



Lima, 24 de marzo de 2023

Señores

Superintendencia del Mercado De Valores

Presente.-

Ref.: Hechos de Importancia

Estimados señores:

UNACEM S.A.A., de conformidad con lo dispuesto por el artículo 28º de la Ley de Mercado de Valores y la Resolución SMV No. 005-2014-SMV/01, informa el siguiente "Hecho de Importancia":

Adjuntamos las declaraciones realizadas por Eduardo Herrera, gerente general de nuestra subsidiaria Celepsa, publicada en Semana Económica.

Sin otro particular, quedamos de ustedes.

Atentamente,

Mónica Paucar Toranzo

Representante Bursátil Suplente

Celepsa, Statkraft y Fenix confirman su ingreso al desarrollo de proyectos eólicos y solares

Cada vez más empresas apuestan por estos proyectos para incrementar su capacidad, debido a su alta competitividad y bajos costos frente a proyectos hidroeléctricos. Algunos entrarán en operación en el 2025.



Son cada vez más las generadoras eléctricas que buscan incrementar su capacidad con proyectos eólicos y solares. Los menores costos de inversión, bajos precios y

unos trámites burocráticos menos engorrosos son algunas de las razones que están llevando a que las empresas opten por estas tecnologías, en lugar de desarrollar más proyectos hidroeléctricos. En los dos próximos años, los proyectos de [Celepsa](#), [Statkraft](#) y **Fenix**, se sumarán a los de [Engie](#) y [Enel](#).

Uno de los atractivos para los generadores al desarrollar proyectos renovables no convencionales está relacionado, sin duda, con los trámites. Esto no significa que obtener los permisos sea sencillo, pero sí lo es en comparación al desarrollo de un proyecto hidroeléctrico. "Por eso, las compañías prefieren enfocar sus esfuerzos en proyectos con menos volatilidad permisológica, como los eólicos y solares", sostiene **Eduardo Herrera**, CEO de **Celepsa**. En muchos casos, la ubicación de estos proyectos es el componente que termina dilatando o acelerando la aprobación de los permisos. "A diferencia de los hidroeléctricos, que suelen estar cerca de las poblaciones, los proyectos eólicos y solares, se ubican en zonas desérticas, lo que ayuda a agilizar los trámites", explica **Juan Manuel López**, gerente comercial de **Statkraft Perú**.

Su competitividad frente a otras tecnologías también está impulsando su desarrollo. "Diría que son casi un 25% más económicas frente al gas y 30% o 40% más baratas frente a las 'hidros'", estima **López**. El motivo es que los costos de inversión son mucho más bajos. Por ejemplo, la inversión en una hidroeléctrica puede estar en

US\$2,500/Kw; mientras que la solar en US\$800/Kw y la eólica, hasta US\$1,000/Kw. Sin embargo, en los últimos meses experimentaron un incremento debido al alza de los fletes y la mayor demanda de estos proyectos en Europa, debido a la guerra entre Ucrania y Rusia. "El alza fue de hasta un 50% y todavía están 15% o 20% por encima", cuenta **Herrera**.

De esta manera, más proyectos renovables entrarán en construcción a mediano plazo. **Celepsa**, por ejemplo, está desarrollando un proyecto fotovoltaico en el sur del país que le dará 250 Mw más de capacidad. "La inversión es de US\$1 millón por cada megawatt", señala **Herrera**.

Statkraft, por su lado, adquirió dos proyectos a inicios de año, lo que les permitiría más que duplicar su capacidad en el largo plazo. "También tenemos un *pipeline greenfield* de 500 Mw", agregó **López**. De la misma forma, **Fenix** anunció que instalaría al menos 400 Mw en proyectos renovables. Algunos iniciarán operación a partir del 2025.