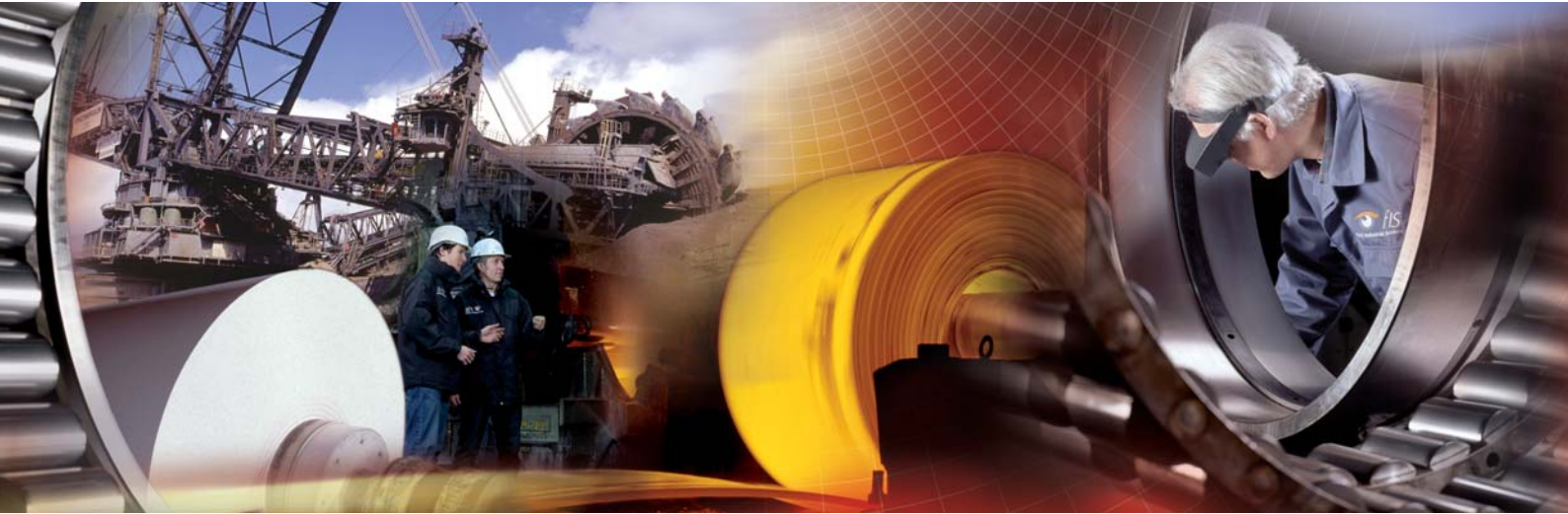


Smart Performance Program



Contrato basado en el rendimiento en la industria del acero

Sector: acero y metales no férricos

Cliente: ARMCO do Brasil S.A., São Paulo (Brasil)

ARMCO do Brasil es un fabricante de productos especiales de fleje de acero, proveedor de una gran parte del sector industrial, tanto a nivel nacional en Brasil como a nivel internacional. La amplia gama de productos incluye, por ejemplo, productos de chapa de zinc, tratamientos superficiales y productos no contaminantes.

El reto para Schaeffler

En 2006, ARMCO do Brasil decidió cerrar un contrato de servicios basado en el rendimiento para su planta de Sao Paulo, para reducir las 874 horas de paradas imprevistas (coste: aproximadamente, 64.000 USD/año) así como su demanda de rodamientos, obturaciones y lubricantes (coste: aproximadamente, 660.000 USD/año). Este contrato fue desarrollado por Schaeffler Brasil basándose en la demanda de rodamientos, obturaciones y lubricantes del cliente, así como en las paradas del 2005.



Información técnica sobre la planta

Laminador:

Laminador en frío reversible, de múltiples utilidades, construido por Schloemann Siemag AG.

Espesor de la lámina: 0,10 a 6,30 mm

Ancho de la lámina: 220 a 425 mm

Velocidad: 500 m/min

Carga: Aprox. 20.000 kN

Dimensiones del rodillo de reenvío: 440 x 1,000 mm

Potencia: 630 kW (1.250 A) por cada motor eléctrico

La solución de Schaeffler

Schaeffler ofreció al cliente un contrato basado en el rendimiento para alcanzar sus requisitos específicos. En 2007, Schaeffler empezó a suministrar un servicio de mantenimiento preventivo y predictivo en todo el equipo rotativo y en las máquinas de la planta de ARMCO en São Paulo. Primero se implementó un CMMS. Después, los ingenieros de campo de Schaeffler proporcionaron formación para el mantenimiento de rodamientos al equipo principal de mantenimiento del cliente. El contrato se puso en marcha en enero de 2007. Para desarrollar su propio know-how, los empleados de ARMCO reciben formación en montaje de rodamientos, alineación láser, lubricación, etc. al menos dos veces al año.

Las ventajas para el cliente

- Reducción en el coste de los rodamientos, obturaciones y lubricantes (primer año de contrato): **de 660.000 USD a 613.000 USD**
- Reducción del coste derivado de las paradas imprevistas (primer año de contrato): **de 64.000 USD a 41.000 USD**
- Ahorro después del primer año, proyectado en el contrato basado en el rendimiento: **70.000 USD**
- Ahorro después de cinco años: **286.000 USD**

Particularidades del proyecto

Un contrato basado en el rendimiento garantiza que el cliente tiene que pagar tan sólo un coste fijo si se alcanza el rendimiento acordado. Al mismo tiempo, este tipo de contrato incluye una previsión buena y una mala. Esto significa: si los objetivos acordados no se alcanzan, ambas partes comparten el coste del fallo. Si, por el contrario, se sobrepasan los objetivos, las dos partes salen beneficiadas. Otros contratos similares resultan interesantes para otros clientes de casi todos los sectores industriales en todo el mundo.

Información técnica sobre la solución

Sistema de Condition Monitoring Online:
FAG DTECTX1 de 16 canales
(sólo para dos laminadores: LA27 y A30)

Sistema Condition Monitoring Offline:
2 FAG Detector III
(para las otras máquinas y equipos)

Otros productos de FAG, por ejemplo, rodamientos, lubricantes, etc... que son reemplazados durante los períodos de mantenimiento regulares y actividades de reparación.



Podrá encontrar los datos de contacto de sus interlocutores a nivel mundial, así como otras *Smart Performance Solutions* en nuestra página web

www.smartperformanceprogram.com