

PUBLIRREPORTAJE

CON NUEVA OFICINA PARA LATINOAMÉ Hitachi apunta a posicionar sus equip

La firma potenciará la presencia de la marca en la región, destacando la calidad de sus soluciones y del sólido soporte que entrega a los clientes.

Como un hito en la historia de Hitachi Construction Machinery, y una acción estratégica clave para su posicionamiento en Latinoamérica, es considerada la apertura de su nueva oficina regional en Chile.

El proyecto, que comenzó a desarrollarse hace un año, se concretó en abril del presente con la llegada al país de Tetsuya Kitagawa, quien fue designado como Presidente y CEO de Hitachi Construction Machinery Latin America.

“Luego de hacer las comparaciones con varias grandes ciudades de la región, se eligió Santiago de Chile por razones de seguridad, regulaciones, impuestos y facilidad para hacer negocios”, afirma el ejecutivo japonés.

CERCANÍA ESTRATÉGICA

Entre los otros motivos que consideró la compañía para instalarse en el país figuran que muchas compañías mineras globales tienen oficinas en Santiago. “También porque nos interesa, en el marco de nuestro negocio, el incremento que habrá de la demanda de camiones de extracción minera en Chile”, precisa Kitagawa. “Además, está mucho más cerca no solo de la red de distribuidores o dealers, sino que también de los clientes y usuarios finales. Y eso facilita una mejor comunicación y mayor flujo de la información entre todos estos involucrados”, indica el ejecutivo.

Kitagawa, con 28 años en la compañía japonesa, explica que antes todo el negocio para las Américas estaba gestionado desde la oficina regional de Atlanta, en Georgia (Estados Unidos). “Luego de tres años de operar así, nos percatamos que sería más eficiente la gestión teniendo mayor cercanía con los países que hablan el mismo idioma y que comparten una amplia idiosincrasia”, comenta.

OEM EN LA REGIÓN

Hitachi resolvió separar las operaciones, y la sede de Atlanta quedó atendiendo solo a los mercados de Canadá y Estados Unidos. Mientras, desde México al sur, la gestión



HITACHI

ZAMine
Unstoppable Effort, Extreme Support.

Reliable solutions

pasó a depender de la nueva oficina regional en Chile, con un plan de negocios a 10 años.

Según Kitagawa, el establecimiento de esta nueva oficina va acompañado de inversiones para soportar de mejor forma a los equipos Hitachi y a los clientes que se decidan por la marca. “Contamos, por ejemplo, con centros de distribución de repuestos, algo muy importante para dar mayor eficiencia a los procesos”, remarca. “La instalación de Hitachi es el arribo del OEM a la región. Y este OEM va a brindar soporte a los responsables de la comercialización directa: quienes promueven y visitan a los clientes o quienes prestan el servicio posventa. Lo anterior, de la región misma, no desde Atlanta o Japón”, precisa.

MÁS CAPACIDAD

Desde ahora, la empresa ZAMine, socio que se ha encargado de la comercialización de las soluciones Hitachi para minería en el país, junto con la distribución y el soporte, contará con más capacidades de respaldo para atender de mejor manera a los usuarios finales de los productos de la marca.

“ZAMine cumplió 10 años en el país a cargo de la comercialización de Hitachi, y esa experiencia acumulada será fuente de sinergia en nuestra nueva oficina regional. Esperamos que su trayectoria acelere la curva de aprendizaje del mercado chileno”, destaca Kitagawa.

El Presidente y CEO de Hitachi Construction Machinery Latin America sostiene que, si bien, la marca es

reconocida a nivel mundial, sin duda hay desafíos que la compañía debe superar en la región. “Nuestra presencia, sobre todo en



RICA EN CHILE, os para minería

Chile, todavía es acotada. Y la idea justamente de invertir en el país, con toda esta infraestructura, es poder demostrarle al mercado el firme compromiso que tenemos para hacer crecer nuestra marca”, complementa.

OBJETIVO A CORTO PLAZO

Por lo mismo, uno de los objetivos que Hitachi se impuso en el corto plazo es demostrar rápidamente la calidad de sus equipos, y lo calificado que es el soporte que puede entregar. “Esto porque tenemos claro que la competencia lleva años recorriendo este camino, para alcanzar la posición que hoy tiene en el mercado”, admite Kitagawa. El ejecutivo resalta que hoy la firma está enfocada en entender, con una visión integral, los requerimientos de los clientes y así entregar las soluciones adecuadas. “Y no solo considerando lo relacionado a la mayor productividad, sino que también aspectos claves como seguridad, sostenibilidad y alto compromiso con el cuidado del medio ambiente”, sostiene.

Dice que desean compartir los casos de éxito registrados en Australia, África y en América del Norte. “Allí nuestras soluciones están probadas hace tiempo, con favorables resultados. La idea es replicar esas



“La instalación de Hitachi en Chile es el arribo de la OEM a la región. Y esta OEM va a brindar soporte a los responsables de la comercialización directa”,

TETSUYA KITAGAWA.

experiencias positivas en esta región”, acota.

VISIÓN TRANSVERSAL

Dentro del catálogo que Hitachi Construction Machinery promoverá figura



su línea de palas para minería, que van de las 120 t a las 800 t de peso operacional. “También promocionaremos nuestros camiones de extracción (CAEX) con capacidad entre las 180 t y las 300 t”, señala Kitagawa. El ejecutivo afirma que una de las ventajas comparativas de Hitachi respecto a la competencia es que la firma tiene participación en todo el proceso. “Intervenimos desde la operación minera en el pit, con nuestras palas hidráulicas y CAEX, como también ‘aguas abajo’ en el procesamiento de los minerales”, recuerda. “De esta manera, tenemos una visión transversal de todo el proceso

De Izq. a Der.:
Roberto Morales | Gerente Comercial - ZAMine Chile; Tomoaki Sugino (Director de Operaciones Regional para el Negocio de Equipos de Construcción y Minería en Latinoamérica de la corporación Marubeni); Tetsuya Kitagawa | Presidente y director ejecutivo - HCLA; Gou Kozen | Gerente General - ZAMine Chile y Jorge Cabrera | Gerente de Cuentas - ZAMine Chile.

minero, monitoreado con tecnologías que permiten tener la trazabilidad del mismo”, asegura. Finalmente, consultado por sus perspectivas, tras esta apertura de la oficina regional en Chile, Kitagawa indica que proyectan incrementar las ventas de los US\$292 millones alcanzados en 2024 a US\$667 millones al 2030.

CAEX full eléctrico para minería

Dentro de las novedades de la marca, el Presidente y CEO de Hitachi Construction Machinery Latin America, Tetsuya Kitagawa, destaca que están desarrollando un nuevo tipo de equipo CAEX en la modalidad Trolley Battery.

“Se trata del primer camión minero 100% eléctrico del mundo, que está siendo probado actualmente en una mina de cobre y oro en Zambia”, detalla. Tiene capacidad para 240 ton, y está totalmente alineado con los requerimientos de la industria, en cuanto a la reducción de emisiones de CO2 y de soluciones orientadas a la electrificación. Explica que, a diferencia de desarrollos de otras marcas, “este camión es cero emisiones gracias a

que los motores funcionan con la electricidad que recibe a través del trolley o catenaria”.

“Mientras está operando, va cargando las baterías. Lo que hace es que reemplaza el conjunto de motor diesel por un set de baterías, de tal forma que cuando no está conectado a la línea funciona con ellas”, complementa.

Esta dualidad se produce porque es imposible que un camión que carga 240 ton pueda tener una buena performance solo con la energía de las baterías. “A fines de este año concluirá la etapa de prueba industrial, y estará disponible para la comercialización a partir de 2028”, agrega el ejecutivo.

ZAMINE SERVICE CHILE

Oficina Regional - Santiago
Dirección: Nueva Tajamar 481,
Torre Sur, Of 903.Las Condes.

CONTACTO:
• Roberto Morales (Gte. Comercial)
roberto-morales@zaminechile.com
+569 32599256
• Jorge Cabrera (Gte. de Cuentas)
jorge-cabrera@zaminechile.com
+569 40019163

www.zaminechile.cl

