



Lima, 9 de abril 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 la entrevista a nuestro Gerente General Corporativo – Pedro Lerner, publicada el día de hoy en Semana Económica.

Sin otro particular, quedamos de ustedes.

Atentamente,

Mónica Paucar Toranzo

Representante Bursátil Suplente

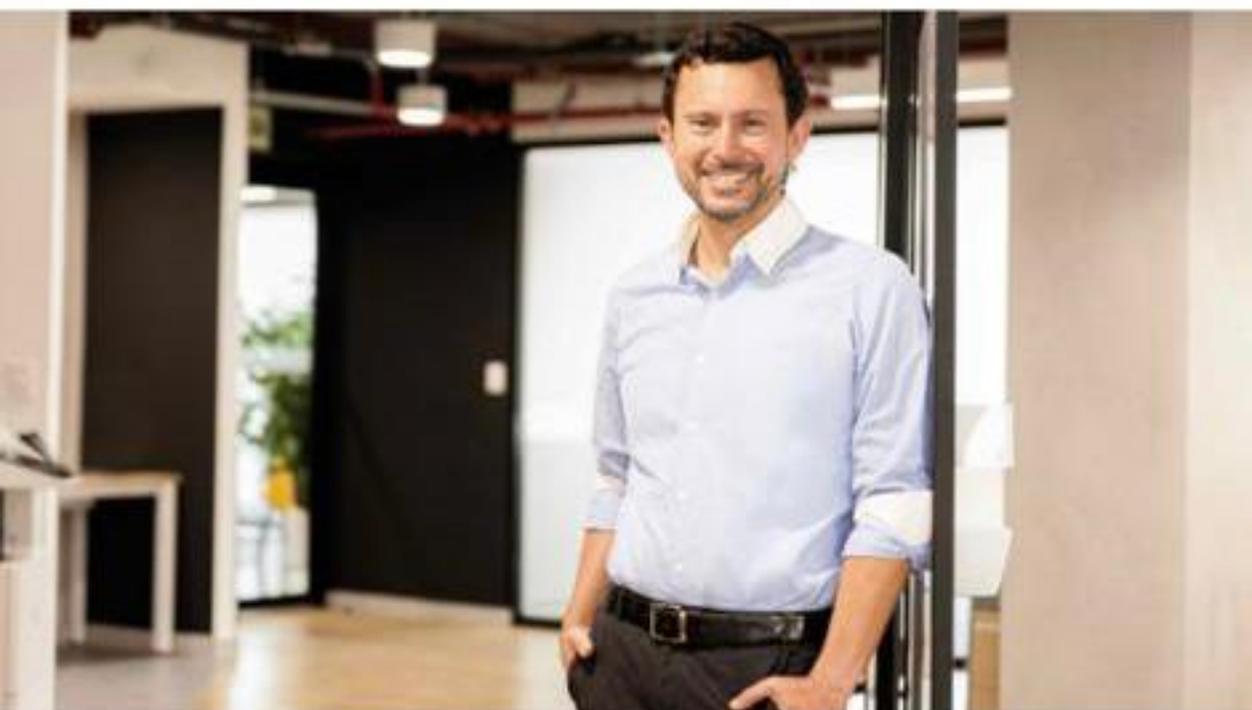


Foto: SEMANAeconomica

Industria

Unacem Corp: “Estamos atentos a oportunidades en el sector energía”

Pedro Lerner, CEO del Grupo Unacem, revela que, si bien hoy no planean seguir de compras en el extranjero, sí podrían hacerlo a nivel local. Estima que el ebitda de su generadora, Celepsa, se incrementará en 50% tras la adquisición de Termochilca.



Por Franco Saito

8 de abril de 2023

🕒 Lectura de 8 min



¿Qué balance hizo la empresa del 2022, año en el cual adquirieron a la constructora chilena Conovia?



Fue un año desafiante, pero con resultados satisfactorios. El desempeño operativo y financiero en todas nuestras unidades de negocio estuvo por encima de las expectativas. A nivel del grupo, ha sido el año de mayores ventas y ebitda histórico.

¿A qué responde este crecimiento mayor a lo esperado?

Ha sido una conjunción de factores. En Perú, la autoconstrucción—que es nuestro principal mercado para el cemento—estuvo muy fuerte. Nuestro desempeño estuvo principalmente apalancado en los volúmenes producidos y

despachados. En Estados Unidos, nuestros negocios han alcanzado una madurez importante. Y la recuperación en Ecuador luego de la pandemia ha seguido fuerte a pesar de que hubo 18 días de paralización por temas sociales; y en Chile ampliamos nuestra actividad.

¿Este dinamismo de la autoconstrucción se mantendrá durante este año o se está viendo afectado por las lluvias? ¿Vislumbran una oportunidad de crecimiento en el proceso de reconstrucción?

Pensamos que el dinamismo va a ser menor que el [mostrado] en el 2022 por el tema de las lluvias y empezamos el año con dificultades [sociales], por lo que la autoconstrucción estará menos fuerte. Sobre el proceso de reconstrucción es un poco temprano para saberlo, pero probablemente sí [haya una oportunidad]. Va a depender de la capacidad de ejecución del gobierno nacional y de los gobiernos regionales y municipales; y cuán rápido podamos atender las necesidades en la ejecución de los proyectos.

Los despachos de cemento acumulan cinco meses consecutivos de caída, ¿qué expectativas tienen para el año en volúmenes de despacho? Habría que ponerlo en perspectiva, porque el despacho de cemento es estacional. La tendencia

histórica es así y luego empieza a subir en el invierno. La pregunta es si va a alcanzar los volúmenes del año pasado. Pensamos que en el 2023 no se repetirán los volúmenes del 2022. Serán ligeramente menores. [...] Este año nuestro desempeño en concreto premezclados va a estar fuerte por los proyectos de la Línea 2 del metro. Aeropuerto Jorge Chávez y el Puerto de Chancay, estos proyectos nos dan una predictibilidad de que vamos a poder cumplir nuestros presupuestos.

¿Hacia dónde estarán orientadas sus inversiones en capex?

Nuestro capex está orientado a la sostenibilidad. En la industria del cemento el tema relacionado a la huella de carbono es sumamente importante. Muchas de nuestras inversiones tienen un carácter de sostenibilidad más que de crecimiento. Las inversiones en Perú para este año estarán en el orden de los S/ 500 millones

¿Las presiones en costos persistirán durante este año? ¿Consideran que aún tienen espacio para apostar por una nueva alza de precios?

Durante el 2022 hubo temas de tipo de cambio, costos de combustibles y de la cadena de suministro e inflación. Creemos que este año esa presión sobre los costos va a bajar y va a

compensar parcialmente la caída de los volúmenes. En términos de resultados financieros estaremos en línea con el 2022. Sobre los precios, en el pasado los costos subieron a una mayor velocidad que los precios. Los incrementos que hicimos el año pasado y a inicios de este año han mitigado parcialmente el incremento de los costos. Nos va a dar un poco de respiro ahora que va a haber menor presión sobre los costos de combustibles y de la cadena de suministro.

Crecimiento inorgánico

En los últimos dos años han apostado por un crecimiento inorgánico tanto en el Perú como en el exterior, ¿cuál es la estrategia que persiguen con estas compras?

Es verdad que hemos tenido operaciones de adquisición pero fueron de carácter oportunistas. No estamos con una estrategia de expansión a través de compras. No hemos salido de compras, si no que se nos han presentado oportunidades específicas que tenían sinergias con nuestras operaciones actuales. No tenemos planes de comprar nuevas operaciones, pero siempre estamos evaluando las oportunidades que se nos puedan presentar.

¿En qué sectores y en qué países estarían interesados en realizar nuevas compras?

Crecimiento inorgánico en el exterior, en este momento, no hay. En el Perú estamos atentos a las oportunidades que puedan presentarse en el sector de energía.

¿Qué sinergias creará la adquisición de Termochilca en Celepsa? ¿A cuánto podría incrementar el ebitda?

La primera es la diversificación tecnológica, cuando tienes una hidroeléctrica pura tienes la ventaja de los bajos costos de producción, pero tienes el riesgo de que depende de las lluvias. La generación termoeléctrica es más cara pero es más predecible. En Perú, se ha demostrado que el balance hidro térmico es un balance bien potente porque queda te da la eficiencia de costos y confiabilidad. Otro tema es la escala: estamos prácticamente duplicando nuestra participación de mercado. Además, tienes otras sinergias comerciales, operativas y administrativas importantes. El ebitda [de Celepsa] podría incrementarse en 50%. Esperamos que la aprobación de Indecopi se dé en abril; y de ahí en adelante ver si aparece alguna otra oportunidad que sea consistente con lo que estamos haciendo.

¿A qué se refiere con oportunidades?

Nosotros estamos desarrollando proyectos *greenfield* como el parque fotovoltaico de

Solimana, que tiene concesión definitiva, pero cuando digo un tema de oportunidad me refiero a oportunidades de crecimiento inorgánico que a veces surgen.

Operaciones en el extranjero

SEMANAeconómica advirtió que este año el crecimiento de Unacem será impulsado por sus unidades en el exterior, ¿coincide con ello?

Diría que estará balanceado y, a nivel consolidado del grupo, debemos esperar un rendimiento en línea con el año anterior. Probablemente los pesos sean diferentes, pero, en conjunto, esperamos un desempeño similar al 2022.

¿Cuáles son las expectativas de crecimiento de sus unidades en el exterior?

En Estados Unidos creemos que va a seguir con una fuerte presión de la demanda. Estamos vendiendo y despachando a plena capacidad. En Ecuador, a pesar de la situación [política] que está viviendo, la demanda de cemento va a seguir sólida y esperamos que los márgenes se recuperen; y en Chile a pesar que el mercado en general se está contrayendo, nuestras operaciones van a tener un desempeño mejor que el 2022 porque tenemos una mayor capacidad instalada. La operación chilena es sinérgica con la operación de Atocongo porque nos permite llevar el clinker

que producimos aquí y que no se vende en el mercado local. En el 2023 vamos a alcanzar altos niveles de productividad. Estaremos cerca de nuestra capacidad nominal en el año 2023, sino en el 2024.

Reorganización y mirada de largo plazo

El año pasado realizaron una reorganización simple y se convirtieron en Unacem Corp. ¿Por qué tomaron esta decisión y qué eficiencias han conseguido?

La motivación fue facilitar el alineamiento estratégico de los negocios del grupo. Supuso separar el nivel corporativo del operativo, de manera que la operación de Unacem Perú se concentre y especialice como jugador cementero puro. Este estamento corporativo busca dar un alineamiento estratégico para capturar las sinergias y las economías de escala del grupo, a fin de sacarle el máximo potencial. En un tiempo relativamente corto, podemos pensar en una estrategia de crecimiento sistemático y acelerado.

¿Hacia dónde apunta esa estrategia?

Lo veremos en su momento. Hoy estamos enfocados en llevar a nuestros negocios actuales a su máximo potencial y prepararnos para luego desarrollar una estrategia de crecimiento.

¿Cuál es su visión para el mediano y largo plazo?

Veo a Unacem como un grupo empresarial que consolida sus operaciones en los mercados donde está y aprovecha bien su escala y su huella regional. Que apuesta fuertemente por la sostenibilidad y consolidando su camino de ESG. Tenemos metas muy ambiciosas de reducción de nuestra huella de carbono al año 2030. Unacem en los próximos años estará muy enfocado mirando hacia adentro para generar valor de largo plazo. Va haber desarrollo de capacidades en gobernanza, temas ambientales, biodiversidad, sociales y en el ámbito de la innovación tecnológica.

Tags:

Grupo Unacem

Celepsa

cemento

Termochilca