

# Rockdrill, 10 años siendo sinónimo de servicio de excelencia en minería

Rockdrill lleva 10 años presente en el mercado minero en Chile, habiendo participado en los proyectos más importantes del país. Esta asentada profesionalmente y pone mucho énfasis en calidad de servicio y profesionalidad. Han hecho una importante inversión en manipuladores telescópicos Haulotte, marca que han elegido por estar presente en el país con gran fuerza, y porque consideran los productos Haulotte con características superiores a los ya existentes, lo que les sedujo a incorporar sus máquinas en su flota de arriendo.



**Mov.- ¿Nos puede presentar su empresa, con un poco de historia sobre su trayectoria?**

Rockdrill es una empresa con 10 años en el mercado minero abarcando los sectores productivos más importantes del país, en proyectos de minería subterránea / superficie y proyectos fotovoltaicos con equipos de perforación y venta de aceros.

**Mov.- ¿La nueva empresa es por vocación, por pasión o por negocio?**

Esta nueva empresa se crea en función de la demanda de arriendo por equipos sin operador apoyando cada obra, con el objetivo claro de crear necesidad a nuestros clientes de arriendo ante la compra de un activo.

**Mov.- Su empresa se está desarrollando de manera considerable en estos últimos años, ¿cómo está su empresa posicionada en el mercado?**

Hoy con la diversidad de equipos que poseemos nos permite estar en todos los proyectos mineros de superficie y subterráneo. Nuestro posicionamiento está enfocado en los grandes proyectos de manera transversal a nuestros servicios.

**Mov.- ¿Qué cuota de mercado tiene su empresa en este momento?**

No podríamos determinar la cuota de mercado que tenemos ya que nuestro

namiento es nacional. Tratamos de abarcar la totalidad en cada faena que penetramos.

**Mov.- ¿Con cuántas personas cuentan para el servicio post venta? ¿Tienen talleres móviles? ¿Qué estructura tiene el servicio de atención al cliente?**

Nuestra empresa cuenta con un staff de 04 mecánicos distribuidos en taller y terreno más un Supervisor que es el encargado de distribuir según necesidades para los equipos en arriendo sin operador. Los servicios que se prestan cuentan con sus mecánicos propios.

**Mov.- ¿Qué valor agregado les ofrece en este momento su empresa a los clientes?**

Nuestro servicio se destaca, ya que somos una empresa de arriendo con experiencia en el rubro ya que nacimos del servicio a la minería, ofreciendo equipos con los estándares más rigurosos que demandan el mercado e implementos que se adaptan a la faena según la necesidad. En resumen, entregamos equipos con implementaciones superiores a la competencia y personal técnico capacitado.

**Mov.- ¿De qué forma planea expandir su empresa en el futuro en su región?**

Nuestro principal objetivo es ir de la mano de los servicios que presta Rockdrill, permitiendo estar en proyectos de gran tamaño.

Que nuestra empresa nació de la minería, por lo que sabemos las reales necesidades de los clientes, donde cada equipo arrendado es crítico en la cadena productiva, por lo que nuestros esfuerzos se canalizan a entregar equipos con los estándares más altos y un programa de mantención que permita una continuidad operacional y cada día creceremos con más cobertura más para estar donde nos necesiten.

Adicionado de nuestros objetivos en mercado industrial abarcando con Grúas horquillas y Generadores (horario corte de punta) por temporada.

**Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría hacer llegar a las empresas de Chile que son clientes actuales y qué le gustaría transmitir a sus nuevos clientes?**

Que nuestra empresa nació de la minería,





por lo que sabemos las reales necesidades de los clientes, donde cada equipo arrendado es crítico en la cadena productiva, por lo que nuestros esfuerzos se canalizan a entregar equipos con los estándares más altos y un programa de mantención que permita una continuidad operacional y cada día creceremos con más cobertura más para estar donde nos necesiten.

**Mov.- ¿Puede explicarnos a nosotros el Mercado Chileno desde un punto de vista económico?**

Hoy estamos pasando por una economía muy comprimida con un valor del cobre muy bajo y una política económica restrictiva, lo que se ha traducido en una baja inversión, tanto en lo privado como sector público, donde los proyectos emblemáticos de cada región se han detenido o mermado. Este freno económico ha provocado que industrias con expansiones en sus obras mermen los servicios reinventando sus estructuras y desa-

Haulotte es una marca presente en nuestro país, que ha entregado un equipo con características superiores a los ya existentes, lo que nos sedujo a incorporar en nuestra flota de arriendo.

rollando sus propias labores, como en otras que la oferta de maquinaria estén tan altos los precios, no sean los mejores y perjudiquen el mercado.

**Mov.- ¿Expectativa de los próximos años?**

Ser una empresa reconocida en el arriendo de equipos a la minería en todo el mercado nacional, destacando nuestra presencia en los grandes proyectos.

**Mov.- ¿Cuál es su estrategia y plan de expansión geográfica?**

Para el año 2016 tenemos en carpeta estar presente con una unidad de negocio en el norte (Calama) y reforzar las actuales (Iquique, Illapel, Rancagua) apoyado de un plan de marketing más agresivo y direccionado.

**Mov.- ¿La competencia le asusta?**

Siempre debe haber competencia, la que ayuda a destacar a las empresas que hacen bien las cosas. Sabemos la empresa que estamos construyendo y es por eso que cada día debemos empujar más fuerte.



**Mov.- ¿Cómo se compara con la solución de sus competidores?**

Somos reconocidos por tiempos de respuestas rápidas y estándares de equipos superiores a la competencia.

**Mov.- ¿Cuál es su mercado objetivo?**

Minero, abarcando en cada nicho Industrial y construcción.

**PRODUCTOS**

**Mov.- ¿Qué tipo de productos ofrecen a sus clientes?**

Equipos específicos de Minería Jumbos, Scoop, Perforadoras de Superficie y de apoyo manipuladores telescópicos, generadores, compresores, torres de iluminación y plataformas. Además venta de aceros de perforación.

**Mov.- ¿Para qué tipo de aplicaciones están destinados sus productos?**

Los equipos de mayor envergadura son específicos a la minería, los demás apoyo a distintas faenas.

**Mov.- ¿Existe alguna máquina que se demande más que las demás?**

Nuestra empresa su principal negocio es perforaciones de superficie con servicio integral y en equipos de arriendo sin operador son los manipuladores telescópicos.

**Mov.- ¿Qué radio de acción y qué regiones cubre su empresa?**

Hoy estamos presente desde la II (Antofagasta, Calama) hasta la región de Aysen XI (Coyhaique). Con concentraciones en II, Metropolitana y VI región.

**Mov.- ¿Cuando entendió que AWP's (Plataformas y Manipuladores) podían ser interesantes para su empresa?**

Rockdrill siempre ha tenido estos equipos para apoyar sus proyectos, desde que se comenzó a diversificar el negocio se dio foco al arriendo sin operador siendo los manipuladores nuestra mayor inversión.

**Mov.- ¿Por qué Haulotte? ¿Qué valor agregado encuentra en esta Marca?**

Hoy es una marca presente en nuestro país, que ha entregado un equipo con características superiores a los ya existentes, lo que nos sedujo a incorporar en nuestra flota de arriendo.

**Mov.- Cuando compra una AWP/HTL (Plataforma o Manipulador), ¿qué busca en el proveedor?**

Que entregue el soporte técnico / comercial incondicionalmente. Además Haulotte hoy es fábrica en Chile, que fue lo más importante a la hora de comprar.

**Mov.- Los productos que su empresa comercializa, ¿van destinados a los alquiladores o al cliente final?**

A cliente final, tanto en los arriendos como en los aceros de perforación.

