

Los detalles que debemos exigir a los fabricantes de máquinas y autos

Por Richard Widman

Como individuos o empresarios, compramos miles de dólares de equipos o autos para nuestro uso. A veces vienen con alguna recomendación de mantenimiento o lubricante, pero raras veces con lo que necesitamos para mantenerlos en óptimas condiciones en nuestros países. Aquí veremos algunas cosas que debemos exigir al fabricante antes de entregar nuestro dinero.

Este es el Boletín #141 de nuestro programa de Boletines Informativos mensuales. Todos los boletines están disponibles en formato Acrobat pdf en <http://www.widman.biz>

La situación

Los fabricantes de maquinaria y vehículos exportan sus equipos a varias docenas de países. Cada uno de estos países tiene su propio clima y disponibilidad de lubricantes (es decir su propio ambiente). Cada industria o planta opera en condiciones diferentes. La disponibilidad del lubricante o repuesto depende del tamaño del mercado y las reglas o normas gubernamentales, donde en muchos casos puede ser imposible importar el aceite “correcto”. A veces los fabricantes solamente indican el aceite de su marca, sin ficha técnica, sin detalle. Si compramos ese equipo, tendremos que hacer los trámites para la importación de su aceite o buscar alguien que puede identificar la formulación y un equivalente. Frecuentemente en ese ejercicio las empresas terminan usando un producto inadecuado, acortando la vida y la reputación de la marca.

La identificación del producto correcto no es fácil. Si miramos un simple ejemplo de Komatsu, vemos que recomiendan el aceite hidráulico ISO 46 de Komatsu. Mucha gente asume que cualquier aceite hidráulico ISO 46 es lo mismo, pero eso es lejos de la verdad. Un aceite hidráulico industrial no tiene el nivel de aditivos y performance requerido por Komatsu, por lo que el requerimiento tiene especificaciones muy particulares para esos equipos. Otro ejemplo es el aceite para compresores donde varios fabricantes indican el uso de aceite SAE 30, sin indicar que el uso de un aceite moderno SAE 30 dañará el compresor por sus aditivos para la combustión. Si bien en el anterior ejemplo se “pecaba” en defecto, en este último caso es por exceso de aditivos. El comprador tiene que entender todos estos detalles, pedir consejos a un experto, o acortar la vida útil del compresor. Estos “errores” de fábrica terminan aumentando el costo real del equipo.

El problema de compras

Uno de los problemas que encontramos es que el departamento de compras, o compras junto a la administración, busca cotizaciones de equipos sin solicitar esta información, sin darle importancia a estos detalles. No esperamos que la administración sepa de mantenimiento, pero debería consultar a los ingenieros de mantenimiento e incluir sus necesidades. Asuman que el fabricante les dará bastante información, pero raras veces es así.

La compra debería considerar las condiciones ambientales y operacionales locales, habilidad de conseguir repuestos, lubricantes especiales, etc. Si tienen un proveedor responsable de lubricantes, el también debería estar consultado sobre la disponibilidad de productos correctos.

El derecho del comprador

Como consumidores debemos exigir los detalles necesarios para mantener el equipo que compramos. *Es nuestro dinero invertido*. El equipo debería venir con un manual de mantenimiento completo, en nuestro idioma, con fotos donde ayudan a identificar los pasos a seguir. Entre cosas que debe incluir son:

- El programa de mantenimiento recomendado como mínimo, incluyendo cambios de aceite y filtros (incluyendo el respiradero si tiene), alineados, limpieza, etc.
- Una lista de especificaciones mínimas para los lubricantes en diferentes condiciones operacionales, incluyendo las viscosidades para diferentes velocidades y cargas, nivel de protección EP, etc. Si un reductor incluye bronce, el manual debería especificar el cuidado de ese material con productos diseñados para eso. Vea nuestro [boletín 133](#) para más detalles.
- Una lista de productos de varias marcas que pueden cumplir con esas especificaciones, sin obligar ninguna marca específica (en varios países se aplica la ley antimonopolio). Deberían ser claros que es una lista de ejemplos, no una lista completa. Hay más de 1000 marcas de aceite en el mundo.
- Opciones de aceites minerales y sintéticos si el equipo puede tolerar ambos. Normalmente habrán mejores rendimientos con sintéticos, pero también hay equipos donde se debería notar precauciones a tomar con aceites minerales o ciertos sintéticos. En el [boletín 135](#) identificamos algunas de estas ventajas y condiciones específicas.
- Una precaución sobre los materiales usados en retenes que podrían ser dañados con aceites PAG o Esteres si es que no son compatibles. Hay muchas aplicaciones donde un aceite PAG sería una muy buena opción, pero no son compatibles con ciertos materiales.
- Instrucciones para el asentado del equipo, incluyendo cuando se debe hacer el primer cambio (o súper-filtración del material asentado).
- Recomendaciones básicas para el periodo de cambio, tomando en cuenta los aceites recomendados y operaciones normales. Hay mucha gente que nunca usará análisis de aceite para esta determinación.
- Límites de condenación del aceite por degradación o contaminación.
- Nivel mínimo de limpieza (ISO 4406) que debe tener el aceite y/o combustible.
- Procedimientos de protección entre periodos agrícolas como la zafra azucarera, o periodos sin uso cuando el equipo está guardado.

El auto, camioneta o camión

Generalmente los manuales de los vehículos son muy mal escritos en términos de mantenimiento, especialmente en países donde la gente no reclama. La mitad del manual está dedicado a la operación del sistema de sonido y altavoces. Se ayuda muy poco con el mantenimiento y las precauciones que hay que tener o el uso de las diferentes partes.

En mantenimiento, en los EEUU programan un cambio de filtro de aire, mientras en nuestros países algunos recomiendan soplar el filtro con aire comprimido, acabando con el motor. Recomiendan solamente aceite certificado por ILSAC y de la viscosidad del diseño del motor en los EEUU, Japón, etc., pero en nuestros países frecuentemente siguen con las tablas de 30 años atrás aunque los motores son modernos. Claro que dan garantías mucho más cortas, pero no nos debería preocupar tanto el periodo de garantía que en este tiempo ya es corto por las distancias que recorreremos en nuestras ciudades, realmente deberíamos preocuparnos con la vida útil de

nuestro vehículo que en el tiempo será de más de 10 veces la garantía. Si es que queremos conservar el mismo por ese lapso o si deseamos venderlo entonces obtendremos un mayor valor de reposición o de venta del mismo por el estado en el que se encontrará.

Como consumidores deberíamos reclamar. También tenemos la opción de buscar el manual original en el internet, aunque sea en otro idioma para saber exactamente los valores técnicos que se exige.

Resumen

La cadena de provisión de equipos importados dificulta el proceso informático. Muchos de los importadores no conocen lo que importan, que deberían saber, ni de donde solicitar la información y sólo preguntan a las empresas del extranjero qué producto pueden vender o según la exigencia del público que muchas veces tampoco está informado de estos temas. Como compradores finales, terminamos con recomendaciones locales.

Empresas grandes con compras grandes pueden establecer contactos con las fábricas y conseguir detalles, pero los demás son limitados.

Poco tiempo atrás una empresa nos llamó buscando un aceite para su compresor. Tenemos el aceite correcto en la marca American, pero el intermediario que les vendió el compresor les dijo que tienen que usar el aceite de la marca del compresor para que valga la garantía. Y nadie tiene permiso para importar ese aceite al país. Creo que esa empresa de compresores hizo una venta no responsable, pero también falló la empresa que compró, por no asegurarse primero que todos los productos de mantenimiento existen en el país.

Al final todo llega a concluir en que nuestro personal de las empresas deben estar capacitados al detalle del uso de las máquinas, también en el plano personal no debemos quedar conformes con toda la información que nos dan los concesionarios y proveedores de equipos. Sobre todo debemos buscar la coherencia de la información hasta estar convencidos que el producto recomendado es el correcto desde el punto de vista del fabricante y en beneficio de la duración del equipo o automóvil.

Widman International SRL contribuye a la capacitación de los ingenieros y usuarios en sus empresas 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 info@widman.biz. Si no quiere recibir estos boletines mensualmente, puede escribir a info@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 info@widman.biz no permitiendo que esta altere sus características ni su totalidad.