión. Con estos resultados y comparándolos con el precio de mercado, convendría mantener la acción común y comprar la acción de inversión de CAASA.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE TABLAS ..... **VI**

ÍNDICE DE FIGURAS ..... **VII**

ÍNDICE DE ANEXOS ..... **VIII**

INTRODUCCIÓN **1**

1. Líneas de negocio 1

2. Tipos de clientes 1

3. Presencia regional 1

4. Hechos de importancia 1

5. Accionistas, directorio y empresas relacionadas 2

CAPÍTULO I. ANÁLISIS DEL MACROAMBIENTE Y DE LA INDUSTRIA **3**

1. Análisis del macroambiente 3

1.1. Escenario económico internacional del acero 4

1.2. Escenario económico local del acero 4

2. Descripción y entorno de la industria 4

3. Análisis Pestel 7

3.1. Aspecto político 7

3.2. Aspecto económico 7

3.3. Aspecto social 7

3.4. Aspecto tecnológico 8

3.5. Aspecto ecológico 8

3.6. Aspecto legal 8

4. Análisis de Porter 8

CAPÍTULO II. POSICIONAMIENTO COMPETITIVO Y FACTORES ORGANIZATIVOS Y SOCIALES 10

1. Posicionamiento competitivo 10

1.1. FODA cruzado: estrategia 10

2. Factores organizativos y sociales 11

2.1. Gobierno corporativo 11

2.2. Ética y transparencia 12

2.3. Responsabilidad social 12

CAPÍTULO III. ANÁLISIS FINANCIERO 13

1. Análisis financiero 13

1.1. Ingresos 13

1.2. Costo de ventas 13

1.3. Capex 14

1.4. Deuda financiera y estructura de financiamiento 14

1.5. Capital de trabajo 15

1.6. Dividendos 16

2. Análisis de ratios 16

2.1. Rentabilidad 16

2.2. Liquidez 18

2.3. Solvencia 19

2.4. Gestión 20

3. Diagnóstico financiero 21

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE RIESGOS 22

CAPÍTULO V. PLAN ESTRATÉGICO DE LA ALIANZA 23

1. Método de flujo de caja descontado 23

1.1. Ventajas 23

1.2. Desventajas 23

1.3. Metodología 23

1.4. Supuestos de la proyección 24

1.5. Determinación del WACC 24

1.6. Determinar el valor de la acción 24

1.7. Análisis de sensibilidad 24

2. Valoración por múltiplos 25

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN 26

REFERENCIAS 27

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Estructura de ventas 2023 1

Tabla 2. Principales accionistas y participación accionaria 2023 2

Tabla 3. Principales productores de acero y sus posiciones en 2023 4

Tabla 4. Producción de acero crudo y laminado en el Perú 2023 5

Tabla 5. Miembros del comité CAR 12

Tabla 6. Sensibilidad de la acción común 25

Tabla 7. Sensibilidad de la acción de inversión 25

Tabla 8. Valor de CAASA 26

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Hitos históricos de CAASA 2

Figura 2. Producción mundial de acero crudo 2000-2023 en millones de toneladas 4

Figura 3. Principales países productores de acero 2023 y su producción en miles de toneladas 5

Figura 4. Exportaciones siderúrgicas 2023-2024 6

Figura 5. FODA 11

Figura 6. Los cinco pilares de gobierno corporativo de CAASA 12

Figura 7. Evolución de las ventas de CAASA (2018-2023) 13

Figura 8. Evolución del costo de ventas de CAASA (2018-2023) 14

Figura 9. Composición de la deuda financiera de CAASA (2018-2023) 15

Figura 10. Evolución del capital de trabajo de CAASA (2018-2023) 16

Figura 11. Evolución del margen bruto de CAASA (2018-2023) 17

Figura 12. Evolución del margen EBITDA de CAASA (2018-2023) 17

Figura 13. Evolución del margen neto de CAASA (2018-2023) 18

Figura 14. Evolución de los ratios de liquidez de CAASA (2018-2023) 19

Figura 15. Evolución del apalancamiento financiero de CAASA (2018-2023) 19

Figura 16. Evolución de la deuda financiera/EBITDA de CAASA (2018-2023) 20

Figura 17. Evolución del ciclo de efectivo de CAASA (2018-2023) 21

Figura 18. Matriz de riesgo de CAASA 22

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Miembros del directorio y participación 30
Anexo 2. Composición por género del directorio 30
Anexo 3. Descripción de perfiles del directorio 31
Anexo 4. Iniciativas de responsabilidad social 31
Anexo 5. Gestión de riesgos 32
Anexo 6. Balance general histórico (2018-2023) 38
Anexo 7. Estado de ganancias y pérdidas histórico (2018-2023) 39
Anexo 8. Ratios financiaros históricos (2018-2023) 40
Anexo 9. Supuestos de proyección 41
Anexo 10. Proyección de ventas 42
Anexo 11. Proyección de costo de ventas 43
Anexo 12. Proyección de Working Capital 43
Anexo 13. Proyección de intangibles 44
Anexo 14. Proyección del inmueble, maquinaria y equipo 45
Anexo 15. Proyección de deuda 46
Anexo 16. Proyección del balance general 47
Anexo 17. Proyección del estado de ganancias y pérdidas 48
Anexo 18. Proyección del estado de flujo de efectivo 49
Anexo 19. WACC 50
Anexo 20. Valoración por flujo de caja descontado 51
Anexo 21. Valoración de subsidiarias 52
Anexo 22. Valoración por múltiplos EV/EBITDA 53

INTRODUCCIÓN

La Corporación Aceros Arequipa S. A. (CAASA) fue fundada en 1964, en la ciudad de Arequipa. Se ha consolidado como una empresa líder en el mercado siderúrgico nacional. CAASA se dedica a la producción, distribución y comercialización de productos derivados del acero, ofreciendo productos de calidad internacional para los sectores de construcción, industria y minería. La empresa posee una capacidad de producción de aproximadamente 1,350,000 toneladas de acero al año.

1. Líneas de negocio

CAASA cuenta con un portafolio de productos clasificados en las siguientes tres categorías: barras de construcción y alambrón, que representan el 69 % de las ventas; planchas, bobina y otros productos, que constituyen el 21 %; y perfiles y barras lisas, que abarcan el 10 % restante. Asimismo, ofrece servicios especializados de empresas instalación de estructuras de acero pre armadas para el sector construcción; geosoporte para el sector minero; y servicios de corte de bobinas y doblez de planchas de acero para el sector industrial

2. Tipos de clientes

Las ventas de CAASA se encuentran distribuidas en tres tipos de clientes:

Tabla 1

Estructura de ventas 2023

Venta en (miles de S/)	2023	%
Ventas Locales a Terceros	3,620,017	80 %
Ventas a partes relacionadas	513,350	11 %
Venta en el exterior a terceros	371,646	8 %
Total	**4,507,036**	**100 %**

Nota. Adaptado de Estados Financieros Individuales [Base Datos], por Superintendencia del Mercado de Valores - SMV, 2023.

3. Presencia regional

CAASA tiene operaciones en distintas ciudades del Perú y América Latina. Su principal foco de ventas en el exterior es Ecuador. También exporta a otros países como Bolivia, Colombia y Estados Unidos.

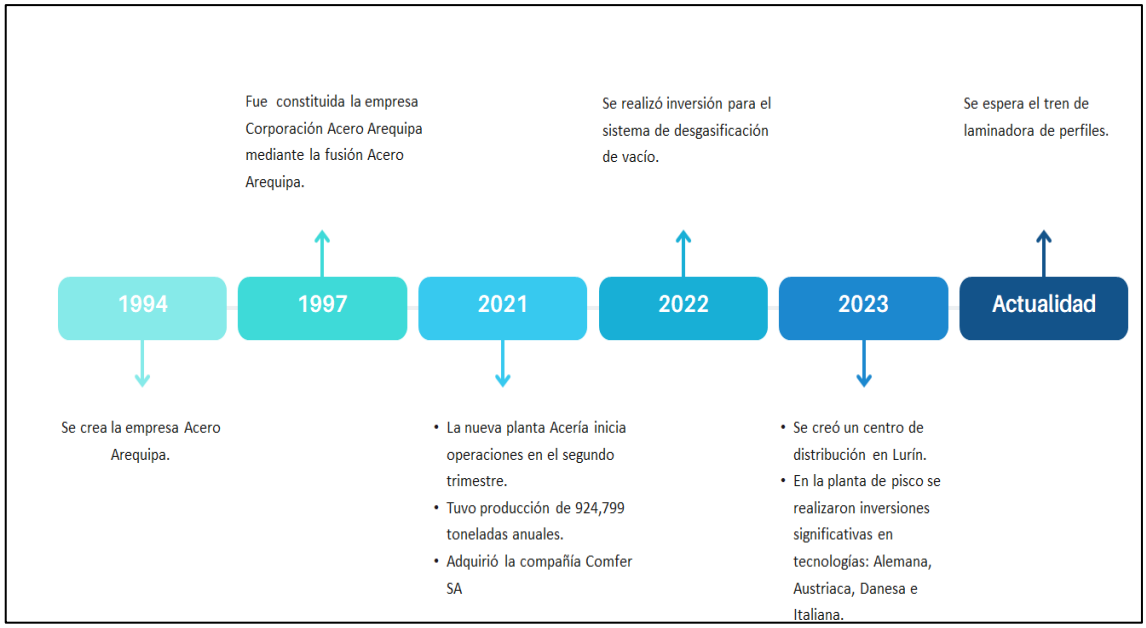
4. Hechos de importancia

En los últimos años, la empresa ha consolidado su desarrollo modernizando sus plantas, razón por la cual ha logrado reconocimientos por la calidad de sus productos.

La Figura 1 detalla la información más importante de la empresa.

Figura 1

Hitos históricos de CAASA



Nota. Adaptado de Memoria Anual 2023-2019, por Superintendencia del Mercado de Valores - SMV, 2023.

5. Accionistas, directorio y empresas relacionadas

Los principales accionistas de CAASA están conformados por:

Tabla 2

Principales accionistas y participación accionaria 2023

Principales accionistas	Participación accionaria (%)
Reneé Cillóniz Champín de Bustamante	15.94 %
Olesa Investment Corp	10.96 %
Ricardo Cillóniz Rey	8.53 %
Rey Andrea Cilloniz	8.50 %
Corporación Cervesur S. A.	5.47 %
José Antonio Baertl Montori	5.18 %
Grenview Investment Inc.	5.18 %
Otros	40.24 %
Total	**100.00 %**

Nota. Adaptado de Estados Financieros Individuales [Base Datos], por Superintendencia del Mercado de Valores - SMV, 2023.

CAPÍTULO I. ANÁLISIS DEL MACROAMBIENTE Y DE LA INDUSTRIA

1. Análisis del macroambiente

1.1. Escenario económico internacional del acero

De acuerdo con la Asociación Mundial del Acero (World Steel), la producción mundial del acero alcanzó su pico en 2021 con aproximadamente 1,963 millones de toneladas. En el 2023, la producción se registró en 1,891 millones de toneladas. Este descenso se debió a la desaceleración económica en Europa y América del Norte, al aumento de los costos de la materia prima y energía, y a políticas neoambientales rigurosas, entre otros factores.

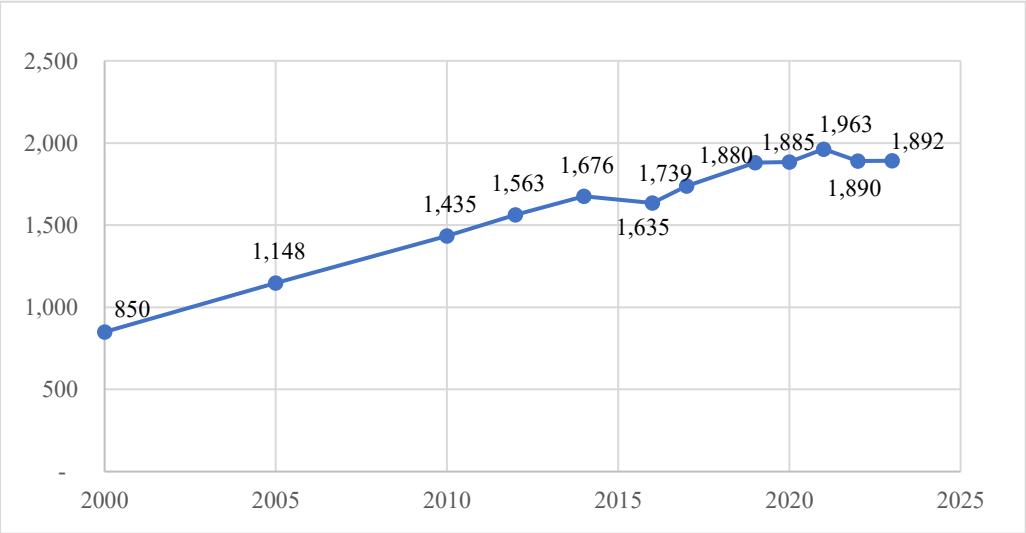
Por otro lado, los cinco principales productores representan el 74 % de la producción mundial del acero en el 2023. China es el país que lidera el ranking mundial con 1,019 millones de toneladas, lo que representa el 53.9 % de la producción global; le siguen India (7.44 %), Japón (4.6 %), Estados Unidos (4.30 %) y Rusia (4.02 %).

La producción de China disminuyó en 2 %; la de Japón, en 7 %; la de Estados Unidos, en 6 %; y la de Rusia, en 7 %. Particularmente, Ucrania disminuyó su producción en 71 % con respecto al 2021, como consecuencia de la invasión rusa y el impacto del conflicto. Asimismo, estos descensos fueron parcialmente compensados por India, que aumentó su producción en 5 % respecto del 2021.

En Latinoamérica, Brasil destaca ocupando el noveno puesto en el ranking mundial de producción con una capacidad de 34 millones de toneladas anuales, lo que representa el 1.7 % de la producción mundial, seguido por México (0.86 %), Argentina (0.26 %) y Perú (0.09 %).

Figura 2

Producción mundial de acero crudo 2000-2023 en millones de toneladas



Nota. Adaptado de la base de datos de World Steel Association (2024).

1.2. Escenario económico local del acero

En el 2023, el Perú ocupó el cuarto lugar en América Latina en producción de acero crudo y representa el 3 % de la producción total de la región. Asimismo, registra un incremento en su producción del 1.7 % respecto del año anterior.

El crecimiento constante del mercado de acero en Perú se debe a la adopción de prácticas sostenibles para la producción del acero, el incremento de los proyectos de construcción e infraestructura, minería y energéticos, así como las iniciativas del gobierno en apoyo a la producción y exportación del acero.

Se estima una tasa de crecimiento anual compuesta del 3.2 % durante el 2024-2032, alcanzando un volumen de 4 MMT en el 2023 a 5.31MMT en 2032 (Informes de Expertos, 2023).

2. Descripción y entorno de la industria

El acero es utilizado en diversas industrias como la construcción, minería, manufacturera, automotriz, infraestructura, entre otras, debido a sus propiedades y adaptabilidad en sus aplicaciones.

Para el año 2023, las principales empresas que dominan el mercado del acero en el mundo, según la publicación de la Asociación Mundial del Acero, son la empresa China Baowu Group, que mantuvo su posición de mayor fabricante de acero, ArcelorMittal y Ansteel Group.

Tabla 3

Principales productores de acero y sus posiciones en 2023

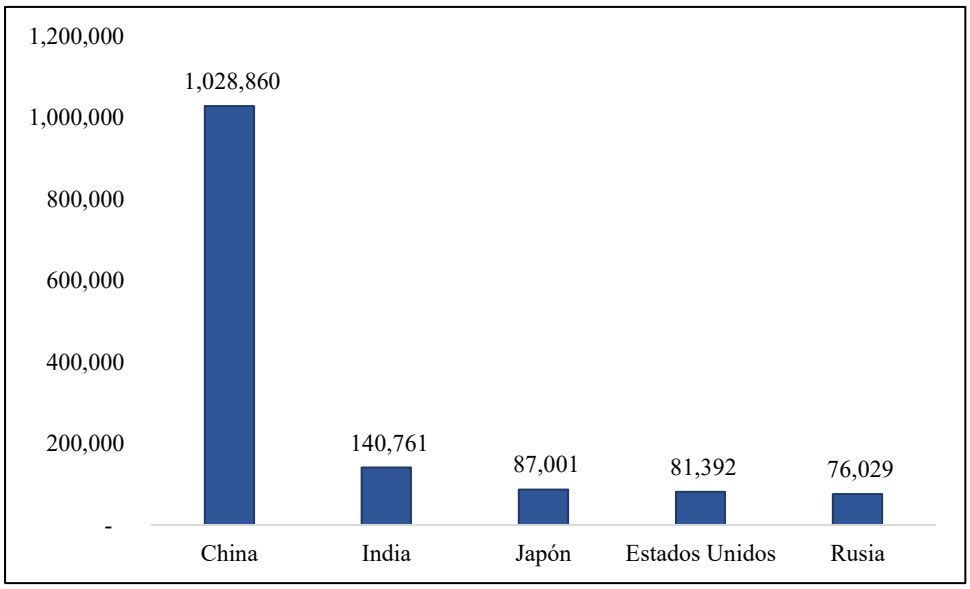
Empresas	País	2023 Posición	2023 MT	2022 MT
China Baowu Group	China	1	130.77	131.84
ArcelorMittal	Luxemburgo	2	68.52	68.89
Ansteel Group	China	3	55.89	55.65
Nippon Steel Corporation	Japón	4	43.66	44.37
HBIS Group	China	5	41.34	41.00
Shagang Group	China	6	40.54	41.45
POSCO Holdings	Corea del Sur	7	38.44	38.64
Jianlong Group	China	8	36.99	36.56
Shougang Group	China	9	33.58	33.82
Tata Steel Group	India	10	29.50	30.18

Nota. Elaborada con datos de Expometals (2024a, 2024b).

Asimismo, la producción mundial de acero, según la base de datos de la web de la Asociación Mundial del Acero (ALACERO), fue de 1,904 millones de toneladas. Los principales países productores son China, India, Japón, Estados Unidos y Rusia. Estos cinco países representaron el 74 % de la producción mundial en el 2023. En el caso del Perú, este se encuentra en la posición 46 con 1,559 mil toneladas.

Figura 3

Principales países productores de acero 2023 y su producción en miles de toneladas



Nota. Adaptado de la base de datos de World Steel Association (2024).

La mayoría de los sectores consumidores en América Latina no logró mantenerse en positivo por la caída del sector construcción y afectó duramente a Argentina,México, Brasil, Chile y Colombia revirtieron su expansión en febrero, mientras tanto, el Perú sigue manteniéndose con su cuarto mes en negativo (Reportacero, 2024).

Tabla 4

Producción de acero crudo y laminado en el Perú 2023

	2024	**2023**	**Variación %**
Acero crudo	4.7	5.0	−5.3 %
Acero laminado	4.3	4.4	−3. %

Nota. Elaborada con datos de Reportacero (2024).

El mercado de acero peruano terminó cerrando con 4 MMT para el año 2023. Se espera que el mercado incremente un 3.2 % anualmente durante el periodo 2024-2032 (Infometálica, 2024). En el sector siderúrgico, en el Perú existen dos empresas que tienen fuerte participación: Siderperu (Gerdau) y Corporación Aceros Arequipa, complementadas por un importante número de importadores y distribuidores locales.

Los sectores en que se utiliza el acero en Perú son construcción, minería e industrial. Los productos de acero que se abastecen son barras de construcción, alambrón, barras lisas, perfiles, vigas, productos planos, calaminas, tubos, mallas de acero, clavos y alambres (Superintendencia del Mercado de Valores [SMV], 2024).

El creciente uso del acero en el sector minero se utiliza para la construcción de pozos, equipos de extracción, infraestructura de transportes y otros.l Perú se está convirtiendo en un importante

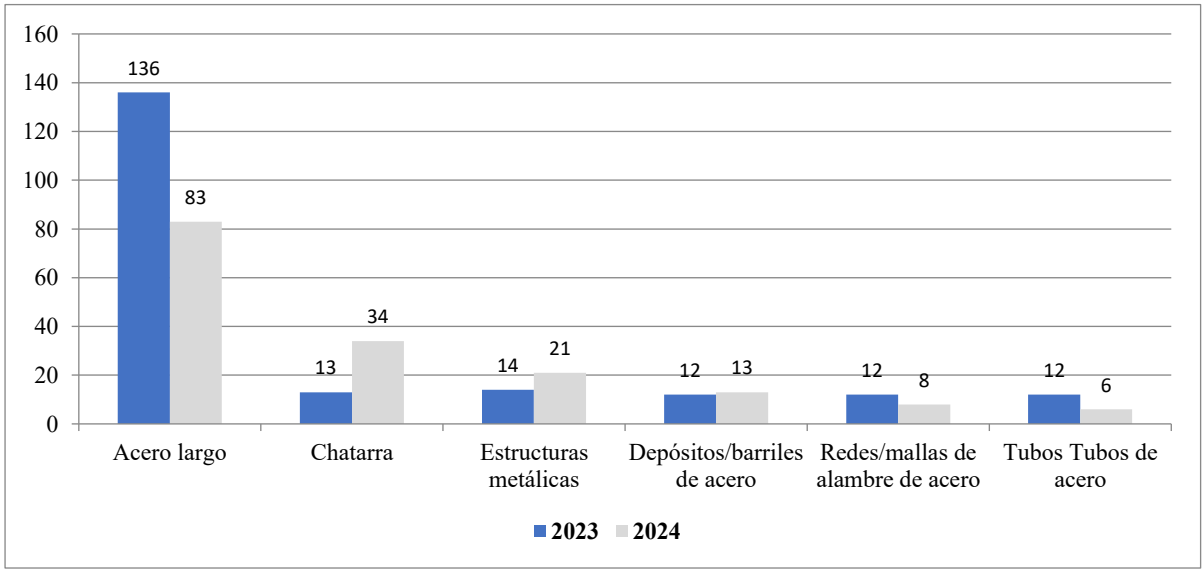
exportador de acero a escala mundial y esto se debe a que el país amplía su capacidad productiva y mejora su calidad del acero.

El proyecto Terminal portuario multipropósito de Chancay, Línea 2, entre otros, son algunos proyectos de construcción en los que se utilizarán grandes cantidades de acero, que ayudarían a aumentar el tamaño del mercado del acero en el Perú.

En los primeros siete meses de 2024, el sector siderúrgico experimentó una disminución del 21 % en las exportaciones. Esto se debió a una disminución del 39.1 % en las ventas de acero largo, un aumento del 153 % en las ventas de chatarra y un aumento del 49 % en las ventas de estructuras metálicas.

Figura 4

Exportaciones siderúrgicas en millones de dólares (2023-2024)



Nota. Adaptado de Mincetur (2024)

En los primeros 7 meses de 2024, el sector siderúrgico experimentó un crecimiento del 3 % en las importaciones. Esto se debió a una mayor adquisición del 5.6 % acero plano, 2.4 % en las de acero largo, tubo de acero 17 % y 19 % tornillos y tuercas.

3. Análisis Pestel

3.1. Aspecto político

Perú mantiene una inestabilidad política que desde hace varios años lo afecta. El Congreso sobrepasa los controles de poder, debilitando así las instituciones independientes y la protección de derechos (inhabilitación de fiscales, investigaciones que buscan remover a los miembros de la Junta Nacional de Justicia, promulgar leyes que debilitan la ya mermada seguridad nacional e incrementa la criminalidad, la "ley que revoca la consideración de organización criminal", entre otros).

La minería y tala ilegal, el tráfico de tierras y el narcotráfico continúan destruyendo la Amazonía peruana y amenazando y atacando a quienes la defienden. Por otro lado, ocurren incendios forestales que el gobierno no se preocupa por atender.

Desde el gobierno del expresidente Castillo ha habido ocho ministros del interior y cuatro ministros de economía, lo que denota una terrible inestabilidad en los objetivos de corto y, sobre todo, mediano plazo. Se presume que no se va a concluir.

3.2. Aspecto económico

En lo que va del 2024, el déficit fiscal del país aumentó hasta 3.9 % del PBI, debido a menores ingresos. La recuperación de la actividad es aún incipiente y se postergó el pago de impuestos de algunos contribuyentes. Estos factores se revertirán en lo que resta del año, de modo que el déficit cerrará 2024 en torno a 2.5 %. Más adelante, tenderá al 2 % del PBI.

Sobre el tipo de cambio, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) estima que este sea de 3.75 al cierre de 2024 y 3.77 para 2025. Cabe mencionar también que el sol peruano no solo se está consolidando a nivel regional como una moneda fuerte, sino que se encuentra dentro de las 10 monedas más fuertes del mundo junto a monedas como el dinar de Kuwait, la libra esterlina, el franco suizo y el dólar.

El BCRP prevé que en los siguientes meses la inflación se mantendrá alrededor del 2.0 %, asumiendo que el panorama económico será relativamente normal. Sin embargo, hacia fines de año, la base de comparación interanual resulta mayor, por lo que la inflación cerrará en 2024 en torno a 2.6 % y la previsión que se da para 2025 es de 2.4 %.

3.3. Aspecto social

Este aspecto está muy relacionado con los puntos mencionados anteriormente. La empresa diseña y desarrolla capacitaciones profesionales de los sectores construcción, metal mecánico, minería y comercio.

3.4. Aspecto tecnológico

El factor tecnológico es muy importante para CAASA, ya que le permite tener un sistema integrado en su cadena de valor. Sus procesos de producción son realizados en instalaciones y con equipos de última tecnología. Sus sistemas permiten realizar la producción y entrega de fierro de construcción cortado y doblado según las necesidades de cada cliente. Toda esta tecnología está al servicio de sus clientes, ya que cuentan con diferentes sistemas comerciales que les permite gestionar las atenciones en los sistemas de pedidos, cuentas corrientes y reclamos, acero dimensionado, *tracking* de pedidos, etc.

3.5. Aspecto ecológico

Las regulaciones ambientales y las iniciativas de sostenibilidad son cada vez más relevantes. Aceros Arequipa ha sido reconocida por su desempeño en sostenibilidad, lo que refuerza su compromiso con prácticas sostenibles y minimiza su impacto ecológico.

Además, ha desarrollado diversos programas o proyectos medioambientales: programa agua de emergencia, programa con la autoridad local del agua, programa aprendo con CAASA, etc.

3.6. Aspecto legal

Las normas nacionales sobre la empleabilidad y los sindicatos presentan una dinámica en la que la mediación y la negociación son clave para resolver conflictos. Al igual que en otras industrias, las empresas siderúrgicas enfrentan riesgos sindicales. Las demandas de los derechos de los trabajadores pueden resultar en litigios costosos para la empresa.

4. Análisis de Porter

El análisis de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta fundamental que evalúa la competitividad de la empresa dentro de su industria. Este modelo no solo permite identificar las dinámicas competitivas, sino que también proporciona una base para desarrollar estrategias que fortalezcan su posición en el mercado.

- Amenaza de nuevos participantes: Baja. Se requiere una fuerte inversión en Capex, debido a que se necesita infraestructura. Por otro lado, la empresa posee una gran red de mercadeo que permite la distribución eficiente de sus productos.
- Amenaza de sustitutos: Media. Existen en el mercado productos sustitutos, pero la empresa cuenta con el reconocimiento del consumidor por la variedad de productos y servicios que la empresa ofrece.
- Poder de negociación con clientes: Bajo. El acero es uno de los principales insumos para el sector construcción; en ese sentido, los adquirientes del insumo son empresas, constructoras, mineras y personas naturales que no exijan grandes volúmenes que infieran en la producción de acero. Por lo tanto, la negociación es baja.

- Poder de negociación con proveedores: Alta. La empresa requiere de insumos del exterior para su proceso productivo.
- Rivalidad entre competidores existentes: Media. La empresa compite con Siderperu a nivel nacional, el cual puede interferir en el precio local.

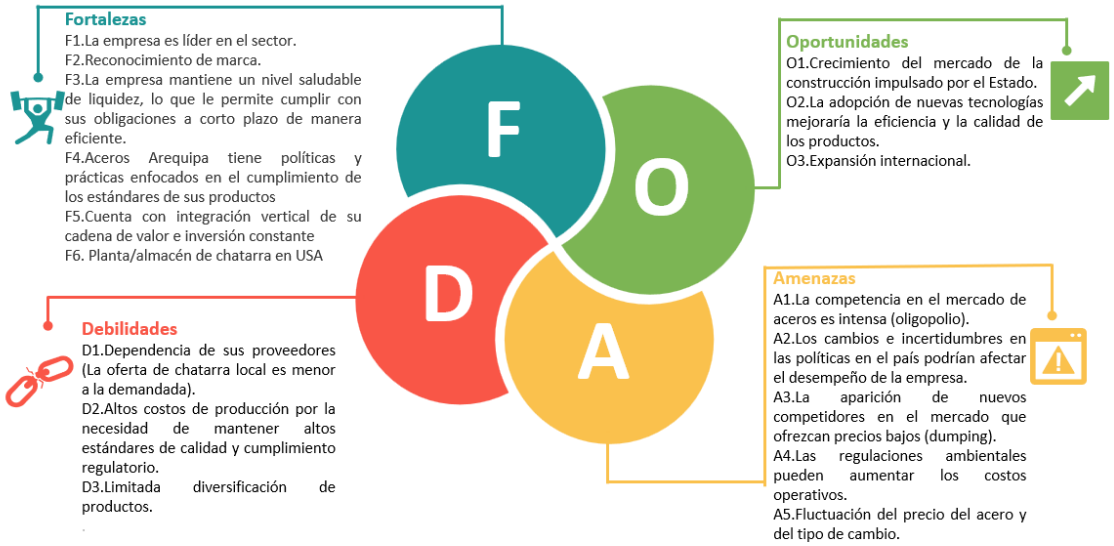
CAPÍTULO II. POSICIONAMIENTO COMPETITIVO Y FACTORES ORGANIZATIVOS Y SOCIALES

1. Posicionamiento competitivo

Aceros Arequipa es líder en la producción de acero en Perú, con una participación significativa en el mercado nacional. En ese contexto, el análisis FODA nos permitirá evaluar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, facilitando así la visualización del posicionamiento y la estrategia para la toma de decisiones futuras.

Figura 5

FODA



1.1. FODA cruzado: estrategia

Para el desarrollo de estrategias, utilizamos factores combinados internos y externos de la organización y analizaremos su interacción mediante la herramienta del FODA cruzado.

- Estrategia FO-DE: Fortaleza F5-Debilidad D2: La integración vertical y la capacidad de invertir en tecnología permiten mejorar los procesos de producción y reducir los costos operativos.
- Estrategia FO-DE: Fortaleza F5-Oportunidad O1: La integración vertical y la inversión en activos fijos permiten satisfacer la demanda del mercado de manera eficiente.
- Estrategia FO-AM: Fortaleza F4-Amenaza A3: Los productos de CAASA tienen una calidad superior en comparación con los competidores extranjeros que ingresan al mercado con precios bajos.

- Estrategia FO-AM: Fortaleza F2-Amenazas A1; A3: El posicionamiento de CAASA permite mitigar el impacto de la competencia. Asimismo, la implementación de una planta de reciclaje de chatarra en Estados Unidos minimiza su dependencia de proveedores locales.
- Estrategia FO- AM: Fortaleza F5-Amenaza A5: La estrategia de inversión continua en tecnología ayuda a mitigar el impacto de la disminución del precio internacional del acero.
- Estrategia DE-OP: Debilidad D2-Oportunidad O2: La adopción de nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia de los procesos permite reducir sus costos altos.

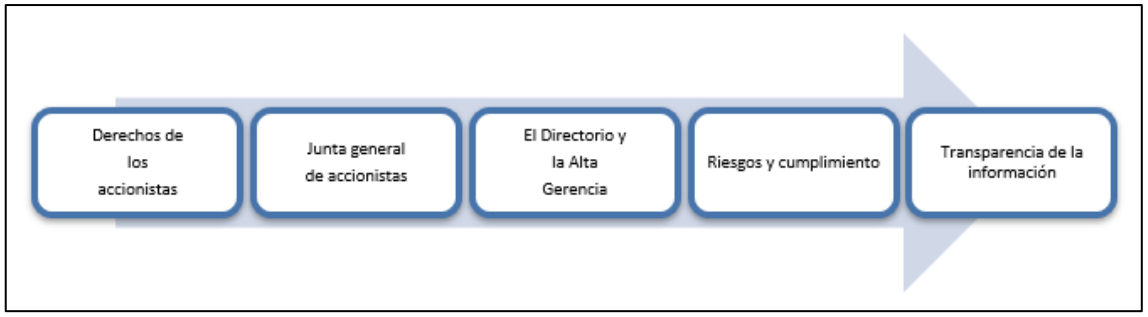
2. Factores organizativos y sociales

2.1. Gobierno corporativo

Se enfoca en implementar prácticas y políticas de buen gobierno corporativo para garantizar la transparencia, la rendición de cuentas y la responsabilidad social. La empresa ha obtenido varias certificaciones y reconocimientos por su compromiso con el buen gobierno corporativo. La compañía tiene una estructura de gobierno corporativo que trabaja bajo cinco pilares.

Figura 6

Los cinco pilares de gobierno corporativo de CAASA



Nota. Adaptado de la Memoria Anual de CAASA (2025).

El directorio desempeña un papel importante en el proceso de toma de decisiones y la estructura de gobernanza. Las funciones del gobierno están definidas en el reglamento del directorio. El actual director fue elegido por un periodo de 3 años y está compuesto por un director, dos directores independientes y nueve directores no ejecutivos (ver Anexo 1).

Para el 2023, el 98 % de los miembros son hombres, mientras que el 2 % son mujeres. La descripción detallada del perfil de los miembros del directorio se encuentra en el Anexo 2.

El comité de auditoría y riesgos se reúne cuatro veces al año y está compuesto por cuatro miembros. Promueve la elaboración y el cumplimiento de políticas y códigos empresariales, y adicionalmente cumplió con el plan de capacitación organizado especialmente para el CAR.

Tabla 5

Miembros del comité CAR

Nombres	Necesario
Andreas von Wedemeyer	Presidente del comité
Pablo Peschiera Alfaro	Miembro
Pedro Blay Hidalgo	Miembro
Ricardo Bustamante Cillóniz	Miembro

Nota. Adaptado de Memoria Anual. CAASA (2025).

2.2. Ética y transparencia

La empresa se compromete a actuar con ética y cumplir con las leyes y regulaciones aplicables, evitando cualquier práctica que pueda dañar su reputación o la de sus partes interesadas. Mantiene buenas prácticas empresariales, según la Ley N.º 30424 y el reglamento y el Decreto Legislativo 1352, articulándolas en un Sistema de Gestión Antisoborno y otros Delitos (SGAD). Se logró la certificación de la ISO 37001:2016 en setiembre de 2023.

2.3. Responsabilidad social

Las políticas en materia de sostenibilidad y generación del valor compartido han fortalecido el crecimiento de CAASA, el cual desarrolló una estrategia de sostenibilidad que pone en marcha prácticas éticas, favoreciendo a la sociedad y al medio ambiente. Debido a ello, en el 2023 obtuvo por séptimo año consecutivo a nivel sobresaliente, el distintivo Empresa con Gestión Sostenible (EGS), otorgado por la organización Perú Sostenible evaluando criterios ambientales, sociales y de gobernanza de más de 70 empresas sobre la base de los indicadores del Global Reporting Initiative (GRI) (CAASA, 2025). CAASA fue la única en su industria en alcanzar este reconocimiento. Asimismo, destacó por primera vez en la categoría Ética e Integridad del distintivo EGS, gracias a su metodología de gestión integral de riesgos operacionales, la cual se centra en analizar las amenazas del entorno y sus procesos internos con el objetivo de definir estrategias de respuestas efectivas. Las iniciativas de responsabilidad social más importantes de CAASA en el 2023 se muestran en el Anexo 4.

CAPÍTULO III. ANÁLISIS FINANCIERO

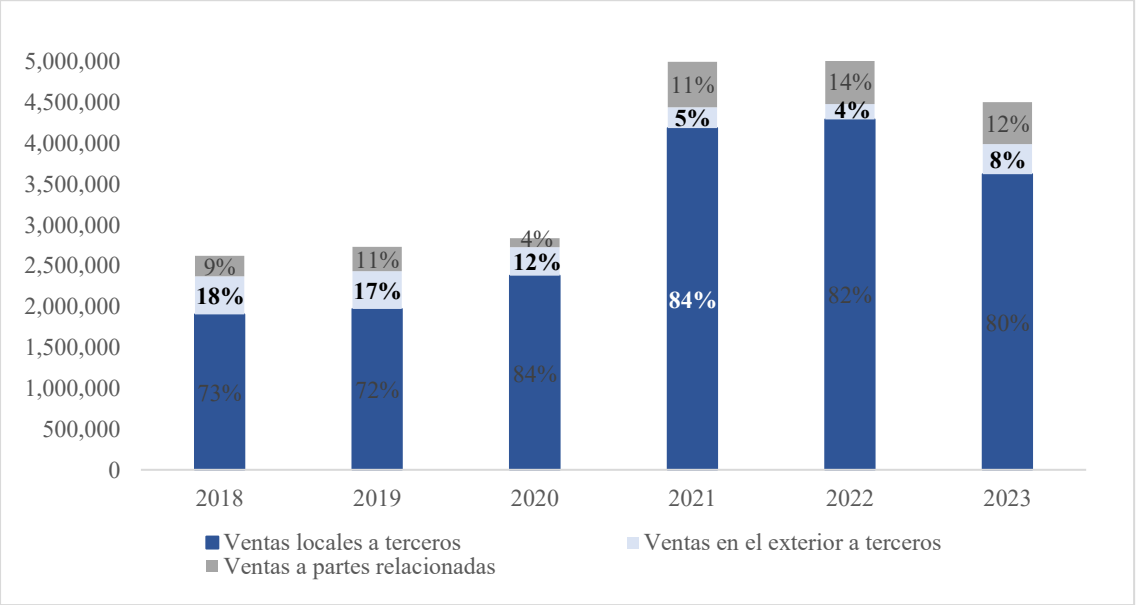
1. Análisis financiero

1.1. Ingresos

En los últimos años, CAASA ha experimentado un notable crecimiento en sus ingresos. Entre el 2018 y 2022, los ingresos mostraron un incremento constante, reflejando la recuperación de márgenes y la diversificación de productos. Asimismo, la composición de los ingresos está centrada en las ventas locales a terceros que representa en promedio el 80 % del total. Sin embargo, al cierre del año 2023, los ingresos disminuyeron en 14 % en comparación con el año 2022, debido a los menores volúmenes de venta y precios en el mercado local.

Figura 7

Evolución de las ventas de CAASA (2018-2023)



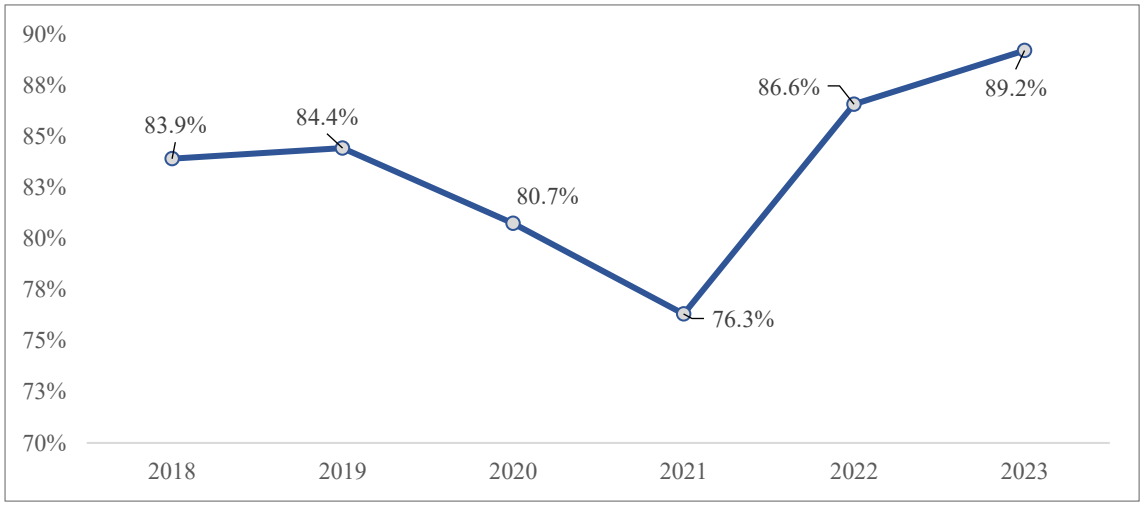
Nota.Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

1.2. Costo de ventas

Históricamente, el costo de ventas de CAASA ha sido un 83.5 % de sus ventas. Este está compuesto principalmente por las compras de mercaderías, suministros y materias primas, las cuales representan el 43.3 % del costo de ventas aproximadamente. Asimismo, dentro de las compras, las más importantes son las de materia prima, que representan un 61.9 % del total de las compras.

Figura 8

Evolución del costo de ventas de CAASA (2018-2023)



Nota. Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

1.3. Capex

CAASA cuenta con activos fijo como terrenos, edificios y otras construcciones, maquinaria y equipo, unidades de transporte, muebles y enseres, etc.

En los últimos 6 años ha realizado las inversiones que se detallan en orden cronológico a continuación:

- 2018: Adquisición de terreno en Lurín por 29,394 (en miles de soles) y adquisición maquinaria y equipo por 44,355 (en miles de soles)
- 2019: Construcción e implementación de la Nueva Planta Acería en Pisco por 243 millones de dólares.
- 2020: Se invierten en otros proyectos dentro de Pisco por un equivalente a 243,000 (en miles de soles)
- 2021: Nuevo tren de laminación N.º 3 por 51,576 (en miles de soles)
- 2022: Construcción de planta de tubos por 17,513 (en miles de soles) y centro de distribución en Lurín por 57,556 (en miles de soles).
- 2023: Construcción de plantas de recuperación de acero no ferroso por (18,180 en miles de soles) y de alambre y clavo por 57,612 (en miles de soles). Adicionalmente, se está repotenciando los hornos rotarios por un valor de 40,148 en miles de soles.

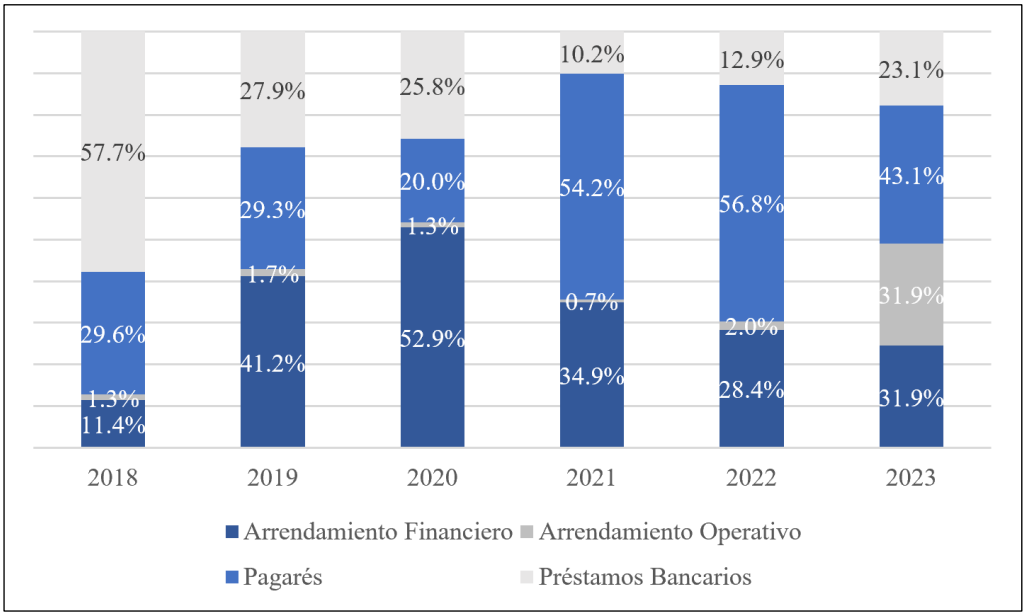
1.4. Deuda financiera y estructura de financiamiento

CAASA ha tomado históricamente los siguientes cuatro tipos de obligaciones financieras: (a) arrendamientos financieros para construcción de plantas y adquisición de maquinaria, (b) arrendamientos operativos de activos por derecho de uso como inmuebles y otros equipos, (c)

pagarés para financiamiento de capital de trabajo y (d) préstamos de largo plazo para inversión en Capex.

Figura 9

Composición de la deuda financiera de CAASA (2018-2023)



Nota. Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

Desde el 2019, las deudas que predominan en CAASA son las de arrendamientos financieros y pagarés. Sin embargo, la estructura de financiamiento varía de año a año según las necesidades del negocio.

En el 2018, el 57.7 % del total de las deudas fue por préstamos bancarios para inversión en la planta de Pisco. En el 2020, año del COVID-19, los arrendamientos financieros representaron el 52.9 % de todas sus deudas financieras para la construcción de la nueva planta de acería en Pisco, obras civiles y compra de maquinaria y equipo.

En los años 2021 y 2022, los pagarés representaron un poco más del 50 % de la deuda financiera de CAASA. Ello se debe a que empezaron a trabajar con el banco BBVA para este tipo de operación.

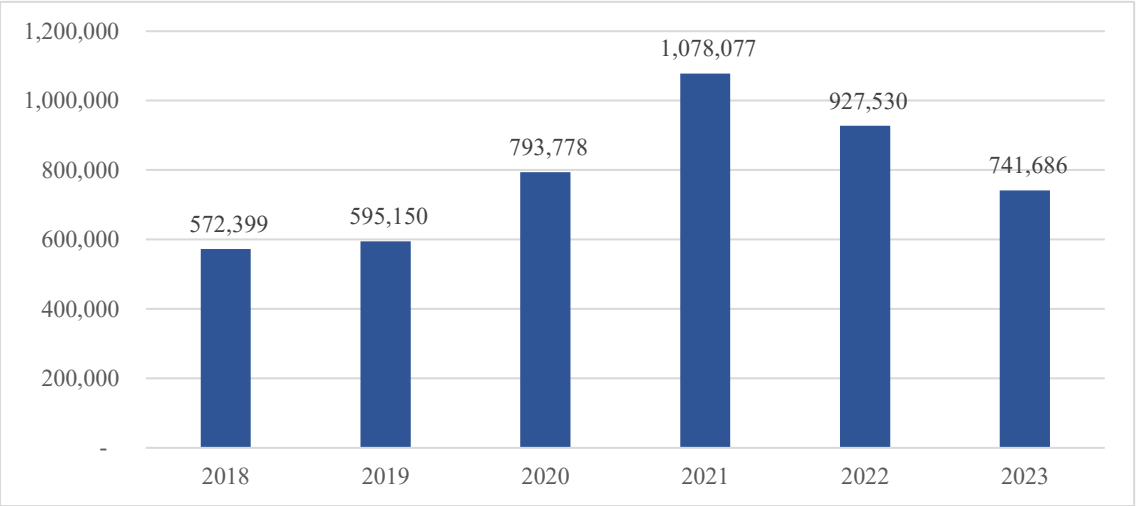
Finalmente, el 2023 se observa una diversificación de sus deudas en porcentajes de participación no tan variables de una a otra, como sí ocurría en años anteriores.

1.5. Capital de trabajo

En los últimos 6 años, CAASA ha presentado un capital de trabajo positivo, lo cual es bueno, ya que puede cubrir sus obligaciones de corto plazo. Sin embargo, este capital de trabajo positivo se debe a un incremento en el valor de los inventarios y sobre todo en los últimos 3 años.

Figura 10

Evolución del capital de trabajo de CAASA (2018-2023)



Nota. Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

1.6. Dividendos

La política de dividendos de CAASA señala que la distribución de utilidades es del 40 %, luego de descontado el 10 % de reserva legal. Asimismo, de haber un adelanto a mediados de año, como suele suceder, este será descontado del monto anual a distribuir entre los accionistas. A diferencia de su competidor, Siderperu, CAASA sí cuenta con una política clara de dividendos desde hace, al menos, 8 años.

2. Análisis de ratios

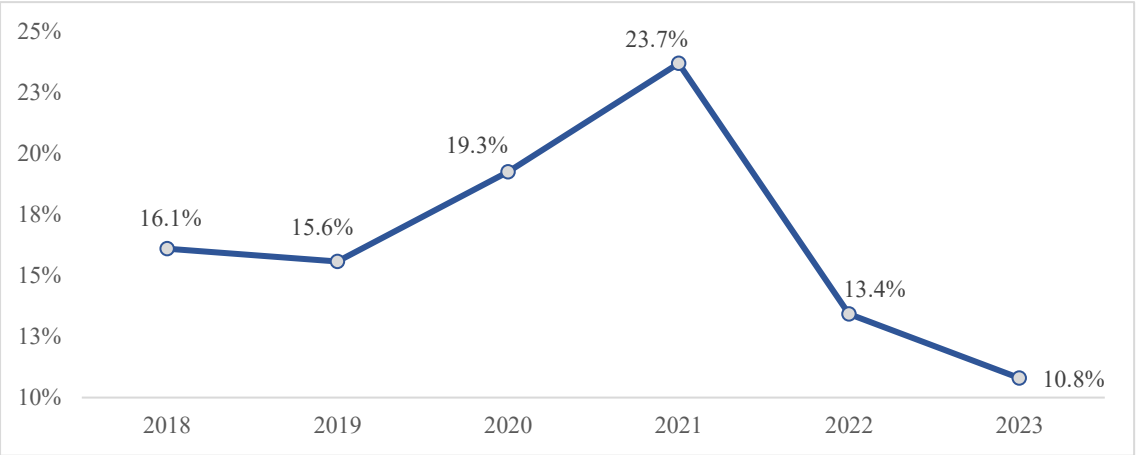
2.1. Rentabilidad

- Margen bruto

Como consecuencia de las variaciones en los ingresos y costos de ventas explicadas en los puntos anteriores, el margen bruto de CAASA tuvo la evolución que se muestra en la Figura 11 y con una evidente caída desde 2022 a porcentajes inferiores a los obtenidos en años anteriores, debido a que en el 2021 se dio una compra excesiva de materia prima.

Figura 11

Evolución del margen bruto de CAASA (2018-2023)



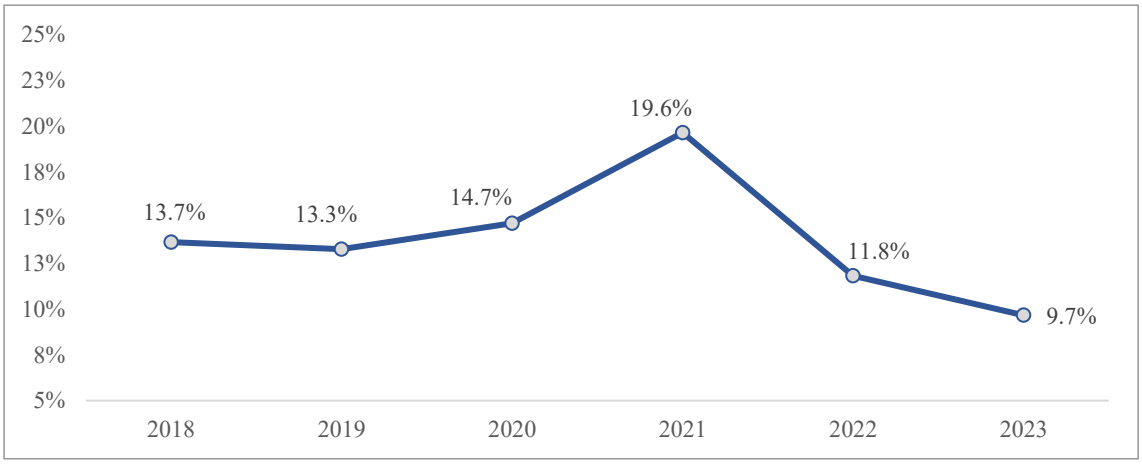
Nota. Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

- Margen EBITDA

Desde el 2018 hasta el 2021, CAASA reportó un crecimiento constante de su margen EBITDA hasta alcanzar el máximo de 19.6 % en 2021. En los últimos 2 años, se observa una caída del ratio a 13.4 % en 2022 y 10.8 % en 2023. Esto también va en línea con la caída del margen bruto, además de los gastos de servicios prestados por terceros (alquiler de locales comerciales, publicidad, agencia de marketing, etc.) y de personal que se dieron en esos años.

Figura 12

Evolución del margen EBITDA de CAASA (2018-2023)



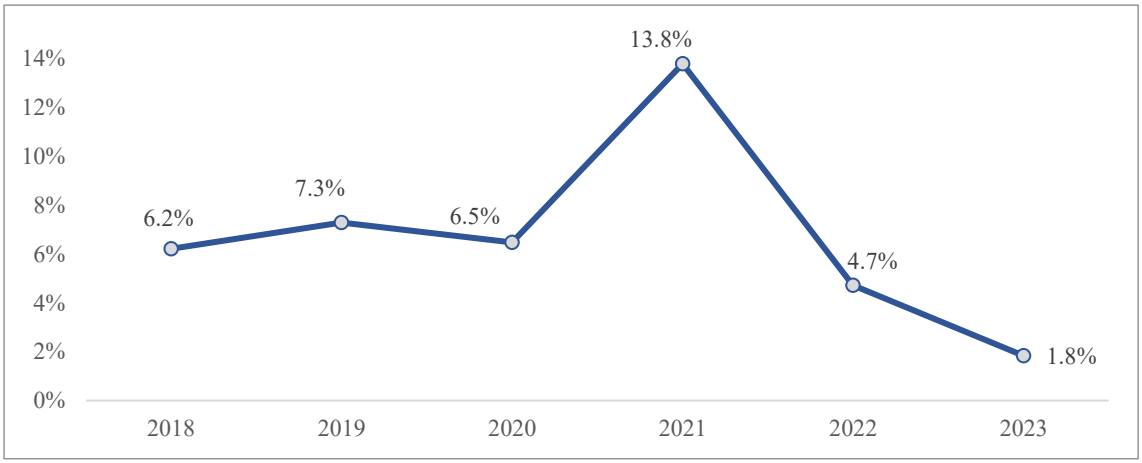
Nota. Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

- Margen neto

Del 2018 al 2021, el margen neto pasó de ser 6.2 % a 13.8 %. Sin embargo, esta situación se revirtió cayendo a 4.7 % en 2022 y 1.8 % en 2023. Esto se debe a (1) un deterioro de la utilidad operativa ya explicado, y (2) un incremento del gasto financiero en 6-7 veces el monto del año 2021.

Figura 13

Evolución del margen neto de CAASA (2018-2023)



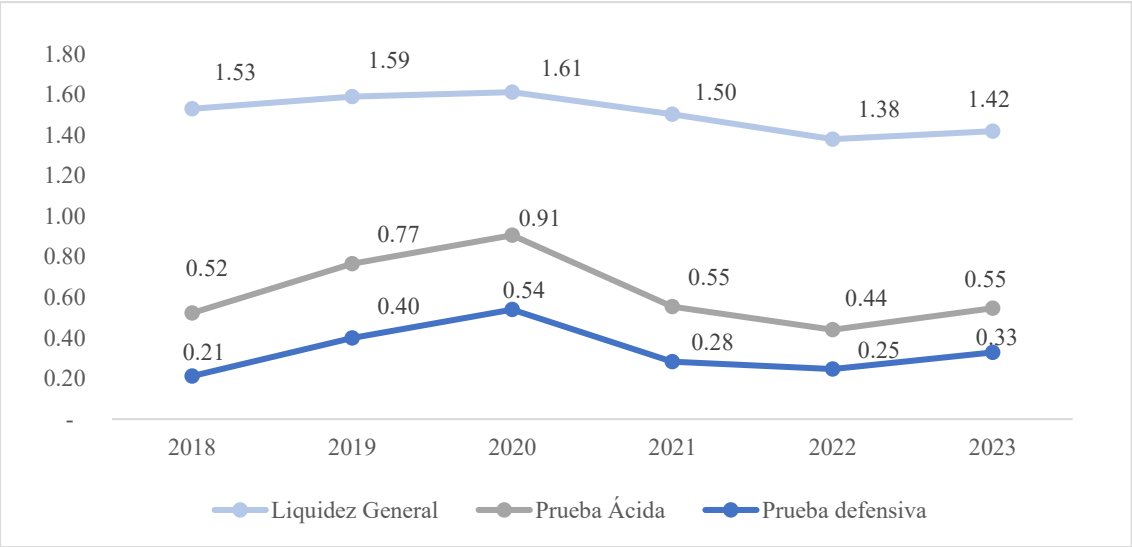
Nota. Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

2.2. Liquidez

- Liquidez general: Entre el 2018 y el 2023, CAASA ha mostrado un ratio de liquidez general mayor a 1x, lo cual significa que puede cubrir todas sus obligaciones (pasivos) de corto plazo con sus activos de corto plazo.
- Prueba ácida: La razón de prueba ácida, para el mismo periodo de análisis se ha mantenido en un promedio de 0.57x. Sin embargo, el 2020, año atípico por la pandemia, el ratio fue de 0.91x. Esto básicamente se explica por el incremento de los pasivos corrientes de la empresa, sobre todo las cuentas por pagar comerciales por compras locales o del exterior de materias primas, suministros, repuestos de maquinaria de planta, etc.
- Prueba defensiva: Este ratio históricamente ha sido en promedio 0.29x y sin considerar el 2020, debido a que ese año el ratio fue 0.54x, muy por encima de lo normal.

Figura 14

Evolución de los ratios de liquidez de CAASA (2018-2023)



Nota. Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

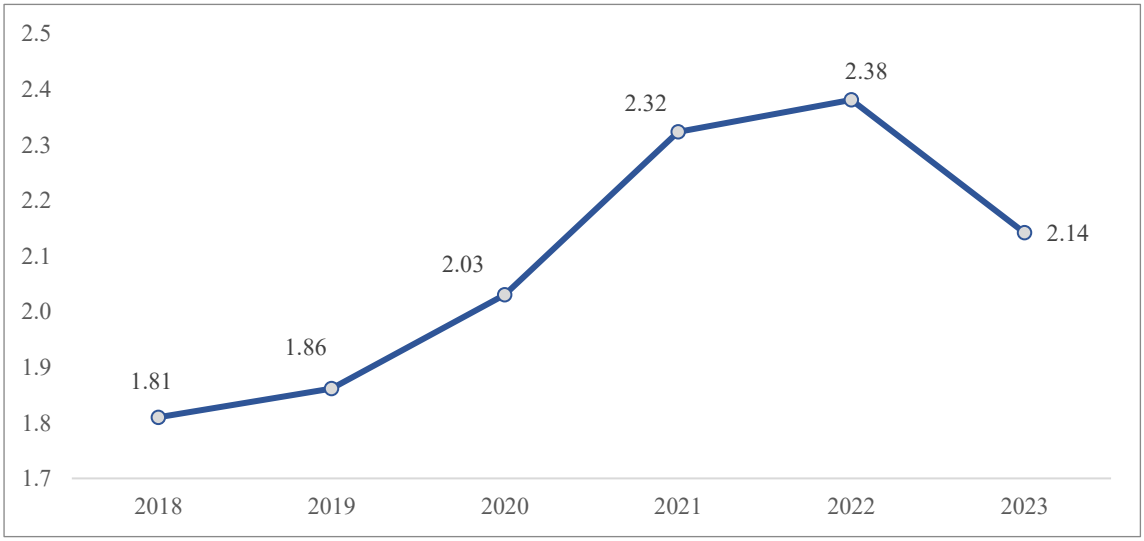
2.3. Solvencia

- Grado de apalancamiento financiero

Con el pasar de los años, el grado de apalancamiento financiero ha ido aumentando debido a las mayores deudas financieras como pagarés y arrendamientos financieros que ha ido tomando.

Figura 15

Evolución del apalancamiento financiero de CAASA (2018-2023)



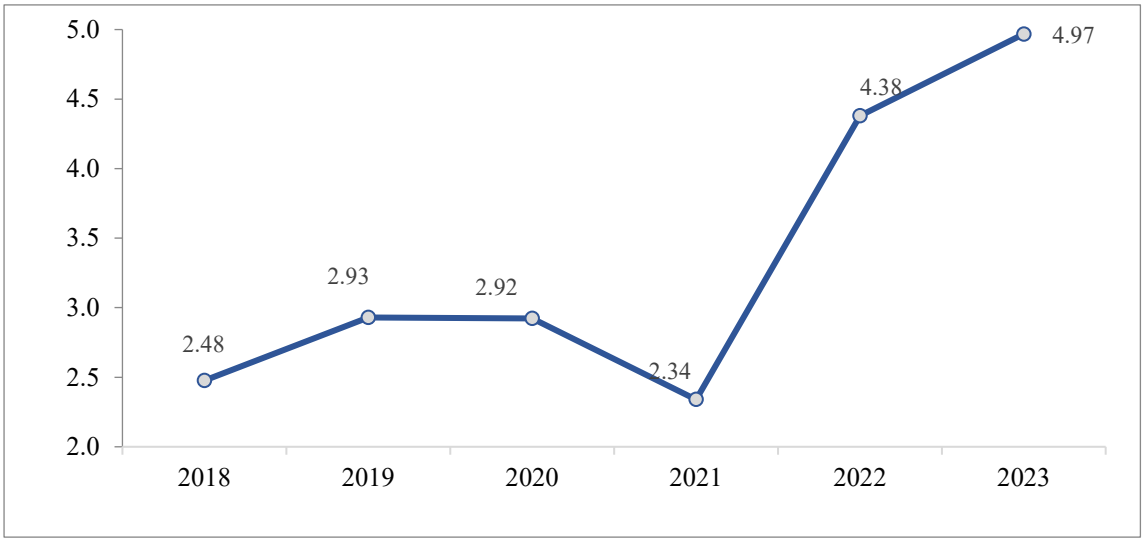
Nota. Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

- Deuda financiera/EBITDA

Este ratio explica el nivel de deuda financiera que CAASA ha tomado como referencia el número de veces que esta es respecto del EBITDA, lo más similar a su flujo operativo. Como se observa, el ratio se ha incrementado en los últimos años a más de 4 veces su EBITDA.

Figura 16

Evolución de la deuda financiera/EBITDA de CAASA (2018-2023)



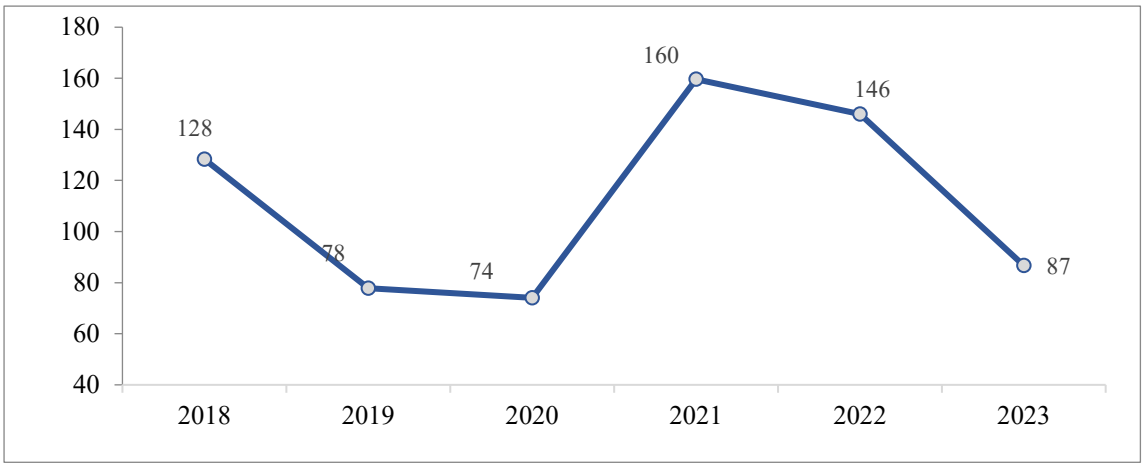
Nota. Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

2.4. Gestión

- Periodo promedio de cobro: Sin considerar el 2020, año pandémico, el promedio de días de cuentas por cobrar (comerciales) ha sido de 41 días.
- Periodo promedio de inventarios: CAASA tarda un promedio de 139 días en tener sus productos terminados ya disponibles para su venta.
- Periodo promedio de pago: Sin considerar el 2020, año de pandemia, los días de cuentas por pagar (comerciales) se ubican en alrededor de los 59 días.

Figura 17

Evolución del ciclo de efectivo de CAASA (2018-2023)



Nota. Elaborada con datos de EY (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024).

3. Diagnóstico financiero

Las ventas se encuentran enfocadas en el mercado local y los costos de ventas para la producción de acero siempre han representado más del 80 % de las ventas.

En cuanto a sus ratios financieros, la liquidez se encuentra en niveles razonables, más en la solvencia hay un mayor grado de apalancamiento que ha deteriorado el ratio DF/EBITDA El ciclo de efectivo producto del análisis de los ratios de gestión resulta muy variable.

Finalmente, CAASA ha realizado inversiones en construcción de nuevas plantas cuyo financiamiento viene de préstamos bancarios y arrendamientos financieros. Por ello se encuentra muy apalancada financieramente.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE RIESGOS

A continuación, se presenta la matriz de riesgo en la que se señalan los riesgos financieros y no financieros clasificados según el nivel de probabilidad de que se materialicen y de impacto en CAASA. El detalle de la gestión de cada riesgo se muestra en el Anexo 5.

Figura 18

Matriz de riesgo de CAASA

		Impacto				
		Mínimo	**Moderado**	**Alto**	**Grave**	**Catastrófico**
Probabilidad	**Constante**					
	Frecuente					
	Ocasional		Riesgo de tipo de cambio	Riesgo reputacional Riesgo operativo	Riesgo ambiental riesgo de ciberseguridad	
	Inusual	Riesgo de liquidez riesgo de tasa de interés	Riesgo de precio	Riesgo de crédito	Riesgo legal	
	Excepcional					

CAPÍTULO V. VALORACIÓN

1. Método de flujo de caja descontado

La presente valoración de CAASA ha sido realizada a través del método de es el método de flujo de caja descontado (FCD). El FCD estima el valor de una empresa basándose en sus flujos de caja futuros proyectados, descontados al valor presente a una tasa. La metodología empleada se fundamenta en el libro *Investment Banking* de Joshua Rosenbaum y Joshua Pearl (2013), el cual establece cinco pasos clave para su adecuada implementación: (1) analizar la empresa objetivo e identificar los principales factores que impulsan su rendimiento, (2) realizar la proyección del flujo de caja libre, (3) estimar el costo promedio ponderado de capital (WACC, por sus siglas en inglés), (4) calcular el valor terminal y (5) determinar el valor presente para obtener la valoración.

1.1. Ventajas

- Considera la importancia del valor temporal del dinero.
- Se enfoca en el rendimiento operativo, ya que es fundamental para analizar la capacidad de la empresa de generar efectivo en el futuro.
- Facilita la modificación de las proyecciones de flujos de caja futuros, incorporando posibles ajustes como impuestos, inversiones en activos fijos o depreciación.

1.2. Desventajas

- Tiene una alta dependencia de las proyecciones futuras, lo que complica su aplicación en empresas emergentes o pertenecientes a industrias nuevas, donde las estimaciones son inciertas.
- Resulta complejo determinar la tasa de descuento adecuada, ya que una elección incorrecta puede llevar a una sobrevaloración o subvaloración del negocio.
- No incorpora variables externas del mercado, ya que se fundamenta únicamente en los flujos de caja generados por la propia empresa.

1.3. Metodología

El método DCF estima el valor de una empresa basándose en sus flujos de caja futuros proyectados, descontados al valor presente a una tasa.

Para aplicarlo, se debe tener en cuenta que el DCF es un método detallado y específico que considera el valor temporal del dinero, ajustando los flujos de caja futuros al valor presente mediante una tasa de descuento adecuada. No obstante, se requiere de estimaciones precisas y puede ser sensible a cambios en las suposiciones utilizadas. Además, es un método más

complejo y requiere un análisis detallado, lo que puede ser más difícil de realizar y entender para algunos usuarios.

1.4. Supuestos de la proyección

La proyección de los flujos de caja de CAASA se hizo en soles, por un periodo de 10 años (2024-2033) para poder evaluar el impacto de sus inversiones en el largo plazo, y se consideró una tasa de crecimiento a perpetuidad de 1.98 % que considera el crecimiento de largo plazo tanto de la demanda como del precio del acero. Los supuestos para proyectar las cuentas del balance general y el estado de resultados se encuentran detallados en el Anexo 7.

1.5. Determinación del WACC

Para calcular el valor presente de los flujos de caja proyectados de CAASA, se utilizó el WACC aplicando el modelo de valoración de activos financieros (CAPM, por sus siglas en inglés). Como resultado, se obtuvo un WACC de 11.16 % para CAASA.

1.6. Determinar el valor de la acción

Para estimar el valor de cada acción, se llevaron a cabo los siguientes pasos:

En primer lugar, se descontaron los flujos de caja libre (FCF, por sus siglas en inglés) proyectados utilizando la tasa de descuento (WACC), lo que permitió calcular el valor empresa o *enterprise value*.

A este valor se le restó la deuda financiera y se le sumó el efectivo disponible de la compañía, utilizando ambos valores correspondientes al cierre del año 2023, obteniendo así el valor patrimonial o *equity value*.

Luego, se añadió el valor patrimonial de sus subsidiarias cuya valoración se hizo a través del múltiplo *price-to-book* (P/B), puesto a que la única información que se tenía de ellas eran sus valores en libros (ver Anexo 21).

Finalmente, se sumó el valor patrimonial de ambas y con ello se procedió a calcular el precio de la acción común y de inversión, los cuales resultaron en 1.76 soles y 1.32 soles, respectivamente.

Tanto el FCF como el valor obtenido se muestran en el Anexo 20.

1.7. Análisis de sensibilidad

Para hacer el análisis de sensibilidad, tanto para la acción común como de inversión, se trabajó con las variables de la tasa g de crecimiento y la tasa de descuento WACC.

Tabla 6

Sensibilidad de la acción común

		g						
		1.83%	1.88%	1.93%	**1.98%**	2.03%	2.08%	2.13%
	11.31%	**1.691**	1.698	1.706	1.713	1.721	1.728	1.736
	11.26%	1.705	1.713	1.720	1.728	1.735	1.743	1.751
	11.21%	1.720	1.727	1.735	1.742	1.750	1.758	1.766
WACC	**11.16%**	1.734	1.742	1.749	**1.757**	1.765	1.773	1.781
	11.11%	1.749	1.757	1.764	1.772	1.780	1.788	1.796
	11.06%	1.764	1.771	1.779	1.787	1.795	1.804	1.812
	11.01%	1.779	1.787	1.795	1.803	1.811	1.819	**1.827**

Tabla 7

Sensibilidad de la acción de inversión

		g						
		1.83%	1.88%	1.93%	**1.98%**	2.03%	2.08%	2.13%
	11.31%	**1.268**	1.273	1.279	1.284	1.290	1.295	1.301
	11.26%	1.278	1.284	1.289	1.295	1.301	1.307	1.312
	11.21%	1.289	1.295	1.300	1.306	1.312	1.318	1.324
WACC	**11.16%**	1.300	1.306	1.311	**1.317**	1.323	1.329	1.335
	11.11%	1.311	1.317	1.323	1.328	1.334	1.340	1.347
	11.06%	1.322	1.328	1.334	1.340	1.346	1.352	1.358
	11.01%	1.333	1.339	1.345	1.351	1.357	1.364	**1.370**

2. Valoración por múltiplos

La valoración por múltiplos es una técnica que compara el valor de una empresa con el de otras similares mediante el uso de ratios financieros. Los ratios generalmente son los siguientes:

- PER (*price to earnings ratio*): Relaciona el precio de la acción con el beneficio por acción (BPA, por sus siglas en inglés), indicando cuántos años se necesitan para recuperar la inversión a través de los beneficios generados.
- EV/EBITDA (*enterprise value* to EBITDA): Compara el valor de la empresa, incluyendo su deuda, con sus beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Este múltiplo es útil para comparar empresas con diferentes estructuras de capital.
- EV/Ventas: Relaciona el valor de la empresa con sus ventas netas. Un múltiplo más bajo puede indicar una empresa más atractiva en términos de valoración.

Sin embargo, este método presenta ciertas desventajas como la evaluación de la empresa en un momento específico y depende de los datos a los que se tenga acceso de las empresas comparables.

Para CAASA, se ha optado por usar múltiplo EV/EBITDA de empresas comparables de la misma industria, de mercados emergentes y de capitalizaciones no muy distantes (ver Anexo 22). Además, al igual que en la valoración por flujo de caja descontado, también se añadió el valor de las subsidiarias también calculado con el múltiplo P/B.

Esto dio como resultado un precio de 2.49 soles para la acción común y 1.86 soles para la acción de inversión.

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN

Luego de la valoración, se concluye que frente al valor fundamental de CAASA según el método de flujo de caja descontado, la acción común se encuentra por encima del precio de mercado y, de igual forma, la acción de inversión.

En ese sentido, los autores de la tesis recomendamos comprar tanto la acción común como la acción de inversión.

Tabla 8

Valor de CAASA

	DCF	**Múltiplos**	**Mercado**
Común	1.76	2.49	1.70
Inversión	1.32	1.86	0.95

REFERENCIAS

Chinchilla, E. J. S., & Allende, J. S. (2017). Riesgos de ciberseguridad en las empresas. *Tecnología y desarrollo*, *15*.

Corporación Aceros Arequipa [CAASA]. 2025. Memoria Anual 2024.

Expometals. (2024a). *El planisferio del acero: Los mayores países productores de acero del mundo*. https://www.expometals.net/es/news/el-planisferio-del-acero-los-mayores-paises-productores-de-acero-del-mundo

Expometals. (2024b). *Las 50 mayores acerías mundiales*. https://www.expometals.net/es/news/las-50-mayores-acerias-mundiales

EY. (2019). Corporación Aceros Arequipa S.A. – CAASA. Estados Financieros 31 de diciembre de 2018 y 31 de diciembre de 2017 (Con el dictamen de los Auditores Independientes).

EY. (2020). Corporación Aceros Arequipa S.A. – CAASA. Estados Financieros 31 de diciembre de 2019 y 31 de diciembre de 2018 (Con el dictamen de los Auditores Independientes).

EY. (2021). Corporación Aceros Arequipa S.A. – CAASA. Estados Financieros 31 de diciembre de 2020 y 31 de diciembre de 2019 (Con el dictamen de los Auditores Independientes).

EY. (2022). Corporación Aceros Arequipa S.A. – CAASA. Estados Financieros 31 de diciembre de 2021 y 31 de diciembre de 2020 (Con el dictamen de los Auditores Independientes).

EY. (2023). Corporación Aceros Arequipa S.A. – CAASA. Estados Financieros 31 de diciembre de 2022 y 31 de diciembre de 2021 (Con el dictamen de los Auditores Independientes).

EY. (2024). Corporación Aceros Arequipa S.A. – CAASA. Estados Financieros 31 de diciembre de 2023 y 31 de diciembre de 2022 (Con el dictamen de los Auditores Independientes).

Fructuoso, M. J. P., & Cubero, J. G. (2018). Análisis y gestión del riesgo operacional en las entidades financieras y aseguradoras. una comparativa. *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, *27*(49).

Hemelberg, L., & Castro, R. (2015). El Riesgo Reputacional y los últimos escándalos corporativos. *Rics Management*.

Infometálica. (2023). *Análisis del mercado de acero en Perú*. https://infometalica.com/analisis-del-mercado-de-acero-en-peru/

Informes de Expertos. (2023). *Informe del mercado de acero en Perú*. https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-acero-en-peru

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2024). *Reporte mensual del comercio. Julio 2024.* chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6891697/5955094-rmc-julio-2024.pdf?v=1725484504

Pearl, J. & Rosenbaum, J. (2023). *Investment Banking*. Wiley.

Reportacero. (2024). *Cae 5.3% producción de acero crudo en Latinoamérica a 4.7 millones de toneladas (abril) – Alacero*. https://reportacero.com/cae-5-3-produccion-de-acero-crudo-en-latinoamerica-a-4-7-millones-de-toneladas-abril-alacero/

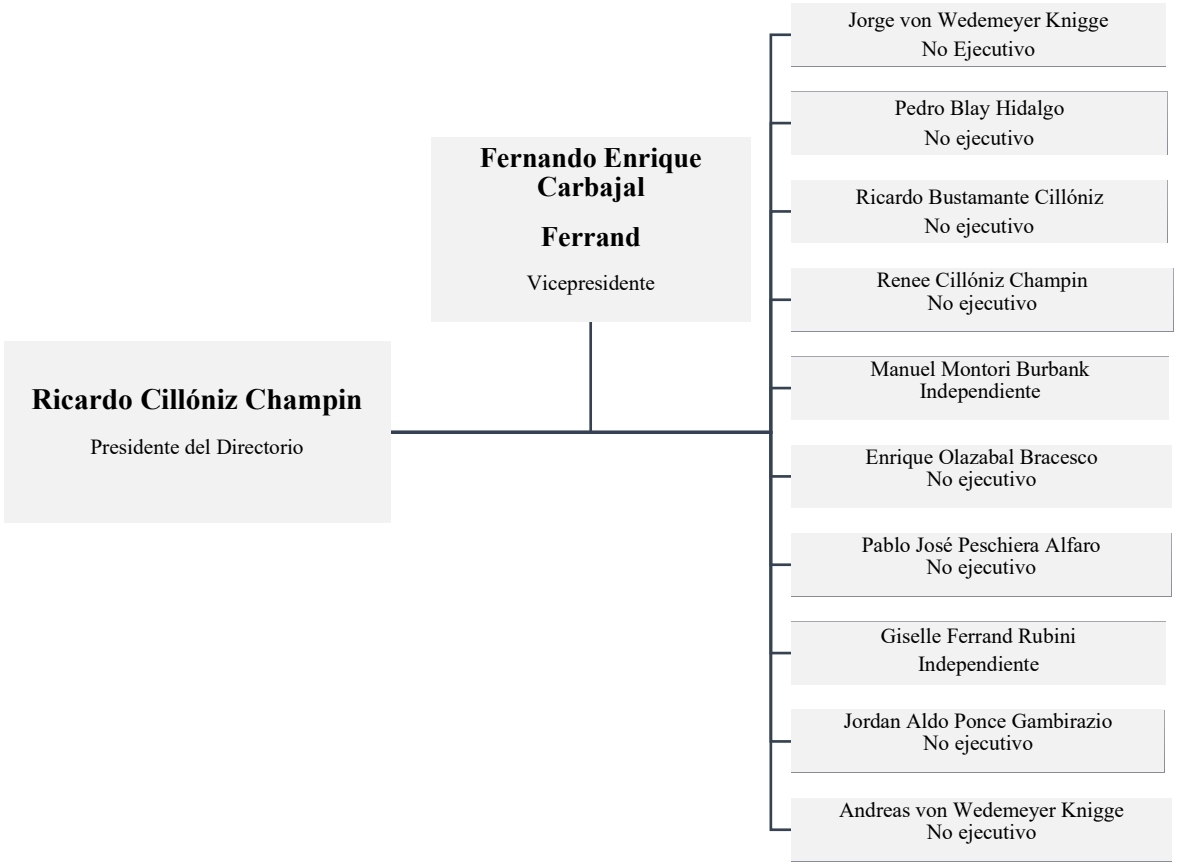
Superintendencia del Mercado de Valores. (2024). *Memoria anual*. https://www.smv.gob.pe/SIMV/Bp_Memorias?op=bq12

World Steel Association. (2024). *World steel in figures 2024*. https://worldsteel.org/data/world-steel-in-figures-2024/

Zamata Condori, W. E. (2019). Efectos de la diversificación crediticia sobre la calidad de cartera en el Perú: un análisis por sectores, clientes y departamentos 2010-2016.

ANEXOS

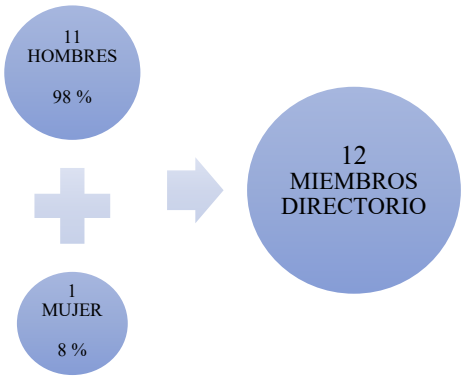
Anexo 1. Miembros del directorio y participación



Nota. Adaptado de la Memoria Anual de la SMV.

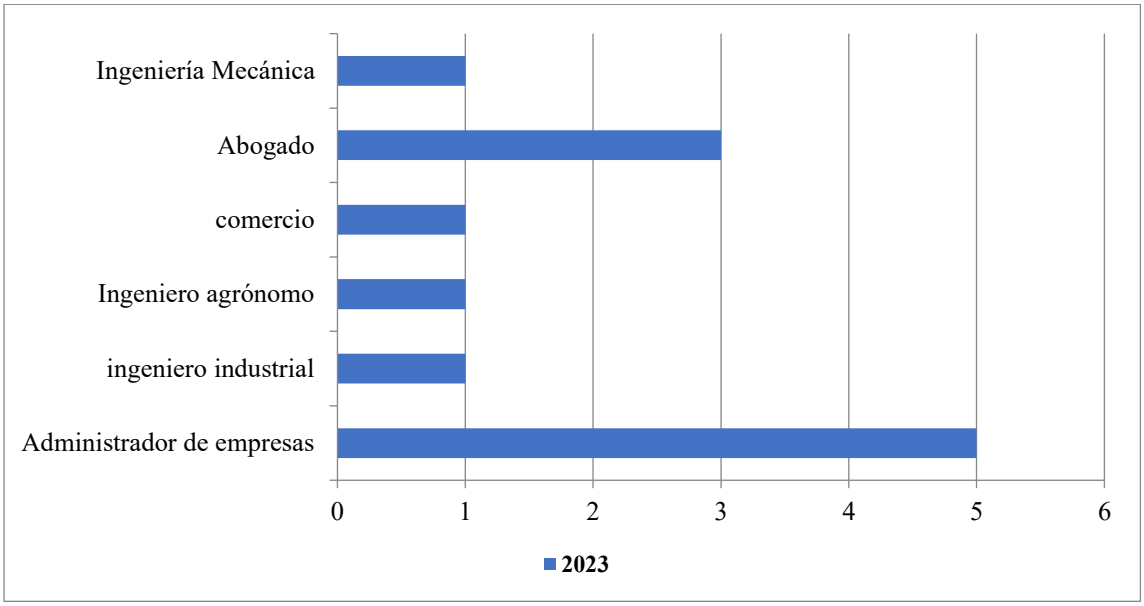
Anexo 2. Composición por género del directorio

La composición del directorio por género para el año 2023 sigue siendo la misma que en 2022.



Nota. Adaptado de la Memoria Anual de la SMV.

Anexo 3. Descripción de perfiles del directorio



Nota. Adaptado de la Memoria Anual de la SMV.

Anexo 4. Iniciativas de responsabilidad social

EDUCACION	PREVENCION Y CUIDADO DE SALUD	MEDIO AMBIENTE
Beca UTEC -Avanzando Juntos	**Campaña Medica Santa Cruz de Paracas**	**Programa Agua de Emergencia**
Dirigido a estudiantes con alto rendimiento y escasos recursos economicos dentro de la zona de influencia de la compañía , inversion anual USD 19,387	Alianza con la ONG Vida Peru , campaña medica anual preventiva a los pobladores de la provincia de Pisco. Se registraron +812 pacientes y se lograron + 2,000 atenciones en diferentes especialidades medicas asi como la entrega de medicinas gratuitas.	Convenio con la Municipalidad de Lima , convirtiendose en la primera empresa privada en sumarse a esta iniciativa que beneficio aproximadamente a 12mil personas en el distrito de Lurigancho.
Concurso Nacional de Matematicas	**Programas de Donacion**	**Programa Aprendo con CAASA**
Objetivo poner en valor las competencias de estudiantes de Educacion Basica Regular.	Durante el año 2023 realizaron significativas donaciones , entre las principales contribuciones destacan el apoyo a la liga contra el cancer y la fundación peruana contra el cancer su contribucion asciende a USD 20,000 cada una.	El programa se desarrollo de forma presencial y se capacitaron a +300 participantes en los temas de Gestion integral de residuos solidos , inplementacion de la tecnologia 5'S , ahorro y cuidado del agua.
Convenio con UGEL de Pisco		**Programa mejoramiento del vivero Municipal de Pisco**
Alianza estrategica en favor de la educacion de la comunidad estudiantil de la provincia de Pisco.		En alianza con la Municipalidad de Pisco , promueve procesos de desarrollo socio-ambiental. Comprende la provision de plantas forestales y ornamentales para parques , jardines y zonas verdes del distrito de Pisco , se suministraron 60 plantas a los viveros.
Alianza con SENATI		**Programa Salvemos a los Colibries**
Mendiante esta alianza se realizaron capacitaciones a docentes de dos instituciones educativas de Pisco sobre manejo adecuado de Excel. En el 2023 , se capacitaron 60 docentes en promedio.		Realizado en el colegio Jose de la Torre Ugarte de Pisco (2018-2023) , el objetivo contribuir a la conservacion de cinco especies de colibries con la implementacion de un jardin con plantas nativas en un area total de 100m2.

Anexo 5. Gestión de riesgos

Riesgos financieros

- Riesgo de tipo de cambio

CAASA en los últimos años ha presentado gran variación en su posición monetaria. Esto se debe, principalmente, a que está expuesta al riesgo cambiario debido a la discrepancia entre sus activos y pasivos en distintas monedas. Si bien es cierto que la moneda principal es el nuevo sol peruano, la compañía mantiene gran parte de sus operaciones en monedas extranjeras como el dólar estadounidense.

De acuerdo con la información obtenida en las memorias anuales de la compañía, se analizó que la mayor parte de los ingresos son percibidos en dólares o su equivalente en soles peruanos al cierre del tipo de cambio del día. Sin embargo, se identificó que gran parte de sus costos de producción y del endeudamiento tanto a corto como a largo plazo son en moneda extranjera, lo cual origina una gran volatibilidad en los saldos y pueden generar desajustes en el balance general a la conversión contable a la moneda local.

En la Figura 22, se puede observar los resultados de la posición neta de cambio de la compañía, dichos cambios se deben principalmente al contexto al cual se enfrentaban en esos momentos. Para los años 2022 y 2021, la pandemia COVID-19, golpeo fuertemente a todas las industrias del país, ocasionando perdidas y crisis financieras, asimismo, el tipo de cambio de la moneda local frente a la moneda extranjera presentó valores altos presentando una devaluación

Posición Neta de Cambio de CAASA (2023-2020)

En miles de dólares estadounidenses	2023	2022	2021	2020
Activo				
Efectivo y equivalente al efectivo	126,029	144,658	151,294	180,222
Cuentas por cobrar comerciales, neto	189,420	128,355	214,581	153,801
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	9,789	62,460	1,994	17,398
	325,238	335,473	367,869	351,421
Pasivo				
Cuentas por pagar comerciales	-71,334	-74,065	-119,222	-168,120
Obligaciones financieras, corriente y no corriente	-243,926	-304,030	-325,124	-159,524
	-315,260	-378,095	-444,346	-327,644
Posición activa (pasiva), neta	9,978	-42,622	-76,477	23,777

Nota. Los datos fueron tomados de los Estados Financieros Auditados Individuales al cierre de los años 2023 y 2021, por Corporación Aceros Arequipa S.A. con el Dictamen de los Auditores Independientes, por EY (2023 y 2021).

Siguiendo esto, para el cierre del año 2023, la compañía registró una ganancia neta por diferencia de cambio de aproximadamente S/ 4,904,000, mientras que en 2022 había registrado una pérdida neta de aproximadamente S/ 7,862,000 (EY, 2023). Esto se debe principalmente

con volatibilidad del tipo de cambio, ya que para el 2023 las transacciones en el 2023 en la moneda extranjera fueron de S/ 3.705 por US$1 para la compra y S/ 3.713 para la venta y para el 2022 fueron de S/3.808 por US$1.

Por otro lado, en la figura se puede observar el impacto de variación del tipo de cambio en la utilidad antes de impuesto de CAASA. Una subida en el valor de la moneda extranjera generaría pérdidas por tipo de cambio en los resultados finales, mientras que una caída resultaría en ganancias cambiarias. Por ello, la empresa gestiona y maneja escenarios de apreciación y devaluación del dólar con variaciones del 5 % y 10 % que incrementarían o reducirían la utilidad antes de impuestos (UAI) del año, según los montos de abajo.

Impacto de variación del tipo de cambio en la utilidad antes de impuesto de CAASA (2023-2020)

En miles de soles	Variación tipo de cambio (%)	2023	2022	2021	2020
Devaluación del dólar	5 %	-1,722	8,342	15,713	4,203
	10 %	-3,445	16,684	31,426	8,406
Revaluación del dólar	5 %	1,722	-8,342	-15,713	-4,203
	10 %	3,445	-16,684	-31,426	-8,406

Nota. Los datos fueron tomados de los Estados Financieros Auditados Individuales al cierre de los años 2023 y 2021, por Corporación Aceros Arequipa S.A. con el Dictamen de los Auditores Independientes, por EY (2023 y 2021)

- Riesgo de tasa de interés

La compañía hoy en día mantiene instrumentos financieros que devengan tasas fijas y variables de interés, adicionalmente, como se identificó anteriormente, las políticas detallan que todos los depósitos se realizan en entidades financieras de alto nivel. Por el lado de los flujos de caja operativos, estos, de acuerdo con las memorias de la compañía, mantienen independencia a los cambios que pueden ocurrir en las tasas de interés del mercado. Es por ello, que la gerencia considera que CAASA no mantiene una exposición significativa frente a este riesgo.

- Riesgo de crédito

El riesgo de crédito se encuentra referido a la posibilidad de una empresa o una contraparte no pueda cumplir con sus obligaciones financieras, ocasionando en el peor de los casos grandes pérdidas. Para el caso de CAASA, de acuerdo con la revisión de las cuentas y los Estados Financieros Auditados, este tipo de riesgo se encuentra principalmente en las Cuentas por Cobrar y los depósitos en bancos (EY, 2023).

En los últimos años, la compañía ha ido gestionando y mapeando este riesgo desde diferentes enfoques con diferentes políticas y medidas de control. Desde el 2020, se ha destinado revisiones periódicas rigurosas de los saldos pendientes con políticas y procedimientos que han permitido lo siguiente:

- Gestionar el riesgo: La gerencia administra directamente el riesgo de crédito evaluando la capacidad crediticia de los clientes antes de entablar algún tipo de relación comercial y monitorear constantemente las cuentas pendientes, con el propósito de mitigar el impacto de posibles casos de impago.
- Revisión periódica de cuentas: Al realizarla, la compañía se asegura de detectar a clientes con dificultades de impago y plantear medidas correctivas frente a esta situación.
- Diversificación de clientes: La compañía menciona con tener una amplia cartera de clientes, lo cual ayuda a mitigar este riesgo, ya que de acuerdo con Zamata (2019), esta es una buena estrategia reduce la probabilidad de una concentración de riesgo significativa; es decir, que al poseer una cartera más amplia la compañía posee más capacidad de saldar cuentas con una mayor cantidad de clientes minimizando casos de impagos individuales.
- Políticas de inversión en instituciones financieras: Según los Estados Financieros Auditados, la empresa posee una política rigurosa, en la que invierte excedentes de efectivo en entidades financieras con altos grados de fiabilidad. Estas entidades aseguran altos niveles de solvencia y generan intereses positivos hacia la compañía. Con esto, se aseguran no solo el riesgo por insolvencia sino también mantener ingresos financieros expresados en la cuenta de *Efectivo y Equivalente de Efectivo.*

- Riesgo de liquidez

CAASA a lo largo de los años ha implementado prácticas efectivas para la gestión de este tipo de riesgo, ya que es esencial que la compañía mantenga la liquidez necesaria para que sus operaciones se realicen sin ninguna interrupción y hacer frente a sus obligaciones. Aunque CAASA ha demostrado una sólida posición de liquidez en años recientes con S/ 582 millones en efectivo al cierre de 2023, debe garantizar la disponibilidad de efectivo para cubrir sus obligaciones operativas y financieras. El alto nivel de obligaciones financieras de corto plazo (S/ 1,080 millones) exige una gestión activa de capital de trabajo y financiamiento (EY, 2024). De acuerdo con los Estados Financieros Auditados, la gerencia implementa los siguientes mecanismos para poder gestionar este riesgo:

- Líneas de crédito y excedentes de liquidez: Con la finalidad de garantizar la libre disponibilidad de fondos, se mantienen líneas de crédito que aseguran un excedente de liquidez, los cuales ayudan a enfrentar periodos con escasez de flujo de caja y poder cubrir la necesidad de efectivo ya sea con crédito disponible o utilizar los excedentes que se manejan a favor de la compañía.

- Efectivo y fuentes de financiamiento estratégicos: Dentro de una de las políticas principales de la gerencia se busca siempre preservar suficiente efectivo y mantener una diversifican en múltiples fuentes de financiamiento. Con esto, se aseguran de liquidar deudas y mantener al día las operaciones sin depender de externos.
- Asegurar recursos suficientes: La gerencia se encarga de planificar y proyectar futuros casos con necesidad de liquidez para tomar decisiones y destinar los recursos necesarios para poder seguir operando sin dejar de lado el cumplimiento de sus obligaciones.

Riesgos no financieros

- Riesgo operativo

El riesgo operacional es uno de los principales riesgos a los que se encuentra sujeta gran cantidad de empresas, ya que está relacionado a los errores humanos, fallas en los procesos productivos o tecnológicos. Asimismo, incluye cualquier evento fortuito, ya sea interno o externo, que represente un impedimento para el desarrollo normal de las actividades de la empresa.

Para Fructuoso y Cubero (2018), este riesgo puede materializarse mediante actividades como el fraude interno o externo, malas prácticas laborales y de seguridad en el trabajo, deficiencias en la gestión de clientes o proveedores, discontinuidad del negocio y fallos en los sistemas. En el caso de CAASA, para contrarrestar estos escenarios, se implementan diversos controles internos y se ejecuta un plan de auditorías periódicas que permite evaluar los procesos en detalle, identificar puntos críticos y diseñar planes de acción eficaces ante resultados no deseados.

Además de los factores mencionados, CAASA también enfrenta riesgos operacionales derivados de factores externos. Entre ellos, destacan el riesgo de interrupción de vías de comunicación, causado por bloqueos, huelgas o desastres naturales, los cuales pueden afectar la distribución de productos en el territorio nacional. Para mitigar este riesgo, la empresa ha desarrollado una red de centros de distribución estratégicamente ubicados a lo largo del país. Otro factor relevante es el riesgo por fenómenos naturales, como terremotos, huaycos o lluvias intensas, que pueden impactar directamente en la continuidad operativa. Frente a ello, la compañía cuenta con seguros contra desastres y planes de contingencia diseñados para actuar con rapidez ante estos eventos.

La empresa respalda su gestión operativa mediante la implementación de Sistemas de Gestión certificados bajo estándares internacionales. Actualmente, CAASA cuenta con la ISO 9001, que garantiza un modelo de gestión de calidad enfocado en procesos, la ISO 14001, que vela

por el cumplimiento de prácticas responsables con el medio ambiente, y la ISO 45001, que evalúa el sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional (Aceros Arequipa, 2024). Estas certificaciones aseguran que los procesos estén debidamente estandarizados y que se minimicen los riesgos asociados a fallos operacionales y condiciones externas adversas.

- Riesgo legal

El riesgo legal es un factor relevante para CAASA debido a la naturaleza regulada de su sector. Por ejemplo, la compañía esta siempre afecta a las modificaciones de la Ley 29741 del Fondo Complementario de Publicación Minera, Metalúrgica y Siderúrgica. Aquí se establecen las obligaciones de los aportes de este sector, por lo tanto, siempre existe la posibilidad de cambios significativos en el incremento de los costos y, finalmente, afectar en la rentabilidad de la compañía.

Para ello, se debe desarrollar una estrategia de contingencia frente a estos posibles cambios con un plan de monitoreo continuo y cumplimiento normativo. Es importante mantener asesorías legales especializadas, capacitaciones constantes en temas de normativa y regulaciones. Asimismo, sería esencial implementar un programa de Compliance para garantizar que todas las áreas de la compañía conozcan y cumplan con las normativas propias del sector. De igual forma, fomentar una cultura de ética y cumplimiento empresarial para mantener a todos los colaboradores capacitados frente a cualquier eventualidad relacionado a este riesgo.

- Riesgo ambiental

Este tipo de riesgo hace alusión a la exposición que posee CAASA con sus actividades de producción y transformación que impacten negativamente en el ambiente o puedan significar un riesgo considerable para el mismo.

Debido a la naturaleza del sector en el cual se desempeña la compañía, las actividades de producción están sujetas a la emisión de contaminantes y gases de efecto invernadero. De igual forma, el uso de materias primas y productos químicos dentro de sus procesos puede llegar a presentar un riesgo a la calidad del agua (rio y mares), aire y suelo en caso haya un accidente o mal manejo de estos.

- Riesgo reputacional

El riesgo reputacional hace alusión a la probabilidad de que la compañía sufra principalmente una pérdida de confianza y prestigio frente a sus stakeholders. De acuerdo con Hemelberg y Castro (2015), este riesgo se materializa con situaciones adversas por la ejecución o el desarrollo de diferentes áreas como Legal, Comercial, Sostenibilidad, etc. Adicionalmente, este riesgo está sujeto al comportamiento que posee la compañía frente a algunos casos como los

temas relacionados a la conducta ética, el buen gobierno, la capacidad de respuesta ante alguna polémica, el uso de ciertos insumos en la cadena de producción. En CAASA, en los últimos años, no se evidenció sucesos que signifiquen una baja reputacional para la empresa, ya que, como se indica en las memorias, se viene manejando eficientemente políticas de buen gobierno corporativo que logra mantener un adecuado control tanto para los clientes internos como externos.

- Riesgo de ciberseguridad

Este riesgo se encuentra relacionado a los posibles casos de ataques cibernéticos, robo de datos, brechas de seguridad o fallos tecnológicos que puedan comprometer la información confidencial de la empresa o dañar su reputación. Por ejemplo, uno de los ámbitos de alcance que abarca la compañía para gestionar este riesgo se contempla la Ley 29733, la cual brinda las directrices y normativas adecuadas para salvaguardar los datos personales de clientes internos y externos.

Por otro lado, debido a la magnitud que opera CAASA es consecuente que maneje grandes volúmenes de información, por lo tanto, es esencial que la compañía maneje controles y políticas de riesgo frente a un posible caso de ciberseguridad, para Chinchilla y Allende (2017), la gran mayoría de las empresas actuales implementan softwares dentro de diferentes procesos para agilizar, automatizar y reducir costos; sin embargo, esto también implica riesgos frente al grado de madurez o niveles de seguridad que requiere estas implementaciones. Actualmente, existen sistemas de gestión que ayudan a reducir el impacto de estos riesgos o el desarrollo de buenas prácticas que aseguran la mitigación de futuros ataques que vulneran la ciberseguridad.

Anexo 6. Balance general histórico (2018-2023)

En miles de soles	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Activo						
Activo corriente						
Efectivo y equivalentes de efectivo	228,988	404,360	679,708	605,992	602,883	582,204
Cuentas por cobrar comerciales, neto	396,636	465,118	455,792	819,923	713,145	592,857
Otras cuentas por cobrar	30,499	39,350	3,137	25,327	35,163	56,983
Inventarios, neto	927,685	679,347	657,385	1,763,921	1,917,060	1,185,089
Gastos contratados por anticipado	5,213	6,555	5,223	7,749	10,387	9,111
Activo por impuesto a las ganancias diferido	-	-	-	-	88,573	86,740
Activos disponibles para la venta	63,161	10,597	-	-	-	-
Total activo corriente	***1,652,182***	***1,605,327***	***1,801,245***	***3,222,912***	***3,367,211***	***2,512,984***
Activo no corriente						
Inversiones en subsidiarias y asociadas	330,936	346,044	355,817	226,554	218,727	227,909
Otras cuentas por cobrar	9,129	13,591	13,591	15,897	11,650	11,801
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	13,725	4,197	4,197	4,197	-	-
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,436,633	1,822,419	2,077,436	2,424,293	2,653,111	2,931,728
Derecho de uso, neto	27,651	24,080	20,093	12,278	50,434	36,826
Intangibles, neto	39,572	35,176	23,637	14,977	8,187	5,508
Propiedades de inversión	-	-	10,597	22,554	22,556	17,830
Otros activos, neto	36,371	36,024	35,641	35,270	34,922	34,576
Total activo no corriente	***1,894,017***	***2,281,531***	***2,541,009***	***2,756,020***	***2,999,587***	***3,266,178***
Total activo	**3,546,199**	**3,886,858**	**4,342,254**	**5,978,932**	**6,366,798**	**5,779,162**
Pasivo						
Pasivo corriente						
Obligaciones financieras	545,141	398,946	285,065	1,335,311	1,713,044	1,080,230
Cuentas por pagar comerciales	456,073	523,123	767,467	639,086	561,992	599,769
Otras cuentas por pagar	61,188	66,538	76,009	142,655	164,645	91,299
Impuesto a las ganancias corriente por pagar	17,381	21,570	40,471	27,783	-	-
Total pasivo corriente	***1,079,783***	***1,010,177***	***1,169,012***	***2,144,835***	***2,439,681***	***1,771,298***
Pasivo no corriente						
Obligaciones financieras	341,842	662,851	875,161	959,945	987,518	1,082,721
Otros pasivos de largo plazo	7,761	6,738	6,891	114,288	59,319	9,049
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido, neto	157,597	119,395	96,285	186,472	206,259	218,480

En miles de soles	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Total pasivo no corriente	***507,200***	***788,984***	***978,337***	***1,260,705***	***1,253,096***	***1,310,250***
Total pasivo	**1,586,983**	**1,799,161**	**2,147,349**	**3,405,540**	**3,692,777**	**3,081,548**
Patrimonio neto						
Capital social	890,858	890,858	890,858	890,858	890,858	890,858
Acciones de inversión	190,052	190,052	182,408	182,408	182,408	182,408
Acciones de tesorería	-7,644	-7,644	-	-	-	-
Reserva legal	165,074	178,261	178,293	178,449	178,449	178,742
Superávit de revaluación	220,482	218,012	216,027	215,392	202,950	193,967
Resultados acumulados	500,394	618,158	727,319	1,106,285	1,219,356	1,251,639
Total patrimonio neto	***1,959,216***	***2,087,697***	***2,194,905***	***2,573,392***	***2,674,021***	***2,697,614***
Total pasivo y patrimonio neto	**3,546,199**	**3,886,858**	**4,342,254**	**5,978,932**	**6,366,798**	**5,779,162**

Anexo 7. Estado de ganancias y pérdidas histórico (2018-2023)

En miles de soles	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas netas	2,623,078	2,729,515	2,508,794	4,996,071	5,211,387	4,505,013
Costo de ventas	-2,200,892	-2,304,538	-2,049,011	-3,812,515	-4,511,676	-4,018,633
Utilidad bruta	***422,186***	***424,977***	***459,783***	***1,183,556***	***699,711***	***486,380***
Gastos de ventas	-76,173	-82,058	-79,673	-145,605	-139,358	-146,092
Gastos de administración	-76,880	-76,366	-84,876	-166,862	-107,442	-81,907
Utilidad operativa	***269,133***	***266,553***	***295,234***	***871,089***	***452,911***	***258,381***
Otros ingresos/gastos, neto	-36,909	-166	-23,760	95,176	37,691	9,070
Ingresos financieros	8,388	11,679	8,256	11,511	23,945	34,096
Gastos financieros	-33,074	-35,392	-28,108	-22,036	-131,237	-147,322
Diferencia de cambio, neta	-1,745	810	-5,191	-13,499	-7,862	4,904
Participación en resultados de subsidiarias y asociadas	16,383	13,127	9,505	34,893	-13,433	-30,474
Utilidad antes de impuestos	***222,176***	***256,611***	***255,936***	***977,134***	***362,015***	***128,655***
Impuesto a las ganancias (29.5 %)	-58,942	-57,655	-71,855	-287,791	-115,599	-45,842
Utilidad neta	***163,234***	***198,956***	***184,081***	***689,343***	***246,416***	***82,813***

Anexo 8. Ratios financiaros históricos (2018-2023)

Rentabilidad							
Margen Bruto	%	16.1%	15.6%	18.3%	23.7%	13.4%	10.8%
Margen Operativo	%	10.3%	9.8%	11.8%	17.4%	8.7%	5.7%
Margen Neto	%	6.2%	7.3%	7.3%	13.8%	4.7%	1.8%
EBITDA	moneda	358,067	362,502	386,821	981,186	616,543	435,387
Margen EBITDA	%	13.7%	13.3%	15.4%	19.6%	11.8%	9.7%
ROA	%	4.6%	5.1%	4.2%	11.5%	3.9%	1.4%
ROE	%	8.3%	9.5%	8.4%	26.8%	9.2%	3.1%
Liquidez							
Liquidez General	veces	1.53	1.59	1.54	1.50	1.38	1.42
Prueba Ácida	veces	0.58	0.86	0.97	0.66	0.54	0.66
Prueba defensiva	veces	0.21	0.40	0.58	0.28	0.25	0.33
Gestión							
Capital de Trabajo contable	moneda	572,399	595,150	632,233	1,078,077	927,530	741,686
Rotación de Cuentas por Cobrar	veces	6.61	5.87	5.50	6.09	7.31	7.60
Periodo Promedio de Cobro	días	55.19	62.20	66.31	59.90	49.95	48.03
Rotación de Inventarios	veces	2.37	3.39	3.12	2.16	2.35	3.39
Periodo Promedio de Existencias	días	153.85	107.60	117.10	168.87	155.09	107.64
Rotación de Cuentas por Pagar	veces	4.83	4.41	2.67	5.97	8.03	6.70
Periodo Promedio de Pago	días	75.64	82.85	136.71	61.18	45.47	54.48
Ciclo del Efectivo	días	133	87	47	168	160	101
Estructura de Capital y Solvencia							
Grado de Endeudamiento	%	44.8%	46.3%	49.5%	57.0%	58.0%	53.3%
Grado de Propiedad	%	55.2%	53.7%	50.5%	43.0%	42.0%	46.7%
Endeudamiento patrimonial	veces	0.81	0.86	0.98	1.32	1.38	1.14
Apalancamiento financiero	veces	0.45	0.51	0.53	0.89	1.01	0.80
Composición de deuda	%	68.0%	56.1%	54.4%	63.0%	66.1%	57.5%
Deuda Financiera / EBITDA		2.48	2.93	3.00	2.34	4.38	4.97

Anexo 9. Supuestos de proyección

Cuentas del Estado de Resultados

Venta Neta	En primer lugar, se hizo la proyección de venta del mercado nacional de acero. A un factor que relaciona la demanda, el consumo de acero, considerando que este crece en función al PBI y dado que tienen una correlación de 0.85. La participación histórica de CAASA es en promedio 38 %. Este porcentaje se aplicó a la proyección del mercado para obtener el volumen de toneladas de acero a vender por parte de CAASA. En cuanto al precio, se proyectó un decrecimiento para años 2024 y 2025, retornando el 2026 a su media de crecimiento histórico de 0.65 %. A perpetuidad, se considera un crecimiento de 1.98 % que considera el crecimiento de largo plazo de tanto del precio como el volumen. La proyección del precio implícito considera ya la inflación, ya que este está en valores nominales teniendo en cuenta que los estados financieros auditados son en valores nominales. Además, solo si bien los precios de mercado están en dólares, se considera que el crecimiento del precio irá en línea con ello al ser el acero un commodity. En cuanto al crecimiento del volumen fue calculado teniendo en cuenta la relación de la demanda de acero y el PBI general real.
Costo de ventas	La proyección del costo de ventas se trabajó con supuestos diferentes para cada uno de sus componentes. Es así como la mercadería, los productos terminados o en proceso y los gastos de fabricación se proyectaron como porcentaje de las ventas; la depreciación y amortización, en función al CAPEX e intangible proyectado; los gastos de personal, con crecimiento por inflación; la estimación por desvaloración y obsolescencia de inventarios, como equivalente a un máximo de 0.2 % de las ventas; y el costo de fletes, como promedio histórico.
Depreciación	La depreciación se estimó en función a la tasa promedio implícita de la depreciación de los últimos 6 años que resultó ser de 3.21 %.
Gastos de ventas y administración	Se proyectaron los gastos recurrentes (servicios prestados por terceros y gastos de gestión), la depreciación y amortización se estimó en función a la proyección de CAPEX e intangibles y los salarios se ajustaron anualmente por inflación.
Otros ingresos y gastos	Se analizó los últimos 6 años aquellos recurrentes y de montos materiales
Gastos financieros	Estos provienen de los arrendamientos financieros, pagarés de capital de trabajo y préstamos tanto actuales como proyectados. En el caso de los actuales, se manejó con las mismas tasas de interés a las que fueron otorgados, mientras que, para los proyectados, según la tasa promedio de 7.79 % del BCP para préstamos mayores a 1 año a empresas corporativas. Esto último es según información de la SBS. La razón por la que se escogió esta tasa para la proyección es porque es muy similar a la tasa promedio de los préstamos vigentes de la empresa (7.83%) para un plazo promedio similar (3.67 años) al que se piensa tomar los préstamos para la proyección.
Impuesto a la renta	Se utilizará la tasa de 29.5 %

Cuentas del Balance General

Capital de trabajo	Para el capital de trabajo se manejó los siguientes supuestos: • Periodo de cuentas por cobrar de 55 días (Promedio histórico sin considerar 2020, año de pandemia). • Periodo de cuentas por pagar con objetivo de ser 83 días para 2028. • Inventarios con 108 días de rotación, mínimo obtenido en 2019 y 2023.
Inmueble, maquinaria y equipo	Ver Anexo 12
Activo/Pasivo por Impuesto a la Renta Diferido	Calculado en función a las diferencias entre el impuesto a la renta contable y el tributario.

Obligaciones financieras	CAASA tomará préstamos en 2026 y 2029. El primero será utilizado para las inversiones a realizarse entre 2027 y 2029 y el segundo, para el 2030 y 2031. Cada uno financiará el 50 % del valor de la inversión en capacidad de planta a hacer. Asimismo, continuará con los pagarés para financiar su *working capital*.
Política de dividendos	40 % de la utilidad de libre disposición del ejercicio

Anexo 10. Proyección de ventas

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1° Aplicación del factor demanda de acero/PBI de 0.44										
Var. PBI Real	3.2 %	3.1 %	2.9 %	3.0 %	3.0 %	3.0 %	3.0 %	3.0 %	3.0 %	3.0 %
Var demanda de acero	1.40 %	1.36 %	1.27 %	1.31 %	1.31 %	1.31 %	1.31 %	1.31 %	1.31 %	1.31 %
TM Consumo aparente nacional de acero	3,306,734	3,351,660	3,394,259	3,438,886	3,484,101	3,529,910	3,576,321	3,623,342	3,670,982	3,719,248
1° Aplicación del market share de CAASA 38.2%										
Toneladas de productos vendidos	1,262,129	1,279,277	1,295,536	1,312,570	1,329,827	1,347,312	1,365,026	1,382,974	1,401,157	1,419,579
3° Proyección de variación de precio del acero	*-5.90 %*	*-5.90 %*	*0.65 %*	*0.65 %*	*0.65 %*	*0.65 %*	*0.65 %*	*0.65 %*	*0.65 %*	*0.65 %*
4° proyección de Ventas de CAASA (P x Q)	3,934,303	3,752,628	3,825,100	3,900,660	3,977,712	4,056,286	4,136,412	4,218,121	4,301,445	4,386,414

Anexo 11. Proyección de costo de ventas

En miles de soles	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Total MP, mercadería, productos terminados y en proceso	2,597,567	2,524,643	2,592,850	2,674,354	2,667,863	2,727,113	2,790,613	2,852,375	2,907,348	2,956,255
Depreciación y amortización	141,816	146,122	151,609	156,236	160,162	164,468	169,617	175,002	179,531	184,129
Gastos de personal	113,180	115,443	117,752	120,107	122,510	124,960	127,459	130,008	132,608	135,260
Gastos de fabricación	289,075	264,358	270,270	279,000	281,926	288,077	294,268	299,539	305,651	311,744
Estimación por desvalorización y obsolescencia de inventarios	8,280	7,898	8,051	8,210	8,372	8,537	8,706	8,878	9,053	9,232
Costo por flete	129,989	131,755	133,430	135,184	136,962	138,762	140,587	142,435	144,308	146,205
Costo de ventas proyectado	**3,279,907**	**3,190,221**	**3,273,962**	**3,373,091**	**3,377,794**	**3,451,918**	**3,531,249**	**3,608,237**	**3,678,499**	**3,742,826**

Anexo 12. Proyección de Working Capital

En miles de soles	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
CxC	601,669	573,885	584,968	596,524	608,307	620,323	632,577	645,073	657,815	670,809
Días de CxC	55.05	55.05	55.05	55.05	55.05	55.05	55.05	55.05	55.05	55.05
CxP	548,026	583,338	650,267	723,136	777,398	794,458	812,716	830,435	846,605	861,410
Días de CxP	60.15	65.83	71.50	77.18	82.85	82.85	82.85	82.85	82.85	82.85
Inventarios	980,674	953,858	978,896	1,008,535	1,009,941	1,032,104	1,055,824	1,078,843	1,099,851	1,119,084
Días de Inventarios	107.64	107.64	107.64	107.64	107.64	107.64	107.64	107.64	107.64	107.64
WK	**1,034,316**	**944,406**	**913,598**	**881,923**	**840,850**	**857,970**	**875,685**	**893,481**	**911,060**	**928,483**
Var. WK	**- 143,861**	**- 89,911**	**- 30,808**	**- 31,675**	**- 41,073**	**17,119**	**17,715**	**17,796**	**17,580**	**17,423**

Anexo 13. Proyección de intangibles

En miles de soles	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Sistema SAP										
Costo	81,305	81,755	82,204	82,654	83,104	83,553	84,003	84,453	84,902	85,352
Adiciones/Ventas y retiros/Transferencias	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450
Amortización acumulada	78,103	78,688	79,317	79,992	80,711	81,475	81,880	82,330	82,824	83,253
Adiciones	585	630	674	719	764	405	450	495	429	450
Sistema SAP, Neto	3,067	2,887	2,663	2,393	2,078	2,123	2,123	2,078	2,099	2,099
Otros										
Costo	23,088	23,848	24,608	25,368	26,128	26,888	27,648	28,408	29,168	29,928
Adiciones/ Ventas y retiros/ Transferencias	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760
Amortización acumulada	21,358	21,755	22,166	22,588	23,024	23,472	23,933	24,406	24,892	25,391
Adiciones	397	410	423	435	448	461	473	486	499	511
Otros, Neto	2,093	2,442	2,780	3,104	3,416	3,715	4,002	4,276	4,537	4,785

Anexo 14. Proyección del inmueble, maquinaria y equipo

Se harán inversiones para incrementar la capacidad de la empresa según la estimación de las ventas en TM para los años proyectados con el fin de poder atender la demanda de acero que tiene la empresa.

		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Ventas	PEN '000	3,934,303	3,752,628	3,825,100	3,900,660	3,977,712	4,056,286	4,136,412	4,218,121	4,301,445	4,386,414
Productos laminados vendidos	TM '000	1,262	1,279	1,296	1,313	1,330	1,347	1,365	1,383	1,401	1,420
Producción laminados	TM '000	1,262	1,279	1,296	1,313	1,330	1,347	1,365	1,383	1,401	1,420
Capacidad de producción laminados	TM '000	**1300**	**1300**	**1300**	**1350**	**1350**	**1350**	**1400**	**1400**	**1450**	**1450**
Nivel de utilización	%	*97 %*	*98 %*	*100 %*	*97 %*	*99 %*	*100 %*	*98 %*	*99 %*	*97 %*	*98 %*
Incremento de capacidad	TM '000	50			50			50		50	

Ello implicará un desembolso en CAPEX de inversión equivalente 5,574 soles aprox. por TM considerando ajuste por inflación. Además, para todos los años se ha proyectado un CAPEX para mantenimiento o mejoras de los activos fijos existentes equivalente al 1 % de las ventas.

		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
CAPEX inversión	PEN '000	83,605	83,605	111,473	83,605	83,605	111,473	139,341	139,341	111,473	111,473
CAPEX Mantenimiento	PEN '000	38,948	37,150	37,867	38,615	39,378	40,156	40,949	41,758	42,583	43,424
CAPEX	**PEN '000**	**122,553**	**120,754**	**149,340**	**122,220**	**122,983**	**151,629**	**180,290**	**181,099**	**154,056**	**154,897**

Finalmente, en la cuenta proyectada del Inmueble, Maquinaria y Equipo se consideró estas adiciones de CAPEX y la depreciación respectiva del mismo como el del ya existente.

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Costo										
Saldo inicial	4,261,710	4,384,263	4,505,017	4,654,357	4,776,577	4,899,559	5,051,188	5,231,478	5,412,577	5,566,632
Adiciones	122,553	120,754	149,340	122,220	122,983	151,629	180,290	181,099	154,056	154,897
Costo neto	**4,384,263**	**4,505,017**	**4,654,357**	**4,776,577**	**4,899,559**	**5,051,188**	**5,231,478**	**5,412,577**	**5,566,632**	**5,721,529**
Depreciación										
Saldo inicial	1,321,896	1,462,473	1,606,922	1,756,160	1,909,316	2,066,416	2,228,377	2,396,120	2,569,669	2,748,158
Depreciación del ejercicio	140,577	144,449	149,238	153,156	157,100	161,962	167,742	173,549	178,489	183,455
Depreciación acumulada	**1,462,473**	**1,606,922**	**1,756,160**	**1,909,316**	**2,066,416**	**2,228,377**	**2,396,120**	**2,569,669**	**2,748,158**	**2,931,613**
IME, neto	**2,921,790**	**2,898,095**	**2,898,197**	**2,867,260**	**2,833,143**	**2,822,810**	**2,835,358**	**2,842,908**	**2,818,474**	**2,789,916**

Anexo 15. Proyección de deuda

Se han proyectado las deudas existentes según su saldo y año de vencimiento. En cuanto al arrendamiento financiero, este vence en 2028 y no se piensa renovar. Asimismo, se considera la renovación de los pagarés a plazo de un año con renovación para financiar capital de trabajo operativo y cuyo monto equivale al 100% del capital de trabajo operativo proyectado. Finalmente, se han proyectado los préstamos existentes según su fecha de vencimiento. Los nuevos 2 préstamos corresponden al nivel de deuda que se requiere para incrementar la capacidad de la planta de la empresa y conforme se vayan incrementando sus ventas y antes de que llegue a operar al 100% de su capacidad. El plazo de financiamiento guarda también relación con el que suele demorar para poner en marcha sus proyectos de inversión de ampliación o nuevas plantas, según el análisis histórico realizado.

En miles de soles	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Arrendamiento financiero										
Toma de deuda		-	-	-	-	-	-	-	-	-
amortización de deuda	-137,937	-137,937	-137,937	-137,937	-137,937	-	-	-	-	-
Total	**551,746**	**413,810**	**275,873**	**137,937**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Pagarés										
Toma de deuda	1,034,316	944,406	913,598	881,923	840,850	857,970	875,685	893,481	911,060	928,483
amortización de deuda	-932,923	-1,034,316	-944,406	-913,598	-881,923	-840,850	-857,970	-875,685	-893,481	-911,060
Total	**1,034,316**	**944,406**	**913,598**	**881,923**	**840,850**	**857,970**	**875,685**	**893,481**	**911,060**	**928,483**
Préstamos										
Toma de deuda				**139,341**		**250,814**				
amortización de deuda	**-65,971**	**-65,971**	**-65,971**	**-108,980**	**-112,331**	**-115,942**	**-107,428**	**-111,777**	**-64,872**	**-69,925**
BCP (2031)	-28,951	-28,951	-28,951	-28,951	-28,951	-28,951	-28,951	-28,951		
Interbank (2031)	-22,643	-22,643	-22,643	-22,643	-22,643	-22,643	-22,643	-22,643		
Interbank (2029)	-8,980	-8,980	-8,980	-8,980	-8,980	-8,980				
Santander (2029)	-5,397	-5,397	-5,397	-5,397	-5,397	-5,397				
Préstamo Proyectado I				-43,010	-46,360	-49,971				
Préstamo Proyectado II							-55,834	-60,183	-64,872	-69,925

Total	**433,041**	**367,071**	**301,100**	**331,461**	**219,130**	**354,002**	**246,574**	**134,797**	**69,925**	**-**
Total Obligaciones financieras	**2,019,104**	**1,725,286**	**1,490,571**	**1,351,320**	**1,059,980**	**1,211,971**	**1,122,259**	**1,028,277**	**980,985**	**928,483**

Anexo 16. Proyección del balance general

En miles de soles	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Activo										
Activo corriente										
Efectivo y equivalentes de efectivo	831,314	790,045	731,826	811,373	779,377	1,112,161	1,180,393	1,246,545	1,401,688	1,566,598
Cuentas por cobrar comerciales, neto	601,669	573,885	584,968	596,524	608,307	620,323	632,577	645,073	657,815	670,809
Otras cuentas por cobrar	42,866	43,497	43,417	20,031	20,475	20,328	19,709	19,870	19,976	20,058
Inventarios, neto	980,674	953,858	978,896	1,008,535	1,009,941	1,032,104	1,055,824	1,078,843	1,099,851	1,119,084
Gastos contratados por anticipado	8,369	8,887	9,009	9,053	9,219	8,897	8,921	8,995	9,012	9,019
Activo por impuesto a las ganancias diferido	86,740	86,740	86,740	86,740	86,740	86,740	86,740	86,740	86,740	86,740
Activos disponibles para la venta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total activo corriente	***2,551,631***	***2,456,912***	***2,434,857***	***2,532,255***	***2,514,059***	***2,880,553***	***2,984,164***	***3,086,066***	***3,275,082***	***3,472,309***
Activo no corriente										
Inversiones en subsidiarias y asociadas	202,092	202,092	202,092	202,092	202,092	202,092	202,092	202,092	202,092	202,092
Otras cuentas por cobrar	14,925	14,925	14,925	14,925	14,925	14,925	14,925	14,925	14,925	14,925
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	2,921,790	2,898,095	2,898,197	2,867,260	2,833,143	2,822,810	2,835,358	2,842,908	2,818,474	2,789,916
Derecho de uso, neto	30,380	23,229	15,037	43,463	34,030	24,596	16,976	43,756	34,536	26,916
Intangibles, neto	5,160	5,330	5,442	5,497	5,494	5,838	6,125	6,354	6,635	6,884
Propiedades de inversión	17,830	17,830	17,830	17,830	17,830	17,830	17,830	17,830	17,830	17,830
Otros activos, neto	34,229	33,882	33,535	33,188	32,841	32,494	32,147	31,800	31,453	31,106
Total activo no corriente	***3,226,405***	***3,195,382***	***3,187,058***	***3,184,255***	***3,140,355***	***3,120,585***	***3,125,453***	***3,159,664***	***3,125,946***	***3,089,669***
Total activo	**5,778,036**	**5,652,294**	**5,621,915**	**5,716,510**	**5,654,414**	**6,001,139**	**6,109,616**	**6,245,730**	**6,401,028**	**6,561,978**
Pasivo										
Pasivo corriente										
Obligaciones financieras	1,046,117	955,165	923,523	900,717	857,204	872,372	888,931	914,525	929,215	944,731
Cuentas por pagar comerciales	548,026	583,338	650,267	723,136	777,398	794,458	812,716	830,435	846,605	861,410
Otras cuentas por pagar	78,504	80,294	82,595	85,455	88,289	83,482	84,225	85,201	86,041	86,639
Impuesto a las ganancias corriente por pagar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total pasivo corriente	***1,672,646***	***1,618,796***	***1,656,385***	***1,709,308***	***1,722,892***	***1,750,311***	***1,785,871***	***1,830,160***	***1,861,861***	***1,892,780***
Pasivo no corriente										
Obligaciones financieras	1,010,214	804,063	598,360	509,893	254,368	385,033	275,115	180,142	109,042	35,009
Otros pasivos de largo plazo	9,049	9,049	9,049	9,049	9,049	9,049	9,049	9,049	9,049	9,049
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido, neto	257,264	297,036	337,962	380,918	425,014	470,591	518,024	568,272	620,023	673,333

En miles de soles	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Total pasivo no corriente	***1,276,527***	***1,110,148***	***945,371***	***899,860***	***688,431***	***864,674***	***802,188***	***757,462***	***738,114***	***717,391***
Total pasivo	**2,949,173**	**2,728,944**	**2,601,757**	**2,609,168**	**2,411,323**	**2,614,985**	**2,588,059**	**2,587,623**	**2,599,975**	**2,610,171**
Patrimonio neto										
Capital social	890,858	890,858	890,858	890,858	890,858	890,858	890,858	890,858	890,858	890,858
Acciones de inversión	182,408	182,408	182,408	182,408	182,408	182,408	182,408	182,408	182,408	182,408
Acciones de tesorería	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reserva legal	178,742	178,742	178,742	178,742	178,742	178,742	178,742	178,742	178,742	178,742
Superávit de revaluación	193,967	193,967	193,967	193,967	193,967	193,967	193,967	193,967	193,967	193,967
Resultados acumulados	1,382,888	1,477,374	1,574,183	1,661,367	1,797,116	1,940,178	2,075,582	2,212,132	2,355,077	2,505,831
Total patrimonio neto	***2,828,863***	***2,923,349***	***3,020,158***	***3,107,342***	***3,243,091***	***3,386,153***	***3,521,557***	***3,658,107***	***3,801,052***	***3,951,806***
Total pasivo y patrimonio neto	**5,778,036**	**5,652,294**	**5,621,915**	**5,716,510**	**5,654,414**	**6,001,139**	**6,109,616**	**6,245,730**	**6,401,028**	**6,561,978**

Anexo 17. Proyección del estado de ganancias y pérdidas

En miles de soles	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Ventas netas	3,934,303	3,752,628	3,825,100	3,900,660	3,977,712	4,056,286	4,136,412	4,218,121	4,301,445	4,386,414
Costo de ventas	-3,279,907	-3,190,221	-3,273,962	-3,373,091	-3,377,794	-3,451,918	-3,531,249	-3,608,237	-3,678,499	-3,742,826
Utilidad bruta	***654,396***	***562,407***	***551,138***	***527,569***	***599,918***	***604,369***	***605,163***	***609,884***	***622,945***	***643,587***
Gastos de ventas	-134,550	-135,733	-136,979	-137,728	-139,133	-140,222	-141,483	-142,876	-144,131	-145,439
Gastos de administración	-81,048	-80,884	-81,875	-83,511	-84,372	-85,512	-86,809	-87,987	-89,237	-90,523
Utilidad operativa	***438,798***	***345,790***	***332,284***	***306,330***	***376,413***	***378,635***	***376,871***	***379,021***	***389,576***	***407,625***
Otros ingresos/gastos, neto	-2,969	-3,166	-3,391	-3,451	-3,273	-2,988	-3,206	-3,246	-3,259	-3,237
Ingresos financieros	16,546	15,782	16,087	16,405	16,729	17,060	17,397	17,740	18,091	18,448
Gastos financieros	-142,462	-135,234	-116,019	-113,575	-68,949	-54,497	-70,957	-70,702	-66,477	-66,443
Diferencia de cambio, neta	369	200	-100	399	-	-	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	***310,282***	***223,371***	***228,862***	***206,107***	***320,920***	***338,209***	***320,104***	***322,814***	***337,931***	***356,393***
Impuesto a las ganancias (29.5 %)	-91,533	-65,895	-67,514	-60,802	-94,671	-99,772	-94,431	-95,230	-99,690	-105,136
Utilidad neta	***218,749***	***157,477***	***161,348***	***145,306***	***226,249***	***238,438***	***225,673***	***227,584***	***238,241***	***251,257***

Anexo 18. Proyección del estado de flujo de efectivo

En miles de soles	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Actividades de operación										
Utilidad neta	218,749	157,477	161,348	145,306	226,249	238,438	225,673	227,584	238,241	251,257
+ Depreciación	152,223	156,801	162,629	167,531	171,733	176,595	182,162	187,969	192,909	197,875
+ Amortización	982	1,040	1,097	1,155	1,213	866	923	981	928	961
- Var. Otras cuentas por cobrar	10,993	-630	79	23,387	-444	147	619	-161	-106	-82
- Var. Otras cuentas por pagar	-12,795	1,791	2,301	2,860	2,834	-4,807	742	976	841	598
- Var. Gastos contratados por anticipado	742	-518	-122	-44	-166	322	-24	-74	-17	-7
- Var. WK	143,861	89,911	30,808	31,675	41,073	-17,119	-17,715	-17,796	-17,580	-17,423
- Var. Activo por impuesto diferido	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Var. Pasivo por impuesto diferido	38,784	39,773	40,926	42,955	44,096	45,577	47,433	50,248	51,751	53,310
- Var. Otros activos LP	347	347	347	347	347	347	347	347	347	347
- Var. Otros pasivos LP	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Efectivo neto de actividades de operación	***553,885***	***445,990***	***399,413***	***415,171***	***486,934***	***440,365***	***440,161***	***450,072***	***467,314***	***486,836***
Actividades de inversión										
Compra de inmueble, maquinaria y equipo	-122,553	-120,754	-149,340	-122,220	-122,983	-151,629	-180,290	-181,099	-154,056	-154,897
Compra de intangibles	-1,210	-1,210	-1,210	-1,210	-1,210	-1,210	-1,210	-1,210	-1,210	-1,210
Inversiones en activos por derecho de uso	-5,200	-5,200	-5,200	-42,800	-5,200	-5,200	-6,800	-41,200	-5,200	-6,800
Inversiones en subsidiarias	25,817	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversiones en propiedades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Efectivo neto de actividades de inversión	***-103,145***	***-127,164***	***-155,750***	***-166,229***	***-129,392***	***-158,038***	***-188,300***	***-223,509***	***-160,465***	***-162,906***
Actividades de financiamiento										
Aumento de obligaciones financieras	1,039,516	949,606	918,798	1,064,064	846,050	1,113,983	882,485	934,681	916,260	935,283
Pago de obligaciones financieras	-1,146,137	-1,246,709	-1,156,141	-1,175,337	-1,145,088	-968,151	-975,844	-1,004,059	-972,670	-993,800
Dividendos pagados a accionistas	-87,500	-62,991	-64,539	-58,122	-90,499	-95,375	-90,269	-91,033	-95,296	-100,503
Otros pasivos	-7,510	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Efectivo neto de actividades de financiamiento	***-201,630***	***-360,094***	***-301,883***	***-169,395***	***-389,538***	***50,457***	***-183,629***	***-160,412***	***-151,706***	***-159,020***
Variación neta del estado de flujo de efectivo	249,110	-41,268	-58,219	79,547	-31,996	332,784	68,232	66,152	155,143	164,911
Saldo inicial	***582,204***	***831,314***	***790,045***	***731,826***	***811,373***	***779,377***	***1,112,161***	***1,180,393***	***1,246,545***	***1,401,688***
Saldo final	**831,314**	**790,045**	**731,826**	**811,373**	**779,377**	**1,112,161**	**1,180,393**	**1,246,545**	**1,401,688**	**1,566,598**

Anexo 19. WACC

Variable	Dato	Descripción
Tasa libre de riesgo (Rf)	*3.88 %*	Tasa Libre de Riesgo a 10 años (Daily Treasury Par Yield Curve Rates) con fecha corte 29/12/2023
Prima por Riesgo de Mercado (E(Rm)-Rf)	*6.80 %*	Historical Equity Risk Premium 01/01/2024
Beta apalancado de la empresa (β)	1.89	
Beta desapalancado	1.01	Unleverage beta of steel industry
Deuda/Patrimonio	1.23	
Prima de riesgo país	*1.39 %*	
EMBIG Perú	*1.60 %*	EMBIG Perú con fecha corte al 29/12/2023
Lambda	0.87	Risk Premiums for other markets - Volatilidad relativa de acciones con fecha corte 1/01/2024
Costo de capital nominal en USD	***18.10 %***	Ke = Rf + β(E(Rm)- Rf) + Rp
Inflación esperada en USD	*2.00 %*	USA Inflación esperada
Costo de capital real en USD	***15.79 %***	
Inflación esperada en PEN	*2.00 %*	BCRP - Inflación esperada
Costo de capital nominal en PEN	***18.10 %***	
Costo Promedio de deuda	*5.5 %*	
Tasa efectiva de impuestos	*29.5 %*	SUNAT
Kd	*7.8 %*	
Deuda	2,068,523,220	A valor de mercado
Market Cap	1,687,746,260	A valor de mercado
N° de acciones comunes en circulación	890,858,308	
Precio de la acción común	1.70	Precio de la acción de CAASA al 28/12/2023
N° de acciones de inversión en circulación	182,407,512	
Precio de la acción de inversión	0.95	Precio de la acción de CAASA al 29/12/2023
WACC	***11.16 %***	

Anexo 20. Valoración por flujo de caja descontado

En miles de soles	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	Valor terminal
EBIT * (1-t)	309,352	243,782	234,260	215,962	265,371	266,937	265,694	267,210	274,651	287,376	293,053
(+) Depreciación	152,223	156,801	162,629	167,531	171,733	176,595	182,162	187,969	192,909	197,875	201,784
(+) Amortización	982	1,040	1,097	1,155	1,213	866	923	981	928	961	980
(-) Cambios en el WK	143,861	89,911	30,808	31,675	41,073	-17,119	-17,715	-17,796	-17,580	-17,423	-17,423
(-) CAPEX	-128,962	-127,164	-155,750	-166,229	-129,392	-158,038	-188,300	-223,509	-160,465	-162,906	-169,580
Flujo de caja libre	477,456	364,369	273,045	250,093	349,997	269,240	242,765	214,855	290,443	305,883	308,814

En miles de soles	
VP FCF	1,862,190
VP Valor terminal	1,190,592
Enterprise Value	3,052,781
(-) Deuda financiera	-2,068,523
(+) Caja	582,204
Equity Value (CAASA)	1,566,462
Equity Value (Subsidiarias)	239,195
Equity Value CAASA + Subsidiarias	1,805,567
Valor de la acción común	**1.76**
Valor de la acción de inversión	**1.32**

Anexo 21. Valoración de subsidiarias

Inversiones en subsidiarias y asociadas	Sector	Participación	Valor en libros S/(000)	Price-to-book P/B	Equity Value S/(000)
Inversiones en subsidiarias					
Transportes Barcino S.A.	Retail (Distributors)	99.99 %	45,169	1.69	76,313
Aceros American Corporation	Steel	100.00 %	3,941	1.14	4,509
Corporación Aceros Arequipa S.R.L.	Steel	99.00 %	17,412	1.14	19,722
Tecnología y Soluciones Constructivas S.A.C.	Real Estate (Development)	99.00 %	3,100	0.47	1,458
Acero Instalado S.A.C.	Steel	99.00 %	1	1.14	1
Aceros Arequipa S.A.S.	Steel	100.00 %	15,203	1.14	17,394
Inversiones en asociadas					
Compañía Eléctrica El Platanal S.A.	Power / Utilities	10 %	860,786	1.31	112,370
Inmobiliaria Comercial de Acero Argentina S.A.C.	Real Estate (Operations & Services)	33.65 %	761	0.92	235
Inmobiliaria Comercial de Acero Cajamarquilla S.A.C.	Real Estate (Operations & Services)	33.65 %	23,280	0.92	7,193
					239,195

Anexo 22. Valoración por múltiplos EV/EBITDA

Múltiplos comparables

Empresas de la misma industria (steel), mismo sector primario (materials) y de mercados emergentes

Empresa	Industria	Sector primario	País	*Market Cap en millones*	Ratio EV/EBITDA
CAP S.A.	Steel	Materials	Chile	1,025.51	3.14x
Companhia Siderúrgica Nacional	Steel	Materials	Brasil	4,151.30	4.31x
Compañía Minera Autlán, S.A.B. de C.V.	Steel	Materials	México	164.51	9.77x
CSN Mineração S.A.	Steel	Materials	Brasil	5,796.72	3.77x
Empresa Siderúrgica del Perú S.A.A.	Steel	Materials	Perú	207.36	4.37x
Industrias CH, S. A. B. de C. V.	Steel	Materials	México	4,669.55	6.24x
Shougang Hierro Peru S.A.A.	Steel	Materials	Perú	5,951.90	5.66x
					5.32x

En soles	
Múltiplo EBITDA	
EV/EBITDA Comparables	5.32
EBITDA CAASA	435,387,000
Enterprise Value	2,317,502,803
(-) Deuda	-2,068,523
(+) Caja	582,204
Equity Value CAASA	2,316,016,484
Equity Value Subsidiarias	239,194,935
Equity Value CAASA + Subsidiarias	2,555,211,419
Valor de la acción común	**2.49**
Valor de la acción de inversión	**1.86**