



Alfredo Matus, Gerente de Ventas de Endress+Hauser Chile.

Exitosa estrategia de adquisición de proyectos mineros impulsa resultados de Endress+Hauser

Empresa confió a su filial en el país el desarrollo de un centro de competencias para apoyar la gestión de ventas y la adquisición de proyectos en los más importantes mercados dentro y fuera del país.

Una posición de liderazgo en el desarrollo de proyectos de automatización de procesos con soluciones de buses de campo industriales, basados en comunicaciones digitales, ha logrado Endress+Hauser Chile en el mercado minero.

Lo anterior es el resultado de un fuerte trabajo que le ha permitido hoy a la filial de esta compañía, especializada en instrumentación de control, servicios y soluciones en tecnología de medición, poder desarrollar competencias específicas para la venta y adquisición de proyectos mineros.

“Nuestro grupo detectó que éramos fuertes en el rubro, y nos pidió desarrollar las competencias asociadas a esta actividad, para poder utilizarlas también en otros países”, destaca Alfredo Matus, Gerente de Ventas de Endress+Hauser Chile.

Apoyo a la adquisición

El ejecutivo señala que hoy están en condiciones de poder desplegar estas competencias y apoyar a los centros de ventas a nivel regional, e incluso en mercados con amplia experiencia en la materia.

La empresa comenzó a cimentar el sitial de liderazgo que hoy ostenta a fines de 2009, cuando se produce en Chile un peak de nuevos proyectos mineros del tipo *greenfield*, y en los que venían incorporadas soluciones de buses de campo industriales.

“En ese entonces no existía en el mercado un proveedor *Main Instrumentation Vendor (MIV)* que estuviera a la altura de la demanda. La decisión entonces fue prepararse en este tema y desarrollar una nueva propuesta de valor, que consistía en transformarse en un proveedor integral de soluciones para proyectos con esta tecnología”, afirma.

Propuestas de valor diferenciadas

Alfredo Matus explica que Endress+Hauser cuenta además con propuestas de valor diferenciadas para empresas de ingeniería y usuarios finales. A las primeras entrega apoyo temprano en la construcción del proyecto, mediante ingeniería de interoperabili-

dad que permite la integración de los instrumentos con cualquier proveedor de sistemas de control y/o de dispositivos de campo, aportando confiabilidad en el resultado final.

“Por medio de nuestra estrategia de adquisición de proyectos también ayudamos a nuestros clientes a incrementar su nivel de competencias, al ofrecerles capacitación específica a través de un sistema de entrenamiento. También en la puesta en marcha y la resolución de fallas que en equipos digitales -con di-

seños muy complejos- no son fáciles de determinar.”, sostiene Matus.

“El buen desempeño alcanzado en esta fase es fundamental para encaminar el trabajo del equipo de ejecución de proyectos, responsable de la actividad del centro de competencia en nuestra empresa”, indica.

La planificación ha dado resultados. La compañía se adjudicó proyectos de la envergadura de Ministro Hales (Codelco), Caserones (Lumina Copper), Sierra Gorda (KGHM), Antucoya (AMSA), y los Oxide Leach Area Project (OLAP) y Crecimiento Orgánico – 1 (OGP-1) de Escondida (BHP Billiton). “Se trata de una fórmula probada, y que ha permitido a Endress+Hauser tener un éxito continuo en el tiempo”, concluye Matus.

