



■ En medio de un repunte, el ejecutivo abordó los proyectos que la compañía impulsa junto al Grupo Calidra y los avances de su expansión en Chile tras la alianza con Cementos Transex.

DFSUD

POR KAREN FLORES

Tras cerrar 2025 con un crecimiento de 2,6% en sus ingresos, impulsado por la resiliencia de las operaciones en Latinoamérica, el grupo cementero peruano Unacem inició el primer trimestre del año con resultados que superaron las expectativas.

Entre enero y marzo de este año, la compañía registró ingresos consolidados por 1.789 millones de soles peruanos (US\$ 483,5 millones), un alza de 7,1% frente al mismo periodo del año anterior, explicado por mayores operaciones de cemento tanto en el mercado local como en Ecuador.

En este escenario, y en medio del repunte de la construcción en Perú, el grupo avanza en una nueva etapa enfocada en expansión y diversificación de negocios, mediante proyectos vinculados a cal, energía y aumento de capacidad productiva en Chile.

“Estamos cerrando la primera fase de nuestro plan estratégico al 2030 centrada en la consolidación de operaciones, el fortalecimiento de capacidades operativas y el desarrollo de un modelo más integrado”, señaló Pedro Lerner, CEO de Unacem Perú, en conversación con DFSUD.

– Los ingresos de la firma crecieron un 2,6% en 2025, ¿cómo ha evolucionado esa tendencia durante los primeros meses de este año?

– Los primeros meses del año en Perú han mostrado un crecimiento tanto en volúmenes como en ventas, impulsado principalmente por la autoconstrucción. En términos generales, vemos crecimiento en Chile, Ecuador y EEUU, además de Perú, por una recuperación de la actividad del sector construcción.

Los resultados del primer trimestre superaron nuestras expectativas en Perú, lo que nos da tranquilidad para seguir ejecutando inversio-



PEDRO LERNER
CEO DE UNACEM PERÚ

“Vemos crecimiento en Chile, Ecuador y EEUU, además de Perú, por la recuperación del sector construcción”

nes y proyectos vinculados a mejoras operativas, eficiencia de costos y sostenibilidad en nuestras fábricas. Tenemos varias iniciativas en marcha y seguimos avanzando de acuerdo con lo planificado.

– **¿Cuáles son los principales motores de crecimiento de Unacem en 2026?**

– Al menos en Chile, los motores de crecimiento están enfocados en hormigón, prefabricados y en el aumento de nuestra capacidad de producción de cemento. Estamos bien posicionados para esta etapa de recuperación del sector construcción. Cuando entramos al país y apostamos por su institucionalidad, lo hicimos anticipando el escenario actual. A su vez, en nuestros principales mercados, estamos apostando por proyectos de vivienda, autoconstrucción y nuevos desarrollos.

– **¿Dónde está hoy el principal foco estratégico de Unacem en Perú?**

– Actualmente, dentro de los nuevos negocios de la compañía, estamos enfocados en la ejecución de la planta de cal, nuestro proyecto *greenfield*. Además, estamos cerrando la primera fase de nuestro plan estratégico al 2030, enfocada en consolidar operaciones, fortalecer capacidades y avanzar hacia un modelo más integrado durante este año.

– En 2025 constituyeron Calcem junto a Grupo Calidra para desarrollar una planta de cal por US\$ 70 millones. ¿Qué avances registra el proyecto?

– La planta de cal que estamos construyendo junto a Grupo Calidra inició su construcción en agosto de 2025 y, por ahora, seguimos dentro del cronograma previsto para iniciar operaciones comerciales en junio de 2027. Con este proyecto estamos ingresando al negocio de la cal en Perú.

– **A través de Celepsa, Unacem ha reforzado su presencia en energía. ¿En qué etapa está hoy el proyecto solar Solimana?**

– Esperamos obtener la autorización de inversión del directorio corporativo de Unacem durante el tercer trimestre de este año. De concretarse, probablemente iniciaríamos la construcción antes de fin de año. El proyecto ya se encuentra en etapa *ready to build*, con la financiación asegurada, los precios de proveedores definidos y las cotizaciones listas para su presentación al directorio.

– **Unacem Chile firmó un acuerdo con Cementos Transex, ¿qué busca la compañía con esta alianza?**

– Se trata de un acuerdo comercial mediante el cual operaremos la planta de mollienda de Puente Alto, propiedad de Cementos Transex, donde produciremos nuestros productos. Esto nos permitirá mejorar la cobertura de mercado y ganar eficiencia logística y de costos. El acuerdo es por dos años, aunque nuestro objetivo es eventualmente integrar este activo a nuestro portafolio. Con esta operación, aumentaremos nuestra capacidad instalada en Chile desde 600.000 toneladas anuales hasta un millón de toneladas.

El crecimiento que hemos tenido en Chile en los últimos ocho años ha sido significativo. Partimos con una operación de hormigón y nos propusimos superar el 10% de participación en ese segmento, meta que ya

“Al menos en Chile, los motores de crecimiento están enfocados en hormigón, prefabricados y en el aumento de nuestra capacidad de producción de cemento. Estamos bien posicionados para esta etapa de recuperación del sector construcción”.

alcanzamos. Hemos invertido más de US\$ 100 millones en el país, consolidándonos como un actor relevante del sector de la construcción.

– **¿Qué se viene para la firma en lo que queda de 2026?**

– Uno de nuestros principales desafíos sigue siendo avanzar en la hoja de ruta de descarbonización hacia la carbono neutralidad al 2050. Es un proceso de largo plazo, pero seguimos avanzando en línea con los objetivos que nos hemos planteado.

Entre las metas al 2030 está reducir la intensidad de emisiones de CO2 por tonelada de *clinker* a menos de 500 kilos, disminuir en 7% las emisiones por metro cúbico de hormigón y bajar las emisiones asociadas a la generación eléctrica a menos de 224 gramos por kilovatio hora.