



INNOVAR Y ESPECIALIZAR

La fortaleza del sector minero permite que los proveedores se expandan, innoven y nazcan nuevos servicios.

Un indicador de que la minería se ha mantenido activa es que la demanda por bolas de acero –utilizadas en actividades de molienda de minerales– se ha mantenido en crecimiento.

“Nuestras ventas en la línea de bolas se han incrementado en un 15%, aproximada-



REUTERS

PROYECCIÓN. El país tiene en cartera más de 50 proyectos mineros por US\$60 mil millones.

mente, en el primer semestre, con lo que llegó a S/.74 millones. Este crecimiento se debió principalmente a una mayor demanda de nuestros clientes locales y extranjeros, y a la mayor producción lograda por la eficiencia y optimización”, afirma Franco Floris, gerente comercial de Metalúrgica Peruana, Mepsa.

Las perspectivas son positivas. “El Perú tiene en cartera más de 50 proyectos mineros que demandarán una inversión de US\$60 mil millones en los próximos años. Y dentro de esta cadena productiva, nuestra compañía continuará operando como socio estratégico de las mineras, y aspiramos a alcanzar un ni-

vel de ventas cercano a los S/.100 millones al cierre de este 2014”, sostiene.

La amplitud del mercado también permite la innovación. Resco, por ejemplo, acaba de lanzar el RA-CN300 un reemplazo orgánico del cianuro de sodio que sirve para separar roca y minerales.

Felipe Rey, gerente general de Resco, explica que el RA-CN300 marcará un antes y un después en el sector, ya que el gran beneficio del producto es no ser contaminante ni fiscalizado. Además, señala que la recuperación del mineral valioso es mayor que con el uso del cianuro.

El crecimiento del sector ha provocado la aparición de

servicios especializados, al punto que Lizardo Helfer, gerente general de Cosapi Minería, estima que las operaciones tercerizadas en el Perú están en el orden del 15% al 20% de las unidades mineras en operación.

“Se está tercerizando servicios de ingeniería, de gestión y planeamiento, de desarrollo, preparación y explotación del tajo”, precisa Helfer.

ESTRATEGIAS

En el caso de Cosapi Minería, estos servicios se crearon en el 2013 para encargarse del movimiento de tierras de las empresas mineras.

“Contamos con equipos de gran tamaño necesarios para el sector; asimismo tenemos palas electrohidráulicas de 40 toneladas de cucharón y varios camiones de 150 toneladas de carga. Acabamos de invertir US\$100 millones en equipos”, indica.

