

Análisis 2006:

## El cemento chileno

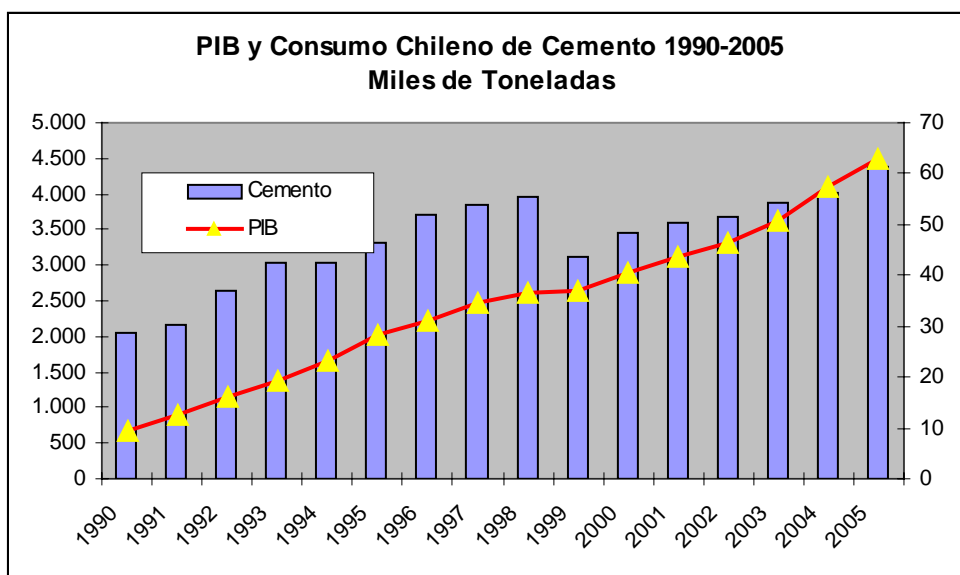
El cemento en Chile se encuentra en un ciclo expansivo, con aumentos en la producción y el consumo interno. Durante 2005 los despachos de cemento nacional se incrementaron en un 5,3%, bordeando los 4 millones de toneladas. El primer semestre de 2006 el crecimiento registrado en las estadísticas del Instituto del Cemento y del Hormigón de Chile (ICH) alcanza a un 22%. De mantenerse la tendencia, la producción local en 2006 podría llegar a un record de 4,7 millones de toneladas y algo más. Un crecimiento que va de la mano del Producto Interno Nacional, y sobre todo del dinamismo que muestran la construcción de viviendas y los proyectos de obras civiles.

Las importaciones de cemento durante 2005 agregaron 380.000 toneladas a la oferta, con lo que el consumo alcanzó a 4,4 millones de toneladas. Las importaciones muestran una tendencia creciente desde el año 2001 cuando comienza su intervención en el mercado nacional la empresa Tecnomix S.A., que suministra hormigón premezclado utilizando materia prima importada.

La cifra anterior representa un consumo per cápita de 274 kilogramos de cemento. El valor unitario más alto se obtuvo en 1998, cuando alcanzó a 276 kilogramos. Entonces la población chilena alcanzaba a 14,4 millones de habitantes, un 10% menos que en la actualidad.

Si bien la expansión del consumo y la producción continúan acelerándose durante 2006, no es probable que las importaciones continúen aumentando tanto, debido a que la empresa Tecnomix fue adquirida por una de las grandes cementeras nacionales, la que probablemente reemplazará la materia prima importada que utilizaba esa firma por suministro propio.

Gráfico 1



### **La ruta del hormigón**

Como ha sido comentado en artículos anteriores de Minería Chilena, los principales actores del cemento nacional son Empresas Melón S.A., ( Melón), Cemento Polpaico S.A. (Polpaico) y Cementos Bío Bío S.A. (CBB). Entre ellos existe una competencia caballerosa que persigue copar el máximo del mercado sin perder los márgenes de rentabilidad que son bastante convenientes. La pugna comercial en ocasiones se torna bastante dura, pero lo que menos han tolerado es la entrada de un nuevo competidor que pueda afectar los precios.

A la par que un vigoroso crecimiento, la industria del cemento en Chile en los últimos años muestra un sesgo hacia la comercialización del producto en forma de hormigón premezclado.

Los actores del hormigón son los mismos fabricantes de cemento, que operan a través de filiales: Ready Mix S.A (de Cementos Bío Bío), Hormigones Premix S.A. (filial de Empresas Melón S.A.), Pétreos S.A. (filial de Cementos Polpaico S.A.) y Tecnomix S.A. (adquirida en 2005 por Cementos Bío Bío). Gran parte de la producción de las empresas cementeras es comercializada a través de estas empresas.

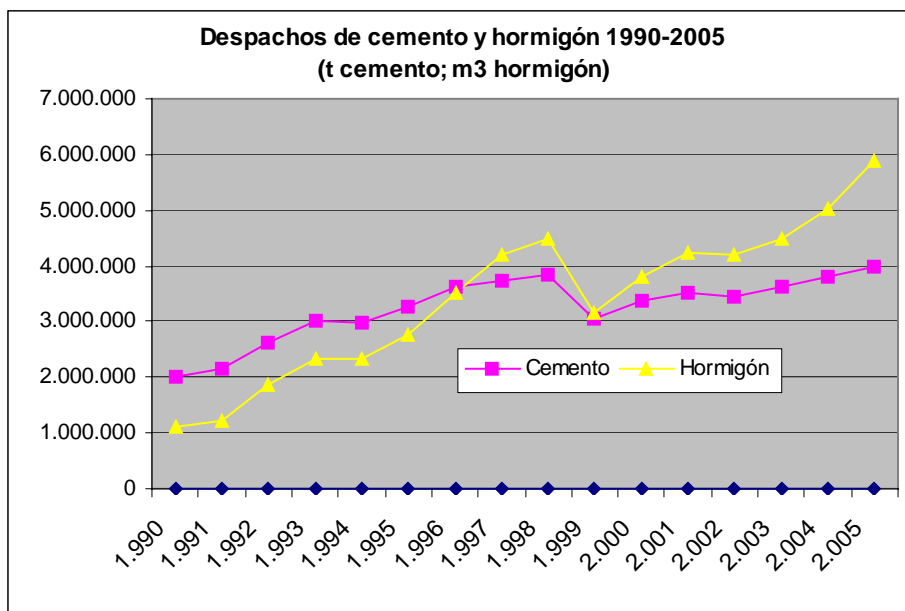
### **Participación en el Mercado del Hormigón**

	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Ready Mix (CBB)</b>	24.3%	25.7%
<b>Pétreos (Polpaico)</b>	31.7%	30.8%
<b>Premix (Melón)</b>	33.9%	32.3%
<b>Tecnomix (CBB)</b>	9.0%	9.4%
<b>Otros</b>	1.1%	1.7%

Fuente: ICH y Cementos Bío Bío

En cifras del ICH, el mercado del hormigón premezclado alcanzó un volumen de 6 millones de metros cúbicos en 2005, mostrando un crecimiento de 17% con respecto a 2004. Los despachos de cemento de los tres grandes productores nacionales en el mismo período se incrementaron en un 5,3%. El gráfico 2 muestra cómo la pendiente de crecimiento de las ventas de hormigón es más pronunciada que la del cemento en el período 1990 – 2005. La tendencia continúa durante 2006 al incrementarse la producción de hormigón en un 23% durante el primer semestre, en relación al mismo período del año anterior, comparado con un 22% de crecimiento en las ventas de cemento.

Gráfico 2



### Bío Bío se Reestructura

Las principales novedades en el mercado cementero en el último año han tendido como protagonista a la empresa Cementos Bío Bío (CBB). Esta compañía no opera solamente en el mercado del cemento como hacen sus dos competidores en el país, sino que también participa en el negocio forestal y en la fabricación y comercialización de productos cerámicos. La venta de sus activos forestales está afectando positivamente los resultados económicos de la compañía este año.

Pese a su actividad creciente en el negocio cerámico, la actividad principal de CBB es el cemento, donde posee una capacidad de producción 2,75 millones de toneladas, en sus plantas productoras de Talcahuano (750.000 t), Curicó (1.000.000 t) y Antofagasta (500.000 t).

Bío Bío ocupa el tercer lugar entre los productores locales de cemento, pero desde hace algunos años comenzó a tomar mayor participación del mercado, la que alcanzó un 31% el primer semestre de 2006, comparada con un 28,5% que representaba a fines de 2004.

A diciembre de 2005, los volúmenes de cemento despachados por Cementos Bío Bío S.A. alcanzaron a 1.206.786 toneladas, mostrando un aumento de 11,5% con respecto al año anterior. Esta cifra se compara favorablemente respecto del crecimiento del mercado nacional, que fue de 5,3% para el mismo período. Durante los primeros seis meses de 2006 los despachos han crecido un 29% con respecto al mismo período del año anterior, cifra muy favorable, toda vez que los despachos promediados de los otros dos conglomerados se incrementaron un 19%. Adicionalmente, los volúmenes de hormigón y cal despachados por la compañía también exhibieron mayores crecimientos en sus mercados respectivos.

### **Adquisición de Tecnomix**

La apuesta por el hormigón llevó a Bío Bío a comprar en 2005 a la empresa Tecnomix S.A., un proveedor de hormigones perteneciente al grupo japonés Sumitomo (12,5%), a los empresarios Gonzalo Valdez, Sergio Coddou y Andrés Navarro (29,18%), y a la sociedad Antumalal (29,18%), entre otros, por un valor de \$ 15.678 millones (US\$ 29 millones). Con una participación creciente en el mercado local, en 2005 Tecnomix participó con un 9,5% de las entregas de hormigón. Con esta adquisición CBB se encargó de quitar lo que alguna vez fuera llamado "una piedra en el zapato" de los productores chilenos tradicionales.

No es primera vez que los cementeros se sacan de encima un competidor. La operación Tecnomix recuerda a la que hizo la empresa Melón hace algunos años, cuando neutralizó la amenaza de Soquimich ofertándole una atractiva participación accionaria a cambio de reservas de caliza, algunos recursos frescos y, sobre todo, para archivar el proyecto que esta tenía para construir una planta de cemento en las cercanías de Vallenar.

El mercado estima que con la adquisición de Tecnomix, Cementos Bío-Bío debiese incrementar sus despachos en un 30% para llegar a 2,6 millones de m<sup>3</sup> de hormigón durante el próximo año. El Ebitda de la división de cemento aumentaría en aproximadamente US\$ 9 millones.

### **Venta de activos forestales**

Volviendo a hacer noticia en el ámbito empresarial, en Abril de 2006 el Holding Cementos Bío Bío puso en venta sus activos forestales, agrupados en las filiales CBB Forestal S.A., CBB Bosques Ltda., CBB Maderas S.A. y CBB Millwork & Sawmilling LLC, los que fueron adquiridos en licitación por la empresa Forestal Arauco, del grupo Angelini en US\$ 138 millones. El paquete incluyó 21.000 hectáreas de plantaciones, un aserradero con capacidad de 250.000 metros cúbicos y una planta de remanufactura, más las existencias. El negocio forestal tenía un gran valor patrimonial, pero representaba apenas un 3% del margen de utilidades de Bío Bío (medido por el Ebitda), comparado con un 82% del cemento y 12% de las cerámicas.

La venta de sus activos forestales impactó notoriamente en los resultados financieros consolidados de CBB y sus filiales. En efecto, según antecedentes entregados a la Superintendencia de Valores, la utilidad neta de la compañía al 30 de junio de 2006, alcanzó a \$ 37,5 mil millones, valor que es un 182% superior al del mismo período del año anterior cuando alcanzó a \$ 13.6 mil millones. Esta cifra incorpora \$ 25.8 mil millones correspondientes a la utilidad neta producto de la venta de los activos físicos del Área Forestal de la empresa. Cabe observar que la utilidad neta de todo el año anterior había alcanzado a \$ 26.144 millones.

La venta mencionada se tradujo en resultados extraoperacionales positivos por \$36 mil millones durante el primer semestre de 2006, comparado con una cifra negativa de \$3 mil millones en el año anterior. La venta tuvo impacto también en el Ebitda (resultados operacionales más la depreciación) que al 30 de junio de 2006 alcanzó a \$ 60 mil millones, cifra que se compara con \$ 29 mil millones obtenidos en el período anterior.

Los ingresos de explotación se incrementaron desde \$152 mil millones el primer semestre de 2005 a \$172 mil millones el semestre pasado. Este aumento tiene relación con el aumento de las actividades industriales aportadas por las filiales Tecnomix S.A e Inversiones Sanitarios Nueva Colina S.A, como también por incrementos en los despachos de las áreas de cemento, cal, hormigón, forestales y cerámicas.

Por su parte los costos de explotación de iguales períodos aumentaron, desde \$113 mil millones a \$133 mil millones. El alza se debe principalmente al incremento de despachos indicado en punto anterior, pero también al aumento del precio de los combustibles, en particular petróleo, carbón y gas, y a las restricciones de suministro de este último combustible que han afectado al país. Los gastos de administración y ventas también presentan un incremento, entre ambos períodos, el cual fue de 8,8% debido principalmente a la incorporación de las nuevas filiales.

Un cambio importante en la propiedad de la compañía, se produjo al vender la empresa la empresa mexicana Cemex su participación de 11,9% en Cementos Bío Bío en US\$66 millones (\$1.210 por acción), que fue comprada principalmente por los mayores accionistas de la propia compañía CBB. El gigante mexicano comprobó la dificultad de obtener un paquete controlador en CBB, y decidió mas bien aprovechar el buen negocio de haber adquirido estas acciones en 1999 por US\$ 31 millones, menos de la mitad del valor de venta.

CBB ha hecho noticia no solamente por su crecimiento y su reestructuración de áreas de negocios, sino también por el lamentable fallecimiento de su socio fundador y ex Presidente, Hernán Briones Gorostiaga, quien fuera el líder que creó y condujo a esta empresa a las ligas mayores.

En una entrevista anterior a su fallecimiento ocurrido en Diciembre de 2005, Briones manifestó no tener nuevos planes de expansión para el cemento en Chile. “Nosotros estamos con una capacidad de 2,2 millones de toneladas y eso es más que suficiente para abastecer al país por varios años” señaló el ejecutivo. El cemento crece al ritmo del PIB, dijo, y no prevé nueva capacidad tampoco en las dos compañías rivales. En cambio sí se refirió al potenciamiento de CBB en el área de los cerámicos, a través de la compra de CISA, una compañía que les ha permitido internacionalizarse y que tiene un tremendo potencial para crecer, especialmente en Estados Unidos. CISA definió un plan de inversiones por US\$ 100 millones que destinará principalmente al crecimiento en el exterior. El principal mercado es Estados Unidos. Para abastecer a este mercado, Cisa es socia de una fábrica en China, y está comprando una empresa comercial chileno-china.

En Mayo de 2006 la empresa Inacesa –también del holding CBB- ingresó un estudio al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA) donde explica que planea invertir US\$ 30 millones para ampliar la capacidad de producción de cal en su planta de Antofagasta. La idea es elevar la actual producción de 420 mil toneladas a 620 mil toneladas anuales. El nuevo horno contempla la utilización de un 100% de petcoke como combustible, y dejarían de operar los dos hornos actuales.

## DESPACHOS DE CEMENTO POR EMPRESA

(CIFRAS EN TONELADAS)

Año	Melón	Polpaico	Bío Bío	Total
1992	1.053.036	1.037.425	531.086	2.621.547
1993	1.214.567	1.146.733	658.873	3.020.173
1994	1.184.354	1.158.576	652.353	2.995.283
1995	1.298.422	1.280.600	695.389	3.274.411
1996	1.402.830	1.374.843	856.035	3.633.708
1997	1.436.331	1.404.016	895.778	3.736.125
1998	1.499.658	1.395.291	952.622	3.847.571
1999	1.170.186	1.072.243	793.797	3.036.226
3000	1.239.302	1.182.717	954.856	3.376.875
2001	1.289.761	1.275.124	947.748	3.512.633
2002	1.264.501	1.248.688	948.493	3.461.682
2003	1.318.060	1.275.322	1.029.029	3.622.411
2004	1.392.994	1.322.340	1.082.269	3.797.603
2005	1.404.703	1.387.633	1.206.786	3.999.122
Ene-Jun 2005	688.883	688.984	571.698	1.949.565
Ene-Jun 2006	795.905	844.032	735.216	2.375.153

Fuente: ICH

### Melón se expande

Empresas Melón S.A. (Melón), Compañía adquirida hace un tiempo a Blue Circle por la internacional francesa Lafarge, es el líder tradicional de los productores de cemento. Pero el presente año 2006 está viendo amagada su posición, debido a un crecimiento menor que su competencia. Durante 2005 Melón entregó al mercado 1.404.703 toneladas de cemento, levemente más que el año anterior, pero todavía sobre los otros dos productores. Pero el primer semestre de 2006 el orden cambió, ya que sus 796 mil toneladas resultaron bajo la producción de Polpaico, que alcanzó a 844 mil toneladas.

Melón es una empresa sólida, que rindió utilidades por 12 mil millones durante el primer semestre de 2006, un 11,6% más que en igual período del año anterior. A diferencia de Bío Bío, la actividad de Melón se enmarca únicamente en el negocio del cemento y sus derivados, sin inversiones en otras áreas ni en el exterior.

En el rubro hormigón, las ventas de la filial Hormigones Premix ascendieron a 2,3 millones de metros cúbicos, comparado con 2,0 millones en 2004, cifra que representa una participación de 33% según sus propias estimaciones

La mayor preocupación actual de Melón no es la participación de mercado ni sus competidores, sino los costos, y especialmente los insumos energéticos. Por eso ha afinado la tecnología y obtenido permisos ambientales para generar calor en los hornos mediante la combustión de neumáticos, aprovechando de paso sus residuos en la mezcla del cemento. Los costos el primer semestre de 2006 subieron más de un 11%, comparado con un 10% que aumentaron los ingresos. Lo que ayuda a las finanzas de la compañía son bajísimos gastos financieros, debido a que no tiene pasivo bancario. Esto le ha permitido mantener sus utilidades en un rango del orden de \$21 mil millones, tanto en 2004 como en 2005.

La compañía tiene una capacidad de 1,7 millón de toneladas, de modo que está próxima a copar el margen de crecimiento en su planta de La Calera. Por ello desde hace algunos años se encuentra estudiando proyectos alternativos de expansión, que hasta ahora no se habían concretado. Este año está iniciando un nuevo proyecto de planta de molienda de 300.000 toneladas, que se ubicará cerca de Puerto Montt, y cuya Declaración de Impacto Ambiental cuenta con un pronunciamiento favorable de la Comisión Regional de Medioambiente (Corema). El proyecto consiste en la instalación de una planta para la última fase del proceso de elaboración del cemento, esto es, la molienda de las materias primas que son el clinker –el que llegará por vía marítima por el Puerto de Calbuco– la puzolana y el yeso, y su posterior ensacado. La planta demandará una inversión de US\$ 27 millones y estará ubicada en un terreno de 10 hectáreas ubicado a 15 kilómetros de Puerto Montt y a 5 kilómetros del cruce Trapén. La decisión de instalarse en Puerto Montt se enmarca en el plan estratégico de crecimiento de la compañía, el cual recomienda crecer en la zona sur del país. Importante parte en este plan tenía el proyecto de puente Chacao, que conectaría la isla de Chiloé con el continente. La postergación indefinida que dio el Ministerio de Obras Públicas (MOP) a la propuesta presentada para este proyecto ha sido indudablemente un revés para Melón, y seguramente esta planta operará a una capacidad menor que la proyectada inicialmente.

A diferencia de Bío Bío, la empresa Melón no produce en Chile la totalidad del clinker utilizado en sus procesos. Al respecto, con fecha 05 de mayo de 2006, se comunicó a la Superintendencia de Valores y Seguros la suscripción de un contrato entre Melón y Cementia Trading, otra empresa del grupo Lafarge. Esta empresa, que cuenta con una flota de barcos y comercializa anualmente entre 12 y 14 millones de toneladas de cemento o clinker, suministrará clinker durante el año 2006 y proveerá de flete por los años 2006 y 2007, por un valor total aproximado de US\$ 9 millones para el primer año.

### **Nuevo yacimiento de caliza**

El progresivo agotamiento de la mina Navío ha impulsado a la empresa Melón a desarrollar una nueva fuente de caliza, entre los diversos yacimientos cuya propiedad mantiene. Este año comenzará a explotar el depósito Cantera Ñilhue, ubicado en la Quinta Región y a 48 kilómetros de la fábrica de La Calera. Según el estudio presentado para su autorización ambiental, el proyecto considera una inversión de US\$ 7,8 millones para la construcción de

una faena extractiva con capacidad entre 50.000 y 400.000 toneladas anuales, donde se incluye un depósito de material estéril; una planta de chancado primario y secundario; instalaciones para la etapa de construcción y operación del proyecto; y un sistema de transporte del material estéril y de la caliza mediante camiones..

Como una medida para separar las áreas de negocio, en diciembre de 2005 se creó la filial Minera Melón S.A., que quedó a cargo de la actividad extractiva minera del grupo Melón.

### **Polpaico suma y resta**

Polpaico, que forma parte del grupo suizo Holcim, tomó el liderazgo de los productores el primer semestre de 2006, al aumentar sus despachos en un 23% con respecto a igual período del año anterior, alcanzando a 844 mil toneladas. Anteriormente, durante el período 2005 los despachos se incrementaron un 5% y los ingresos por ventas un 9,5%, un aumento más que proporcional a los despachos. Por su parte las ventas de hormigón tuvieron un incremento de 14% durante 2005, llegando a colocar en el mercado 1.845 millones de metros cúbicos

Polpaico posee una capacidad instalada de 2.7 millones de toneladas anuales de cemento, distribuida en tres plantas ubicadas estratégicamente en el país, en el norte (Planta Mejillones con 300 mil toneladas), centro (Planta Cerro Blanco con 1.6 millones de toneladas) y sur (Planta Coronel con 800 mil toneladas).

A diferencia del ejercicio anterior, el gran incremento en los despachos durante el primer semestre del presente año no se tradujo en un aumento proporcional de ingresos por ventas, los cuales registraron un alza de sólo un 3,6% en el período.

La situación se ve más apretada si se considera que los costos de explotación aumentaron un 5% este primer semestre, y ya lo habían hecho en un 18% en 2005, al subir desde \$ 87 mil millones a \$ 103 mil millones. Pero Polpaico ha controlado el resultado no operacional, para mostrar una utilidad neta semestral de casi \$10 mil millones, que se compara bien con los \$8,3 mil millones obtenidos el primer semestre del año anterior.

De acuerdo a expresiones del Gerente General, Oscar Parada, la baja en los resultados operacionales se debe principalmente al aumento en los costos energéticos y de las materias primas que ha afectado negativamente los márgenes operacionales de la empresa.

El boom inmobiliario y los grandes proyectos de inversión sustentan el crecimiento de los despachos de Polpaico. Para 2006 la cartera de iniciativas continúa siendo atractiva, toda vez que se espera que se inicien obras como Convento Viejo, Costanera Center, y la Central la Higuera

Los ejecutivos de Polpaico no vislumbran mayores inversiones para ampliar la capacidad instalada de producción de la compañía, toda vez que ésta llega a unas 2 millones de toneladas y actualmente se producen 1,3 millón de toneladas. El monto total a invertir en el presente ejercicio alcanza a US\$ 14 millones, de los cuales una parte importante estará

destinada al hormigón premezclado y otra para la puesta en marcha definitiva de la plataforma acondicionadora de combustibles alternativos,

Cemento Polpaico consolidó su participación en la compañía argentina Juan Minetti. La empresa mantiene una participación indirecta del 6,67% de las acciones de la firma trasandina a través de la sociedad Southern Cement Holding (Bahamas), que es controlada en 99,97% por Polpaico y la sociedad argentina Invegar, que a su vez es encabezada en 99,90% por Southern Cement Holding. Juan Antonio Guzmán, presidente del directorio de Polpaico, explicó en un comunicado a la SVS que tras una reestructuración la cementera queda con una participación directa como accionista de Juan Minetti con 5,49% de los papeles, e indirectamente con un 1,8% de los títulos a través de Invegar. Esta inversión externa costó caro a Polpaico cuando Argentina devaluó su moneda hace algunos años.

### **Nuevo actor en la industria**

La construcción de autopistas urbanas concesionadas a capitales externos, con numerosos puentes, abrió un nuevo frente en la industria del cemento: las vigas de hormigón. La mayor proveedora de vigas de hormigón prefabricado para las autopistas urbanas de la capital es el Grupo Prefabricados Andinos, Preansa, compañía controlada en un 80% por la española Prainsa -uno de los mayores actores del sector en Europa- y por el holding mexicano Itisa, que en Chile está suministrando los durmientes para la expansión del servicio de la Empresa de Ferrocarriles del Estado (EFE) hasta Puerto Montt. Preansa produce prefabricados de hormigón para obras viales, pasarelas y naves industriales. La empresa invirtió en 1997 US\$ 7 millones en una planta de prefabricados de concreto con 10.000 metros cuadrados de superficie techada en las cercanías de Til Til, que tiene una capacidad de 40.000 m<sup>3</sup> anuales de hormigones prefabricados en moldes de acero, dotados de vibradores y maticantes.

El gerente general de la compañía, Ernesto Villalobos, ha expresado su confianza en la existencia de buenas perspectivas en el mercado chileno para este año y el próximo, pese a que están terminando los contratos con la mayor parte de las concesionarias urbanas. Actualmente, la empresa sólo opera una planta en Til-Til, que tiene capacidad para 40 mil metros cúbicos y sólo es explotada en un 70%. Pero próximamente comenzarán a operar otra planta en San Javier, que tiene una capacidad de 25 mil metros cúbicos de hormigón prefabricado y que será destinado a pedidos de Concepción, Puerto Montt y, eventualmente, de Temuco. Toda esta nueva capacidad será utilizada para enfrentar las nuevas licitaciones y para abastecer el inminente crecimiento de los negocios en el sur del país, zona que hoy sólo aporta el 10% de los ingresos totales y que se espera llegue a un 30%. Villalobos proyecta un crecimiento de las ventas de 6% anual, con una inversión de US\$ 1 millón por año.

Por Marcial Weisser