



## **10 Consejos esenciales para la compra de un elevador**

(Sea un profesional informado)

La compra de un elevador implica un proceso por el cual se averigua y activan necesidades para satisfacer una rentabilidad que le va a acompañar **los próximos 10 años como herramienta de trabajo diaria y medio de facturación del taller.**

Cualquier mala elección puede repercutir en decepción y experiencia poco divertida.

Por ello, Velyen quiere plantear la siguiente lista de consejos para ayudarle a evitar un destino desfavorable y **poder sacarle el máximo rendimiento a su inversión.**

Aunque es sólo un punto de partida, **vale la pena dedicarle unos minutos:**

### **1. La garantía legal y ¿algo más?**

Incluso el **elevador mejor fabricado del mundo es sólo una máquina**, por lo que es susceptible de averías en los 10 años de vida útil de la máquina.



Existe una **garantía legal** que exige un mínimo en la compra, pero hay pocas empresas que ofrecen **extensiones de garantías** durante la vida útil de la máquina (suele ser hasta 7 años). Tome esto **como una buena señal** ya que implica **compromiso y confianza detrás del producto**. Que no se quede en promesas vacías, palabras se las lleva el viento.

### **2. Atención al cliente y servicio postventa**



Todos nos alegramos al cobrar la venta, pero **¿dónde están cuando algo no va exactamente de acuerdo a lo previsto?** Usted debería ser capaz de medir con bastante rapidez su **actitud de atención telefónica y/o digital**, si tienen una **red de servicios técnicos** capacitados, preparados y ubicados geográficamente en todas partes del país para que le puedan atender rápida y profesionalmente, y por supuesto una **ágil y estructurada logística de repuestos.**

### 3. ¿Qué medios dispone la empresa para atender mis necesidades?

Disponer de tecnología y procesos productivos punteros indica lo que hay detrás de un equipo. Suelen contar con especialistas en **procesos de fabricación** tales como mecanizado, estampación, láser, soldadura, etc., además de disponer de recursos en **i+d+i** para poder progresar y modernizar la maquinaria, **subcontratación global para ser competitivos** y un **sistema de control de calidad ISO**.



### 4. Disponibilidad de información clara y precisa

Hoy en Internet no hay secretos; los nuevos medios digitales tienen más información que los vendedores, por lo que **disponer de una página Web actualizada**, con información técnica-comercial e incluso precios recomendados de mercado, indica que **vamos por el buen camino, que es abierta, práctica y transparente; no hay nada que esconder**.



Las empresas punteras en el sector suelen utilizar la Web como **herramienta de información al consumidor** y así poder transmitir experiencias, novedades y gama de productos y servicios a su disposición.

También revise la actitud del distribuidor que dice ser la sombra del "proveedor exclusivo," ya que en verdad **muchos de ellos solo buscan la venta inmediata y en cuanto tengan un producto que deje más margen u otro distribuidor que ofrezca los mismos productos, dejarán este por otras alternativas**, consiguiendo velar poco por el cliente.

### 5. Empresa fiable

Conocer la **fiabilidad de su historia y reputación** para que pueda atenderle y darle servicio en los 10 años de vida que le va a acompañar la máquina.



Verificar las opiniones y foros digitales, aunque cuidado con los posibles cómplices, algunos vendedores se hacen pasar por miembros de la comunidad gastando esfuerzos en desprestigiar a todo lo que sea su competencia. **Solicite pruebas y ejemplos cercanos**.

## 6. El precio justo

Asegúrese de que el valor que se va a pagar **incluye lo acordado** y que es un **precio de mercado**.



Recuerde, Usted debe obtener un producto que va a tener una experiencia de trabajo con la **máquina durante 10 años** y a parte de su rentabilidad o ahorro debería chequear los servicios post adquisición.

## 7. Conócete a ti mismo

Es importante no dejarse llevar, **la compra es para 10 años**.



Revise que dispone del **espacio mínimo** requerido para el elevador elegido, la ubicación y su delimitación. Averigüe si **cerca se han instalado elevadores de la marca** para que le den su opinión. Además, asegúrese de que el **punto de conexión eléctrica** está preparada y cercana. Si **necesita un compresor**, verifique que tendrá bastante potencia. **Verifique que el suelo** tiene la profundidad, resistencia, nivelado y calidad de hormigón que se exige para no tener sorpresas. Que **no existen posibles sótanos** que impidan una correcta instalación. O que cumplirá las **normativas de seguridad**.

Por otra parte el elevador deberá **cumplir con los servicios al cual va destinado**, que pueda dar servicio **a la amplia gama de vehículos de sus clientes**, pero por supuesto que tenga unas características de **seguridad y postventa para que pueda trabajar tranquilo**.

## 8. Las normas de construcción y aprobaciones

Aplicación de todas las **Norma Armonizadas EN 1493** de Equipos de Elevación, en cumplimiento de la Directiva Europea **2006/42/CE**, estableciendo los **únicos estándares** constructivos exigibles de seguridad en equipamiento profesional para **Europa**.



Estamos asesorados a nivel constructivo por ser miembros de **EGEA** en Europa a través de **AFIBA** en España y por la consultaría técnica independiente **SGS**.

¿Qué sucede cuando usted compra un elevador fuera de norma? Le pedimos que actualice el elevador o lo cambie ya que se enfrentará a sanciones de los inspectores o,

peor aún, un accidente o cerrar su negocio por completo. **Sí, puede suceder y sucede.**

Además, hay que tener en cuenta que hasta ahora, mucha maquinaria marcada y aprobada como CE, ya no cumple los requisitos mínimos, y ello obligará a una actualización según los **nuevos estándares, los cuales siempre hay que estar al día y** que como cualquier ley, **no nos excluye por no conocerla.**

### **9. Servicio integral para su taller**

Su mejor apuesta sería que le asesoraran y ofrecieran **equipamiento adaptado a sus necesidades** en el caso de que cambien los tiempos.



Averigüe **versiones de los modelos**: anchos, altos, estrechos, asimétricos, con base, sin base, etc. para ajustarse mejor a sus necesidades. Pregunte si ofrecen **opcionales** para camiones, furgonetas, brazos telescópicos, tomas de aire-luz, calzos especiales, extensiones, alineación, 4x4, run flat, etc.



### **10. i+d+i, no solo un elevador**

Detrás de un elevador, hay un **equipo técnico** que sabe los motivos de los diseños, componentes, que atiende sus dudas y propuestas para poder disponer de productos más eficientes y al mismo tiempo desea ofrecer **un producto fiable, seguro y productivo**. En conclusión, es un **compromiso de progreso** para cubrir las necesidades del taller **de hoy y del mañana del exigente cliente**.

Por último añadir, que las empresas punteras con equipo de I+D+i, sus diseños se someten a simulaciones virtuales a través de potentes **programas de CAD 3D como por ejemplo Solid Works Cosmos**, validando su estructura, y optimizando productos.

Esperamos que sea de utilidad para una óptima elección.