

PROVEEDOR MINERO, UN ESLABÓN MILLONARIO

El desarrollo de varios mega proyectos mineros en el país, y la fuerte inversión puesta en ellos, no solo repercute en el crecimiento económico y el bienestar social, sino que también, en la misma línea de negocios, hace posible el desarrollo de otras empresas anexadas a este sector, como son el caso de los proveedores mineros, eslabones que mantienen la operatividad en la cadena productiva de esta industria.

Este segmento integra a empresas proveedoras de bienes y servicios y, también, de mano de obra (las llamadas contratistas). Según cifras estimadas de la Asociación Peruana de Proveedores Mineros (APPROMIN), en el país existen alrededor de 10.000 proveedores mineros, de los que un 10% son grandes, 60% medianos y 20% pequeños (la mayoría, situados en los alrededores de las minas).

Particularmente en el mercado nacional de piezas de desgaste y bolas de molienda, la tendencia continuará hacia el alza y aspira a producir este año cientos de miles de toneladas de estos productos, que generarían ventas por más de US\$ 20,000 millones. Estos resultados podrían mejorar ya que en este segmento hay casos de éxito de empresas que mantienen una gran producción de acero permanente.

Para Eduardo Carriquiry, Gerente General de Metalúrgica Peruana S.A. – MEPSA, única empresa de fundición en el país, es evidente que el Perú es minero y lo seguirá siendo. Proyectos como Antapaccay, que inició operaciones el 2013, Toromocho y Las Bambas que arrancan este año, más la expansión en el corto plazo de operaciones existentes como Toquepala y Cerro Verde; generarán mayor competitividad en el performance de los proveedores.

Sabemos que la inversión minera tiene un doble beneficio, pues por cada dólar invertido se generan dos más en inversiones anexas, en este caso con los proveedores mineros. Y, si nuestro país aprovechara los US\$ 53 mil millones de la cartera de inversión minera, generaríamos más de US\$ 100,000 millones en otros productos.

En ese sentido Carriquiry comenta que para garantizar una mayor inversión, el elemento clave en el futuro será la capacidad de proveer asistencia técnica superior a los clientes. Ese es el factor que se valora tanto o más que la calidad del producto. De ahí que MEPSA haya batido records en producción durante el 2013, proyectándose a duplicar sus beneficios para el 2016.

Lo favorable para el negocio de piezas y bolas de molienda, es que más allá del precio del cobre en el mercado internacional, la explotación y la demanda interna no se detienen debido a las inmensas reservas que tiene el Perú. Esta situación es favorable para la relación B2B que se establece entre la minera y el proveedor, porque este último tendrá alta capacidad de producción para atender los requerimientos de las diferentes industrias.

De acuerdo al expertise del directivo de MEPSA, los mercados extranjeros que vienen alcanzando excelentes resultados en la producción y exportación de piezas de acero y bolas de molienda son Australia, Estados Unidos, Canadá, México, Brasil, Colombia, Chile y Bolivia. Países en los que el nivel de exigencia y competitividad son muy elevados.

Sin embargo, no todo se presenta óptimo para los intereses de los proveedores mineros. Uno de los principales problemas que influye negativamente en este negocio son los conflictos sociales, sobre todo cuando la empresa que se le provee el servicio pertenece a la gran minería. Se retrae la inversión y la demanda de servicios principalmente.

En este panorama los proveedores deberían evitar verse comprometidos con una nueva dinámica de negocio casi impuesta por las compañías, que viene a ser los ajustes en las tarifas de contratos y condiciones de pago.