

Análisis de los resultados

Por Richard Widman

En conversaciones con ingenieros y clientes este mes donde más de una vez oí decir que Bolivia parece ser un país de ricos por la frecuencia que reparamos los motores y equipos, me di cuenta que debemos sentarnos un rato para reflexionar en nuestros logros del año. Si hemos reparado algo, ¿Por qué? Si hemos trabajado mucho, ¿ha sido reparando maquinaria o preparando máquinas para un futuro sin reparaciones?

Este es el Boletín #101 de nuestro programa de Boletines Informativos mensuales. Todos los boletines están disponibles en formato Acrobat pdf en www.widman.biz.

Un ingeniero me dijo unos días atrás que se puede identificar una empresa con buenas prácticas de mantenimiento cuando se ve sus mecánicos jugando fútbol en la cancha porque no hay equipos para reparar. Que el trabajo de los ingenieros, mecánicos y los talleres es hacer todo lo posible para evitar reparaciones. Que el uso de un buen aceite y buenos filtros reducirán las reparaciones entre 300% y 400%. Personalmente, después de analizar tantos aceites usados, creo que el número es mayor que eso.

El año en perspectiva

Si me pongo a analizar, fue un año interesante. Mientras muchas empresas constructoras abandonaron sus juegos con aceites de países vecinos para volver a buscar calidad, otros fueron a probar sus “ahorros” con esos productos.

Una empresa decidió que por cumplir con los términos de garantía que requiere cambios de aceite a las 250 horas, no importa la calidad de aceite que usan en máquinas bajo garantía. Que usarán aceite barato en esas máquinas aunque tengan más desgaste en cada 250 horas. Dicen que recién usaran el buen aceite, cuando pase la garantía y puedan extender sus cambios. No entienden que tendrá mayor desgaste en ese punto y están reduciendo la vida útil del equipo durante ese periodo. El buen aceite no repone el material desgastado en periodos anteriores.

Ayer un ingeniero me contó de sus charlas en una entidad gubernamental, donde el “Ingeniero” le dijo que nadie sabe más de aceites que él, y que no era necesario usar nada más que SAE 40 en motor, transmisión y mando final de todo el equipo pesado. No importa que las temperaturas de la mañana son debajo de cero todo el año en ese lugar. No importa lo que dice Caterpillar y Komatsu. Cree que él sabe más que los fabricantes del equipo y como es el trabajo real de la maquinaria. Mostramos en el *boletín 99* que un aceite de motor en transmisiones CAT produce 15 veces más desgaste que un aceite TO-4. Y no es novedad para 99% de la gente que un SAE 40 causa un terrible desgaste del motor en el arranque en temperaturas tan bajas. Tiene un taller llena de máquinas esperando piezas y tiempo para reparar. Se queja de la calidad de las máquinas. Y lo peor es que somos los ciudadanos y empresarios que pagan los impuestos utilizados para estas reparaciones y malas prácticas.

El problema de maquinaria y mantenimiento

El problema que encontramos en mantenimiento es que fácilmente podemos cortar gastos en cualquier momento. Son ahorros a corto plazo.

- Podemos postergar un análisis vibracional proactivo. Si es que hay algo levemente mal, sólo costará un poco más en corriente eléctrica. El desgaste se pagará con una reparación en otro semestre o año. El gerente que no tenga conocimientos técnicos puede pensar que

está ahorrando dinero. Pocos analizan que el gasto en corriente puede ser reducido por buen mantenimiento y aceites de última generación.

- Podemos comprar un aceite con aditivos EP de azufre y fósforo. El ahorro por litro sobre un aceite de Borato puede ser 20%. Pero se aumentará el consumo de corriente de esos reductores en un 9% a 10%, aumentará el desgaste (pero la reparación será en otro año fiscal) y tendrán que cambiar aceite 3 a 5 veces más que con el aceite de Borato. Si solamente miramos el ahorro del mes, y no miramos la cuenta de luz, parece bien.
- Podemos comprar un aceite para el motor de los más baratos, asumir que todos los aceites dan las mismas horas de trabajo y el mismo desgaste. El aceite barato en un motor de equipo pesado o tractor agrícola probablemente producirá un desgaste de hierro entre 30 y 40 ppm (partes por millón) en 250 horas. El aceite CI-4 formulado con aceite básico grupo II en el mismo motor probablemente permitiría 15 a 20 ppm de desgaste en ese periodo. En este caso reducimos el gasto de aceite en el mes, pero acortamos la vida útil del motor de 20.000 horas a 10.000. (He visto muchos motores operar más de 24.000 horas con buen aceite.)
- Podemos diluir la pintura con agua para cubrir las paredes con la mitad de la pintura. Pero esta pintura ya no será impermeable. Penetrará agua, aceites, contaminantes del ambiente, etc. Tendremos que pintar cada año en lugar de pintar cada 5 o 10 años. Claro que los fabricantes de pintura, muchas veces tratando de darnos la impresión que su pintura es súper concentrada, indica que la puedes diluir, pero reconocen que no da el mismo resultado.

La pregunta no debería ver como acortar los gastos del momento, sino como contribuir más a la empresa donde trabajamos para reducir sus gastos a lo largo, facilitar nuestro trabajo a lo largo, y mejorar la satisfacción de los dueños sobre nuestro trabajo y rendimiento.

Pero nuestra vida no es solamente el trabajo

Vale evaluar cómo nos portamos con nuestros compañeros de trabajo, empleados y jefes. ¿Fuimos honestos? ¿Compartimos nuestros conocimientos con todos, sin rencor, envidia o actitud de superioridad? ¿Ayudamos al compañero sin esperar remuneración? Si llegamos tarde, renegamos con los compañeros, atendemos con mala gana, hacemos lo mínimo que requiere el trabajo, es hora de buscar otro trabajo que nos satisface.

¿Cómo hicimos con nuestros clientes? ¿Hemos trabajado considerando sus intereses o nuestros? ¿Hemos cumplido con el máximo posible en calidad y eficiencia con los servicios, trámites, etc. que hicimos para todos? Si no hemos hecho un esfuerzo para atender a sus necesidades de inmediato, ¿qué pasa? ¿Por qué le mandamos a volver mañana si podemos atenderlo hoy?

¿Cuál es nuestra vida personal? ¿Estamos felices en nuestras familias? ¿O buscamos cosas para hacer para evitar contactos? ¿Somos honestos con nuestros esposos (esposas) o buscamos excusas?

¿Cuál es nuestra pasión para la vida, la familia, el trabajo que hacemos y el ambiente? Como dice mi hermano, pasión es un requisito para la excelencia. Continúa:

“Para el fotógrafo de retratos, tienes que amar a la gente, su historia, sus logros, sus fallas, sus felicidades y sus lamentos. Para el fotógrafo de la naturaleza tienes que amar el viajar y la esplendidez que la tierra nos regaló. Para el fotógrafo de animales salvajes, tienes que amar a los animales, su asombroso y a veces extraña belleza, además de su fascinante competente, a veces juguetón, comportamiento.”

Esta filosofía aplica a todo. Para mantenimiento, tienes que amar a los fierros, la tecnología, la ingeniería, el funcionamiento eficiente, entre otros, Sino ¿qué resultados puedes obtener? Y ¿qué felicidad?

Logros

Ayer este hermano mío, como fotógrafo aficionado, envió lo que consideró sus mejores fotos del año de la naturaleza en Arizona (su colección entera está [aquí](#)). Tiene razón de estar orgulloso. Su amor por los animales es transmitido al público al ver sus obras.

Yo me siento orgulloso de los logros de mis clientes y la gente que agradece estas notas. Me siento orgulloso de ser escogido por Donaldson® de lanzar, al mismo tiempo que el primer mundo, un sistema de filtración de combustible que eliminará todas las reparaciones de inyectores y bombas. Significa un ahorro de millones de dólares en mantenimiento para las empresas Bolivianas, bajando sus costos operativos. Esto resultará en mayor competitividad, mejores condiciones de trabajo y menores precios de transporte, luz, etc.

Aprovechemos este momento para analizar nuestros logros y pasiones. Que sea un año lleno de felicidad y éxito.

Widman International SRL contribuye a la capacitación de los ingenieros y usuarios en Bolivia para mejorar su competitividad. Para mayores informaciones prácticas, visite nuestra página

Web: www.widman.biz

Si usted conoce a otra persona que estuviera interesada en recibir estos boletines, favor responder a scz@widman.biz Si no quiere recibir estos boletines mensualmente, puede escribir a scz@widman.biz con “**remover**” en el asunto.

La información de este boletín técnico es de única y completa propiedad de Widman International S.R.L. Su reproducción solo será permitida a través de una solicitud a scz@widman.biz no permitiendo que esta altere sus características ni su totalidad.