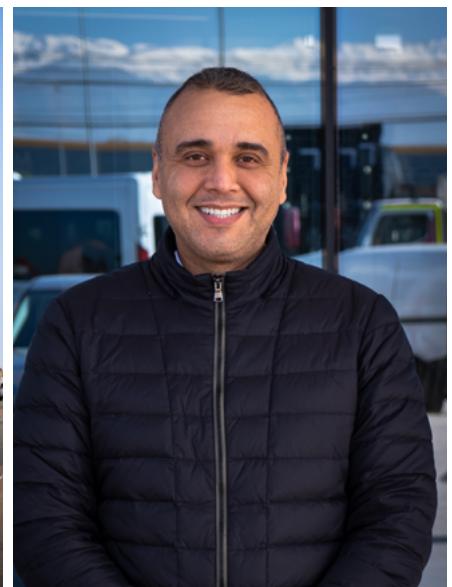


ANDES MAQ

Una Nueva Fuerza en la Industria de la Maquinaria Latinoamericana

- Con presencia en Chile, Perú, Panamá y Costa Rica, la unidad de maquinaria del Grupo Kaufmann busca ser un referente regional en soluciones integrales y soporte post venta.
- Bajo la dirección de Fran Benito, Andes Maq avanza con una mirada cercana, segura y comprometida con el desarrollo económico y social de la región.



Fran Benito,
Gerente Corporativo de Maquinaria
del Grupo Kaufmann

Es una mañana de primavera y Fran Benito, Gerente Corporativo de Maquinaria del Grupo Kaufmann, recibe en su oficina a los colaboradores de **Andes Maq** con la misma amabilidad con la que saluda a cada cliente. Siempre con una sonrisa y una energía serena, dedica unos minutos a cada conversación antes de volver a revisar su agenda: vuelos a Lima, reuniones en Panamá, seguimientos en Costa Rica. Su rutina es intensa, pero él la asume con calma. “Cada minuto es un tesoro”, comenta, mientras explica que su día a día refleja lo que hoy es **Andes Maq**: una empresa en movimiento, que crece con paso firme y mirada regional.

Creada como la unidad de negocios del Grupo Kaufmann enfocada exclusivamente en maquinaria, **Andes Maq** nació con un propósito claro: “aportar al desarrollo

económico de la región y la industria, con los más altos estándares de calidad y compromiso social”. Desde entonces, ese propósito se ha convertido en la brújula que guía a un equipo decidido a transformar la manera en que se entiende el negocio de la maquinaria pesada en Latinoamérica.

Un Año de Evolución y Crecimiento

“2025 ha sido el año en que demostramos que la apuesta del Grupo Kaufmann por la maquinaria va en serio”, comenta Benito. “Construimos una estructura de post venta más robusta, alineamos procesos y fortalecemos nuestra logística para dar al cliente la confianza de que esto llegó para quedarse”. Bajo su liderazgo, **Andes Maq** busca convertirse en un pilar estratégico de crecimiento del Grupo para los próximos años, combinando la experiencia de Kaufmann con una

nueva mirada hacia la eficiencia y la cercanía.

Esa sinergia con el Grupo se traduce en una gran ventaja competitiva. **Andes Maq** cuenta con la red de soporte técnico, la infraestructura y la capacidad logística de Kaufmann, lo que le permite responder con rapidez y precisión a las necesidades de cada cliente. A esto se suma un ecosistema integral que abarca financiamiento, arriendo, repuestos, servicio técnico y una red nacional de 27 sucursales en Chile. “La fortaleza del Grupo nos permite reaccionar con una velocidad que muy pocas empresas del rubro tienen”, afirma Benito.

Presencia Regional y Marcas de Primer Nivel

Con operaciones en Chile, Perú, Panamá y Costa Rica, **Andes Maq** representa a marcas internaciona-

les de primer nivel como SANY, el sexto mayor fabricante de maquinaria del mundo, de acuerdo con el ranking anual de KHL Group, e Hitachi, un nombre de referencia global en ingeniería y tecnología. En Chile, SANY se ha posicionado rápidamente en segmentos clave como minería, construcción y grúas, alcanzando el cuarto lugar en ventas de excavadoras y un 38% de participación en el mercado de la elevación de alto tonelaje.

“La industria ha visto que la calidad del producto chino ya compite de igual a igual con las marcas tradicionales. Los clientes que han confiado en nosotros han comprobado esa evolución”, explica Benito.

Además, la compañía está ampliando su portafolio de forma estratégica: en Perú ya se sumó Hitachi, mientras que en Costa

Rica y Panamá se consolidan operaciones con esta marca. A futuro, **Andes Maq** planea seguir incorporando nuevas líneas que fortalezcan su cobertura regional y ofrezcan soluciones completas a distintos segmentos industriales.

Soluciones Integrales: una Relación a Largo Plazo

Pero en **Andes Maq** la venta es solo el inicio. La compañía se distingue por ofrecer soluciones integrales, un concepto que va mucho más allá del discurso. “La verdadera solución integral va más allá de entregar una máquina”, dice Benito. “Incluye financiamiento, rental, repuestos, venta de usados y soporte técnico, adaptados a la realidad de cada cliente y a la geografía de sus operaciones. Incluso, consideramos la segunda vida de las máquinas mediante reconstrucción, asegurando productividad y confianza a largo plazo”.

Esa filosofía se refleja en su robusta estrategia de post venta, considerada el corazón del negocio. “En maquinaria, la vida está en la post venta”, afirma Benito. Con una red técnica en crecimiento, **Andes Maq** trabaja para convertirse en el “pit stop” del sector: una empresa reconocida por su capacidad de respuesta y su servicio en terreno. Desde el moderno Centro Logístico de Kaufmann en Santiago, hasta las operaciones en regiones, la compañía garantiza disponibilidad y rapidez. “Un repuesto puede salir en la mañana y estar en la faena en la tarde. Esa eficiencia marca la diferencia cuando un cliente depende de que su equipo no se detenga”, agrega.

La planificación de repuestos es detallada y estratégica: matrices de cálculo permiten anticipar la demanda según la cantidad de máquinas, su ubicación y la intensidad de operación. Si se requiere, la compañía coordina incluso con



las fábricas internacionales para asegurar la disponibilidad de componentes críticos. “Porque si se daña una excavadora, se detiene toda la producción; el impacto es enorme”, agrega Benito.

Entrenamiento y Desarrollo de Operadores

Junto con su enfoque técnico, **Andes Maq** ha puesto especial atención en el desarrollo humano. La compañía entendió que los operadores son actores decisivos en la productividad de las faenas. Por eso, impulsa programas de entrenamiento y desafíos prácticos que fortalecen la confianza y el rendimiento de los equipos. “Un operador bien entrenado puede cambiar por completo el rendimiento de una faena. Incluso pequeñas mejoras en la operación impactan directamente en consumo, producción y seguridad”, explica Benito.

Estos programas se aplican localmente en Chile y, en algunos casos, incluso en China, permitiendo que los operadores accedan a la formación directa de fábrica. La capacitación se adapta al perfil y la experiencia de cada colaborador, cerrando brechas tecnológicas y asegurando eficiencia en todas las operaciones.



Disciplina, Constancia y Visión

La manera en que Fran Benito lidera refleja la misma filosofía: combinar estrategia con disciplina. Practicante de *jiu-jitsu* desde hace años, encuentra en esta arte marcial una fuente constante de equilibrio. “La disciplina es la que te hace avanzar incluso cuando no estás motivado. En los negocios pasa lo mismo: la constancia es lo que mantiene el rumbo”, reflexiona.

Esa filosofía inspira el crecimiento de **Andes Maq**, una empresa que ha demostrado que es capaz de competir de igual a igual con los grandes referentes del sector, combinando innovación, respaldo y cercanía. La electrificación de equipos y la implementación de sistemas avanzados colocan a la unidad de negocios y a sus marcas en la vanguardia tecnológica, mientras

la maquinaria pesada se posiciona como motor de modernización en minería, construcción, salmoneras y la industria forestal de la región.

Su desafío es seguir creciendo como el estándar de calidad, confianza, atención y respaldo en la industria de la maquinaria pesada en Chile y Latinoamérica. “Queremos que los clientes nos vean como un socio que entiende su negocio y que está ahí, en todo momento, cuando más lo necesitan”, concluye Benito.