

Esto quiere decir, que si el cliente cuenta con una flota de camiones Hitachi, él puede actualizar y convertir los camiones de la versión anterior a la versión autónoma; esta es una gran ventaja que nos ofrecería el producto para poder ir avanzando en las últimas tecnologías”, sentenció.

Presencia en Latinoamérica

Craig Lamarque, Gerente de Comercialización y Marketing de Hitachi Mining División para las Américas, comentó que Hitachi tiene presencia en Latinoamérica desde casi veinte años. Además, la firma japonesa cuenta con ocho distribuidores en todo el continente americano. “La intención es poder desarrollar la parte comercial y poder introducir los equipos Hitachi en el mercado de la región. Actualmente hemos creado productos de excelente calidad y disponibilidad, los cuales permiten competir con los equipos tradicionales en cada país”, señaló.

Estrategias de crecimiento

Lamarque indicó que hay dos estrategias básicas que se están tomando en el mercado latino “La primera es poder ofrecerles a los potenciales usuarios convencionales este tipo de tecnología de camiones autónomos, y obviamente, ampliar el escenario a las nuevas compañías mineras que están ingresando en el mercado y poder ofrecer un producto consolidado y de altísima calidad técnica”, sostuvo.

Actualmente vienen operando en Yanacocha once palas hidráulicas.

La segunda estrategia es poder ofrecer en calidad de “prueba” el equipo para que las empresas interesadas puedan comprobar la calidad del producto, y luego de ello, poder llegar a un acuerdo, finalizó el representante de Hitachi.

Presencia en la unidad minera Yanacocha

Mario Tajima, Gerente General Adjunto de Operaciones de Zamine Perú, indicó que actualmente vienen operando en el yacimiento once palas hidráulicas entre 250 toneladas y 600 toneladas de operación. “Aquellas máquinas se encuentran trabajando hace doce años. Hay equipos por encima de las 100 mil horas de operación durante los doce años con una disponibilidad promedio del 87%. Esto es algo histórico en el mundo de la minería, son equipos hidráulicos que han trabajado por encima de las 100 mil horas actualmente, y eso es algo muy histórico para cualquier marca en el mundo”, resaltó.

Indicó que cuentan con personal altamente calificado y con amplia experiencia, personal que ha trabajado en palas hidráulicas Hitachi en otras operaciones de Colombia. “Tenemos con un almacén

principal dentro de la operación, con componentes comprometidos para soportar el mantenimiento de toda la flota. Actualmente somos representantes directos en Perú de palas Hitachi orientados solo al sector minero”, manifestó.

Tenemos contacto directo con el fabricante en Japón para cualquier consulta técnica requerida en esta operación o en cualquier otra parte dentro del estado. Nuestro cliente es nuestro mejor aliado, de la misma forma nuestro cliente nos considera parte muy importante en su proceso como socio estratégico.

Zamine Service Perú ofrece de los servicios de soporte post-venta el mantenimiento de equipos Hitachi. La empresa cuenta con los repuestos, componentes y personal calificado para ejecutar el mantenimiento necesario en las palas Hitachi. La organización que tiene más de 10 años de experiencia exitosa en buenas prácticas de mantenimiento en sus equipos siendo esto demostrado por la alta disponibilidad que las palas Hitachi obtienen día a día en las operaciones dentro de la minera peruana. **TM**

Fuente: ZAMINE PERÚ.

