

Ventas de FERREYCORP se elevaron en 9%

Ferreycorp, corporación líder en el rubro de bienes de capital y servicios complementarios, con su marca de bandera Caterpillar, integrada por 16 empresas presentes en Perú y otros países latinoamericanos, alcanzó ventas por S/. 1,339 millones en el primer trimestre del 2015, superando en 9% los ingresos registrados en el mismo periodo del 2014. El Ebitda -que refleja la rentabilidad y generación de caja del negocio- mostró un incremento de 6% respecto al primer trimestre del 2014, ubicándose en S/. 152 millones, gracias a las mayores ventas y una mejor utilidad operativa. Este último indicador financiero mostró un crecimiento de 14%, al alcanzar S/. 113 millones.

Cabe mencionar el incremento de 53% en las ventas de equipos Caterpillar a clientes de la gran minería, tras concretar operaciones concertadas el año pasado para la expansión de proyectos mineros ya en operación. Este



La corporación alcanzó ventas por S/. 1,339 millones en el primer trimestre del 2015.

resultado influyó en los niveles de venta de la división de empresas encargadas de la representación de Caterpillar en Perú, con S/. 1,055 millones, superiores en 10% frente al primer trimestre del 2014. ■

ZAPLER y KOBELCO realizaron pruebas de excavación

Zapler, representante exclusivo de Kobelco en el Perú, realizó una prueba de trabajo de su excavadora de 35 TN: SK350, en Ticlio.



Durante la prueba de la máquina estuvieron tanto los técnicos de Zapler como el personal de Kobelco.

La prueba permitió demostrar la eficiencia de Kobelco durante las operaciones que estos equipos desarrollan tanto en minas como en proyectos de construcción urbanos y rurales.

La excavadora Kobelco SK350LC, posee un peso operativo de 35 Tn, motor Hino de 6 cilindros (de fabricación japonesa) que desarrolla 280 HP (caballos de fuerza) a 2100 rpm (revoluciones por minuto). Posee velocidad de giro de 10 rpm, torque de giro de 12237 kg-f. El volumen de la cuchara es de 2.1 m³.

Durante la prueba del equipo estuvieron tanto los técnicos de Zapler como el personal del área comercial de la unidad de negocio y representantes de Kobelco: Joao Oliveira, district manager Latino América; Seigo Arai, product marketing general manager; y Jesús Santos, gerente de servicios Latino América. ■

Los beneficios del XCENTRIC RIPPER presentes en Chavimochic

El Proyecto especial Chavimochic apostó por el uso del Xcentric Ripper para la construcción de los accesos provisionales para la presa Palo Redondo que contempla nueve caminos de acceso a ambos márgenes de la quebrada que serán utilizados para el transporte de material en sus etapas de relleno.

El Boletín Informativo N°3 Chavimochic en su edición de Marzo sostiene: "El uso del Ripper es más productivo y económico que los métodos tradicionales de excavación de roca fija con explosivos, mientras los ratios de excavación estén por encima de los 25 m³, siempre y cuando se compare con un diámetro de hasta 64 milímetros de perforación ya que por debajo de ese ratio se deja de usar el ripper y se pasa al uso de explosivos". El Xcentric Ripper, distribuido exclusivamente por Komatsu-Mitsui, es un implemento desarrollado únicamente para excavadoras y elaborado con tecnología de punta que cumple con los más estrictos estándares en cuanto a excavación y demolición. Esta herramienta reemplaza a los martillos hidráulicos virtualmente en todas las aplicaciones de fragmentación de rocas. ■



Nuevo implemento reemplaza de forma eficaz los martillos hidráulicos.

MASISA celebró "Día del carpintero"

Masisa Perú, empresa distribuidora de tableros para carpintería y decoración, celebró el "Día del Carpintero", evento en el que agasajó a los profesionales pertenecientes a la Red M. El evento se realizó en las instalaciones del Fundo Odría, contando con la animación de Luz Ceballos y Pablo Villanueva.

La Red M es un programa de relacionamiento y fidelización para los clientes de los Placacentros Masisa. A través de este, los compradores podrán acceder a diversos beneficios y premios. Hay tres categorías, Bronce, Plata y Oro. Hasta el momento, más de 6,000 mueblistas se han inscrito en la Red M.

Carlos Duffó, gerente comercial de Masisa Perú, explicó que dicho plan fue implementado hace dos años. "El carpintero se acerca a un local Placacentro de nuestra red y acumula puntos al comprar nuestros productos, y puede canjearlo por artefactos, herramientas o seguros contra accidentes, además los mueblistas pueden promocionar sus servicios a través de nuestra web", refirió. ■



La Red M es un programa de relacionamiento y fidelización para los clientes de los Placacentros Masisa.