

G ENTREVISTA

“Las licitaciones de minería son a matar”

MEPSA REVELA SUS PLANES Y LAS POSIBILIDADES QUE HAY PARA LOS PROVEEDORES DEL SECTOR.

NANCY PORTUGAL PRADO

nancy.portugal@diariogestion.com.pe

Ser proveedor de una minera es casi un privilegio. La industria del metal hace licitaciones a largo plazo, algo que le asegura insumos y a sus beneficiados, producción. Es el caso de Metalúrgica Peruana (Mepsa). Eduardo Carriquiry, gerente general de la compañía, revela que hoy persigue tres procesos nuevos, entre Perú y Chile.



Eduardo Carriquiry, gerente general de Mepsa.

¿Cuántas empresas de fabricación de insumos hay en el mercado?

En bolas de acero, debemos ser tres, pero siempre está la importación desde China, que es muy competitiva y barata. La ventaja de comprar localmente es no tener que movilizar capital para ir y venir de China cada cinco meses.

¿Hay muchas disputas entre empresas por proveer a las minas?

Las mineras hacen licitaciones de largo plazo, es lo que les conviene a ellas y al

proveedor porque garantiza una producción en el futuro.

¿Qué tan reñida puede ser esta competencia?

Las licitaciones de minería son a matar, pero las mineras no ponen todos los huevos en una canasta, porque un error puede parar la producción. Siempre tienen entre dos y tres productores para poder jugar.

¿Están detrás de licitaciones?

En todo momento, las hay. Estamos detrás de dos o tres grandes, entre Perú y Chile.

Le llamamos ‘grande’ a una licitación cuando permite producir mil toneladas adicionales de bolas en un mes.

¿Con cuánto dinero se puede beneficiar una empresa mediante este tipo de licitación?

Son de largo plazo. Una buena licitación te puede generar fácilmente entre US\$10 millones y US\$12 millones por uno, dos o tres años.

¿A qué tipo de minería se dirigen sus productos?

Nuestro principal cliente es la minería de cobre. Hoy

CIFRAS Y DATOS

♦♦ **Ventas.** En un mes, Mepsa puede vender 5 mil toneladas de bolas de acero.

♦♦ **Facturación.** El año pasado, Mepsa facturó US\$75 millones, este año se espera un cierre de US\$95 millones, gracias a una reestructuración de la compañía.

♦♦ **Materia prima.** Mepsa representa un 20% de las compras de metal reciclable. Se encuentra después de compañías como Aceros Arequipa y Siderperú.

♦♦ **Portafolio.** La compañía también fabrica piezas estructurales de metal.

Chile tiene tres veces más capacidad de producción de cobre que Perú, pero este lo va a alcanzar en los próximos 10 años, porque aquí hay 50 proyectos de minas de cobre.

¿Se va a incrementar la producción de cobre?

Solo con los proyectos que están aprobados y listos para empezar, el Perú aumentará su producción de cobre en un 63%. Los consumibles de esa industria van a incrementarse también. El mercado va a crecer.

¿Qué tan beneficiados se verán con el desarrollo de la minería de cobre?

Lo que esperamos es conseguir una gran parte de ese crecimiento de la industria peruana y una parte del mercado chileno. Solo con esas dos cosas deberíamos tener un motor para que esta empresa duplique o triplique sus ventas.

¿Cuánto invierte Mepsa en tecnología?

Como gerente recién integrado, me entregaron el plato servido. En los últimos cinco años, se han invertido US\$ 30 millones en modernizar la planta y hacerla más eficiente en cuanto al control de emisiones al medio ambiente.

¿Cómo se viene desarrollando el precio del acero?

Ha estado bastante estable, sin grandes cambios. El precio de los minerales sí ha caído. La mina tiene que seguir operando, pero el precio pone presión en los costos de una minera.

Proveen a mineras de Chile.

¿Cuál es su ventaja competitiva frente a sus pares locales? En Chile, donde hay tres veces más clientes, atiendo a dos. Nuestra ventaja es que la energía eléctrica en el Perú cuesta hasta un 80% menos que en Chile.

¿La distancia no les juega en contra al competir?

Los fletes desde el Callao hacia Antofagasta, donde se encuentran las minas, son menores que los que parten desde Santiago hacia el mismo destino.