

Tulio Silgado

Gerente general de Corporación Aceros Arequipa

La empresa prevé una baja de la demanda local, por lo que apunta a elevar la producción en Pisco para apalancarse en la exportación. En un mes deben tener en operación una planta de tubos en Bolivia.

“Estimamos que el 2023 invertiremos US\$ 100 millones en varios proyectos”

JOSÉ CARLOS REYES

jose.reyes@diariogestion.com.pe

¿Cómo estará cerrando este año la facturación de Aceros Arequipa?

Será de aproximadamente US\$ 1,300 millones, un 4% superior al año pasado, pero el volumen de ventas será menor que el 2021, un año extraordinario en volumen.

¿La facturación subió por mayores precios?

Sí, los precios mejoraron. Ofrecemos un commodity que depende mucho de la materia prima; al subir los precios, tenemos que subir la facturación. Hay una contracción del mercado peruano en volúmenes. La situación política genera mucha incertidumbre, pero han mejorado los volúmenes de exportación a Bolivia y Colombia, también hemos hecho envíos importantes a Brasil y Chile.

¿Cómo avanza la acería de la planta de Pisco (que inició operaciones a mediados del 2021)?

Funcionan de manera im-

peable y podríamos aumentar su producción. En los próximos doce meses creemos que es posible producir un 10% más de su capacidad nominal, lo que nos puede ayudar a tener mayor volumen para exportar.

Actualmente la nueva acería fabrica 1 millón 250 mil toneladas al año, y trabajamos para llevarla a 1 millón 450 mil toneladas.

¿Qué otros proyectos tienen?

El centro de distribución en Lurín está en plena construcción, en un terreno de 25 hectáreas. Está en la etapa de montaje de las máquinas tuberías y esperamos arrancar en un mes y mudar parte de los almacenes que tenemos en el Callao, como las tuberías que también tenemos allí y consolidar todo en ese centro de distribución.

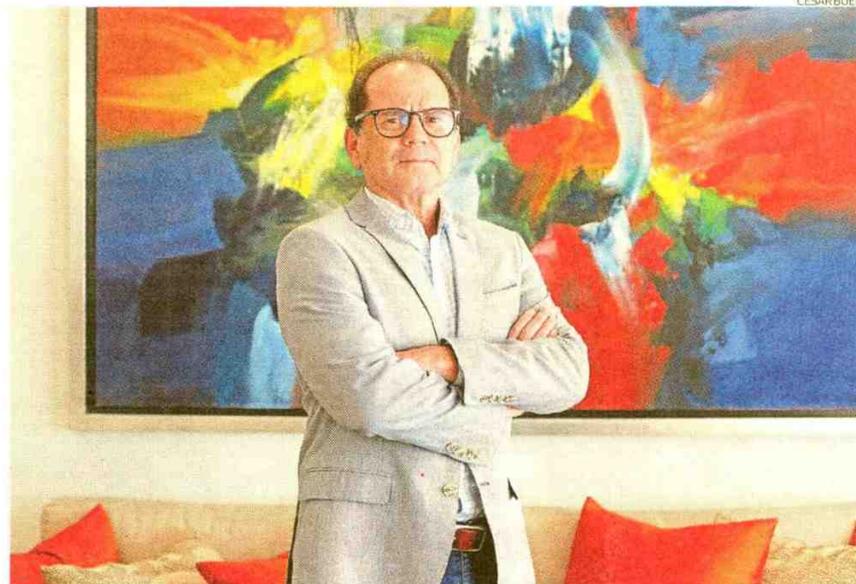
Otro proyecto que tenemos es una planta de tubos en Bolivia, que ha avanzado a buen ritmo y debemos inaugurar en un mes más, aproximadamente.

¿El próximo año se enfocarán más en el mercado local o en las exportaciones?

El mercado local siempre es el más importante, por el mayor volumen, pero si el mercado local sigue cayendo, tenemos la facilidad de exportar.

¿Prevén una baja de la demanda local?

Sí, en las barras de construcción, el producto tradicional que más vendemos. Estimamos que el próximo año va a caer el mercado interno, pues no hay obras importantes que se vayan a desarrollar y se está contrayendo. Los analistas dicen que el PBI de la construcción va a caer, hay poca



Miras a futuro. Tulio Silgado confía en los productos de valor agregado que fabricarán con el fin de alcanzar un crecimiento en ventas de 6% durante el siguiente año.

inversión privada y estatal. ¿Qué proyección de ventas tienen para el próximo año?

Podríamos incrementar las ventas a nivel total de la corporación en 6%, a pesar de la baja de la demanda local. Lo que sucede es que estamos ingresando a nuevos productos que nos van a permitir tener mayores volúmenes de venta.

¿Cómo cuáles?

En la nueva acería invertiremos para tener productos de valor agregado. Tener equipos especiales para hacer aceros de alto carbono, usados en barras para bolas de molienda de la minería, que actualmente la mayoría se importa. Tenemos el alambre para fabricar resortes, que son de alto carbono. Así, a pesar de que el principal mercado de barras disminuye, tenemos la oportunidad de poder incrementar las ventas con los sectores de aceros especiales.

¿A cuánto asciende su plan de inversión?

Los últimos cuatro años he-

mos invertido, en promedio, US\$ 100 millones por año. Y estimamos que el 2023 será una cifra similar.

¿En qué enfocarán esas inversiones?

Para el próximo año ya anunciamos un nuevo tren laminador que nos podrá dar una capacidad interesante de mayor fabricación de laminados, con una inversión de US\$ 75 millones. El proyecto avanza dentro de lo previsto y estará listo entre el primer y segundo trimestre del 2024. Hay otras inversiones medianas, que en total suman cerca de US\$ 100 millones, como el centro de distribución, que aún no lo hemos terminado.

¿A futuro evalúan abrir una nueva planta?

Siempre estamos investigando las distintas posibilidades que se den, abrir o comprar una empresa, y seguiremos investigando hasta que se presente la oportunidad.

¿En qué zonas están evaluando instalarla?

HOJA DE VIDA

Profesión: Ingeniero agrónomo de la Universidad Nacional Agraria.

Otros estudios: Kellogg School of Management.

Principalmente en el exterior, estamos viendo distintos países de la región.

¿Dónde ya operan o en nuevos países?

Estamos analizando ambas posibilidades.

¿Cómo manejan el tema ambiental?

La nueva acería emite niveles mínimos de contaminación. Tenemos filtros de última generación y la planta de agua consume mucho menos agua por tonelada producida.

Todo esto nos ha permitido ubicarnos en el puesto tres entre las empresas de acero del mundo en el índice de evaluación de sostenibilidad corporativa global de Standard & Poor's.

“
Estamos investigando abrir o comprar una empresa, principalmente en el exterior, en distintos países de la región.”