

# Cementos La Unión

*Un negocio en concreto*

**Era un negocio con tres grandes corporaciones** con tradición en el cemento como principales actores en el mercado. Sin embargo, la apuesta de Cementos La Unión iba muy en serio, en una historia que había empezado a fraguarse en 2007, cuando la empresa española con base en Valencia decidió proyectar su internacionalización hacia Chile, para extender las operaciones con que ya contaba en Egipto y República Dominicana.

El plan era competir por una tajada del mercado. Moldear una entrada a este negocio con las características diferenciadoras que podía aportar desde su experiencia. Para ello, y en alianza con capitales chilenos, la empresa de la familia encabezada por el empresario Generoso Bertolín planeó invertir cerca de 30 millones de dólares para iniciar el desembarco y captar entre el siete y el ocho por ciento de un rubro que en ese entonces movía 500 millones de dólares por año.

Si bien es cierto que, a la luz del comportamiento de este negocio de casi cinco millones de toneladas anuales controlado por las tres grandes compañías, insertarse en nuestro país parecía una apuesta, los inversores de Cementos La Unión lo tenían analizado y había al menos tres buenas razones para atreverse. La primera era que tenían experiencia. La familia Bertolín producía en Valencia prácticamente el mismo volumen de cemento que se transaba en Chile y entre muchas obras había participado, por ejemplo, en el levantamiento del nuevo estadio del Valencia Club de Fútbol, para 70 mil personas.

La segunda era que, junto a socios minoritarios, se determinó que la demanda local por cemento, si bien había actuado en forma estable e iba en alza, no estaba del todo cubierta. Y la tercera razón se cimentaba en que Chile calzaba perfecto para extender la internacionalización, por ser un país con estabilidad

política, seguridad jurídica y con un crecimiento franco que lo diferenciaba del resto de los países de América.

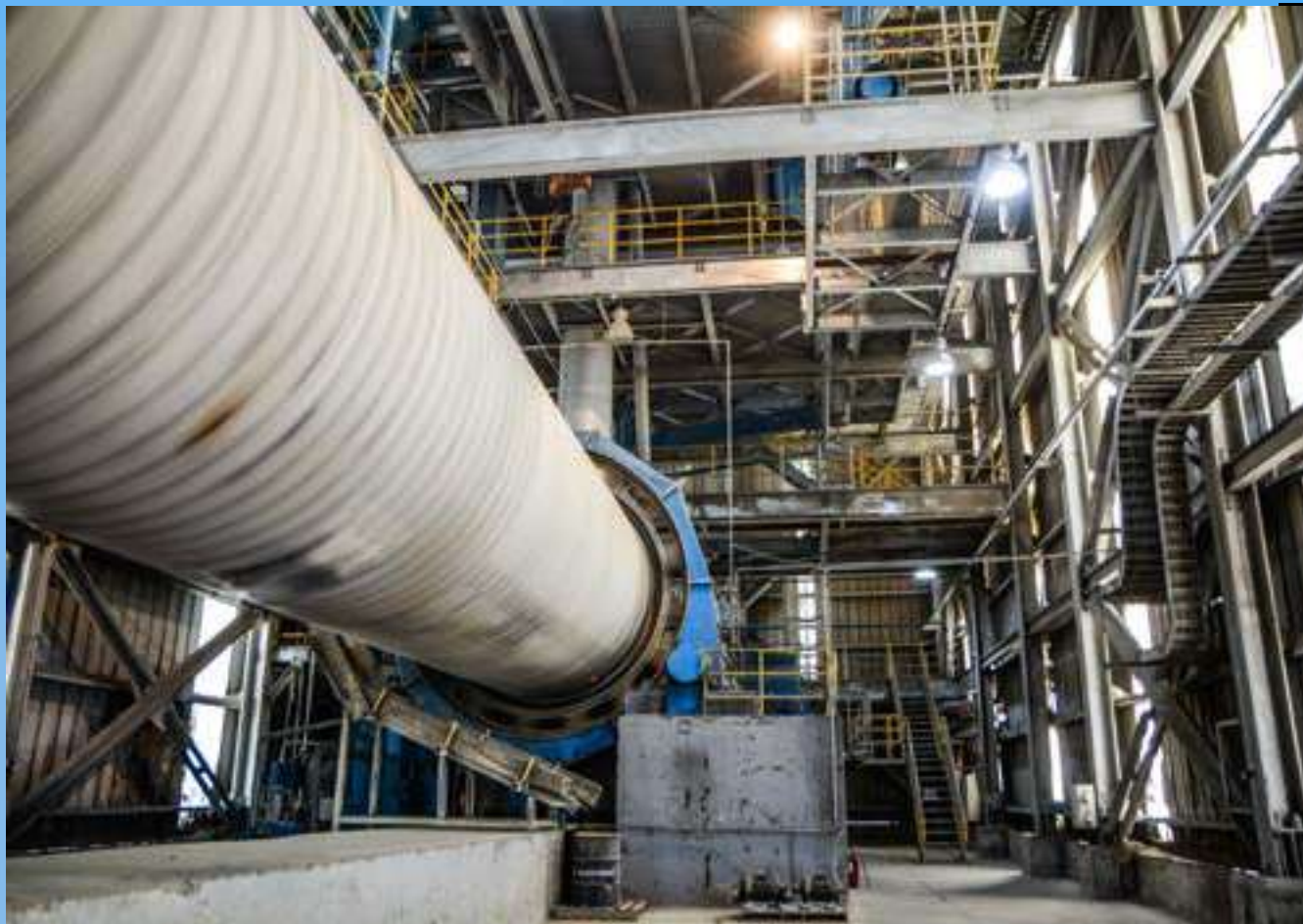
Entonces, la decisión estaba tomada. Había que empezar a construir la base para esos deseos.



Ese mismo 2007, la primera piedra de Cementos La Unión en nuestro país se colocó a los pies de San Juan, en la localidad de Lo Gallardo, ubicada en San Antonio. En este lugar se empezó la construcción de la molienda de cemento, capaz de responder a las necesidades con una capacidad de 300 mil toneladas al año.

“Logísticamente, la elección de San Juan se tomó tanto porque en el centro del país está la mayor concentración de población, por lo que entonces es el mercado natural para vender cemento, pero además, escogimos San Antonio, porque





**La primera piedra de Cementos  
La Unión** en nuestro país se  
colocó a los pies de San Juan, en  
la localidad de Lo Gallardo.





tiene un puerto más dedicado a la importación de carga. Nosotros comenzamos importando clinker, nuestra materia prima, desde Asia y en los últimos cinco años la hemos traído desde Perú. Por lo tanto, necesitábamos instalarnos cerca de un puerto de este tipo para nuestras operaciones”, dice Juan José Juaristi, Gerente General de Cementos La Unión.

Dos años más tarde, en el último trimestre de 2009, la compañía encendió las máquinas para la puesta en marcha de la instalación industrial. Y ya se fraguaba la historia. “Con el molino andando –agrega Juaristi– comenzamos a producir cemento y empezamos a vender, pero entonces no nos conocía nadie, estábamos entrando a un mercado bastante complejo. Fue un

trabajo de hormiga, ir cliente por cliente, buscando hacernos un espacio”.

El nicho lo encontraron mirando sus propias cualidades. Al ser una empresa más pequeña que la competencia, y por concentrarse en la región central, el foco ya estaba puesto en atender a pequeños y medianos clientes que, de alguna forma, generan un espacio para un productor de cemento y hormigón del tamaño de Cementos La Unión.

Y fue dar en el clavo, porque precisamente lo que valoran los clientes de esta empresa es que, además de la calidad de los materiales, exista una atención más cercana y personalizada. “Obras de envergadura no tenemos, salvo la primera etapa de la ampliación de la plataforma

de estacionamiento de aviones del aeropuerto de Santiago, o que en hormigón hicimos un par de hospitales en Santiago y todo el cemento de la mejora del nuevo muelle del terminal Puerto Central de San Antonio fue nuestro. Pero preferimos dedicarnos a proyectos más a la mano. Nuestros principales clientes son algunas constructoras de primera línea, pero también tenemos a muchos locatarios pequeños que sólo venden nuestros productos”, dice el ejecutivo.

Para la empresa, la calidad es la ventaja. En los materiales, por ejemplo, donde una de las principales innovaciones es el film que llevan los sacos entre las dos hojas de papel y que permite que el envase de cemento se mantenga más lim-



Los sacos de Cementos La Unión tienen la particularidad de llevar un film entre las dos hojas de papel, lo que **permite mantener el producto por más tiempo.**



pio, sostenible, compacto y respetuoso con el medioambiente, y por más tiempo a salvo de la humedad.

Pero la calidad también está en preocuparse del vecino. “Insertos en la comunidad, hemos hecho trabajos para mejorar la escuela en Lo Gallardo. Además, damos trabajo indirectamente a muchísimos habitantes del sector, porque participan por ejemplo en el transporte de la materia prima y del cemento”, añade Juaristi.



En los últimos años, el negocio de Cementos La Unión ha ido creciendo en el hormigón, que fue la segunda etapa planificada desde la llegada de la empresa a

Chile. Al año siguiente del terremoto de 2010, que dispararía la demanda de materiales para reconstruir gran parte del país, montaron dos plantas de este producto, en San Bernardo y una adicional en 2012 en Pudahuel con una posterior ampliación en 2016, en las que se están centrando los planes estratégicos mirando hacia el futuro.

Después de todo este tiempo, ya se han ganado un espacio en ese mismo estrecho mercado de colosos que los vio llegar. Hoy, tras doce años, Cementos La Unión también es actor levantando proyectos que desarrollan a Chile. Después de todo este tiempo, su historia ya ha cuajado y la apuesta de entonces continúa construyéndose con firmeza.