

MAYOR METALÚRGICA PERUANA: Mepsa Refuerza su Presencia en el Mercado Chileno

LA PRINCIPAL EMPRESA PERUANA DE BOLAS DE MOLIENDA Y PIEZAS PARA EQUIPOS MINEROS EXPORTA SUS PRODUCTOS A MERCADOS MUY COMPETITIVOS, TALES COMO ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y ÁFRICA.



Este será un año decisivo para Mepsa. En abril próximo dará inicio a su expansión en el mercado chileno, con un importante despliegue en Expomin 2014 (Stand 408e-2B), y en noviembre cumplirá 50 años de vida sirviendo a la gran minería del Perú. En estos años, Mepsa ha expandido sus operaciones para proveer bolas de acero (bolas fundidas para molienda y bolas laminadas para remolienda), piezas de desgaste (forros, conos, corazas, mantos, quijadas de chancadora y parrillas, entre otras) y piezas estructurales (soportes y brazos de maquinaria, engranajes, carcasas de bombas y tapas de molinos, entre otras), tanto a operaciones mineras como a empresas de maquinaria.

Metalúrgica líder

Su gerente general, Eduardo Carriquiry, dice que uno de los principales atributos de Mepsa es que pueden operar en el mercado de bolas y piezas de manera simultánea. "El mercado de las fundiciones está dominado por empresas que proveen bolas o piezas, pero no ambas. Nosotros podemos operar en estas dos áreas de negocio", explica desde Lima, donde están ubicadas las oficinas centrales. Hoy, Mepsa provee a Caterpillar, Lippmann, Metso, FLSmidth y Outotec de manera regular. Además, exporta sus productos a mercados tan competitivos como Esta-

dos Unidos, Canadá y África.

Presencia en Chile

En Chile, Mepsa trabaja con Minera Doña Inés de Collahuasi y Codelco. En el mercado chileno está presente hace más de 10 años y hoy inicia un fuerte proceso de expansión. Con una inversión de 30 millones de dólares para ampliar sus líneas de producción, Mepsa extenderá su operación en el país. "Vamos a abrir una oficina en Antofagasta, desde donde potenciaremos nuestra presencia en el mercado chileno", explica Carriquiry. Actualmente, el 20% de sus ventas están dirigidas a Chile, y el objetivo a cinco años plazo es lograr que nuestro país represente la mitad de las ventas totales de la empresa. De acuerdo a Carriquiry, Chile es el mercado natural donde Mepsa debe expandirse. "Tanto Chile como Perú son países mineros y ambos vamos a seguir creciendo", dice. Y Expomin será la plataforma para ampliar su presencia en el país. "Esperamos reunirnos con los principales ejecutivos de

El objetivo de Mepsa, que este 2014 cumple 50 años, es lograr que a cinco años Chile represente la mitad de las ventas totales de la empresa.

las empresas mineras y proveedoras del país", explica.

Expertos en asistencia técnica Carriquiry dice que uno de los principales atributos de Mepsa es su capacidad para proveer asistencia técnica en terreno. "Tenemos un equipo de ingenieros y técnicos, expertos en Ingeniería de desgaste, que están permanentemente en terreno, apoyando a nuestros clientes. Es ahí donde hacemos la diferencia".

De acuerdo al gerente general, el esquema de la asistencia técnica puede resumirse en un sencillo flujo de medición del desgaste, diseño y desarrollo para optimizar cada producto. En el caso de los equipos de molienda, el personal en terreno estudia el desgaste de las piezas y propone la mejor combinación de diseño y aleación para aumentar el rendimiento de los componentes en una futura reposición.