



Encuentro de empresas B2B

Proveedores de clase mundial le **pusieron números al valor agregado**

El Instituto de Marketing Industrial B2B, Georgia State University y NME reunieron en Santiago a ejecutivos de compras y supply chain en torno a seis casos de éxito sobre TCO en minería. Por Horacio Acuña

Con la participación de ejecutivos de compras, supply chain y abastecimiento de la gran minería, el Instituto de Marketing Industrial B2B (IMI B2B), Georgia State University –a través del Center for Business and Industrial Marketing– y Nueva Minería y Energía (NME) organizaron en Santiago el evento “B2B World Class Suppliers”. El objetivo fue analizar, con casos de éxito reales, cómo la innovación, la tecnología y la eficiencia operacional de los proveedores se traducen en resultados concretos de costo total de propiedad (TCO), productividad, seguridad y sostenibilidad para la industria.

En la apertura, Roberto Mora, socio director de IMI B2B, planteó que proveedores y clientes deben escapar de la «trampa del precio nominal» para enfocarse en el TCO, lo que exige mayor interacción entre ambas partes. Sostuvo que hay que “mezclar la competencia con la

colaboración” para lograr un tipo de competencia sana que impulse el desarrollo de instituciones, ecosistemas y países, y presentó los seis casos de éxito de la jornada, a cargo de Enex-Shell, Arenys Industrial, ABB, MC Bauchemie, Magotteaux y Sandvik.

EL TCO EN NÚMEROS

El primer caso fue expuesto por Justo Verdejo, subgerente de Ventas Industriales Lubricantes de Enex-Shell, quien detalló el programa de TCO que la compañía desarrolla junto a Shell para la gran minería chilena, donde Enex distribuye combustibles y lubricantes a través de 15 plantas y 9 depósitos. Verdejo explicó que los lubricantes sintéticos de última generación permiten extender los intervalos de cambio de aceite (ODI) sin comprometer la protección de los equipos, cuyos intervalos típicos

de recambio oscilan entre 250 y 500 horas en camiones de extracción, dependiendo del fabricante, las condiciones de operación y la estrategia de mantenimiento.

Como ejemplo, presentó el caso de Minera Los Pelambres, desarrollado durante tres años mediante un trabajo conjunto entre Enx-Shell y equipos de mantenimiento y confiabilidad de la minera, donde tras pruebas, con ocho camiones de acarreo Komatsu 930E-4 se logró extender el ODI de 500 a 750 horas con Shell Rimula R5 LE 10W-40, con beneficios económicos del orden de US\$3 millones anuales y una reducción de 932 toneladas de CO₂.

Por Magotteaux, filial del grupo chileno Sigdo Koppers y con más de un siglo de trayectoria en medios de molienda, expuso Sharim Hamer, Sales Manager Chile y Perú, bajo el título "Medios de molienda inteligentes". Hamer explicó la transformación de la compañía de proveedor a socio tecnológico, sobre tres ejes -producto, tecnología y sustentabilidad-, con foco en digitalización y economía circular para optimizar el TCO. Junto a la firma sudafricana Stone Three presentó Communication Booster, integrable a la instrumentación de planta, que eleva el tratamiento horario 6%-8% sin nuevas inversiones en activos productivos, aunque su implementación combina CAPEX y OPEX. Entre los casos: hasta 6% menos consumo de bolas con Codelco; 3,7% menor TCO en Anglo American; 5% de mejora potencial en BHP y 3% en Toquepala; y 30% menor desgaste en una operación aurífera de Freeport. Presentó también MagoSense, sensor que mide el llenado de molinos sin intervenirlos.

EL ACTIVO, BAJO LA LUPA DIGITAL

El cierre estuvo a cargo de Jaime Irribarra, Territory Manager Chile de Sandvik, centrado en la digitalización de chancado y clasificación mediante la plataforma SAM, definida por la compañía como el asistente digital que reúne personas, actividades y datos para la gestión diaria de planta, con

subsistemas para zarandas (ACS-s) y chancadoras (ACS-c), esta última ya instalada en más de 8.000 equipos a nivel mundial. Irribarra planteó que la confiabilidad, la disponibilidad y la eficiencia de un screen rara vez se maximizan a la vez, pues engrosar sus elementos de desgaste para ganar disponibilidad puede llevarlo a un régimen de resonancia y acortar su vida útil. Como ejemplo, expuso el caso de dos chancadoras CH865 en el norte de Suecia, monitoreadas 24/7 por SAM, donde una alerta de temperatura en el aceite de retorno permitió al servicio de monitoreo remoto (RMS) recomendar una parada inmediata que evitó un daño mayor al de un buje excéntrico ya dañado.

Junto a ellos, Arenys Industrial presentó su ecosistema digital Doland, orientado a la trazabilidad, la inspección remota y la capacitación en elementos de izaje, con foco en reducir su tasa de reposición y fortalecer la cultura de seguridad. ABB mostró su monitoreo remoto y análisis predictivo de motores y bombas junto a la sanitaria ESVAL, con más de 300 equipos supervisados, y MC-Bauchemie presentó su hormigón proyectado acelerante en el proyecto Américo Vespucio Oriente 2 (AVO 2).

El encuentro confirmó una tendencia transversal: la digitalización y el trabajo colaborativo de largo plazo, más que el producto aislado, son hoy los principales argumentos para justificar valor frente a la minería.

Roberto Mora, socio director de IMI B2B, señaló que proveedores y clientes deben escapar de la "trampa del precio nominal" para enfocarse en el TCO, lo que exige mayor interacción entre ambas partes.



Foto: B2B

El objetivo del encuentro fue analizar, con casos de éxito reales, cómo la innovación, la tecnología y la eficiencia operacional de los proveedores se traducen en resultados concretos para la industria.

nme

Nueva Minería y Energía



ELECTRIFICACIÓN MINERA: **INTEGRACIÓN TECNOLÓGICA**

Suscribase



Media Partner
**EXPO
MINA**
PERÚ 2026

EXPO
FOREDE 20
26
ATACAMA

Agosto 2026