

Uno de los errores puede ser no seguir lo que manda el fabricante, hacerlo de manera empírica y eso podría causarle un perjuicio al equipo.

balde si se vació aceite de motor ese balde debe usar para ello, porque si se usa ese mismo balde después de lubricar y se va a echar aceite de transmisión, cuando se aplique ese aceite en el punto de lubricación, lo mas probable es que existan componentes de aceites de motor y se puede tener dos aceites mezclados y eso crea un perjuicio al punto de lubricación y en general a todo el equipo.

Personal capacitado y servicios post-venta

El Gerente Técnico de Nexo Lubricantes sostuvo que contar con personal capacitado y servicio post – venta es muy importante ya que permite brindar a los clientes un servicio integral. Para lograr los mejores resultados en la lubricación no sólo se requiere un abastecimiento oportuno y adecuado de los lubricantes, sino también un servicio post- venta basado en los análisis de aceites usados, en servicio de videoscopia y análisis vibracionales. “Incluso existe la posibilidad de implementar laboratorios en campo, muy cerca de las necesidades del cliente, con un programa de capacitación muy intensivo, y transmitir al operario y al personal de mantenimiento la importancia que tiene la lubricación para el cuidado de sus equipos y finalmente para la operación”, destacó.

El Gerente de Negocios Industria Exxon Mobil Perú sostuvo que es muy importante que el servicio de postventa genere confianza y trabajar muy de cerca con el cliente para poder ayudarlo en sus objetivos de corto, mediano y largo plazo. “Creo que los proveedores debemos estar más cerca de nuestros clientes y trayendo experiencias de buenas prácticas, de manejo de productos, aplicación de este donde finalmente se logran objetivos y resultados positivos de la operación, maximizando la vida de los



FOTO: NEXO LUBRICANTES



FOTO: ENI LUBRICANTES

Contar con personal capacitado y servicio post – venta es muy importante ya que permite brindar a los clientes un servicio integral.

equipos, aumentando la disponibilidad de la maquina y reduciendo complejidades”, aseveró.

Duffó Vera indicó que es necesario contar con gente preparada que conozca el producto, que conozca la aplicación y sobre todo, si eventualmente no se tiene una respuesta inmediata, pueda recurrir a especialistas a nivel local o mundial para poder atender esas consultas.

Nestor Rodríguez indicó que En el B2B, que es el sector donde se encuentra la minería, el cliente espera algo más de la empresa, algo que le agregue valor a su negocio, al buen funcionamiento de este. En este caso, tenemos un área técnica preparada para ofrecer ese valor. Se trabaja con un equipo de profesionales que gestionan y ejecutan el servicio de postventa.

Mercado nacional

El representante de Eni indicó que si bien existen muchas marcas en

el mercado, no todas se encuentran homologadas por los fabricantes. “En el caso de la minería existen maquinarias muy costosas que tienen que cumplir una garantía. El usuario lo que hace es proteger sus equipos utilizando lo que recomienda el fabricante. Es decir, existen muchas marcas que pueden cumplir las especificaciones técnicas que se necesitan para el motor, para un aceite de transmisión pero no todas se encuentran homologadas”, señaló.

Medio ambiente

Eni es una petrolera italiana que tiene negocios y participación a nivel mundial. Eni trabaja de la mano con los principales fabricantes de equipos. Está buscando nuevas propuestas sobre todo en el tema minero al medio ambiente, combustibles biodegradables, en realidad, todo lo que es tecnología que disminuya el contenido de azufre ne los aceites, hace que se tenga un ambiente mejor. **TM**