Puede ser desde tener una sola persona para que tome muestras de aceite, o puede ser un grupo completo de personal altamente entrenado que gestione este servicio, el cual es altamente técnico.

Inconvenientes más comunes

El representante de Nexo señaló que uno de los problemas constantes es el no contar con un soporte en campo al que pueda recurrir inmediatamente ante un problema de lubricación. Precisamente ese es el reto que tiene todo in house, que la lubricación se haga de manera eficiente, que cobre la importancia y que se utilicen todas las herramientas, todos los servicios y se tomen todas las medidas adecuadas para que esa excelencia en lubricación se transforme en ahorros para la unidad minera.

El ingeniero Bravo indicó que uno de los principales problemas que tienen los lubricantes en las operaciones mineras es que están vulnerables a la contaminación. Si el lubricante no ha estado bien almacenado y durante el proceso de abastecimiento no se ha realizado de manera adecuada el lubricante se puede contaminar.

Problema que le puede costar mucho a una compañía minera, económicamente hablando, ya que puede implicar que un equipo deje de trabajar. Es por ello que usualmente se trabaja con indicadores de gestión donde se identifican los problemas, se realizan las acciones necesarias y se establecen los tiempos en que estos deben ser solucionados. Y es este punto donde la experiencia del proveedor de lubricantes es importante.

El representante de ExxonMobil del Perú indicó que un paradigma común puede ser ver aceite como un producto commodity, sin embargo si tú le sumas productos de alta tecnología, conocimiento técnico y un personal calificado la lubricación se vuelve una inversión en la gestión de sus activos.

Sabemos de la importancia que tiene la seguridad en la minería y en nuestro caso algo para destacar es que hemos logrado que nuestro sistema de gestión de seguridad converse con los sistemas de gestión de nuestros clientes. La seguridad es la máxima prioridad en todas nuestras operaciones y el servicio in-house no es la excepción.

Mercado nacional

El Gerente Técnico de Nexo Lubricantes sostuvo que actualmente vemos que hay muchos proveedores que ofrecen el servicio pero no están enfocados en el objetivo de conseguir ahorros y solo proveen de mano de obra para labores operativas.

Es por eso que Nexo lubricantes – Macro Distribuidor de Lubricantes Shell no solo provee personal operativo, sino se asegura que los in-house tengan las capacidades para lograr los objetivos anteriormente descritos y con ello obtener ahorros que aseguren lograr el objetivo de beneficio y ahorro que hace que nuestros clientes nos consideren socios estratégicos de su negocio.

Percy Bravo, Jefe del Área Técnica y Ventas Industria de Total Perú, manifestó que el país ha tenido un salto de infraestructura y equipos muy grandes en los últimos tiempos. Pasamos de tener una minería pequeña y dispersa a tener grandes proyectos con una inversión grande. Esto ha dado como resultado que actualmente se tengan equipos de última tecnología que implica que los productos, el personal y los servicios que se ofrecen estén altamente calificados con la finalidad de estar a ese nivel de requerimiento.

Total ofrece servicios y productos probados en nuestros Centros de Investigación y Desarrollo con la última tecnología para este segmento.

Ingeniero Percy Bravo, Jefe del Área Técnica y Ventas Industria de Total Perú.

Pedro Morales Bozano, Gerente Técnico de Nexo Lubricantes.

Ing. Enrique Duffó Vera, Gerente de Industria de Exxon Mobil del Perú.