

# HIMOINSA

A YANMAR COMPANY

ccastro@himoinsa.com  
www.himoinsa.com

**Bajo la modalidad de venta y arriendo de equipos de generación de energía**, la compañía del Grupo Yanmar tiene la capacidad de participar en procesos de ingeniería, montaje, operación, suministro de combustible y soporte técnico.



## HIMOINSA busca posicionar sus soluciones de energía "llave en mano" dentro del sector minero

Entender a cabalidad la necesidad de sus clientes y asesorarlos para elegir la mejor solución de energía, en modalidad de venta o arriendo de equipos, es parte de la estrategia comercial de HIMOINSA para posicionarse dentro del sector minero e industrial.

La empresa de origen español, que tiene 40 años de trayectoria, se unió en 2015 a Grupo Yanmar, multinacional japonesa fundada en 1912, para reforzar su presencia en el mercado mundial de generación de energía. Ambas compañías cuentan con el conocimiento, los recursos tecnológicos y la capacidad industrial para potenciar sus sinergias y ser un actor líder en el mercado.

"Hoy Yanmar está enfocada en el negocio de generación de energía en Latinoamérica y Australia. HIMOINSA, que tiene su sede central en España, dispone de plantas de fabricación de grupos electrógenos en dicho país, en China, India, Estados Unidos y Brasil", afirma Carlos Castro, Director para HIMOINSA Chile.

### Valor agregado

"Nuestro objetivo es entrar al mercado minero con un valor agregado: entregar soluciones de energía 'llave en mano', con la filosofía de entender perfectamente el requerimiento del cliente y recomendarle la mejor solución. Luego, comenzar el proceso de ingeniería, logística, montaje, operación, suministro de combustible y soporte técnico", precisa.

Castro dice que otro aspecto diferenciador es que integrarán innovación. "Queremos entrar al mercado minero con soluciones de energía en base a Gas Natural, GLP (Gas Licuado de Petróleo) y sistemas de almacenamiento de energía. Esto para que nuestros clientes opten por soluciones híbridas, que le permitan ahorrar y reducir combustibles fósiles, con la consecuente disminución de emisiones", subraya.

Resalta que "con lo anterior, facilitaremos que el cliente deje en nuestras manos la implementación de la solución de energía, y pueda dedicar el 100% de su tiempo



*Nuestra capacidad de fabricar nuestros propios grupos electrógenos para el negocio de renta representa una significativa ventaja",*  
**Carlos Castro.**

que nos llegó de la fábrica de España, asegura.

### Unidades de negocios

Castro detalla que desde marzo la compañía busca posicionar tres unidades de negocios: el área de renta de soluciones de energía; venta de generadores eléctricos; y participación en proyectos, para el desarrollo de soluciones de energía más especializadas.

a su negocio que es la producción del mineral".

De acuerdo al ejecutivo, la capacidad de fabricar sus propios grupos electrógenos para el negocio de renta representa una significativa ventaja. "HIMOINSA podrá liderar en soluciones de energía a nivel mundial. Localmente, podemos responder con prontitud porque contamos con una flota

Además de la oficina que la firma tiene en Santiago, contará con otra en Puerto Montt, mientras que dentro de los próximos seis meses estarán instalados en Antofagasta. "Esta última dependencia estará dedicada al segmento minero, con personal técnico y experimentado en ventas, arriendo, soporte, y stock de repuestos y partes", indica.

### Capacidad

- HIMOINSA tiene disponible:
- Una flota de arriendo de 30 MW, con potencial de alcanzar los 100 MW a 2030.
  - Stock de venta que cubre capacidades desde los 40 kVA y hasta los 1500 kVA.

