



PRESENTACIÓN CORPORATIVA

2017

Disclaimer: Esta presentación ha sido elaborada por Los Portales S.A. ("Los Portales"), para el uso exclusivo de aquella contraparte destinataria de este documento. Los Portales ha utilizado en la elaboración del presente documento aquella información públicamente disponible que se ha considerada relevante y la producida internamente por Los Portales. Ciertas estimaciones y proyecciones incluidas en este informe han sido preparadas por Los Portales sobre la base de estimaciones y presupuestos elaborados por la misma.

Estas estimaciones incluyen numerosos e importantes elementos subjetivos que pueden o no resultar necesariamente exactos o correctos. Los Portales no se hace responsable en forma alguna por el efecto que la inexactitud o incorrección de la información señalada en este párrafo pueda tener respecto de las conclusiones contenidas en este documento. Este documento ha sido elaborado sobre una base de estricta confidencialidad. Finalmente, este documento no expresa opinión alguna respecto de materias de orden legal o tributario. Asimismo, no constituye una recomendación de inversión ni puede ser utilizado o interpretado para fines distintos de los expresamente señalados en el mismo.

1 DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

2 VIVIENDA

3 ESTACIONAMIENTOS

4 HOTELES

5 CORPORATIVO

6 LINEAMIENTOS CORPORATIVOS



LOS PORTALES: UNIDADES DE NEGOCIO

Negocios de Venta

86%

Habilitación Urbana

64%

- Líder en Habilitación Urbana en el Perú
- Presencia en 13 ciudades del país
- Venta de lotes para los NSE C y D.
- Productos:
 - Vivienda primaria y secundaria.
- Negocio altamente generador de cuentas por cobrar

Edificaciones

18%

- Dos principales productos:
 - Multifamiliares: vivienda edificada para NSE B y C.
 - Vivienda Social: desarrollo de proyectos Mi Vivienda y Techo Propio.

● Participación sobre ventas

● Participación sobre EBITDA Ajustado

Negocios de Rentas

14%

Estacionamientos

10%

- Líder indiscutible a nivel nacional.
- La unidad cuenta con 210 operaciones en curso.
- Cuatro Principales Productos:
 - Megaplayas (23%)
 - Microplayas (29%)
 - Comerciales (42%)
 - Valet Parking (6%)
- En el 2016 se inauguró la playa Kennedy en Miraflores. Playa que se llevó a cabo con una inversión de aproximadamente S/ 46MM y cuenta con 500 espacios.

Hoteles

6%

- Conformado por 6 hoteles ubicados en 5 ciudades del Perú.
- Country Club Lima Hotel (49%): hotel de lujo.
- LP Hoteles (51%): Piura, Tarma, Cusco y Chiclayo.
- Arenas de Máncora: manejo de operación.

Resultados Consolidados

(S/ MM)	2016	2015
Ventas	848	769
Ut. Neta	68	64
EBITDA Aj.	190	184



LOS PORTALES: ORGANIZACIÓN

UNIDADES DE NEGOCIO



VIVIENDA

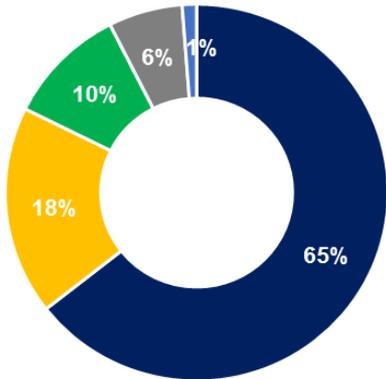
VENTAS

2016

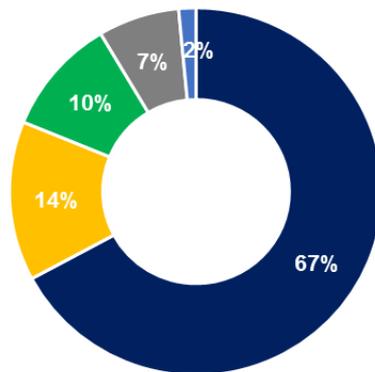
2015

2014

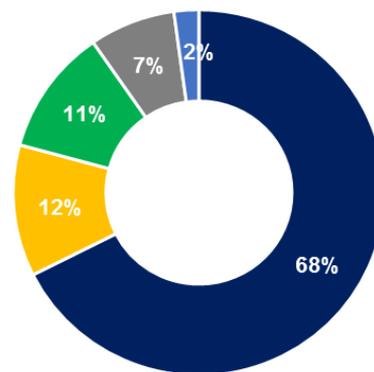
2013



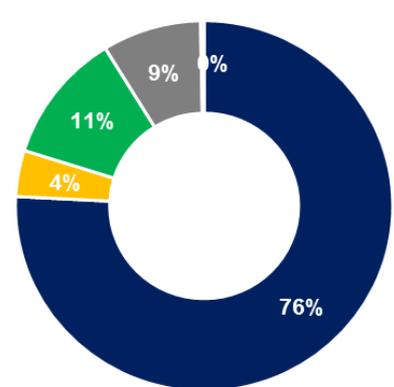
S/ 848MM



S/ 769MM



S/ 668MM



S/ 556MM

- H.U.
- Edificación
- Estacionamiento
- Hoteles
- Otros (LPUSA, rentas)



PRINCIPALES VARIABLES OPERATIVAS

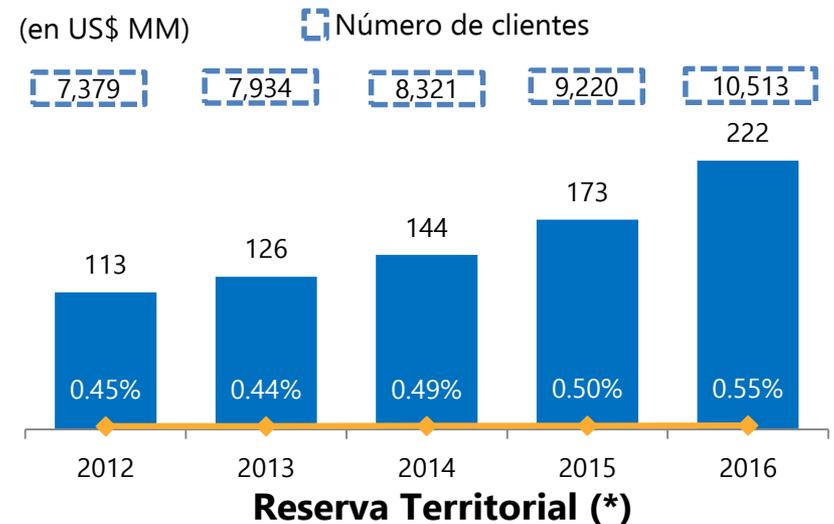
Presencia Geográfica: 13 ciudades



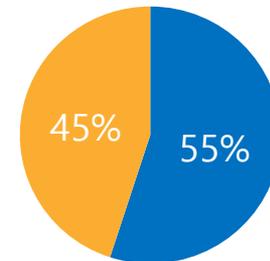
Venta Comercial

# Unidades Vendidas	2016	2015
Habilitación Urbana	6,697	5,697
Edificaciones	1,277	1,298
TOTAL	7,974	6,995

Cartera de Cuentas por Cobrar y Morosidad



307 Has (dic-16)



Entre 24 y 30 meses de venta

■ Lima ■ Provincias

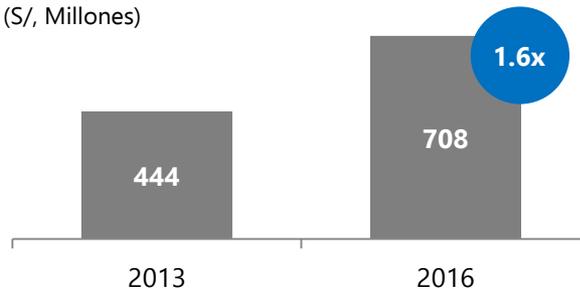


RESULTADOS FINANCIEROS - VIVIENDA

S/. Millones	2013r	2014r	2015r	2016r
Ventas	444	528	633	708
Variación Anual		19%	20%	12%
Utilidad Bruta	136	169	211	218
Margen / Ventas	31%	32%	33%	31%
Utilidad Operativa	72	91	120	99
Margen / Ventas	16%	17%	19%	14%
EBITDA Ajustado	117	130	165	166
Margen / Ventas	26%	25%	26%	23%
Variación Anual		11%	27%	1%

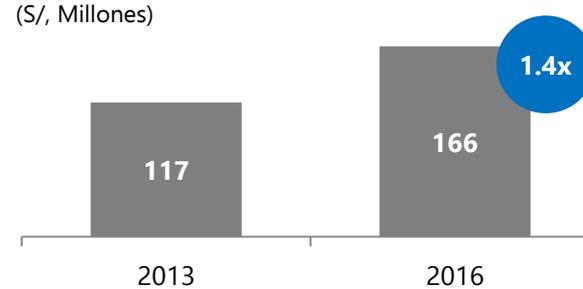
Ventas

(S/, Millones)



EBITDA Ajustado

(S/, Millones)

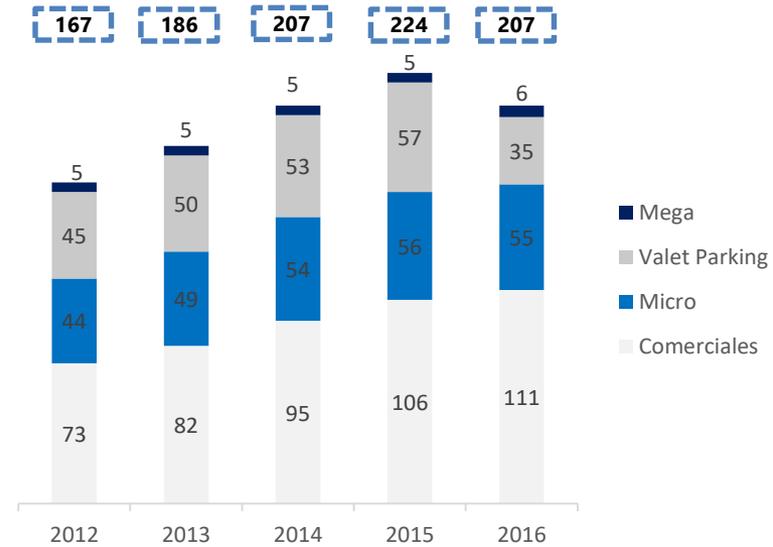


PRINCIPALES VARIABLES OPERATIVAS

Unidad de Estacionamientos - 2016

<h1>207</h1> <p>Operaciones</p>		<h1>6</h1> <p>Megaplayas</p>
<h1>55</h1> <p>Microplayas</p>	<h1>111</h1> <p>Playas Comerciales</p>	<h1>35</h1> <p>Valet Parking</p>

Número de Operaciones

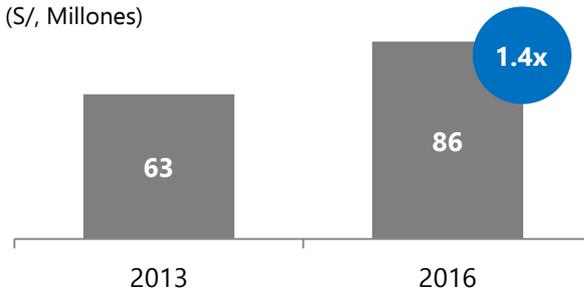


RESULTADOS FINANCIEROS - ESTACIONAMIENTOS

S/. Millones	2013r	2014r	2015r	2016r
Ventas	63	74	79	86
Variación Anual		18%	6%	9%
Utilidad Bruta	18	19	23	25
Margen / Ventas	28%	26%	29%	29%
Utilidad Operativa	7	8	7	8
Margen / Ventas	11%	11%	9%	10%
EBITDA Ajustado	11	13	12	14
Margen / Ventas	18%	17%	15%	16%
Variación Anual		15%	-8%	14%

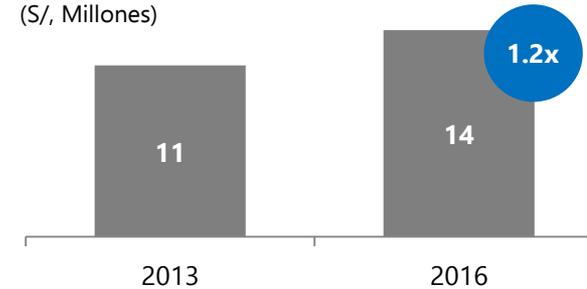
Ventas

(S/, Millones)



EBITDA

(S/, Millones)



PRINCIPALES VARIABLES OPERATIVAS

Unidad de Hoteles - 2016

328

Habitaciones

US\$ 233

Tarifa promedio
línea de lujo



Leading Hotels
of the World

6

Hoteles a nivel
nacional

Plan integral de
remodelación del
Hotel Country
Club

US\$ 4.8MM

Inversión en
remodelación
del HCC



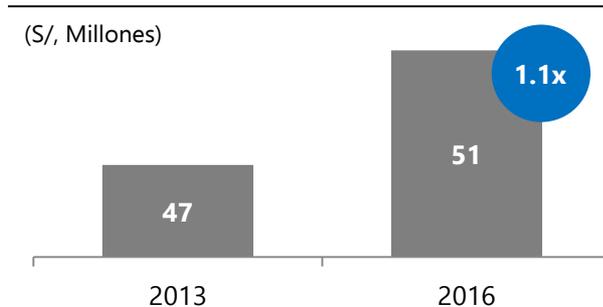
La remodelación
culmina en el
mes de Agosto
del 2017



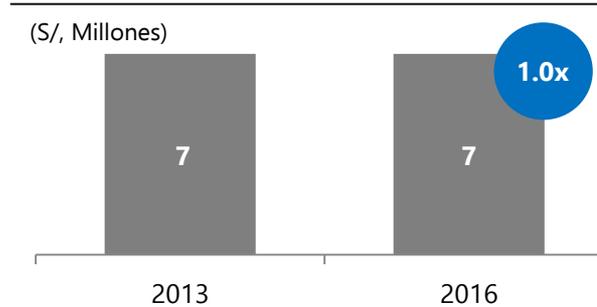
RESULTADOS FINANCIEROS - HOTELES

S/. Millones	2013r	2014r	2015r	2016r
Ventas	47	48	52	51
Variación Anual		1%	9%	-2%
Utilidad Bruta	17	17	18	16
Margen / Ventas	37%	37%	35%	32%
Utilidad Operativa	4	5	5	3
Margen / Ventas	8%	10%	10%	5%
EBITDA Ajustado	7	8	9	7
Margen / Ventas	15%	17%	17%	13%
Variación Anual		16%	12%	-28%

Ventas



EBITDA Ajustado



RESULTADOS FINANCIEROS 2016

S/ Millones	Habilitación Urbana	Edificaciones	Estacionamientos	Hoteles	LP USA	Total Empresa
Ventas	546	152	86	53	10	848
% del total	64%	17.9%	10.2%	6.3%	1.2%	
Utilidad Bruta	186	26	25	17	5	260
Margen/ Ventas	34%	17.1%	29.1%	32.4%	51.0%	31%
Utilidad Operativa	88	8	9	6	3	113
Margen/ Ventas	16%	5.2%	9.9%	11.3%	26.5%	13%
Utilidad Neta	53	5	6	3	2	69
Margen/ Ventas	10%	3.3%	6.7%	5.0%	18.0%	8%
EBITDA Ajustado	155	8	14	11	3	190
Margen/ Ventas	28%	5.2%	15.9%	19.8%	26.5%	22%

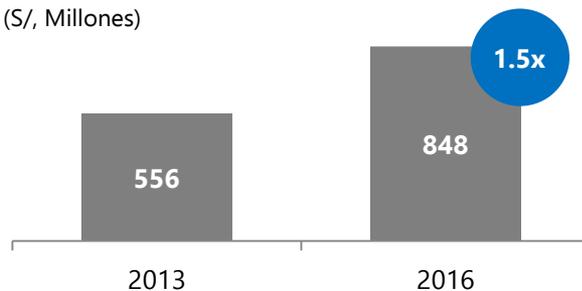


RESULTADOS FINANCIEROS

S/. Millones	2013r	2014r	2015r	2016r
Ventas	556	668	769	848
Variación Anual		20%	15%	10%
Utilidad Bruta	172	211	254	260
Margen / Ventas	31%	32%	33%	31%
Utilidad Operativa	83	108	129	113
Margen / Ventas	15%	16%	17%	13%
Utilidad Neta	46	47	62	69
Margen / Ventas	8%	7%	8%	8%
EBITDA Ajustado	138	156	184	190
Margen / Ventas	25%	23%	24%	22%
Variación Anual		13%	18%	4%

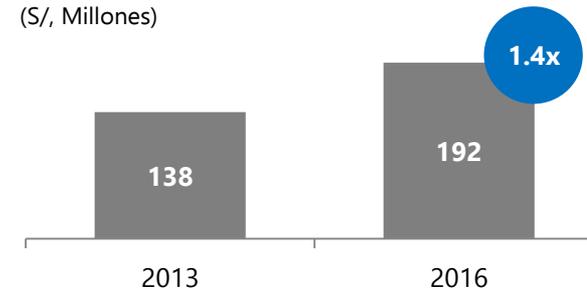
Ventas

(S/, Millones)



EBITDA Ajustado

(S/, Millones)



BALANCE GENERAL – Principales Cuentas

S/. Millones	2015r	(%)	2016r	(%)
Existencias	576,410	36%	529,063	33%
Variación Anual			-8%	
Cuentas por Cobrar Com.	413,098	26%	472,744	29%
Variación Anual			14%	
Propiedades de Inversión	189,372	12%	217,686	13%
Variación Anual			15%	
TOTAL ACTIVO	1,591,230		1,612,675	
Pasivos Financieros	680,413	56%	648,479	55%
Variación Anual			-5%	
Anticipos de Clientes	141,940	12%	76,752	6%
Variación Anual			-46%	
TOTAL PASIVO	1,217,750		1,184,488	
Capital Social	171,254	40%	171,254	40%
TOTAL PATRIMONIO	428,187		428,187	

Nota: Cuentas por cobrar no incluyen cuentas de orden. Cálculo considera únicamente valor capital.



ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

	2013r	2014r	2015r	2016r
Flujo Actividades de Operación	-91	-7	26	34
Flujo Actividades de Inversión	-41	-62	14	-53
Saldo después de Inversiones	-131	-69	40	-19
Flujo Actividades de Financiamiento	149	80	58	-28
Flujo de Caja Neto	17	11	98	-47
Saldo inicial de Caja	36	53	64	163
Saldo Final de Caja	53	64	163	116

Se inicia generación de caja operativa positiva.



ESTRATEGIA CORPORATIVA 2017 - 2019

Continuar con la priorización de negocios *core*.

- **Habilitación Urbana:** Aprovechar el potencial de crecimiento del mercado
- **Edificaciones:** Lograr el manejo rentable, eficiente y unificado: créditos hipotecarios, comercial y operaciones.
- **Estacionamientos:** Enfoque principal en buscar mayor rentabilidad de operaciones viegentes.
- **Hoteles:** Alcanzar las rentabilidades esperadas del negocio: habitaciones y alimentos y bebidas.

Permanente conocimiento de nuestros clientes y mayor acercamiento a ellos como base para la definición de nuestras estrategias.

Consolidar el liderazgo de nuestra marca.

Enfoque social de nuestra misión: Mejoramos la ciudad, mejoramos tu vida.



ESTRATEGIA CORPORATIVA 2017 - 2019

- Manejo más eficiente de nuestros inventarios. Reducción de los meses de inventario de 17 a 15 meses.
- Generación de caja será prioritaria (flujos de caja operativo positivo).
- Enfoque radical en la utilidad de gestión y generación de EBITDA.
- Ajuste integral de **costos en 5%, gastos en 10% y CAPEX en 20%** (eficiencia operativa)
- Mantener el calce de duración entre activos y pasivos.
- Lograr una exposición cambiaria neutral

