



B2B SUMMIT 2024: REVOLUCIÓN DE LA DIGITALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA

Cómo la digitalización del proceso comercial converge con el mayor deseo de customización o personalización que requieren las empresas, fue la temática central del evento técnico. *Por Macarena Barriga*

La digitalización junto con la tecnología ayuda a hacer más eficientes y efectivos los procesos comerciales de sectores como la minería. ¿Cómo podemos optimizar estos procesos?, ¿cuáles son las nuevas tendencias? Estas fueron algunas de las interrogantes que analizaron expertos nacionales e internacionales en B2B Summit 2024, que se realizó el 23 de octubre en Santiago.

El encuentro fue organizado por IMI B2B, Instituto de Marketing Industrial y congregó a casi 100 personas en

su octava versión, que permitió a empresas y ejecutivos exponer sobre las principales tecnologías e innovaciones que desarrollan e intercambiar conocimientos técnicos respecto al enfoque comercial del área de abastecimiento y de ventas.

En entrevista con Revista Nueva Minería y Energía, Roberto Mora, socio director de IMI B2B y research Manager del Center for Business and Industrial Marketing, Georgia State University (Estados Unidos), comenta que es un evento

continúa en página 32

KSB Chile conmemora 30 años de exitosa trayectoria

KSB Chile celebró sus 30 años de aniversario con una emocionante velada, constatando que su esfuerzo, asertividad y permanente innovación tecnológica, lo han llevado a consagrarse como una de las principales empresas en el mercado de bombas y válvulas.



Son muchas las razones que tuvo KSB Chile para brindar, durante la reciente conmemoración de sus 30 años de aniversario. Lo cierto es que la filial del Grupo KSB SE & Co. KGaA fabricante alemán experto en bombas, válvulas y servicios, fue inaugurada en 1994 “con bastante

escasez de recursos”, recuerda Hans Baumann, gerente general de KSB Chile.

“Lo anterior requirió de habilidad y talento para gestionar muy bien esos recursos y fue así como logramos salir adelante los primeros años”, explica el gerente general. “Esta eficiente gestión se hizo evidente en 1997, cuando tuvimos que cambiarnos a oficinas más amplias y modernas, trasladándonos a nuestra actual casa corporativa, en Las Esteras Sur, Quilicura”.

“Sin duda, uno de nuestros principales hitos como compañía es que hemos logrado mantener una senda de crecimiento constante, con retornos equilibrados, aumentando cada vez más nuestra participación hasta consolidarnos entre las empresas top del mercado”, recalca Baumann.

La capacidad para segmentar el mercado en función de los requerimientos particulares de los clientes, ha sido otra estrategia muy asertiva, apunta el ejecutivo. “Gracias a ello hemos sido capaces de diseñar planes de negocio y propuestas de valor para cada uno de estos segmentos, lo que ha redundado en un tremendo rédito. Hemos visto cómo los clientes han recibido estas propuestas de valor, consistentes en una contundente oferta de soluciones idóneas, que se ajustan en precio y calidad a las necesidades de cada segmento. Los clientes nos han retribuido con creces y ha sido todo un éxito”.

“Actualmente, el Grupo KSB cuenta con más de 30 fábricas emplazadas en Alemania, Francia y otros países de Europa, además de Brasil, Argentina, Chile, India y China, lo que nos permite

surtir un variado abanico de productos y seguir desarrollando propuestas de valor para los clientes”, describe Baumann.

Un hito importante del Grupo fue el cambio que impulsó hace cinco años atrás, al estrenar el nuevo concepto KSB SupremeServ. “Se trata de una nueva propuesta de valor para el cliente que ya cuenta con una base instalada, permitiendo que acceda a un servicio ad hoc de repuestos y en forma preferencial. Es una nueva arista del negocio, donde también nos ha ido muy bien”, indica Baumann.

EN EL OJO DEL GRUPO

A juicio de Baumann, KSB Chile figura entre las 10 empresas más grandes del Grupo KSB, “por lo tanto, tenemos una gran relevancia dentro de la organización y para algunas fábricas somos lejos el cliente N°1”.

Con todo, “la transición energética ha tenido de dulce y agrás para nosotros, debido a que éramos muy activos en el sector energético tradicional, en plantas térmicas de generación y donde todos nuestros equipos aplicaban extraordinariamente bien. Ahora todo esto está cambiando y desapareciendo”, grafica el ejecutivo.

Sin embargo, la actual expansión que está viviendo la minería, en su objetivo por producir nuevos y más minerales estratégicos para la transición energética, “está impulsando la demanda por nuestros productos”, comenta Baumann. “De esta forma, hemos compensado la participación que hemos perdido en energía con nuevos negocios en otras áreas”.

¿Cómo visualiza KSB Chile el 2025?, “vemos que será un buen año”, puntualiza el gerente general. “Desde el 2006 a la fecha hemos venido creciendo más del 10% anual y apuntamos a mantener este crecimiento en 2025”.

Toda esta exitosa gestión de la filial chilena, ha sido motivo de orgullo para Jens Deltrap, Director Ejecutivo Regional América del Sur y Central, quien participó en la cena de aniversario de los 30 años de KSB Chile y dedicó un emotivo discurso a todo el equipo chileno.



B2B SUMMIT 2024 PUSO EN EL DEBATE LOS AVANCES EN DIGITALIZACIÓN

Con gran éxito se celebró el evento B2B Summit 2024, organizado por IMI B2B, Instituto de Marketing Industrial, y que colocó en el centro de la discusión temáticas de comercialización, marketing, gestión comercial y venta, transversales a la industria minera. La instancia fue una buena oportunidad para que proveedores y clientes pudieran intercambiar conocimientos técnicos.

El evento se ha transformado en un referente en la relación proveedor-cliente. El tema central de este año abordó cómo la digitalización del proceso comercial converge con el deseo de customización que requieren las empresas.

Fotos: Iván Rodríguez

1: Roberto Mora, Deva Rangarajan, y Mario Urech



2: Eugenio Audisio, Luis Toledo y Manuel Silva



3: Cristian Gajardo, Leonel Gatica, Nelly Riveros y Claudio Herrera



4: Marcelo Lorca, Pablo Carrasco y Atilio Muñoz



5: Justo Verdejo, Isabel Mariquez, Katia Wendrownik y Luciana Meira



6: Cristian Lobos, Carolina Toro, William Campos y Rubén Díaz



7: Variadas charlas técnicas se presentaron en el evento



8: Participantes en el B2B Summit 2024.



nme

Nueva Minería y Energía



TRANSMISIÓN DE ENERGÍA: RUTA CRÍTICA