



Lima, 21 de mayo 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 Pedro Lerner, gerente general corporativo del Grupo UNACEM, publicada en la edición de hoy en Gestión.

Sin otro particular, quedamos de ustedes.

Atentamente,

Mónica Paucar Toranzo

Representante Bursátil Suplente

ENTREVISTA

Pedro Lerner

Gerente general de Unacem



Las operaciones de la cementera peruana en Arizona y California se unifican en un solo nombre comercial y los planes en cuanto a innovaciones avanzan.

“Tenemos una hoja de ruta en inversiones para descarbonización y hay varias palancas para ello”

JOSIMAR CÓNDOR JIMÉNEZ
josimar.condor@diariogestion.com.pe

¿Cuál es la situación de la operación en Estados Unidos?

La adquisición que hicimos en California ha tenido varios nombres y la razón social (hoy) es Tehachapi Cement. Cada empresa tiene una razón social diferente y vimos la conveniencia de tener la marca unificada Unacem North America para abordar el mercado.

¿Por qué?

Arizona y California son mercados adyacentes y, en el tiempo, Arizona ha sido abastecida por empresas de California. Vimos la potencia de unificar la marca comercial, es una estrategia de acercamiento al mercado con una marca potente y el respaldo corporativo de Unacem en Estados Unidos (manteniendo las razones sociales).

Más allá del cambio de nombre, ¿qué hay detrás?

Ciertamente hay sinergias, uno puede abastecer los mismos mercados desde las dos operaciones. Hemos estado en situaciones en que la operación de Arizona trabajaba a plena capacidad y nos faltaba, ahora podemos atender el mercado también desde California. Hay

compras de insumos que pueden negociarse ahora para las dos operaciones.

¿Ven nuevos mercados?

Las Vegas, al cual podemos llegar tanto de Arizona como de California. Lo hemos atendido antes desde Arizona, pero a veces por limitaciones de capacidad instalada no hemos vendido todo lo que hemos querido. Ahora, con California, tenemos mucha más fuerza para entrar a Las Vegas.

¿Qué otras oportunidades observan?

Es el acceso al mercado de la construcción de California. Se potencia con la marca Unacem North America, al decirle a los clientes que no tenemos un solo activo, sino que tenemos dos operaciones en dos estados, con una capacidad instalada combinada de 2.1 millones de toneladas cortas de cemento al año, y que estamos en condiciones de abastecerlos.

Ahora, ¿qué inversiones vienen?

Tenemos una hoja de ruta de descarbonización y hay varias palancas para ello. Una de las más importantes es la reducción del clínker en el cemento y en los Estados Unidos poco a poco se están introduciendo

cementos con adiciones. Una de las más ecológicas es la puzolana. La ampliación de capacidad en Arizona (el 2023) nos va a permitir comercializar puzolana como adición para el cemento o eventualmente cementos puzolánicos. Somos pioneros en la introducción de este material.

¿Ya comenzaron con ese negocio?

Ya lo hemos introducido al mercado, los clientes están probando la puzolana como una alternativa y los resultados que están viendo son favorables. Creemos que es un segmento que promete crecer bien en el corto plazo.

¿La planta de California ya opera a plena capacidad?

Operamos solo dos meses el año pasado, recién hemos hecho la integración a nuestros sistemas en mayo de este año. El primer trimestre de este 2024 ha sido un mes especialmente complicado por temas de clima en el suroeste de EE. UU. (inundaciones) y eso afectó de manera significativa el mercado de la construcción. Ese periodo suele ser así.

El primer trimestre fue bueno en EE. UU. (despacho de cemento



Fortaleza. Lerner sostiene que Estados Unidos se consolida este año como su segundo mercado más importante en términos de ingresos y ebitda después de Perú.

“
No estamos evaluando nuevas adquisiciones, creo que nos va a tomar un par de años llevar los negocios que tenemos a su pleno potencial”.

creció 66.8%), ¿qué perspectivas hay?

Al cierre de este año tendremos 12 meses de operación de la planta de Tehachapi, por lo cual no debería sorprender que las ventas de EE.UU. en cemento tendrían un aumento de doble dígito a fines de este 2024.

¿Ya se consolida como el segundo mercado en ingresos y ebitda?

Estados Unidos se consolida este año como nuestro segundo mercado más importante en términos de ingresos y ebitda después de Perú.

¿La demanda viene por infraestructura o qué rubro?

A finales del 2021, el Gobierno de Biden aprobó un programa de infraestructura de más de

US\$550,000 millones hasta el 2026, de los cuales US\$8,000 millones estarán destinados a Arizona. Esto va a permitir que la demanda se mantenga sólida en los próximos años. Y en California, se espera un crecimiento de la demanda de cemento para este año de 3.1% frente al año anterior.

¿Vendrá una nueva compra?

No estamos evaluando nuevas adquisiciones, creo que nos va a tomar un par de años llevar los negocios que tenemos a su pleno potencial, pero del mismo modo creo que con las inversiones hechas ya en Estados Unidos vamos a ver un incremento y mejora significativa de resultados.

Así, ¿EE.UU. empieza a compensar resultados menos favorables de Perú?

En términos de volumen, la operación de EE.UU. es más chica que la peruana, pero sí creo que las variaciones del mercado peruano pueden ser compensadas por el crecimiento de EE.UU. No en términos totales, pero sí para poder compensar las variaciones o fluctuaciones en mercados latinoamericanos.

Más info: gestion.pe