

# Comunicación en gestión y mantenimiento de instalaciones:

30 MANERAS DE GARANTIZAR UN FLUJO FLUIDO  
DE INFORMACIÓN CON TÉCNICOS, CLIENTES Y  
PROVEEDORES



**INFRASPEAK**

# Índice

- 3** En pocas palabras: qué esperar de esta guía de Infraspak
- 4** ¿La comunicación necesita de un mantenimiento reactivo?
- 5** Comunicación entre gerentes y técnicos
- 11** Comunicación entre gerentes, clientes y partes interesadas
- 15** Comunicación entre gerentes y proveedores
- 17** Conclusiones
- 18** Fuentes
- 19** Sobre Infraspak



EN POCAS PALABRAS:

# Qué esperar de esta guía de Infrasppeak

¿Eres un proveedor de servicios de gestión o mantenimiento de instalaciones? Si es así, ¡esta guía es para ti!

Hemos recopilado 30 sugerencias para mejorar la comunicación y evitar los malentendidos. No tienes que leer todo de una sola vez –hemos preparado diferentes capítulos para técnicos, clientes y proveedores.

Aprenderás a:

- **Aprovechar la tecnología móvil** para mejorar el flujo de comunicación entre los equipos de la oficina administrativa y de campo.
- **Promover el trabajo en equipo y el éxito del grupo** para mejorar la productividad y estimular el compromiso.
- **Realizar las reparaciones rápidamente cuando un cliente informe de una falla** usando Infrasppeak Direct™ e Infrasppeak Gear™.
- **Usar los Acuerdos de Nivel de Servicio (o SLAs por su siglas en inglés) para administrar las expectativas** de tus clientes y mostrar que estas cumpliendo con lo acordado.
- **Demstrar tu impacto en el resultado final del cliente** y convertirte en un socio estratégico a largo plazo.
- **Mejorar la gestión de tu stock** para realizar pedidos dentro del plazo de entrega de tus proveedores.

## ¿No eres un proveedor de servicios de FM o mantenimiento?

Preparamos esta guía sobre la comunicación en la gestión y mantenimiento de instalaciones pensando en los proveedores de servicios. Si no eres un proveedor de servicios, omite el capítulo **“Comunicación entre clientes, gerentes y partes interesadas” (15-26)**. ¡No te preocupes, encontrarás información muy útil en los otros dos capítulos!



# ¿La comunicación necesita de un mantenimiento reactivo?

## “Como siempre: lo urgente no deja tiempo para lo importante”

La cita no es nuestra, sino que procede del cómic *Mafalda*, de Quino. Los problemas urgentes a menudo nos abruman tanto que no nos dejan tiempo para ocuparnos de las cosas importantes a largo plazo, como la comunicación. Cuando los departamentos de mantenimiento se encuentran “apagando fuegos” día tras día, es fácil dejar de lado la comunicación. Por lo tanto, ¿necesitas mejorar la comunicación?

## Los costes de una mala comunicación

Una comunicación ineficaz tiene nefastas consecuencias sobre los equipos de mantenimiento. Cuando los gerentes no tienen una buena comunicación con los equipos de campo las reparaciones se retrasan y, en consecuencia, las averías se prolongan. En el peor de los casos, los técnicos tienen que volver a la oficina para recibir instrucciones y (¡oh!) nuevas órdenes de trabajo en papel. A su vez, el uso del papel favorece la pérdida de información que podría ser útil en el futuro.

Asegurar una buena comunicación entre gerentes y técnicos es fundamental para aumentar la productividad, evitar la duplicación de tareas y priorizar el trabajo, entre otros beneficios. Además, la mala comunicación es desmotivante. El mantenimiento es una tarea “invisible” en la que debe existir una gran comunicación, de otro modo los técnicos se sienten rápidamente infravalorados y desconectados. Una comunicación eficaz

promueve el trabajo en equipo y reduce la rotación de técnicos.

Por supuesto, todo esto suponiendo que saben que ha ocurrido una falla. Pero no lo sabrán si no existe un flujo de información establecido entre tú y tus clientes. Como proveedor de servicios, la comunicación es una necesidad. Por su parte, los clientes necesitan saber que pueden contar contigo para que les proporciones un servicio excelente y conducirles hacia sus resultados finales. A veces un simple informe puede ofrecerles algo de tranquilidad y aumentar la lealtad del cliente.

Por último, no olvidemos a los proveedores. Si no eres capaz de mantener una relación de trabajo fluida con ellos, tu rendimiento se verá afectado. Una comunicación eficaz te permitirá ajustarte: tu conocerás sus plazos de entrega y ellos entenderán tus requisitos. Esto evitará desabastecimiento o retrasos, y podrá ofrecer información sobre ETA a tus clientes.

Sin embargo, normalmente, las reparaciones y renovaciones no son la mejor manera de gestionar las cosas. En cambio, debes evitar la falta de comunicación con tus técnicos, clientes y proveedores.

**Esta guía, te proporcionará 30 maneras de mejorar el flujo de información con tecnología e inteligencia. Sigue leyendo y conviértete en el gerente que todos saben que puedes ser.**

A man with a beard, wearing a blue hard hat and yellow safety glasses, looks upwards. Next to him, a woman wearing a yellow hard hat and safety glasses looks in the same direction. She is also wearing a high-visibility green vest and holding a clipboard. The background is a blurred industrial setting.

## Comunicación entre gerentes y técnicos

Hay algo que todos tenemos en común: nuestra habilidad para procesar y absorber información es limitada. En los últimos veinte años, la capacidad media de atención del ser humano ha disminuido 8 segundos. Esto puede parecer poco, pero significa que nos desconcentramos enseguida.

Cuando intentes comunicarte de forma eficaz, elimina todo el ruido. Como gerente, es fácil perderse en los tecnicismos. Sin embargo, si tus técnicos no necesitan alguna pieza de información para realizar su trabajo, no se la des. **La primera pregunta que debes hacerte antes de solicitar una orden de trabajo o redactar un procedimiento estándar es ¿qué necesitan saber los técnicos?**

## 1 PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR HASTA EL FINAL

No repases las mismas cosas una y otra vez. Crea procedimientos estándares y diagramas de flujo de resolución de problemas que los técnicos siempre puedan consultar y usar. Esto es más fácil si usas una plataforma de mantenimiento que asocie procedimientos y listas de verificación con órdenes de trabajo.

## 2 MEJORA EL ACCESO A LOS REGISTROS

Si los registros están en la nube, todo el mundo puede acceder a ellos. Esto significa que los técnicos pueden usarlos para diagnosticar fallas y resolverlas de forma más rápida. Consejo: usa **etiquetas NFC** para identificar activos y acceder a registros con un solo vistazo.

## 3 Y PON LAS COSAS AL DÍA

Cuando sea posible (¡siempre habrá sorpresas y mantenimiento reactivo!), deja que los técnicos sepan cuál será su trabajo del día. Si gestionas los horarios con tu software, los técnicos ni siquiera tendrán que pasarse por la oficina.

Hemos tenido un buen comienzo Pero no podemos olvidar que el mantenimiento es un trabajo de campo y puede ser a la vez solitario y desafiante. **Mantenerte en contacto con tus técnicos es una forma de hacerles sentir que forman parte del equipo y que no están solos en el salvaje oeste de las reparaciones.**





#### 4 PROPORCIONA UNA LÍNEA DIRECTA

Haz que los técnicos sepan que siempre pueden contactar con sus gerentes o supervisores si tienen dudas o surge algo inesperado. Utiliza la comunicación a través de una aplicación para establecer una línea directa con el personal responsable o aprobar nuevas solicitudes sin problemas. También puedes integrar un software de mantenimiento con otras herramientas de comunicación para crear diferentes líneas para emergencias.

#### 5 PROPORCIONA SOPORTE Y FEEDBACKS

Sentirse infravalorado o invisible en el trabajo es el primer paso hacia la pérdida de concentración, lo que a veces conlleva la toma de riesgos innecesarios. Motiva a tu equipo con feedbacks mensuales o trimestrales y usa KPI para proporcionar críticas constructivas y fundamentadas.

#### 6 FOMENTA LAS SUGERENCIAS Y QUEJAS

Usa tus reuniones para oír sugerencias y quejas, porque esto conduce a la mejora continua. ¿Están contentos con sus horarios? ¿Sienten que tienen un exceso de trabajo? ¿Tienen demasiadas multitareas?

#### 7 CONVERSACIONES INDIVIDUALES

Las reuniones en equipo son valiosas, pero también las conversaciones individuales. El buen trabajo en equipo no debe tener como coste la orientación individual. Programa reuniones individuales para mostrar a cada miembro del equipo que es un activo valioso.



**8****PRACTICA LA ESCUCHA ACTIVA**

La comunicación es una habilidad. Esto significa que puede entrenarse, como pintar o tocar un instrumento. Si no tienen dotes naturales para ella, practica la escucha activa y mejora tus habilidades –mantén el contacto para demostrar que estás escuchando, parafrasea, aclara y resume lo que los demás te están diciendo.

**7****NO CEDAS ANTE EL MICROGERENTE QUE HAY EN TI.**

La microgerencia es ineficaz y deteriorará tu relación con los técnicos. Como un entrenador, céntrate en guiar al equipo y clasificar la carga de trabajo. Si eres propenso a la microgerencia, analiza tus factores desencadenantes: ¿tienes miedo de perder el control? ¿No confías en tu equipo? ¿Crees que la productividad disminuirá?

**“El talento gana partidos, pero el trabajo en equipo y la inteligencia ganan campeonatos”**

– Michael Jordan

No hay nada más que añadir. **En el campeonato del mantenimiento, que va más allá de la reparación de un “partido” ocasional: ¿cómo puedes usar el trabajo en equipo y la inteligencia?**





## 10 ESTABLECE EXPECTATIVAS Y RESPONSABILIDADES

La buena comunicación es muy importante para evitar la mala comunicación. Todo técnico (u otro personal, como cuando cada operador es responsable por tareas menores de mantenimiento, como la lubricación de su equipo) debe ser consciente de sus responsabilidades y lo que se espera de ellos. Las conversaciones individuales son otra oportunidad de reforzar esto.

## 11 CREA PAUTAS –TENIENDO EN CUENTA LAS PRIORIDADES

Esta es una de las cosas que debes establecer desde el principio para que todos sepan cómo deben proceder. Incluso cuando un técnico o usuario envía una solicitud en la plataforma de mantenimiento, deben ser capaces de asignar la prioridad (baja o urgente) para agilizar la comunicación y las operaciones.

## 12 AYUDA A LOS MIEMBROS A APRENDER UNOS DE LOS OTROS

Ya mencionamos que los registros son valiosos para resolver problemas. Pero, ¿quién hace esos registros? Tal vez los hicieron algunos técnicos que siguen estando en tu equipo. Usa su experiencia para capacitar a nuevos miembros y reforzar el espíritu de equipo. Además, en lugar de enfrentar a los equipos entre ellos o comparar a técnicos, pide a los miembros del personal con mejor rendimiento que compartan lo que les hace destacarse.

### 13 RESALTA LOS LOGROS DEL GRUPO

En vez de usar KPI solo para destacar lo que tu equipo podría hacer mejor, implementa transparencia y comparte informes trimestrales en las reuniones de grupo. Destaca los logros del grupo para reforzar el espíritu de equipo y eliminar la competitividad excesiva.

### 14 SÉ REALISTA CON EL TRABAJO

En un día laboral promedio, solo el 24,5 % del tiempo se dedica a mantenimiento y reparaciones. El monitoreo de los datos de las órdenes de trabajo te permite entender cuánto tiempo dedican tus técnicos a buscar herramientas, leer órdenes y familiarizarse con los procedimientos de seguridad. Teniendo esto en cuenta, mejora sus horarios de trabajo y sé realista con tus exigencias.



## CÓMO FUNCIONA UNA PLATAFORMA INTELIGENTE DE MANTENIMIENTO

Usa la aplicación Infrasppeak Planner para programar órdenes de trabajo. Los técnicos ven sus calendarios en Infrasppeak Mobile y acceden sin problemas a las listas de verificación, registros e información sobre el activo. Las notificaciones automáticas les advierten de nuevas tareas y notifican a los gerentes si un técnico realiza un pedido (a través de la aplicación Pedidos). El equipo de campo y la oficina administrativa están en contacto constante y tienen una comunicación fluida.

**Recuerda que Infrasppeak Mobile funciona tanto online como offline.**

Y, si necesitas canales de comunicación adicionales, puedes integrar Infrasppeak con aplicaciones de comunicación como Gmail, Slack o Microsoft Teams, y con aplicaciones de gestión de proyectos como Trello, Airtable, ClickUp o Todoist. ¡Usar nuestras aplicaciones no significa que tu equipo de trabajo tenga que deshacerse de las herramientas a las que está acostumbrado!





## Comunicación entre gerentes, clientes y partes interesadas

Construir una relación toma tiempo, ya que la confianza requiere de tiempo para desarrollarse. Afortunadamente, la comunicación clara y transparente es una forma eficaz de impulsar la confianza.

Por tanto, es una cuestión de tiempo, o mejor dicho de tiempo real. En un mundo acelerado, tus clientes esperan saberlo todo y que tú reacciones rápidamente si algo sale mal. Una vez más, todo se reduce a la comunicación y a la gestión de expectativas. **En definitiva, ¿cómo puedes construir una relación de trabajo sólida con tus clientes y partes interesadas?**



## 15 IDENTIFICA A LAS PARTES INTERESADAS

Los detalles cambian de un cliente a otro, pero nunca debes preocuparte solo por el administrador de contratos. Identifica a las partes interesadas, solicita su información de contacto e involúcrales con información relevante, como los informes anuales. Incluso puedes darles acceso a la plataforma para que puedan comprobar el progreso y los resultados.

## 16 ESTABLECE UNA RELACIÓN CON TUS CLIENTES

Construir una relación toma tiempo, pero puedes crear cierta confianza desde el principio. Pregunta a tus clientes cuáles son los principales problemas a los que se enfrentan y que les gustaría cambiar de sus operaciones actuales. Y ya sabes lo que vamos a decir a continuación –practica la escucha activa también con tus clientes.

## 17 GESTIONA EXPECTATIVAS –Y NO TE EXCEDAS CON TUS PROMESAS

Ahora que conoces los problemas a los que se enfrentan tus clientes, puedes involucrarlos con una estrategia de mantenimiento. Sin embargo, es posible que tengas la tentación de exagerar los resultados que experimentarán. Lucha contra la tentación de hacer promesas excesivas: es probable que se produzcan averías, aunque sean menos probables. Cuantas más promesas hagas, más posibilidades de decepcionar a tus clientes.

## 18 ESTABLECE UN SLA PARA CADA CLIENTE

Los SLA son una forma conveniente de establecer las reglas y gestionar expectativas. Un SLA debe establecer el tipo de servicio que proporcionarás, el rendimiento deseado y tu capacidad de respuesta después de un pedido (por ejemplo, el plazo para resolver una falla). Además, puedes establecer cómo se evaluará tu desempeño (por ejemplo, KPIs relevantes) y las repercusiones de las infracciones.

Ahora que has puesto la estrategia de mantenimiento en papel, ¿cómo ponerla en práctica todos los días? Una vez más, **puedes usar la inteligencia y la tecnología a tu favor.**



## 19 COMPARTE LOS INFORMES CON TUS CLIENTES

Las plataformas inteligentes de mantenimiento generan informes automáticos basados en los datos que recolectas. En vez de dejar a tus clientes esperando por las últimas noticias, puedes enviarles el informe de orden de trabajo cuando se cierre. También puedes realizar un seguimiento de los Indicadores Claves de Rendimiento (KPIs, por sus siglas en inglés) y compartir estos informes para aumentar la transparencia y mostrar los resultados.

## 20 PERMITE QUE LOS CLIENTES INFORMEN DE LAS FALLAS

Algunas averías son inevitables, pero se pueden evitar los errores de comunicación si dejas que los clientes informen de las fallas. **Infraspeak Direct™** permite a los clientes y personal informarlas directamente a través de la plataforma, lo que significa

que se informa a los gerentes inmediatamente. No hay tiempo que perder.

## 21 ENVÍA LA COTIZACIÓN A TRAVÉS DE UNA APLICACIÓN

Después de que tu equipo diagnostique el problema y el curso de acción, puedes enviar a tus clientes una cotización a través de **Infraspeak Direct™**. Tus clientes pueden aprobarla inmediatamente y, a su vez, tú puedes crear y asignar la orden de trabajo de forma inmediata. Mejor aún: sigue las sugerencias inteligentes y las reparaciones de **Infraspeak Gear™**.

## 22 FIRMA TUS DOCUMENTOS

Utiliza firmas digitales para firmar tus documentos, como las órdenes de trabajo o cotizaciones, y añade una capa extra de confianza y responsabilidad.

Te has ganado la confianza de tus clientes, pero todavía no eres inestimable. Mantente relevante estando al tanto de los problemas que surjan y agrega valor a los resultados de tu cliente.

### 23 AUDITA EL MANTENIMIENTO CON REGULARIDAD

¿Recuerdas que te sugerimos que evaluaras los problemas para establecer una buena relación con tus clientes? Esta es una buena táctica, pero también puedes resolver el problema con tus propias manos. Realiza auditorías de mantenimiento para ver dónde pueden mejorar tus servicios. Mientras lo haces, pide feedbacks a tus clientes.

### 25 PRESTA ATENCIÓN A LOS PROBLEMAS QUE SURJAN

Los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales cambian. Muestra tu compromiso de mantener una relación de trabajo a lo largo del tiempo y realiza un análisis de los problemas que surjan. Puede que quieras integrar nuevas herramientas a tu plataforma, buscar a nuevos proveedores o preparar a la empresa ante una nueva legislación.

### 24 MUESTRA A LAS PARTES INTERESADAS CÓMO CONTRIBUYES A LOS RESULTADOS FINALES

Elabora informes exhaustivos que muestren cómo el mantenimiento y las reparaciones contribuyen a alcanzar los objetivos estratégicos de la empresa, es decir, mejorar los servicios, cumplir con los estándares de salud y seguridad, convertirse en un negocio más ecológico y hacer realidad su visión.

### 26 PRESENTA MEJORAS Y SOLUCIONES CONTINUAS

Si eres consciente de que las cosas están a punto de cambiar, piensa en cómo pueden adaptarse tus servicios y propón algunas mejoras. Una estrategia en constante evolución es una excelente forma de establecerte como “socio” en vez de como “proveedor”.



## COMO FUNCIONA UNA PLATAFORMA INTELIGENTE DE GESTÃO DE MANUTENÇÃO

Además de Infraspak Direct™, que ya hemos mencionado, hay muchas más herramientas que puede optimizar una plataforma inteligente. Usa la aplicación Infraspak SLA para configurar acuerdos y plazos para cada cliente. Luego, ves a la aplicación Analytics para realizar un seguimiento de los KPI y generar informes automáticos que puedas compartir con los clientes. Por último, dirígete a la aplicación Auditorías para planificar y realizar auditorías que sean fáciles de leer y detectar no conformidades.



# Comunicación entre gerentes y proveedores

Además de tu equipo y del software adecuado, existe un tercer elemento que te permite realizar tu trabajo sin problemas y a tiempo. Nos referimos a los proveedores, por supuesto, y hay 4 formas de mejorar tu comunicación con tus propios proveedores de servicio.



## 27 SEGUIMIENTO DE STOCK

Toma el mando de tu relación con los proveedores mediante el seguimiento de tu stock. Aunque el seguimiento de tu stock puede ser un desafío, las plataformas inteligentes integran un inventario con las órdenes de trabajo, ¡esto significa que puedes mantener tu almacén bajo control!

## 28 PREGUNTA POR EL PEDIDO MÍNIMO

Tus clientes deben saber que esperar de ti como proveedor de servicios. Además, también necesitan saber con lo que pueden contar. Pregunta a tus proveedores cuál es el pedido mínimo, el plazo de entrega, los detalles de cada producto (para comprobar cuáles son compatibles) y evita largas conversaciones sobre términos y condiciones cada vez que realices un pedido.

## 29 PROGRAMAR PEDIDOS A TIEMPO

¿Realizas el seguimiento de stock? Compruébalo. ¿Conoces los tiempos de entrega? Compruébalos. ¿Cuál es la mínima cantidad de stock que necesitas mantener? Haz las cuentas. Establece una cantidad mínima en tu software y realiza pedidos antes de que se agoten las existencias. Hacer los pedidos por adelantado respeta el tiempo y condiciones de tu proveedor.

## 30 ESTABLECE REQUISITOS

También puedes establecer requisitos a tus proveedores, como un coste estándar, el porcentaje de piezas defectuosas, el rendimiento de la entrega a tiempo (para pedidos periódicos y recurrentes).



## COMO FUNCIONA UNA PLATAFORMA INTELIGENTE DE GESTÃO DE MANUTENÇÃO

Utiliza la aplicación de Gestión de Existencias de Infrasppeak para administrar tu almacén, realizar pedidos y evitar retrasos. También puedes usar la aplicación de Gestión de Compras para controlar los pedidos, sus precios, consultar el historial y ver los proveedores y subcontratistas habituales. Podrás utilizar esta información para elegir proveedores, repetir pedidos o realizar nuevos de forma más rápida.



## Conclusiones

La comunicación es una de las pocas cosas que no podemos automatizar. Sin embargo, ¡la tecnología siempre ayuda! Una plataforma inteligente de mantenimiento conecta a los clientes con los proveedores de servicios y, además, permite la comunicación constante entre gerentes y equipos de campo. Lo primero hace que los equipos de mantenimiento reaccionen más rápido. Lo segundo guía a los técnicos. Ambas relaciones impulsan la productividad y, en definitiva, la satisfacción del cliente.

Además de agilizar la comunicación, las plataformas inteligentes permiten la apertura, transparencia y responsabilidad. Los clientes pueden ver que estás cumpliendo con lo que acordaste como proveedor de servicios. Los equipos pueden entender las razones de que sugieras posibles cambios, y todos trabajan para alcanzar el mismo objetivo. En ambos casos, la comunicación promueve la confianza y las asociaciones a largo plazo.

Ahora, hablando de relaciones laborales duraderas, no podemos pasar por alto la importancia de utilizar un software que sea confiable, escalable y adaptable para el futuro. A medida que las sociedades evolucionan hacia un mayor equilibrio entre el trabajo y la vida, las leyes cambian y los clientes de tus clientes se vuelven más exigentes, necesitarás nadar en aguas turbulentas. **Además, no olvidemos que la inteligencia pasa por trabajar menos... y obtener mucho más.**





# Fuentes

Almquist, Eric. Cleghorn, Jamie. Sherer, Lori. (2018). The B2B Elements of Value. Harvard Business Review. Obtenido de <https://hbr.org/2018/03/the-b2b-elements-of-value>

Baker, Adam. 5 Ways To Strengthen Your Communication With a Supplier. Lean DNA. Obtenido de <https://www.leandna.com/blog/5-ways-strengthen-supplier-communication/>

Christiansen, Bryan. (2018). Improve communication flow between maintenance managers and technicians. MRO Magazine. Obtenido de <https://www.mromagazine.com/features/improve-communication-flow-between-maintenance-managers-and-technicians/>

Cuncic, Arlin. (2020). How to Practice Active Listening. very well mind. Obtenido de <https://www.verywellmind.com/what-is-active-listening-3024343>

Deloitte Digital. (2019). Smart field service: Connecting customers, assets and employees. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/consultancy/deloitte-uk-smart-field-service-deloitte-pov.pdf>

Harter, Jim. Adkins, Amy. (2015). Employees Want a Lot More from their Managers. Gallup. Obtenido de <https://www.gallup.com/workplace/236570/employees-lot-managers.aspx>

Infraspeak. (2021). Client Management in FM: How to Promote Transparency. Obtenido de <https://blog.infraspeak.com/client-management-fm/>

Infraspeak. (2021). Team Management: Building the Pillars for More Efficiency. Obtenido de <https://blog.infraspeak.com/team-management-building-more-efficiency/>

Knight, Rebecca. (2015). How to Stop the Micromanaging Your Team. Harvard Business Review. Obtenido de <https://hbr.org/2015/08/how-to-stop-micromanaging-your-team>

Maybin, Simon. (2017). Busting the attention span myth. BBC World Service. Obtenido de <https://www.bbc.com/news/health-38896790>

Quino. (2014). Toda a Mafalda. Verbo Editora.

Rigoni, Brandon. Nelson, Bailey. (2016). Engaged Workplaces Are Safer for Employees. Gallup. Obtenido de <https://news.gallup.com/businessjournal/191831/engaged-workplaces-safer-employees.aspx>

Schwantes, Marcel. (2017). Why Do Employees Really Quit Their Jobs? Research Says It Comes Down to These Top 8 Reasons – this is how to stop the bleeding. Inc. Obtenido de <https://www.inc.com/why-do-employees-really-quit-their-jobs-research-says-it-comes-down-to-these-top-8-reasons.html>

Troyer, Drew. (2010). How Clear Communication Improves Maintenance and Reliability. Machinery Lubrication. Obtenido de <https://www.machinerylubrication.com/Read/22920/clear-communication-reliability>

Upkeep. (2019). Predictive and Preventive Maintenance Statistics. Obtenido de <https://www.onupkeep.com/learning/maintenance-metrics/maintenance-statistics>

# Sobre Infrasppeak

Infrasppeak es una Plataforma Inteligente de Mantenimiento (PIM) que brinda conectividad, flexibilidad e inteligencia excepcionales a tus operaciones.

Obtén el control total y construye tu propia solución de gestión de mantenimiento, capaz de responder a tus propios desafíos operativos.

Online. Offline. En la oficina o en el campo. Infrasppeak conecta a tu equipo con tus planes, tus planes con tus objetivos y tus objetivos con la inteligencia que necesitas para preparar tus operaciones para el futuro.

Habla con nuestro equipo de especialistas y entra en un mundo de datos, inteligencia y automatización.

**El mantenimiento inteligente empieza aquí.**

**Saber Más**

The image displays two overlapping screenshots of the Infrasppeak mobile application interface. The top screenshot shows a 'Solicitud de material' (Material Request) form for request ID 700721, which is 'En resolución' (In Resolution). It lists '4 filtros de aire' (4 air filters) as the requested material, with a priority of 'Elevado' (High). The bottom screenshot shows the 'Solicitudes' (Requests) screen, filtered to 'Pendiente' (Pending). It features a table with columns for 'Solicitud', 'Relacionado con', 'Descripción', 'Prioridad', and 'Último cambio'. Below the table, there is a list of materials requested for a related request (PMP.16690.1997550): 24x Filtros de aire (MAT1), 8x Válvulas TXV (MAT2), and 8x Válvulas TXV (MAT2). A link to 'Mostrar todos los materiales solicitados' (Show all requested materials) is also visible.

Solicitud	Relacionado con	Descripción	Prioridad	Último cambio	
MAT1	Material	123456789	Nuevo compresor de CA	Urgente	1 de enero de 2021 a las 12:05 por Jon D. - Técnico
MAT1	Material	123456789	4 filtros de aire	Elevado	1 de enero de 2021 a las 14:15 por Jon D. - Técnico
MAT1	Material	123456789	Tubería de PVC de 22mm x 3mm	Bajo	1 de ene de 2021 a las 10:00 por Jon D. - Técnico
MAT1	Servicio	PMP.16690.1997550	Cable conductor (50m)	Normal	1 de ene de 2021 a las 12:30 por Jon D. - Técnico

Mostrar todos los materiales solicitados

SOLICITUD RELACIONADA CON

PMP.16690.1997550