



INDUSTRIA

Foto: Jaquín Ruiz

El nuevo camión minero de Sany SRT95C, lanzado en Chile en agosto pasado, apunta al segmento de 100 toneladas.

## LOS PLANES DE SANY PARA CRECER EN CHILE

Con un fuerte foco en la industria minera, la empresa de la marca Sany se abre camino con un nuevo camión que promete consolidar la presencia del fabricante en el país. *Por Jaquín Ruiz*

Grupo Kaufmann continúa avanzando en su plan estratégico de fortalecer su segmento de maquinaria pesada en el mercado nacional, dando la bienvenida a Fran Benito como nuevo gerente corporativo de Maquinarias, quien asumirá el liderazgo para impulsar el crecimiento del grupo a través de nuevos negocios, alianzas y estrategias. Su primer desafío en Chile estará enfocado en Sany, marca representada por Andes Motor a nivel nacional desde hace cuatro años, con especial énfasis en una industria clave del país, la industria minera.

La marca de origen chino, reconocida como el quinto mayor distribuidor de maquinaria pesada mundialmente, ha logrado consolidarse rápidamente en el mercado local por su portafolio de alto rendimiento y una competitiva relación precio-calidad. Ahora, busca expandir su presencia incursionando en nuevas acciones, con un claro enfoque en un sector fundamental de la economía chilena.

“Si no estás en minería, no estás en el juego”, reconoce el reciente integrante de Grupo Kaufmann, al relevar la nueva estrategia de crecimiento de la marca que busca abrirse camino en el competitivo mercado minero, donde ya tienen un nuevo producto que mostrar.

Se trata del camión minero SRT95C, un equipo lanzado recientemente en agosto pasado y que apunta al segmento de 100 toneladas, diseñado para la mediana minería o para la minería no metálica (salitre, sal, litio), entre otros usos.

El camión, que tiene una capacidad de carga de 95.000 kilos y un peso de 65 toneladas, cuenta con un motor Cummins QST30 -C1050, de 30.5 litros, que entrega una potencia de 783 kW/1050 hp a 2100 rpm, un torque de 4.629 Nm, una velocidad máxima de 48 km/h. y una capacidad máxima de pendiente de 30 grados.

“Es un camión robusto, sencillo de operar, que hace el trabajo y que tiene un costo de operación bastante bajo.

Fecha: 10-10-2024

Medio: Revista Nueva Minería &amp; Energía

Supl. : Revista Nueva Minería &amp; Energía

Tipo: Noticia general

Título: **LOS PLANES DE SANY PARA CRECER EN CHILE**

Pág. : 71

Cm2: 364,2

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

Sin Datos

Sin Datos

 No Definida

No necesariamente es un camión minero per-se, pero creemos que es un camión que abre las puertas a esta industria. En la gran minería del cobre son camiones mucho más grandes, así que ese sería el segundo paso. Quisimos llegar primero con este camión más pequeño para que el mercado lo viera y lo validara. Que se conozca, que se vea su operación, su bajo costo, su eficiencia y que sean los mismos clientes los que nos ayuden después a escalar las barreras del tonelaje”, explica al detallar la estrategia que seguirá la compañía.

“Sany ya tiene desarrollado camiones de 200 toneladas y recién se lanzó un camión de 300 toneladas. El cuarto paso será el de 400 toneladas, que es el camión que más se vende en Chile”, agrega el ejecutivo.

Pero por el momento, todo el foco está puesto en lograr posicionar al camión SRT95C lanzado en agosto. Y hasta ahora, el resultado ha superado las expectativas, aseguran desde la compañía. “Nosotros sabíamos que íbamos a tener clientes interesados, pero lo que no esperábamos era la cantidad: son muchos los interesados en hacer las pruebas que estamos desarrollando para este equipo. Es un camión que está impactando donde debe impactar, con un costo por hora bajo, con una alta confiabilidad, y que permite hacer el trabajo en forma productiva y rentable”, afirma el responsable principal del segmento pesado.

#### PROVEEDOR VERSÁTIL

Si bien Sany mira con gran interés la minería chilena, no es el único foco de la marca en el país. También busca crecer en otros segmentos del mercado de maquinarias de la mano de una amplia oferta de productos que lo hace ser un proveedor muy versátil, según destacan desde la compañía.

“Lo que hace a Sany un proveedor muy interesante es que permite abarcar a prácticamente todos los rubros de la industria con una sola

marca, lo cual es bien difícil de conseguir en el mercado”, comenta Benito.

De esta manera, buscan seguir creciendo en la llamada ‘línea amarilla’, es decir, excavadoras, cargadoras, motoniveladoras, donde ya tienen algunos productos vendidos y en operación en el país.

“ (En esta línea de productos) creemos que podemos crecer con mayor rapidez y donde Sany es extremadamente competitivo. Son productos de muy buena calidad, y que el mercado ya valora y acepta”, revela el representante en Chile.

Otro sector donde están entrando con “ mucha fuerza” es en el rubro de equipos portuarios y grúas. “ Sany es un líder mundial en grúas, y en Chile el mercado ya lo ha aceptado y validado. Tenemos a los principales clientes del país que no sólo ya han comprado este tipo de maquinarias, sino que ya están renovando. Entonces eso indica que los clientes ya están conformes, y eso da una posición positiva. Porque cuando los clientes compran y repiten la compra con el mismo proveedor, los demás ven a la marca con otros ojos. Si por un tiempo han comprado marcas tradicionales y después se ve que los líderes del mercado comienzan a comprar otras, eso comienza a mover la aguja. Por eso, grúas y puertos para nosotros también es muy importante”, comenta el líder de la firma.

Tanto el nuevo camión SRT95C como las maquinarias de otras líneas de productos apuntan a posicionar a Sany como una marca eficiente, confiable, segura, y con un costo competitivo para las industrias donde están presentes.

“ El mercado se hace cada vez más sensible a los costos, a lo que llaman el “ Total cost of ownership (TCO)”, lo que representa todo un desafío para los fabricantes de equipos. Entonces, lo que ha hecho Sany es diseñar maquinarias que tratan de impactar el Capex lo menor posible al momento de la inversión inicial del cliente”, concluye el ejecutivo.



Foto: Juan Ruiz

■ Fran Benito, gerente corporativo de Maquinarias en Grupo Kaufmann.

■ “Si no estás en minería, no estás en el juego”, reconoce Fran Benito, gerente corporativo de Maquinarias en Grupo Kaufmann, al relevar la nueva estrategia de crecimiento de la marca que busca abrirse camino en el competitivo mercado minero.