



Lima, 31 de marzo de 2024

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 realizada a Manzur Fegale, gerente general de nuestra subsidiaria UNICON, publicada en la edición de hoy en Gestión.

Sin otro particular, quedamos de ustedes.

Atentamente,

Alvaro Morales Puppo

Vicepresidente Corporativo de Finanzas

Representante Bursátil Suplente

Los planes de Unicon para facturar S/1,200 mlls: proyectos en la mira y nuevos productos

Unicon, del Grupo Unacem, no frena su crecimiento y apunta a enfocarse en nuevos proyectos emblemáticos en Perú, además de continuar desarrollando mercado con nuevos productos más allá del concreto premezclado.



Manzur Fegale Gomez, gerente general de la compañía, comentó a Gestión sus planes para mantener su posición de mercado, que incluye la mirada en determinados proyectos de gran magnitud. (Foto: GEC)

Únete al Whatsapp de Gestión

Empresas

Recibir newsletter

Alejandro Milla

alejandromilla@diariogestion.com.pe

Lima, 31/03/2024, 06:35 a.m.

Durante 2023, la actividad de la **construcción** registró una retroceso de 7.86%, según con el **Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)**, siendo precisamente enero, junto a marzo, los meses donde se registraron peores desempeños. Bajo ese contexto, el productor de **concreto premezclado Unicon** ha sabido su crecimiento. Para este año, Manzur Fegale Gomez, gerente general de la compañía, comentó a **Gestión** sus planes para mantener su posición de mercado, que incluye la mirada en determinados proyectos de gran magnitud y, sobretodo, al crecimiento de nuevos productos complementarios.

¿Cómo evalúa la operación de la compañía al cierre del 2023?

Pese a un decrecimiento de casi 8% del sector, **hemos logrado crecer más de 6% en ventas**, principalmente impulsados por un segundo semestre en el que se activaron la mayoría de nuestras líneas de negocio y logramos recuperar una caída en el primer semestre. Todo ello, a pesar de una desaceleración en la **construcción de viviendas**, el segmento más grande en el sector.

¿Cuál fue el foco para enfrentar la caída del sector?

Nos enfocamos en innovación, eficiencias y servicio al cliente. Hemos podido **desarrollar varios productos nuevos de concreto** enfocadas en reducir el tiempo de obras o utilizar menos recursos al momento de construir. Puntualmente, soluciones como el sistema **UNIANCLADO@**, que acelera la construcción de sótanos en hasta un 30%, ha tenido una buena acogida con constructoras de edificaciones. Ya existen casi 40 obras grandes que adoptan este servicio y con varios clientes recurrentes.

Otro punto importante ha sido nuestra participación en el sector minero, donde clientes como **Nexa**, Ares, **Southern Peaks Mining**, entre otras, han confiado en nuestras soluciones. Esto nos trajo un crecimiento de 4% en un año complicado para la minería.

En términos de **innovación**, **hemos lanzado cuatro productos embolsados**, que buscan hacer más eficientes diversas partes del proceso constructivo de constructoras de todo tamaño. Además, desplegamos iniciativas de transformación digital para canales de atención, sostenibilidad y seguridad, donde empleamos cerca de US\$18 millones de inversión, que esperamos replicar este año.

¿Cómo va el avance de sus principales obras?

Fue un año significativo desde el punto de vista del desarrollo de proyectos grandes. Venimos trabajando desde hace más de 5 años en el proyecto de la **Línea 2 del Metro de Lima**, alcanzando este año la cifra de 1,2 millones de metros cúbicos (m3) de concreto premezclado suministrados a la obra desde su inicio. Para ello, tuvimos que incrementar nuestra capacidad de planta y camiones, invirtiendo cerca de US\$2 millones. Para el 2024, la consigna es llegar a 1,5 millones de m3 suministrados a la obra en acumulado.

Por otro lado, también venimos participando activamente del **Puerto de Chancay** y en la ampliación del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, que incluye la torre, el terminal y las pistas auxiliares.

LEA TAMBIÉN: [Cosapi y la ruta para facturar US\\$ 500 millones este año con nuevos proyectos](#)

Panorama 2024

¿Cuál es el objetivo de crecimiento para este año?

A pesar de la coyuntura, esperamos registrar un crecimiento cercano al 2% en 2024, **superando una facturación de S/1,200 millones**.

¿Cuántos proyectos esperan alcanzar?

Nuestra prioridad para este año es concentrarnos en los **proyectos grandes** que ya se están implementando. Por ejemplo, **los Colegios del Bicentenario**, que varios de ellos iniciaron construcción el último trimestre del año pasado.

También, estamos atendiendo el proyecto de reforzamiento de las barreras del río Huaycoloro, que inició en el 2023, y cuenta con diversas etapas. Existen otros proyectos grandes como el **punte y el viaducto Santa Rosa** y el **Anillo Vial periférico**, que aún están pendientes. Para ello, estaremos preparados para atenderlos cuando se inicien.

¿Qué otros sectores ven con mayores oportunidades para ganar licitaciones?

El sector **infraestructura** es el que más se espera que crezca este año. Proyectos como el **Puerto de Chancay** y el **Metro de Lima** deberían tener buenos avances el 2024. También se vislumbran algunos **proyectos medianos de infraestructura** y también de **vivienda** que podrían contribuir a ese crecimiento.

¿Van a realizar ajustes en su estrategia para este año??

En el sector construcción, esperamos potenciar nuestras propuestas de valor, tanto en el segmento de grandes constructoras, como también las obras pequeñas, un mercado con muchas oportunidades. Pensamos aterrizarlo ofreciéndoles una mejor experiencia al cliente usando como base nuestra plataforma digital, además de acelerar el desarrollo de nuevos productos para cada segmento. Esperamos que, **en los próximos tres años, los nuevos productos que desarrollemos tripliquen su participación dentro de la venta de la empresa**.

¿Y en sector minero?

Nuestras soluciones de sostenimiento de socavón enfocadas en seguridad y productividad han generado beneficios significativos a nuestros clientes, por ello queremos amplificar el alcance comercial de este negocio para llegar a más minas, tanto en el Perú como en otros países.



LEA TAMBIÉN: [Pese a la caída del sector construcción, cementeras no frenarán inversiones para 2024](#)

Planes de inversión y oportunidades de negocio

Recientemente anunciaron la apertura de una nueva planta en Huarochirí, ¿a qué responde este proyecto?

En el **negocio concretero** dependemos en gran medida del lugar en el que están ubicadas las obras, debido al impacto que el tiempo de llegada a dicha obra y el costo que implica transportar el concreto. En ese sentido, **hemos visto en Huarochirí una oportunidad de incremento de la demanda**, por lo que hemos tomado esa decisión. Es una zona en desarrollo y esperamos con esto poder llevar nuestras soluciones de concreto sostenibles y seguras con la ecuación calidad/precio adecuada.

¿Alistan un nuevo proyecto de apertura o ampliación de alguna planta?

Por el momento no tenemos planes de abrir otra planta de concreto premezclado, pero **estamos monitoreando frecuentemente cambios significativos de la demanda y esta decisión puede cambiar**.

A largo plazo, siempre está la opción de que se materialicen obras grandes de infraestructura, como por ejemplo la carretera central o la longitudinal de la sierra, y en ese caso, pondremos a disposición una nuestra propuesta de planta y equipos en obra.

¿Ven oportunidades en negocios paralelos al corebusiness?

Identificamos una oportunidad de crecimiento en los **negocios anexos al premezclado**, donde ya participamos con los embolsados, **prefabricados de concreto** y nuestro negocio de minería. Son verticales donde estaremos invirtiendo para desarrollar nuevas soluciones para acelerar su crecimiento. Además, seguiremos invirtiendo en seguridad, además de digitalización y analítica.

En su última entrevista con Gestión, mencionaron sobre su interés en atender el sector minería en Chile y Ecuador, ¿cómo se encuentra esta interés?

Nuestros clientes generalmente tienen operaciones más allá de nuestras fronteras. Para nosotros es importante seguir creciendo y consolidar nuestras operaciones en el Perú; sin embargo, **la propuesta de valor es transferible a otros países**, y especialmente en donde el **Grupo Unacem** ya viene operando, como puede ser Chile, Ecuador o Estados Unidos. Hemos tenido muy buenos avances, principalmente en Chile.

SOBRE EL AUTOR

Alejandro Milla Tapia

Licenciado en Comunicación de la Universidad de Lima, con especialidad de periodismo y comunicación corporativa. Actualmente redacto en la sección negocios del Diario Gestión.

PUBLICIDAD

Últimas Noticias



Edificios sostenibles: ¿qué características tienen y qué ventajas ofrecen?



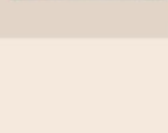
Hay miles de desechos espaciales orbitando la tierra: ¿qué riesgos...



Aceros Arequipa pide concesión minera en Junín, ¿diversificación a la...



CEO de BBVA: la sostenibilidad, ¿moda pasajera o futuro inminente?



Senamhi pronostica precipitaciones del lunes a miércoles ¿Sepa en qué...