

**Fecha:** 19-03-2026

**Medio:** El Mercurio

**Supl.:** El Mercurio - Cuerpo B

**Tipo:** Noticia general

**Título:** Hitachi Construction Machinery establece su sede regional en Chile y anuncia un plan de inversión de US\$ 200 millones en América Latina

**Pág.:** 7

**Cm2:** 1.298,5

**Tiraje:**

126.654

**Lectoría:**

320.543

**Favorabilidad:**
☐ No Definida

## INVERSIÓN Y EXPANSIÓN MINERA:

# Hitachi Construction Machinery establece su sede regional en Chile y anuncia un plan de inversión de US\$ 200 millones en América Latina

El mapa global de las industrias minera y de la construcción está experimentando un cambio en sus centros de influencia. Tras años de operar bajo el paraguas de su oficina en Estados Unidos, Hitachi Construction Machinery decidió que había llegado el momento de establecer una estructura propia para América Latina.

Con la reciente creación de su sede regional en Santiago —en funcionamiento pleno desde octubre de 2025—, la compañía nipona marca un punto de inflexión en su relación con este mercado.

Para reforzar este compromiso, Kotaro Hirano, CEO global de la compañía desde 2019, se encuentra actualmente de visita en la región. Con una carrera de 45 años en Hitachi Construction Machinery, Hirano ha sido el arquitecto de su expansión internacional y un pionero en tecnologías sostenibles. Su visita incluye recorridos por operaciones mineras en Chile y Perú, además de reuniones con los equipos locales.

La estrategia regional de la empresa es clara: adoptar el conocimiento local y dejar atrás la gestión a distancia. Con un equipo de más de 50 profesionales —aproximadamente 80% talento local y 20% japonés—, la compañía busca replicar el éxito alcanzado en mercados como Australia y África. Esta estrategia se desarrolla dentro de un contexto empresarial sólido, especialmente con miras a 2027, año en que Hitachi Construction Machinery cambiará su nombre a LANDCROS, símbolo de una nueva etapa centrada en el valor compartido con sus clientes.

En este escenario, Hirano analiza los desafíos de un mercado en el que la compañía busca crecer de forma exponencial y explica por qué el futuro de la maquinaria pesada hoy se escribe con acento latinoamericano.

¿Qué factores competitivos hicieron que Chile fuera el lugar escogido para la sede regional de Hitachi Construction Machinery? Según Kotaro Hirano, la compañía eligió Chile por varias razones: La primera es el fuerte potencial de negocios que ven en la industria minera; en segundo lugar, muchas de las sedes regionales de las principales compañías mineras mundiales están ubicadas en Santiago y, en tercer lugar, Chile se ha consolidado como un hub en América Latina para las actividades comerciales ligadas a la minería.

**¿POR QUÉ FUE NECESARIO ESTABLECER ESTA SEDE REGIONAL SI AMÉRICA LATINA YA SE GESTIONABA DESDE ESTADOS UNIDOS?**

"La decisión se basó en tres factores principales. Primero, el atractivo del mercado latinoamericano. Como referencia, cerca de US\$ 250.000 millones serán invertidos en minería en Chile, Perú, Argentina, Brasil, México y Ecuador durante los

Durante su visita a Chile, el CEO global de Hitachi

Construction Machinery, Kotaro Hirano, destaca el compromiso de la compañía con el crecimiento y la expansión en América Latina, y explica las razones detrás de la decisión de elegir nuestro país como sede regional.

próximos diez años. Por eso, Hitachi Construction Machinery decidió concentrar sus esfuerzos en una región con un potencial enorme. En segundo lugar, la forma de hacer negocios en América Latina difiere ligeramente de la de Norteamérica —por cultura, idiosincrasia y lenguaje—, por lo que se hizo esencial contar con un equipo capaz de comprender y conectarse plenamente con estas particularidades. Por último, el plan de penetración del mercado latinoamericano involucra un programa de inversiones muy sólido que requiere capacidades específicas para implementarse de manera efectiva y exitosa", afirma el ejecutivo.

El plan de inversiones asciende a US\$ 200 millones durante los próximos cinco años en la región y uno de los proyectos más relevantes es una fundición en Perú, que suministrará soluciones basadas en acero y metales para la industria minera.

"En el caso de Chile, el plan de inversiones se centra en tres áreas principales: La primera tiene relación con la logística, integrando el país en una red de distribución que se inicia en Norteamérica con un centro principal conectado a varios sub-depositos, uno de los cuales estará emplazado en Chile. La segunda es la instalación de un centro de remanufactura de componentes en Chile, reflejando el interés del mercado local por soluciones sostenibles y de apoyo territorial. La tercera es la creación de un centro de entrenamiento y demostración de maquinaria, también en Chile", apunta Kotaro Hirano.

Actualmente, la compañía ya opera en Chile, Perú, Brasil, Colombia, Surinam, República Dominicana, Costa Rica y Panamá; sin embargo, ahora que existe una sede regional, están planificando ingresar a más países.

"Una de las formas en que



Kotaro Hirano, CEO global de Hitachi Construction Machinery.



planeamos aumentar nuestra participación de mercado es expandiendo nuestra presencia en toda la región. Proyectamos abrir oficinas en otros mercados y, en esa línea, prontamente estaremos presentes en Argentina", señala el CEO global de Hitachi Construction Machinery.

Dado el contexto geopolítico actual y las relaciones que Chile mantiene con China y Estados Unidos, ¿cómo navega una empresa japonesa en este escenario? El ejecutivo asegura que una de las ventajas técnicas más sólidas que Chile posee en comparación con el resto de los países de la región es su economía abierta, su extensa red de tratados de libre comercio y las décadas que lleva operando bajo este modelo de apertura comercial.

"Este contexto resulta indudablemente atractivo para los inversionistas extranjeros. La facilidad para hacer negocios en Chile, gracias a su sostenida política de apertura económica, es verdaderamente destacable", recalca.

**¿POR QUÉ EL NOMBRE DE LA COMPAÑÍA CAMBIARÁ A LANDCROS?**

Kotaro Hirano asegura que Hitachi Construction Machinery está ingresando a una nueva etapa en la historia de la compañía, construida sobre los primeros 70 años de legado durante los cuales contribuyeron al desarrollo de Japón, y luego del mundo, con soluciones de alta calidad y gran confiabilidad. Hoy la firma está respondiendo a las necesidades cambiantes de sus clientes, quienes buscan soluciones más allá de la maquinaria pesada, incluyendo opciones de optimización de inversiones e integración digital asociadas al equipamiento pesado.

"Esto marca un nuevo capítulo en la industria y en las expectativas de los clientes, y nuestra transformación está diseñada precisamente para responder de la manera más eficaz posible. Seguimos siendo una empresa japonesa, orgullosa de nuestra tradición e historia, y este cambio apunta a fortalecer nuestro futuro, anclado en nuestras raíces", puntualiza.



Equipo de management de América Latina (De izquierda a derecha) Hiroyoshi Tanaka, VP Business Development de Hitachi Construction Machinery; Edwin Vidosola, VP Parts and Services de la compañía; Martín Pirola, VP Marketing and Sales; y José Ignacio Brzovic, VP Corporate.

Cerca de US\$ 250.000 millones serán invertidos en minería en Chile, Perú, Argentina, Brasil, México y Ecuador durante los próximos diez años", asegura Kotaro Hirano, CEO global de Hitachi Construction Machinery.

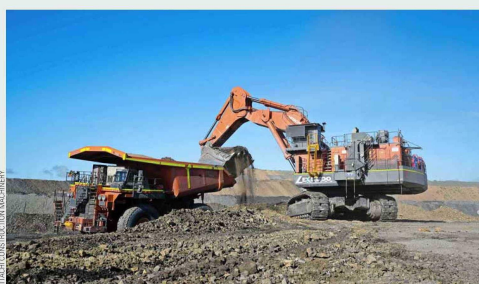


## LANDCROS: NACE UN PROVEEDOR DE SOLUCIONES

El 1 de abril de 2027, Hitachi Construction Machinery pasará oficialmente a llamarse LANDCROS. Este nombre representa la determinación de la compañía por ofrecer soluciones innovadoras a clientes de todo el mundo, en los mercados de construcción y minería. LANDCROS es una palabra cuidadosamente diseñada, derivada de LAND (que simboliza la visión de la compañía: "asegurar una tierra y una sociedad prósperas para el futuro") y CROS, un acrónimo que sintetiza los pilares de esta nueva etapa: Customer (Cliente), Reliable (Confiable), Open (Abierto) y Solutions (Soluciones).

Desde sus orígenes, la empresa ha sido pionera: Lanzó su primera excavadora mecánica en 1950 y desarrolló en 1965 la primera excavadora hidráulica de Japón, construida íntegramente con tecnología nacional; sin embargo, para adaptarse a un entorno de mercado que cambia rápidamente, ha sido esencial romper con el modelo tradicional centrado en el hardware y evolucionar hacia un "proveedor de soluciones".

Este nuevo enfoque busca resolver los desafíos de los clientes mediante un soporte integral que incluya servicios y soluciones digitales a lo largo de todo el ciclo de vida de la maquinaria, además de avanzar en el desarrollo de equipos de próxima generación, combinando inteligencia artificial, robótica, sensores y tecnologías de comunicación.



Chile fue elegido como sede regional de Hitachi Construction Machinery por su alto potencial en minería, la presencia en Santiago de las sedes regionales de grandes compañías mineras y su consolidación como hub latinoamericano para negocios del sector.

