

Propiciando importantes encuentros con diversas empresas mineras.



Metso refuerza los encuentros de capacitación con clientes

Durante el 2014 Metso ha seguido apostando por la constante capacitación y por mantener a sus clientes informados de las últimas tendencias, aplicaciones y tecnologías de sus productos y servicios. Es así que el año anterior Metso ha propiciado importantes encuentros con diversas empresas mineras, los cuales favorecen el intercambio de experiencias y de tecnologías e innovaciones aplicadas a la industria.

Esta actividad se realiza gracias al apoyo de un panel de ingenieros expertos de Metso peruanos y extranjeros, quienes ponen a disposición toda su experiencia.

“Este es un espacio en el que compartimos conocimientos y experiencia con nuestros clientes, se presentan las innovaciones tecnológicas en equipos y en muchos casos se resuelven las dudas técnicas de los operadores en cuanto a los equipos que ellos manejan en planta” comentó Fernando

Samanez, VP Minerals Processing Solutions, Pacific Rim market area, Metso.

Cada vez son más los workshops que venimos realizando con clientes, llevándose a cabo no solo a nivel nacional sino también internacional

Esta práctica va cobrando cada día más empresas interesadas en recibir capacitaciones en el uso de nuestros productos y servicios, así como en tecnologías innovadoras que los ayuden a mejorar sus procesos. Es así que a lo largo del 2014 se han organizado estos encuentros no solo con compañías mineras locales sino también del extranjero, siendo Venezuela uno de los países visitados para llevar a cabo esta novedosa práctica.

“En primer lugar agradecer a Metso por las excelentes presentaciones realizadas y los temas expuestos de tan alto contenido técnico; siendo estas importantes herramientas para

el desarrollo e innovación de nuestras operaciones. Se cumplió con el objetivo de poder intercambiar experiencias y contar con una mejor comunicación para mejorar el funcionamiento de nuestros equipos y estoy seguro que a futuro tendremos muy buenos resultados”, sostuvo el Ing. Carlos Apaza, de Concentradora Toquepala, empresa Southern Copper – Southern Perú.

Con estas iniciativas Metso busca estar cada vez más cerca a sus clientes, presentando siempre la mejor forma de ayudarlos a alcanzar sus objetivos.

Metso es un proveedor líder de procesos, sus clientes pertenecen a los sectores de minería, petróleo, gas y áridos. Los innovadores servicios y soluciones de Metso aumentan la disponibilidad y confiabilidad en el procesamiento de minerales y control de flujos, proporcionando mejoras sustentables en los procesos y los beneficios. Metso cotiza en la NASDAQ OMX Helsinki, Finlandia. En 2013, las ventas netas de Metso alcanzaron los 3.800 millones de euros. Metso cuenta aproximadamente con 16.000 expertos repartidos en 50 países. **TM**

Fuente: METSO