

àlicorp

Special Call Adquisición de Intradevco

Un paso hacia convertirnos en el jugador regional
líder en Cuidado del Hogar en la region Andina

Enero 2019

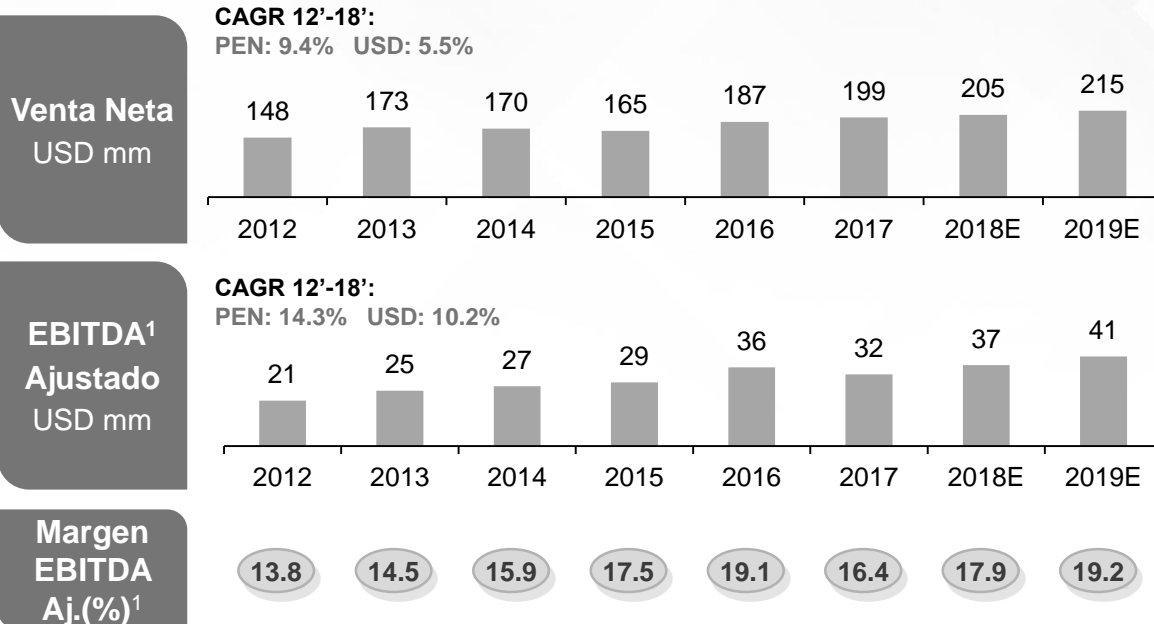


Esta presentación puede contener proyecciones financieras y de negocio con respecto a las adquisiciones recientes, su impacto financiero y de negocio, las expectativas y objetivos de la Gerencia con respecto a las mismas y las expectativas actuales de la Gerencia sobre el desempeño operativo y financiero de la compañía, basándose en supuestos que actualmente se consideran válidos. Las proyecciones financieras y de negocio son estimaciones mas no declaraciones de hechos históricos. Las palabras “anticipa,” “podría,” “puede,” “planea,” “cree,” “estima,” “espera,” “proyecta,” “pretende,” “probable,” “hará,” “debería,” “será,” y otra expresión similar o cualquier palabra con un significado similar pretenden identificar esas afirmaciones como proyecciones. Es incierto si los eventos anticipados van a suceder y en caso ocurran, el impacto que van a tener en los resultados de las operaciones y la condición financiera individual o consolidada de Alicorp. Alicorp no asume ninguna obligación de actualizar las proyecciones financieras y de negocio incluidas en esta presentación para reflejar eventos o circunstancias que puedan suceder.

Consideraciones de la Transacción

- Alicorp ha adquirido el 100% de las acciones de Tecnología Aplicada S.A, quien tiene el 99.78% de las acciones comunes de Intradevco Industrial S.A. (en adelante "Intradevco"), **empresa líder en la producción y distribución de productos de Cuidado del hogar y personal en la Región Andina.**
- Valor Empresa de USD515.0 millones**, *Equity Value* de USD490.5 millones. Múltiplo **EV/EBITDA 2019E** implícito de **12.5x**.
- La transacción está **altamente alineada con la estrategia de Alicorp**: (i) foco de crecimiento en la Región Andina, donde podemos replicar nuestro modelo de negocios y (ii) desarrollar nuestra plataforma de Cuidado del Hogar en la Región Andina.
- Alicorp financió la adquisición mediante la **utilización de líneas de crédito disponibles**. El ratio Deuda Neta / EBITDA de 1.99x al 4T18 incrementaría a 3.34x post adquisición (proforma) y terminaría en un rango entre 2.7x a 2.9x al 4T19. Con la venta de las acciones de Credicorp (BAP), el ratio Deuda Neta / EBITDA hubiera sido 1.66x al 4T18, incrementando a 3.00x post adquisición (proforma) y terminando en un rango entre 2.4x a 2.6x al 4T19

Principales Cifras Financieras



Sólido portafolio de marcas

Cuidado del Hogar



Cuidado Personal



OTC² y otros



1/ El EBITDA reportado de USD 30mm en el 2017 y USD 39mm en 2018. Los ajustes realizados son la exclusión de la compensación al directorio (en promedio USD 1.1 mm por año) y reversión de desvalorización de existencias (ajustes de +USD 1.3mm en el 2017 y ~USD 3.0 mm en 2018).

2/ Medicamento de venta sin receta.



Posición de Mercado de Intradevco

3^{ro}

Cuidado del Hogar

Incluye lavandería (detergentes, suavizantes, quitamanchas), y otras categorías de cuidado del hogar (cuidado de pisos, lavavajillas, insecticidas, lejía y ambientadores).



4^{to}

Cuidado Personal

Incluye cuidado dental, desodorantes y jabones líquidos.



OTC y otros

Incluye productos desde cuidado del calzado, medicamentos y productos maquilas.



Principales Cifras de Intradevco (2018E)

Indicadores Financieros (USD mm)

205 77% Peru
Venta Neta 23% internacional

25
Deuda Neta²

37
EBITDA Ajustado¹

234
Total de Activos

Indicadores de Negocio y Operaciones

43
Categorías

4
Plantas de producción

+800 marcas, diseños, slogans
e invenciones registradas

33 países (presencia int.)³
Bolivia y Ecuador ~70% export.

1/ Excluye compensaciones al directorio y la reversión de la desvalorización de existencias. EBITDA 2018 reportado de USD39 millones.

2/ Deuda Neta estimada a Enero 2019, incluye deuda financiera más obligaciones similares a deuda menos caja y activos corrientes similares a caja.

3/ La presencia en países se basa en las ventas del 2017.

Rankeado como líder en casi todas las categorías donde Intradevco participa				
Categoría	Principales marcas	Posición	% de ventas ¹	% de EBITDA ²
Cuidado del hogar		#2	63%	66%
Lavandería		#3	34%	31%
Detergente en Polvo		#3	31%	27%
Otros Lavandería		-	3%	4%
Otros Cuidado del hogar		#1	30%	35%
Cuidado de superficies		#2	8%	10%
Lavavajillas		#1	8%	10%
Insecticidas		#1	3%	4%
Cloro		#2	6%	8%
Ambientadores		#1	3%	3%
Otros		-	1%	1%
Cuidado Personal		#4	12%	16%
Cuidado oral		#2	7%	10%
Jabón líquido		#1	3%	5%
Desodorantes		-	1%	2%
OTC & otros		-	2%	4%
Exportaciones		-	23%	13%

Fuente: Reportes de la compañía, Kantar World Panel

¹ Basado en Ventas Consolidadas 2018E.

² Basado en EBITDA Consolidado 2018E.

Pilares de Valor

Fit de Intradevco en la estrategia de Alicorp

- La plataforma de Cuidado del Hogar y la región Andina son altamente estratégicos para los planes de crecimiento de Alicorp

Cuidado del Hogar 2018E¹, USD mm

	Perú	Bolivia	Ecuador
Tamaño de Mercado	766	238	515
Ventas Intradevco - Cuidado del Hogar	127	12	21
Ventas Alicorp - Cuidado del Hogar	234	13	1
Ventas Proforma (Alicorp + Intradevco)	361	25	22

1.5x
1.9x
22.0x

Alineado a la estrategia Alicorp, Intradevco consolida la plataforma de **Cuidado del Hogar**, y brinda acceso a un portafolio diversificado de **nuevas categorías**², con alto potencial fuera de Perú

- Desde el 2016, Alicorp ha implementado un programa de eficiencias que ha resultado en USD90 mm de ahorros con foco en el *gross-to-net* y Costos de Ventas.
 - Optimizar canales de distribución: *Footprint* comercial similar y foco en canal tradicional
 - Optimizar COGS: La plataforma de Cuidado del Hogar puede optimizar *layouts* y suministro de materiales
 - Plataformas de Cuidado del Hogar complementarias abre oportunidades en otras categorías

Intradevco brinda significativas oportunidades de creación de valor mediante la optimización del *gross-to-net*, Costos de Ventas y GAV, que representan entre el 15% - 25% del Valor Empresa

- La plataforma consolidada de Cuidado del Hogar se beneficiará de la experiencia y *know-how* del equipo en el manejo de *tiers* económicos para construir una sólida plataforma de exportación
- Una cultura sólida de innovación fortalecerá nuestro compromiso para desarrollar los mejores productos en la plataforma de Cuidado del Hogar



Foco en oportunidades dentro de la Región Andina donde podemos replicar el modelo de Perú

Crecimiento



Incrementar la rentabilidad y el retorno del negocio

Eficiencias



Asegurar el talento y capacidades para alcanzar los objetivos corporativos

Gente

1/ Tamaño de mercado 2017. Fuente: Kantar Worldpanel.

2/ Alicorp ha desarrollado continuamente iniciativas orgánicas (lanzamientos de lavavajillas y quitamanchas) e inorgánicas (adquisición de Intradevco) para operar en esta plataforma de alto valor agregado, clave para nuestro crecimiento de largo plazo.

Nuestra plataforma de Cuidado del Hogar se consolidará como el principal contribuidor de EBITDA para la compañía

1 Potenciar nuestra plataforma de Cuidado del Hogar y acceder a nuevas categorías de Cuidado Personal, fortaleciendo nuestra presencia en la Región Andina



2 Fortalecer nuestra presencia en LatAm, apalancando una plataforma de exportación basada en nuestra integración vertical y un modelo de negocio altamente eficiente

Fuerte presencia regional	USD mm	Bolivia	Ecuador	LatAm ¹
Exportaciones Intradevco 2018E		12	21	12

Alta complementariedad de portafolio de marcas

+800 marcas, diseños de innovación, eslogans e invenciones registradas en más de 80 países

3 Dos plataformas de CMP con fuentes significativas de generación de valor, dirigidas por nuestra Oficina de Integración (IMO)

✓ VPN en un rango de USD80 mm a USD120 mm (+15% -25% del Valor Empresa)



1/ Incluye Chile, Uruguay, El Salvador, Colombia, entre otros.

Gran Potencial de Creación de Valor, con más del 90% de las sinergias identificadas a ser capturadas para el final del 2022

Sólido potencial de generación de valor en un rango de VPN de USD 80 mm a USD 120 mm (15% - 25% del Valor Empresa) y oportunidades de creación de valor significativas por explorar

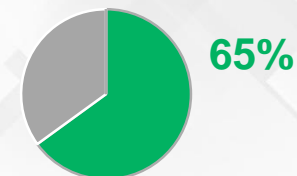
Racional de Sinergias

EBITDA run rate

Comercial & Marketing



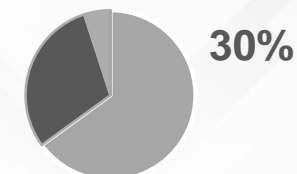
- Optimización del canal de distribución
- Optimización de marketing y *revenue management*
- Optimización de la distribución internacional



Operaciones



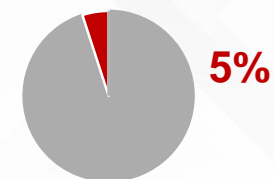
- Optimización del *lay-out* de *supply chain*, incluyendo una óptima asignación de inversiones
- Gestión activa de compra de las principales materias primas
- Iniciativas de *design-to-value* en el portafolio de productos



Admin & Finanzas



- Mejorar la productividad laboral y eficiencia en los procesos
- Gestión de pasivos financieros y optimización de capital de trabajo



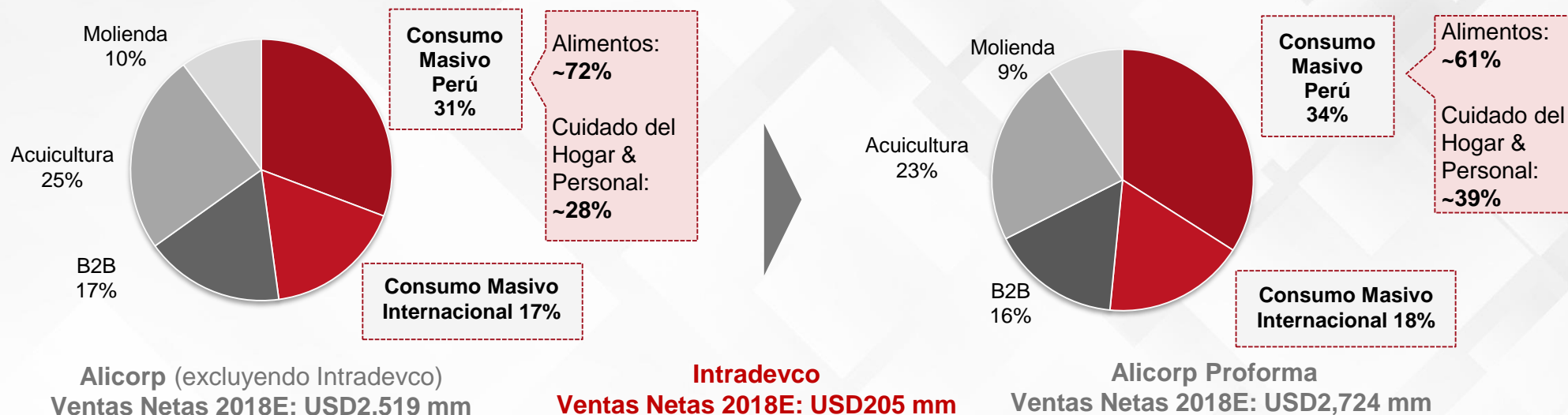
Otras oportunidades de creación de valor a explorar

- Plan de negocios para fortalecer las operaciones de Intradevco en Ecuador, Bolivia y otros países
- Impulsar la presencia de Intradevco en el portafolio de Alicorp, fortaleciendo su propuesta de valor y distribución

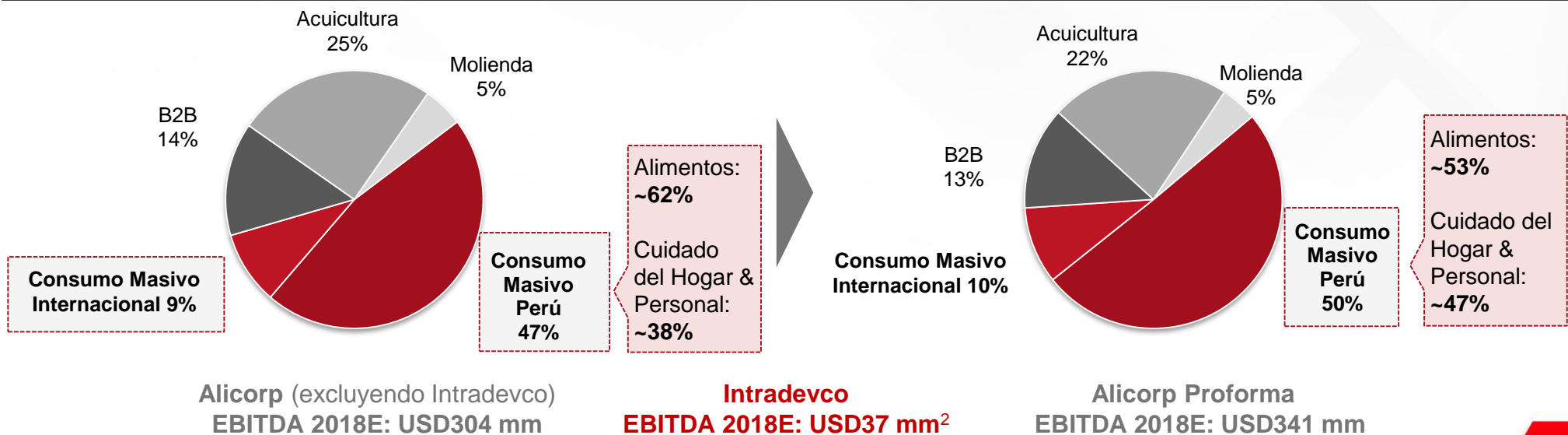
VPN incluye gastos adicionales e inversiones requeridas para garantizar el plan de negocio y desplegar nuestras iniciativas de valor

Cifras Proforma: el EBITDA de CM representará el 50% del consolidado, siendo Cuidado del Hogar la mitad

Ventas Netas Proforma 2018E



EBITDA Proforma 2018E¹

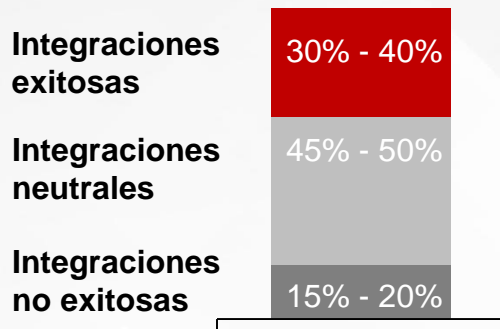


1/ Las cifras 2018E están basadas en una estimación considerando las cifras YTD3T2018. Las cifras 2018 serán comunicadas en el *Conference Call* 4T18.

2/ Excluye compensaciones al directorio y la reversión de la desvalorización de existencias. EBITDA 2018 reportado de USD39 millones.

Oficina de Integración (IMO): Ejecutando la estrategia de integración de Alicorp

¿Por qué tener una estrategia de integración?



¿Por qué M&A tiene éxito?

- ✓ Proceso bien estructurado con claridad en las responsabilidades
- ✓ Oportunidades significativas de creación de valor
- ✓ Sólida capacidad de integración

¿Por qué M&A no tiene éxito?

- ✗ Adaptación cultural
- ✗ Deficiencias de liderazgo en la ejecución e integración
- ✗ Débil ejecución y gestión del proceso

Proceso de integración de Alicorp

Debido a la importancia del crecimiento inorgánico en nuestra estrategia, se está desarrollando una estructura que fortalecerá nuestras capacidades y las convertirá en una ventaja competitiva mientras se ejecuta la estrategia de M&A. Lanzamos la oficina de integración (IMO)



Equipo/
Gente

Objetivo

- Equipos multifuncionales dedicados e involucrados en la transacción (*Due Diligence* e integración)
- Eficiente integración cultural



Metodología

- Claro proceso de integración con responsabilidades y actividades detalladas
- Fuerte proceso de creación de valor



Herramientas/
Tecnología

- Uso eficiente de la tecnología para integrar operaciones

Progreso hasta la fecha

- Equipos multifuncionales aprendiendo las mejores prácticas de integración de M&A
- Evaluación detallada de la estructura organizativa

- Equipos organizados por negocios y funciones
- Revisiones periódicas con un cronograma y objetivos claros
- Visibilidad de alta dirección

- Adoptar la más reciente infraestructura de IT para dar soporte al crecimiento orgánico e inorgánico

Próximos pasos

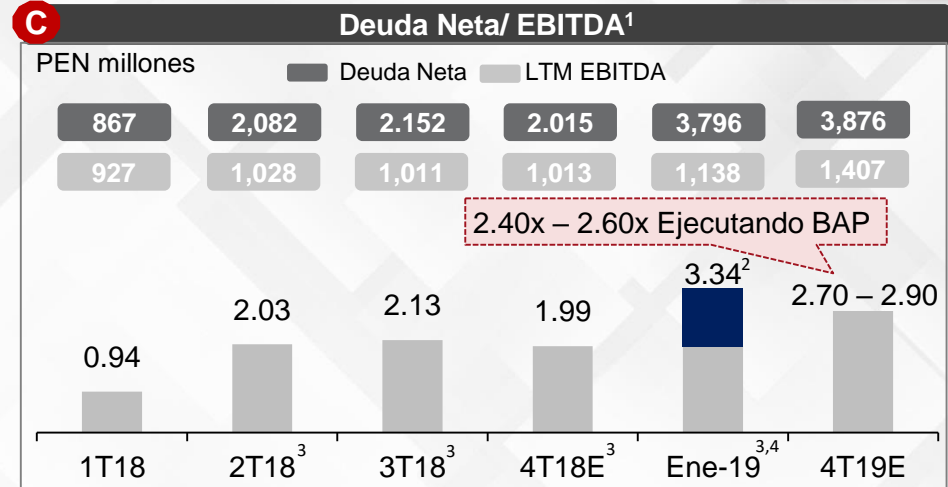
- Proceso de integración cultural
- Estrategia de comunicación implementada como parte del cambio gerencial

- Pautas de proceso documentadas
- Anticipación detallada ante posibles problemas de integración

- Estructura de IT para integrar operaciones, adecuado a una estructura corporativa adaptable

Estrategia de Financiamiento

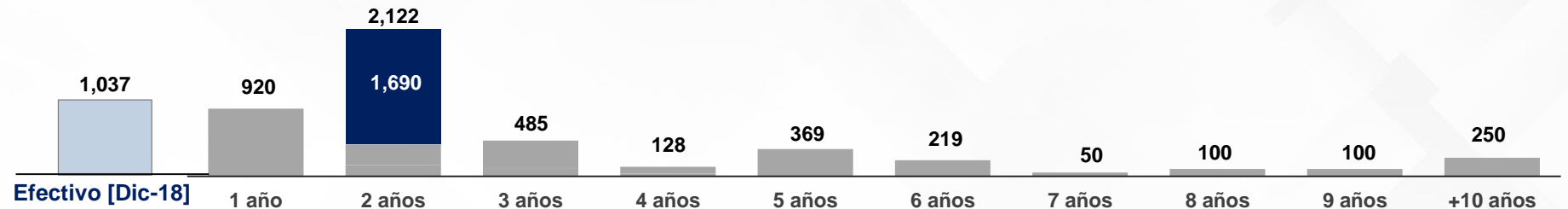
- A** La adquisición de Intradevco fue financiada a través de un *Bridge Loan* por USD500 mm, sin covenants, y con un periodo de amortización de 12 meses (extensible por 6 meses)
- B** El préstamo será refinanciado con un periodo de endeudamiento más largo, a través del Mercado de Capitales
- C** El ratio Deuda Neta/EBITDA de 1.99x al 4T18E, se incrementará a 3.34x al cierre, terminando entre 2.7x y 2.9x para el 4T19E



A Perfil de Amortización (Post *Bridge Loan*)

Diciembre 2018 (Proforma): Deuda Total: S/ 4,743 millones⁵

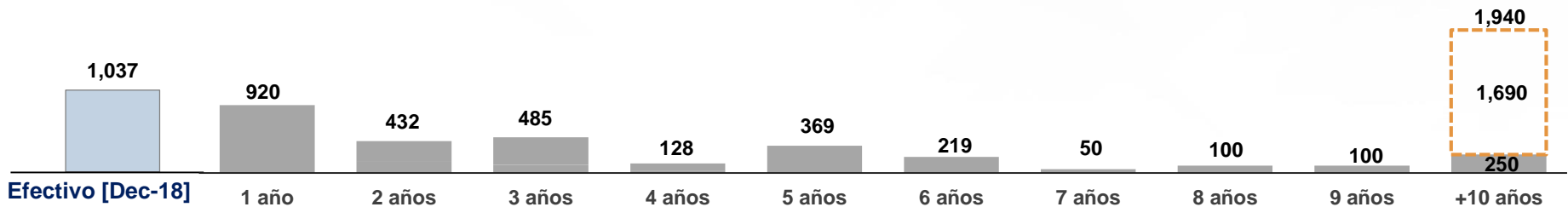
Duración: 2.13 años



B Perfil de Amortización (Post Refinanciamiento del Prestamos)

Diciembre 2018 (Proforma): Deuda Total: S/ 4,743 million⁵

Duración: 4.34 años



■ Deuda de Alicorp y subsidiarias⁶ ■ Bridge Loan ■ Emisión para el refinanciamiento del Bridge Loan

¹ Información financiera bajo IFRS 9 & 15. / ² Incluyendo efectivo de inversiones disponibles para la venta, el ratio disminuye a 3.00x / ³ La información financiera incluye Fint y SAO en los últimos 12 meses. / ⁴ Incluye: i) Efectivo y Equivalentes de Efectivo (S/ 42.5mm), ii) Deuda de Intradevco (S/ 133.2mm) y iii) *Bridge Loan* (S/ 1,689.5mm). / ⁵ Deuda antes de operaciones de cobertura, a costo amortizado. / ⁶ Incluye deuda de subsidiarias en Bolivia.