

Enrique Duffó Vera, Gerente de Negocios Industria Exxon Mobil Perú, manifestó que en estos últimos años las empresas que comercializan estos tipos de productos están enfocadas a que éstos estén orientados a generar beneficios en lo que se refiere al medio ambiente, salud y productividad.

“Se tiene una fuerte oferta de productos sintéticos que han sido utilizados en diferentes operaciones mineras a nivel nacional y mundial. A través de ellos se ha logrado importantes beneficios para los clientes. Muchos de ellos reconocen que hay que hacer una inversión inicial, pero ésta, se paga largamente con todos los beneficios de los tres puntos mencionados anteriormente”, subrayó.

Mejores resultados

Enrique Duffó de ExxonMobil indicó que sobre estos dos puntos se genera una oferta de valores que se trabaja de la mano con los clientes “Junto a ellos identificamos cuáles son las necesidades, establecemos un plan de trabajo o protocolo de evaluación y sobre eso, se cuantifican los resultados. Esto puede variar en cuanto a los referentes en donde se encuentre el yacimiento y de los indicadores de trabajo que tenga el cliente”, precisó.

El representante de Liderlub indicó que en la búsqueda de obtener mejores resultados y una mayor producción en sus equipos, las empresas están en constante investigación y dispuestos a escuchar la mejor oferta de valor (calidad de producto y post venta) la idea es que de manera tangible y científica el proveedor de lubricantes demuestre la productividad de su aceite en el equipo (parte del mantenimiento predictivo vía análisis de aceites usados). Es importante señalar que las empresas que desarrollan equipos para minería fabrican de manera constante nuevas alternativas de equipos con una mejor tecnología, alineados al medioambiente, y en ese sentido, las empresas de lubricantes están trabajando de manera paralela con ellos.

El especialista de Nexo Lubricantes opinó que una preocupación constante es tener mayor disponibilidad de equipo. Entonces, en la medida de que haya mayor disponibilidad de equipos, mayor rentabilidad y mayores ahorros de costos tendrá la operación. Es ahí donde el lubricante juega un papel clave porque las nuevas tecnologías de este producto, acompañadas de un servicio técnico eficiente, hacen que se dé extensiones en los periodos de cambio, lo cual hace que la disponibilidad del equipo sea mayor y ya no pare por cambios de aceites o mantenimiento y haya mayor horas máquina disponibles para la operación. También las nuevas tecnologías están haciendo posible el ahorro en combustible donde también crítico. El combustible es un driver importantísimo dentro de la estructura de costo. Entonces, ahorros en combustible son significativos a la hora de la facturación de toda empresa minera. También hay todo un tema medioambiental y de responsabilidad. Lo que se busca es generar menores residuos, menor cantidad de aceite usado.

Rentabilidad

El representante de Nexo opinó que en el país, la mayoría de operaciones mineras ubicadas a más de tres

mil metros de altura sobre el nivel del mar, se requiere que el lubricante tenga un paquete de aditivos robusto, dado que se enfrenta a tres factores que someten a prueba su eficiencia: la falta de oxígeno, que hace que la combustión no sea eficiente y que la cantidad de hollín sea alta; que mantenga su viscosidad a bajas temperaturas, sabiendo que es importante que lubrique a todo el equipo rápidamente para evitar el desgaste; y el trabajo continuo y de alta exigencia, asegurando una alta confiabilidad bajo estas condiciones. Nexo Lubricantes ofrece productos Shell de alto desempeño y aprobados por los principales fabricantes de equipos (OEM).

Por su parte el representante de Liderlub señaló que para contemplar eso, ya a nivel mundial hace muchos años existen los aceites multigrados. Es decir, tienen una especificación para trabajar en frío y otra para trabajar en calor. Va depender del equipo y también de la condición climática donde se encuentre el uso del lubricante adecuado.

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.

Pedro Morales Bozano, Gerente Técnico de Nexo Lubricantes, la mayoría de operaciones mineras ubicadas a más de 3 m.s.n.m, requieren que el lubricante tenga un paquete de aditivos robusto, dado que se enfrenta a tres factores que someten a prueba su eficiencia.



Néstor Rodríguez, Gerente de Comercial del Grupo Liderlub, las empresas están en constante investigación y dispuestos a escuchar la mejor oferta de valor, calidad de producto y post venta.

