

Fuente

Fecha

América Economía

19/Set/2017



SOLUCIONES EN EXPANSIÓN

Tras el freno de las inversiones mineras, las empresas de maquinaria y equipos mineros diversifican su oferta de productos y servicios y crecen especialmente a través de sus servicios de posventa y la venta de repuestos.

POR LAURA VILLAHERMOSA, LIMA

El potencial de la minería peruana ha hecho que a lo largo de los años las compañías de maquinaria y equipos para esta industria de talla mundial se interesaran por el mercado local. Y con el alza de los precios de los *commodities* (que tuvo su pico entre 2011 y 2012), las compañías que proveen de este tipo de productos y sus servicios asociados se sumaron a la fiesta del sector. La vuelta de tuerca que implicó la caída de las cotizaciones internacionales de los metales, del mismo modo, impactó en esta industria, como evidencia la caída del 41% de la inversión en equipamiento a nivel local de 2013 a 2014, según cifras del Ministerio de Energía y Minas.

A pesar del contexto, no obstante, las empresas del sector evi-

tan hablar de crisis y aseguran que han podido mantener sus niveles de años atrás. "Si bien en minería se han frenado las nuevas inversiones, las operaciones existentes han estado a *full* capacidad, buscando eficiencias y sinergias, y en ello aliados como nosotros hemos sido relevantes", dice Mariela García, gerente general de Ferreycorp.

La ejecutiva asegura que la multilatina peruana en los últimos años ha podido mantener su negocio, ya que la atención en minería ha continuado e incluso ha habido algunos crecimientos debido a la ampliación de algún tajo o la necesidad de reparar las flotas existentes. Y la corporación tecnológica ABB resalta que en los últimos cinco años ha logrado triplicar su venta de accionamientos



sin engranajes para molinos (conocidos como GMD) a nivel local, gracias a los proyectos de inversión que se construyeron desde 2012 hasta la fecha, entre ellos la ampliación de Cerro Verde.

Si bien han podido abastecer al mercado local de nuevas unidades, Ricardo Begazo, *product marketing manager* de la compañía, asegura que en los últimos dos años ABB se ha enfocado principalmente en la modernización y el mantenimiento de su base instalada. Y es que, justamente, en contextos no tan favorables, los proveedores de maquinaria optan por dedicarse a dar un mayor apoyo al servicio posventa y apuestan por asistir en áreas de mantenimiento o provisión de repuestos, según Tulio Antezano, catedrático de la carrera de Ingeniería Mecánica de la UTEC.

"Si bien la caída de la inversión nos afectó, principalmente en 2016, debido a que nuestros clientes se vieron obligados a optimizar el uso de sus presupuestos, mantuvimos un buen nivel de facturación por la venta de repuestos y servicio principalmente en servicio técnico especializado, reparaciones de equipos y componentes", dice Orlando Terreros, gerente de Negocios de Repuestos y Servicios de Atlas Copco.

Mariela García explica que en los dos últimos años Ferreycorp ha tenido dos programas muy potentes de reparación de camiones mineros y cargadores de bajo perfil que han permitido llevar a las unidades prácticamente a cero. Y precisamente su línea de repuestos y servicios ha ido ganando participación en las ventas en los últimos años y supone ya más del 50% de sus ingresos, debido a que las compañías están haciendo más reparaciones. "Además, hemos ido vendiendo maquinaria y esta demanda también reparaciones", dice la ejecutiva.

Las compañías de maquinaria y equipos, asimismo, han apostado por diversificar su gama de productos y servicios complementarios a su oferta, según Lourdes Segovia, gerente sénior de Auditoría de KPMG en el Perú. La especialista explica que, por ejemplo, Bosch Rexroth Perú (que provee motores hidráulicos, bombas y otros mecanismos), ha optado por expandirse e implementar oficinas de venta y servicio en Trujillo y Arequipa, como paso previo a la instalación de talleres en dichas ciudades.

Y Ferreycorp –explica su gerente general– ha agregado a su portafolio, entre otras cosas, las unidades ligeras Unimaq y ha incorporado la línea de camiones de mayor tamaño Caterpillar, así como palas, perforadores y camiones eléctricos. "También hemos

agregado una compañía de tecnología para poderle dar a las compañías mineras lectura de información sobre sus operaciones y así ser más eficientes", añade.

Las mineras que operan en el Perú, para Orlando Terreros, de Atlas Copco, buscan hoy la automatización de sus operaciones, además de un uso eficiente de energía, interoperatividad y manejo de información. Y es que en la minería local, tal y como explica Tulio Antezano, de la UTEC, se está apostando por el monitoreo

de las máquinas para ver su funcionamiento y productividad y muchas de las innovaciones lanzadas en los últimos años, justamente, van en esta línea.

ABB recientemente presentó a nivel local la plataforma ABB Ability, que incluye servicios digitales que incrementan la productividad y la disponibilidad de los equipos y sistemas, entre ellos los GMD. Y Ferreycorp tiene ya en operación a nivel local un servicio denominado Fleet, que permite tener en tiempo real información de cómo interactúan las máquinas en un tajo,

mientras que ABB ofrece una solución (llamada Certiq) que recopila, compara y comunica información vital sobre el equipo.

Con el viento a favor, si efectivamente la inversión minera local toma impulso los próximos años, las compañías de maquinaria y equipos (adentradas en pleno *internet of things*) prevén un fuerte crecimiento para los próximos años. Se vislumbra una nueva vuelta de tuerca. **A**

En los últimos años Ferreycorp –explica su gerente general– ha agregado a su portafolio, entre otras cosas, las unidades ligeras Unimaq y ha incorporado la línea de camiones de mayor tamaño Caterpillar, así como palas, perforadores y camiones eléctricos.

Cajas ligeras

Inversión minera en el Perú en equipamiento minero (en millones de US\$)

Fuente: Minem

