

# CAPACITACIÓN DE VALOR INTERNACIONAL

WABCO, PROVEEDOR GLOBAL LÍDER EN TECNOLOGÍA PARA VEHÍCULOS COMERCIALES, NOS BRINDÓ UN ESPACIO, PARA HABLAR ACERCA DE LAS FUTURAS NOVEDADES TECNOLÓGICAS Y COMO LA EMPRESA SE COMPROMETE A ACOMPAÑAR EN EL DESARROLLO DE LOS AVANCES QUE PRÓXIMAMENTE CONOCEREMOS.

Con la colaboración del Ing. Osmar Lopes, coordinador de asistencia técnica de Wabco para América del Sur y del valioso aporte del Ing. Carlos Di Gilio, perteneciente a Di Gilio Hermanos S.A., la empresa de renombre, símbolo en la venta de repuestos y prestación de servicios en Sistemas de Freno a Aire, mantuvimos una enriquecedora charla acerca de la importancia de los valores que se adquieren a la hora de una capacitación y cuáles son las cuestiones que se deben tener en cuenta frente a la presencia de las nuevas tecnologías.

**R.A.: ¿QUÉ NIVEL DE IMPORTANCIA TIENE LA CAPACITACIÓN A MECÁNICOS POR PARTE DE WABCO?**

**OSMAR LOPES:** Wabco tiene una filosofía de capacitar mecánicos en Sudamérica con el objetivo de brindar más conocimiento, el cual sabemos que a través del mismo, se puede generar una mejor actividad o servicio que involucre a nuestro producto. El mismo al provenir directamente de nuestra fábrica tiene rendimiento, tiene calidad, durabilidad y seguridad. Esto demuestra la preparación con la cual cuentan nuestros mecánicos durante su formación profesional, esa es básicamente nuestra filosofía. Se valoriza mucho las ganas de querer aprender, porque se logra hacer esto de una forma bien objetiva, con bas-

tante gente y vinculada a un distribuidor nuestro que da un soporte continuo a los clientes, priorizamos un trabajo en equipo, siempre estamos vinculados a nuestro distribuidor que hace que la calidad de nuestro trabajo sea más eficaz y que tenga una continuidad.

**R.A.: ¿CÓMO ES ASIMILADA ESTA CAPACITACIÓN POR PARTE DE LOS MECÁNICOS Y CUÁL ES SU RESPUESTA?**

**O.L.:** Me sorprende mucho la intensidad con que la gente se acerca a preguntarnos y el sentido del acercamiento hace que nosotros como fábrica nos demos cuenta cuanto tenemos que acortar las distancias entre nosotros y el cliente. Para mi es una visión muy clara y necesitamos ejercer ese acercamiento con mayor frecuencia para que el nivel de dudas del cliente disminuya. Estoy increíblemente sorprendido con este acercamiento, con esta situación de generar curiosidad e integración. La gente no se quiere exponer, es un poco temerosa frente a un tema desconocido y complejo. Esto nos demuestra que tenemos que dar a conocer los beneficios que se pueden obtener tanto para la fábrica como para la distribuidora y también obviamente los beneficios que se generan para la persona que se quiere involucrar con nuestros productos.



ING. OSMAR LOPES, COORDINADOR DE ASISTENCIA TÉCNICA DE WABCO PARA AMÉRICA DEL SUR

**R.A.: ¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS DE ESTA VIRTUOSA CAPACITACIÓN?**

**O.L.:** Iniciamos desde la idea que como fábrica nuestros distribuidores tienen que tener este perfil, con una alta idoneidad, experiencia y un probado know how, en este caso es más que evidente que Di Gilio Hnos. S.A. cumple con creces nuestros estándares y para nosotros es un placer poder realizar este tipo de actividades junto a ellos. El resultado que queremos generar es el prestigio del servicio que se brinda y también el prestigio de la marca, lo cual es muy importante. El fin de la capacitación es que la persona adquiera los conocimientos necesarios y el objetivo principal es aprender, crecer y aplicar esto

en el desarrollo del trabajo. Un producto original implica una mayor comprensión y menos riesgo al momento de su utilización. A través de conocimientos, la persona se puede enriquecer en sentido personal como también laboral y comercial.

**R.A.: ¿WABCO SIEMPRE SE CONCENTRA EN PROFUNDIZAR ESTAS CUESTIONES?**

**O.L.:** Siempre que se presenta esta oportunidad la llevamos a cabo con mucho gusto y ganas. Dar un buen servicio es una idea que sirve como motor de nuestro trabajo. Esto implica realizar visitas a flotas, entender las dificultades, necesidades, analizar costos, seguridad y calidad. Esto es una gran herra-



mienta que proporciona nuestra visión, pensar trabajos que permitirán el desarrollo de otros futuros trabajos y cerciorarnos de mantener la integridad de todo el equipo.

**R.A.: ¿CUÁL ES EL PRÓXIMO PASO QUE ESTÁ PREPARANDO WABCO A NIVEL TECNOLÓGICA?**

**O.L.:** Estamos trabajando muy fuerte desarrollando proyectos que serán destinados principalmente a sistemas que frenan sin intervención del conductor, sistemas que podrían generar una respuesta preventiva frente a un posible accidente de tránsito. Queremos mostrar a las empresas las bondades de las nuevas

EN UNA DE LAS AULAS DE CAPACITACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO DE DI GIULIO HNOS. EL ING. OSMAR LOPES, COORDINADOR DE ASISTENCIA TÉCNICA DE WABCO PARA AMÉRICA DEL SUR NOS PERMITE PRESENCIAR Y APRENDER SOBRE COMO ACTÚAN LOS SISTEMAS DE FRENOS.



tecnologías que están disponibles en todo momento, a las personas, a las ensambladoras y también a las mismas empresas para disminuir la mortalidad de la gente por descuidos o por fatalidad. Los próximos pasos también implican caminar dentro de una tecnología existente en el mercado y difundir la misma que actualmente está disponible a los clientes. Queremos acompañar el desarrollo de la tecnología en su camino por la comprensión del uso humano. Una de las problemáticas a tratar es el descuido del mantenimiento en productos que se encuentran en los sistemas convencionales. Queremos trabajar en una base de crecimiento porque todo debe caminar dentro de un concepto de calidad y un buen cuidado.

**R.A.: CUANDO HABLAMOS DE SEGURIDAD CONOCEMOS DE LAS BONDADDES DE LOS SISTEMAS DE FRENADO COMO EL ABS, EBS; PERO NOTAMOS FALENCIAS EN LAS LEGISLACIONES Y EN LOS TRANSPORTISTAS. ¿NO SERÍA UNA NECESIDAD UNIFICAR UNA LEGISLACIÓN ACORDE PARA EVITAR ACCIDENTES VIALES?**

**O.L.:** Hay regiones o países que no tienen una legislación de ese tipo y hay una visión generalizada que se basa en la conveniencia económica más que en la seguridad, la última es de vital importancia a la hora de querer instalar sistemas de esta complejidad. Hay compañías importantes que tienen este concepto bien claro y que son conscientes de la problemática de seguridad. Lo que predomina hoy son los sistemas convencionales de frenos.

**R.A.: ¿SE TRATA TAMBIÉN DE LA REDUCCIÓN DE COSTOS?**

**O.L.:** Se trata de ayudar a las empresas y encontrar un punto de equilibrio en sus respectivos costos, se tiene que aprender a hacer las prácticas correctas mediante un entrenamiento, mostrando las bondades de los productos, durante las visitas



DE IZQ. A DER.: LIC. FERNANDO DI GILO GTE. COMPRAS, DR. MARIO DI GILO GTE. VENTAS, ING OSMAR LOPES COORDINADOR DE ASISTENCIA TÉCNICA DE WABCO PARA AMÉRICA DEL SUR, ING. CARLOS DI GILO GTE. ÁREA TÉCNICA E ING. MARIANO DI GILO GTE. DE APLICACIÓN

y también mostrando los beneficios que aquellas implican. Todo producto tiene que tener un cuidado y debe ser recomendado por un centro de servicio especializado o por un distribuidor con conocimientos, y esto genera reducción de costos, optimizando el producto y prolongando su duración.

**R.A.: ¿CÓMO OPERAN SOBRE LA FALTA DE MANTENIMIENTO DEL PRODUCTO RELACIONADA CON LOS CONOCIMIENTOS?**

**O.L.:** Nosotros observamos mucho que por esa falta de conocimiento implica la realización de un mantenimiento correctivo. El mantenimiento correctivo es caro y ahí jugamos nuestro rol como fábrica, como distribuidores de conocimientos, ayudando a las empresas a entender el concepto y a saber cómo se aplicará el mismo, allí se genera la reducción de costos a través del mantenimiento preventivo.

**CARLOS DI GILO** destaca: En esta etapa de nuestra empresa tenemos el propósito de ampliar el conocimiento de los usuarios de los beneficios en el uso de piezas originales y trabajar en la capacitación para que las empresas adopten políticas de mantenimiento preventivo, corrigiendo y renovando las partes no originales circulantes en el mercado. Para poder lograr una estructura de costos que sea ajustada a los valores normales. Hay que hacer trabajos con piezas originales, para que los problemas vehiculares se reduzcan a la menor proporción posible y para que la gente entienda la diferencia del producto que utiliza. Para ello venimos realizando un trabajo en conjunto con las empresas para detectar cuáles son sus necesidades reales y la forma más beneficiosa de cómo afrontarlas, las experiencias que venimos efectuando en ese sentido son muy exitosas, convenciendo a los clientes de que vale la pena invertir en ese proyecto.

**R.A.: ¿ESTO IMPLICA EN AMPARARSE BAJO UN PROYECTO DE CONCIENCIACIÓN?**

**O.L.:** Es un proyecto que hay que seguir paso a paso para no quedarse solamente en palabras ya que lo que importa son las acciones. Los gerentes de empresas han manifestado que no quieren seguir teniendo problemas en sus flotas y eso implica realizar una inversión, aguardando por los resultados y teniendo en cuenta que el costo a largo plazo va a ser muy satisfactorio. Con el respaldo de Wabco la gente confía en la fábrica al momento que aconsejamos el cambio de una pieza ya que nuestra marca es líder mundial en sistemas de frenos.

**R.A.: COMO RECONOCIDO PROVEEDOR DE TERMINALES Y ESPECIALISTAS EN SISTEMAS DE FRENO ¿CÓMO ES LA RELACIÓN CON LAS MISMAS Y EL AVANCE TECNOLÓGICO?**

**O.L.:** Todas las ensambladoras nos conocen Scania, Mercedes Benz, Iveco, Volvo, Ford, Volkswagen, en realidad todas las marcas de vehículos pesados comerciales ya confían en nuestros productos.

Contamos con 11 mil empleados y más de 1500 ingenieros trabajando constantemente en el desarrollo de productos y tal es así que a principios de la década de 1980 lanzamos al mercado el sistema de frenos ABS. Desde ese período hasta la actualidad, transitamos un camino que nos llevó hasta los sistemas de manejo autónomo. Estamos pensando constantemente en mejorar el freno, mejorando válvulas y su posterior rendimiento. Todas las ensambladoras tienen productos nuestros, entre los que te puedo mencionar como compresores, sistemas de ABS y otros sistemas de nuestra marca. También contamos con la creación de sistemas de automatización de cajas de cambio, desarrollo en tecnología satelital, donde quiera que se busque información y seguridad al cliente nosotros estamos ahí en todo momento, inclusive las ensambladoras chinas utilizan productos de Wabco.

Nuestra contribución se ve día tras día reflejada en la satisfacción de las personas que nos eligen y eso nos ayuda a continuar en una etapa de constante crecimiento, posibilitándonos visionar el futuro que se viene.



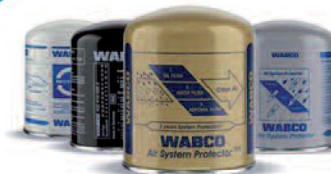
# SISTEMAS DE FRENO A AIRE



## LANZAMIENTO

CARTUCHO CON SEPARADOR DE ACEITE  
SELLADOR DE NEUMÁTICOS PREMIUM

EN OFERTA



**VALVULAS  
ORIGINALES  
DEL CIRCUITO AIRE**

SISTEMAS ELECTRONICOS  
DE FRENADO Y SUSPENSIÓN  
ABS EBS ECAS

