

*Ruptura de Costes. Competitividad.  
Rendimiento de los Líquidos de corte*

YOUR ADVANTAGE IN AN INDUSTRIAL WORLD



# Índice contenido

- *Castrol ILS (Lubricantes y Servicios Industriales)*
- *Introducción. Marco actual del mercado.*
- *Análisis de Costes. Reducción de Costes*
- *Caso práctico 1: Aceite de corte puro vs Soluble Sintético*
- *Caso práctico 2: Soluble vs Soluble Sintético*
- *Caso práctico 3: Aceite de corte puro vs Aceite Sintético*



# Castrol ILS

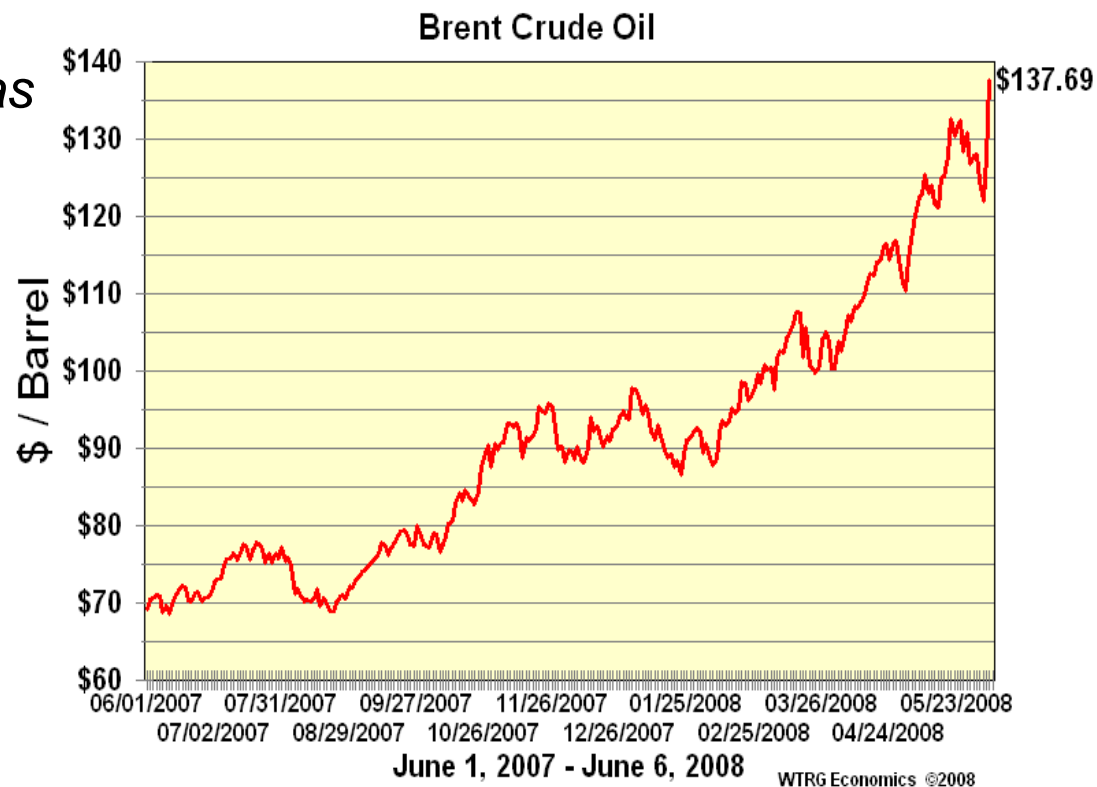


- *Negocio del grupo BP que desarrolla, fabrica y comercializa lubricantes, fluidos y servicios industriales. Servimos a los sectores estratégicos de Automoción, Fabricación de maquinaria y Metales*
- *2,200 empleados*
- *Más de 100 años de experiencia en lubricantes de alto rendimiento y fluidos de trabajo de metales*
- *20 años de experiencia en servicios de gestión de fluidos y lubricación*
- *Actividad en todo el mundo con una red comercial, de ingeniería, desarrollo y fabricación en más de 50 países*
- *Nos dedicamos a mejorar la eficiencia de los procesos de nuestros clientes*
- *Nuestro conocimiento y experiencia en conjunto con nuestro liderazgo en tecnología nos permite seleccionar y aplicar la combinación óptima de productos y servicios que impactan más positivamente en la productividad, calidad y ahorro de costes en sus operaciones de fabricación*



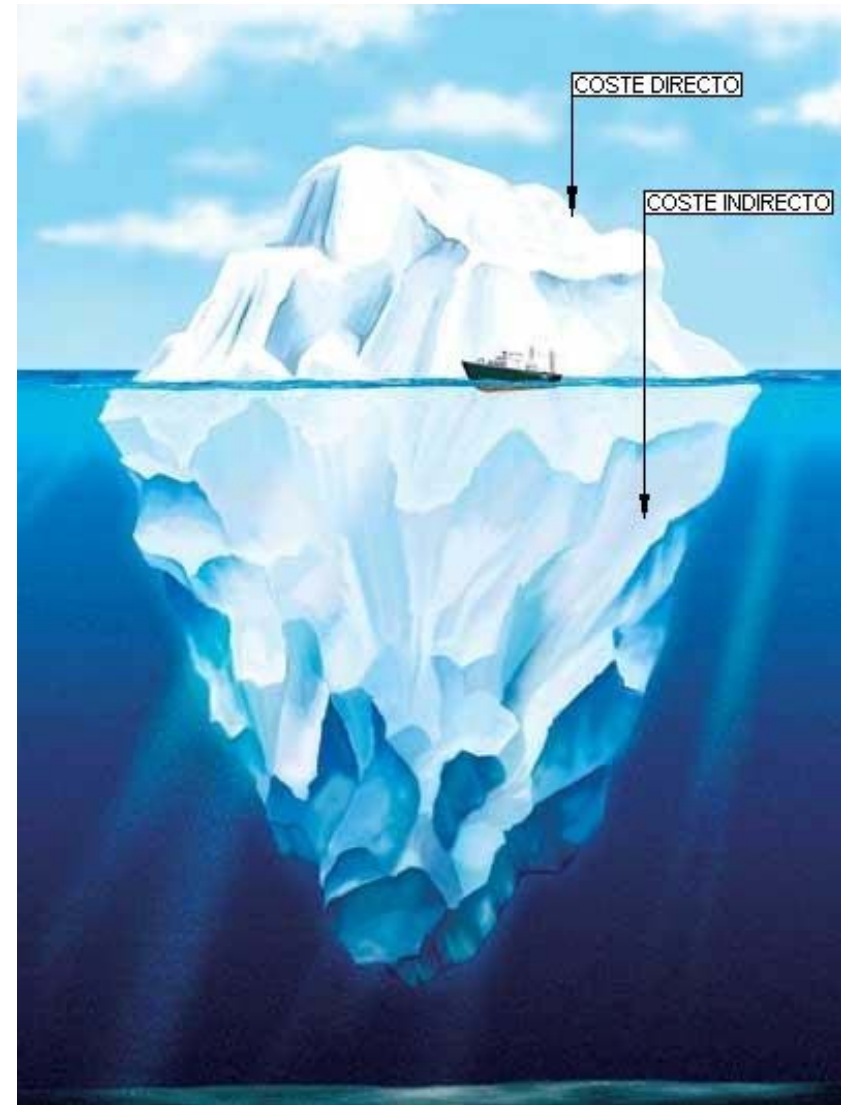
## Marco actual del mercado.

- *Incremento del precio de las materias primas.*
- *Competencia de países emergentes.*
- *Mercado maduro.*
- *Deslocalizacion.*



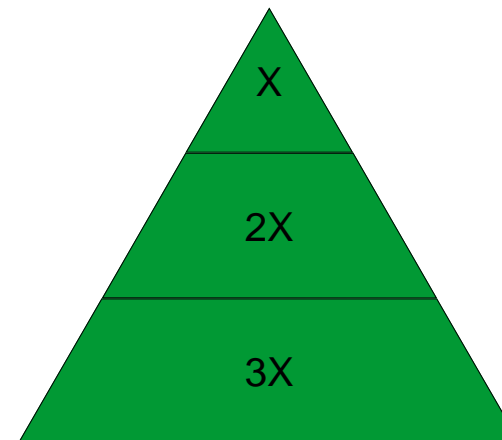
# Análisis de Costes

- **Coste directo:** aquél que se puede repartir objetivamente entre los distintos productos, ya que se sabe con total precisión en que medida cada uno de ellos es responsable de haber incurrido en el proceso.
- **Coste indirecto:** aquél que no se puede repartir objetivamente entre los diversos productos, ya que no se conoce en que medida cada uno de ellos es responsable del mismo.



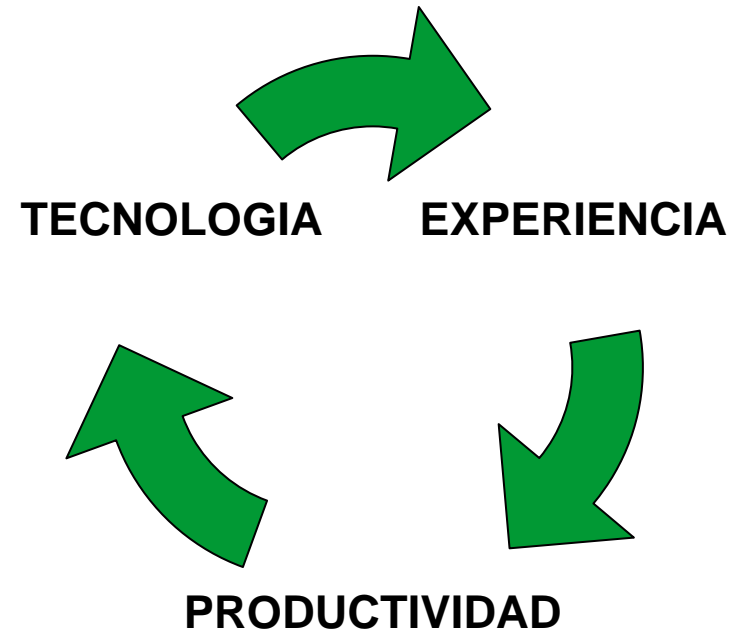
# Control de Costes

- **¿Podemos controlar y reducir los costes?**
- **Coste directo:**
  - *Materias primas.-* → **NO**
- **Coste indirecto:**
  - *Vida Herramientas*
  - *Cambio de herramientas*
  - *Piezas no conformes*
  - *Mantenimiento*
- **Presupuesto**
  - *Líquidos de corte*                    X
  - *Costes de herramienta*            2 X
  - *Costes de mantenimiento*       3 X

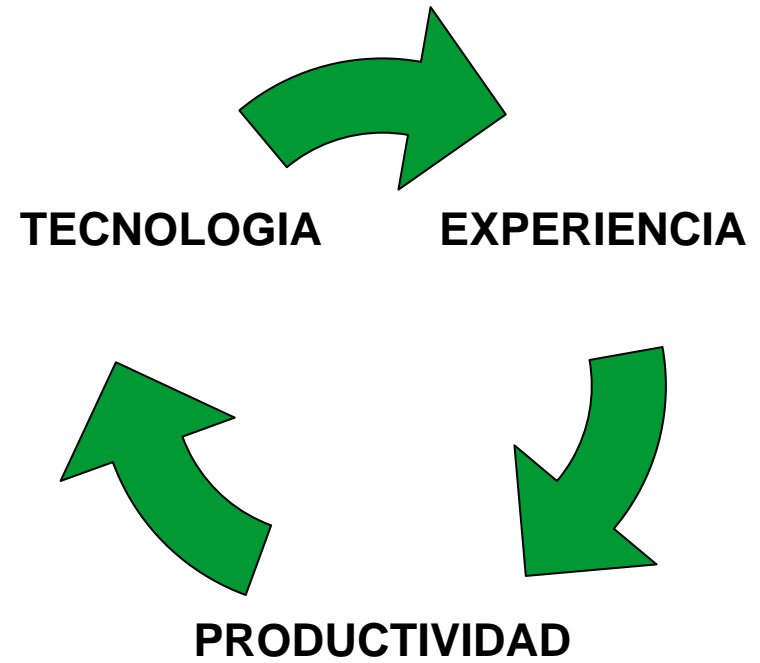


# Castrol apuesta por...

- **1ª Apuesta**
  - *Nuevas Tecnologías.*
    - *Productos sintéticos,*
    - *MQL*
- **2ª Apuesta**
  - *Experiencia, buenas practicas*
    - *Casos reales compartidos a nivel mundial.*
- **3ª Apuesta**
  - *Productividad, ventaja competitiva*
    - *Competitividad de gama de productos.*
    - *Reducir piezas no conformes*
    - *Reducir tiempo ciclo*
    - *Reducir consumos*



# Casos Prácticos...



# Caso práctico 1: Aceite de corte puro vs Soluble Sintético

- Sector: Automóvil.
- Elemento: Motor.
- Pieza: Carter de Cilindros
- Operación: Lapeado + Bruñido
- Producto : Aceite puro de corte.
- Costes directo: 300 k.€/ año
- Costes indirectos: 450 k€ l año
  - Lavado,
  - HSE,
  - Tratamiento de residuos.



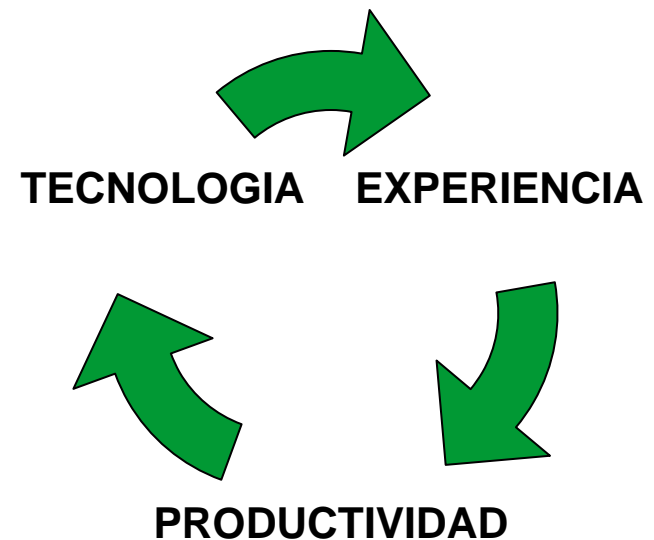
REAMING



HONING

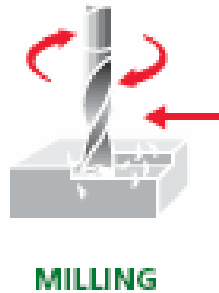
# Caso práctico 1: Neat oil vs Sintético

- *Acción de mejora: Cambio de aceite de corte puro por fluido soluble sintético.*
- *Disponemos de Tecnología: → ¡¡Si!!*
- *Tenemos experiencia: → ¡¡Si!!*
- *Estudiamos la rentabilidad:*
  - *Costes de inversión: Adecuación de la instalación (10% coste directo)*
  - *Reducción de costes: 50 % Coste directo y 20 % de Coste indirecto.*
- *Productividad: → 60%*



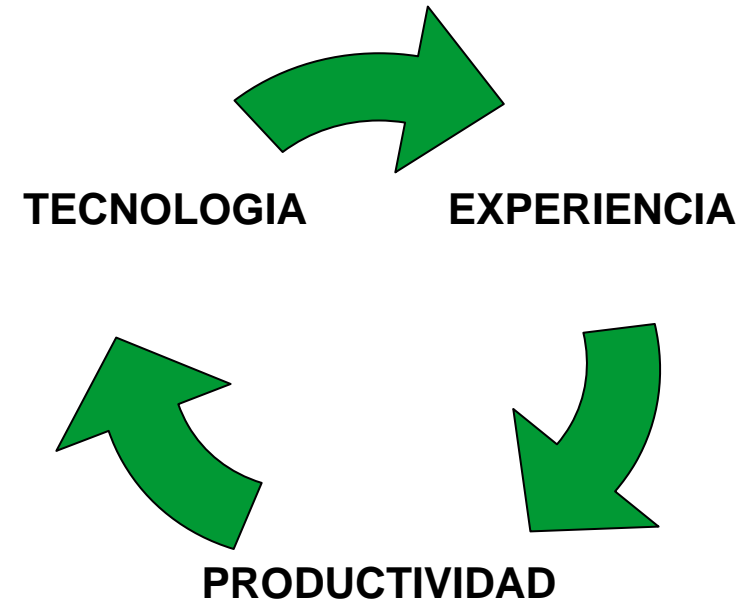
# Caso práctico 2: Soluble vs Sintético soluble

- Sector: Aeronáutica.
- Pieza: Titanio
- Operación: Fresado
- Producto: Soluble.
- Costes directos:
  - 40 k.€/ año
- Costes indirectos:
  - Duración de herramienta,
  - Mano de obra.
  - 2,5 veces los costes directos.



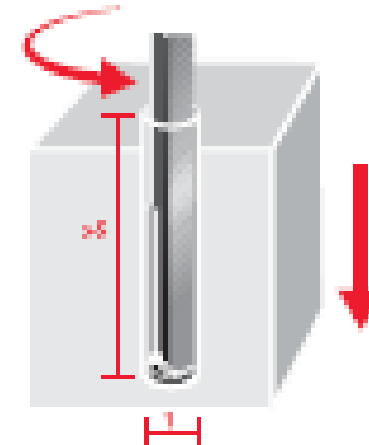
# Caso práctico 2: Soluble vs Sintético soluble

- *Acción de mejora: Cambio de emulsión convencional por fluido de corte soluble sintético específico para la aplicación.*
- *Disponemos de Tecnología: → ¡¡Si!!*
- *Tenemos experiencia: → ¡¡Si!!*
- *Estudiamos la rentabilidad:*
  - *Costes de inversión:*
    - *Primer llenado (2 % coste directo)*
  - *Reducción de costes: +15% Coste directo y -50 % de Coste indirecto.*
- *Productividad: → 50%*



## Caso práctico 3: Aceite mineral vs Aceite Sintético

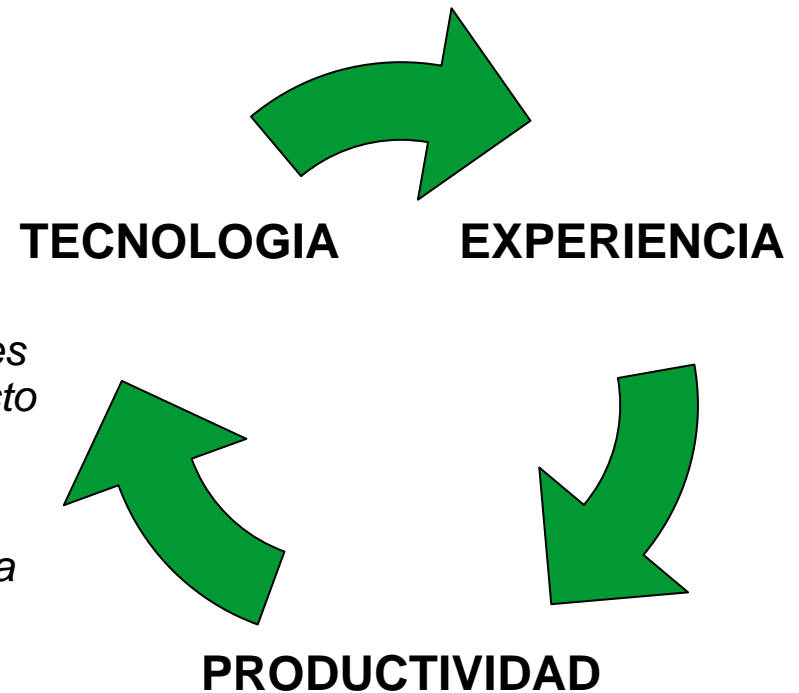
- Sector: Aeroespacial.
- Elemento:
  - Estructura.
- Pieza:
  - Eje aeroespacial
  - Acero inoxidable
- Operación: Taladro profundo
- Producto: Aceite corte puro
- Costes directos:
  - Gran evaporación, arraste, nieblas
- Costes indirectos:
  - Herramientas, HSE, residuos.



DEEP HOLE DRILLING

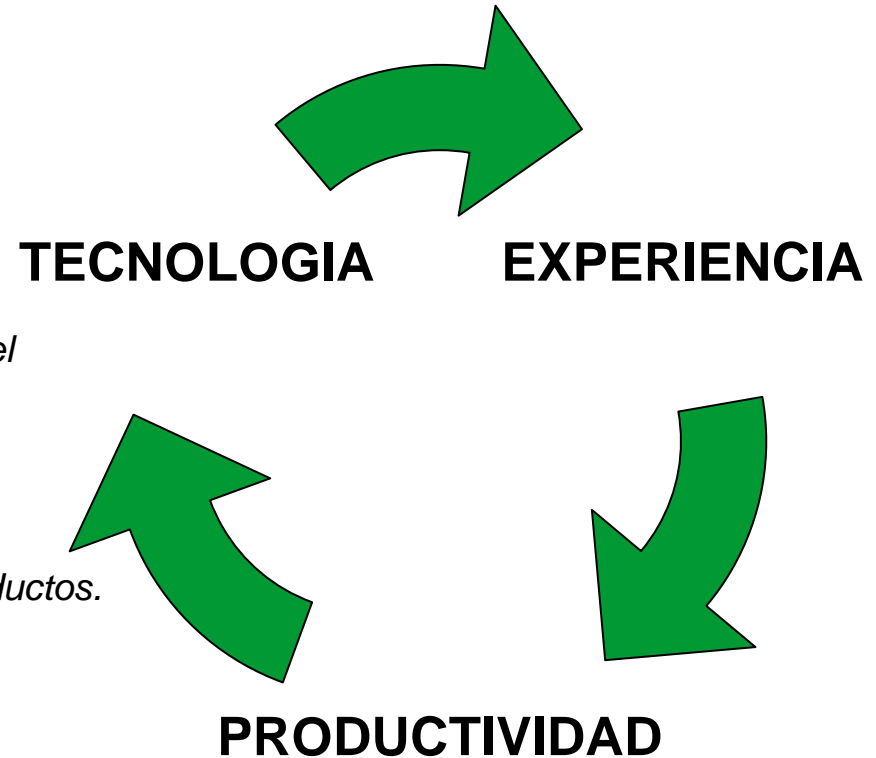
## Caso práctico 3: Aceite mineral vs Aceite Sintético

- *Acción de mejora: Cambio de aceite mineral por sintético.*
- *Disponemos de Tecnología: → ¡¡Si!!*
- *Tenemos experiencia: → ¡¡Si!!*
- *Estudiamos la rentabilidad:*
  - *Costes de inversión: precio 4 veces el inicial*
  - *Vida de la herramienta: para 200 componentes es necesario reafilar el taladro 30 veces con producto tradicional. Solo 3 veces con producto sintético.*
  - *Reposición del producto, menos del 80 %.*
  - *Disponibilidad : Fabricación de 10 ejes por hora a 20 ejes por hora. Aumento de capacidad.*
- *Aumento de la productividad.*



# Castrol apuesta por...

- 1ª Apuesta
  - Nuevas Tecnologías.
    - Productos sintéticos,
    - MQL
- 2ª Apuesta
  - Experiencia, buenas practicas
    - Casos reales compartidos a nivel mundial
- 3ª Propuesta
  - Productividad, ventaja competitiva
    - Competitividad de gama de productos.
    - Reducir piezas no conformes
    - Reducir tiempo ciclo
    - Reducir consumos



# Castrol apuesta por...

METALWORKING



SYNTHETIC COOLANTS

YOUR ADVANTAGE IN AN INDUSTRIAL WORLD



METALWORKING



NEAT CUTTING & GRINDING OILS

YOUR ADVANTAGE IN AN INDUSTRIAL WORLD



SURFACE TREATMENT



CORROSION PREVENTIVES

YOUR ADVANTAGE IN AN INDUSTRIAL WORLD



METALWORKING



SOLUBLE COOLANTS

YOUR ADVANTAGE IN AN INDUSTRIAL WORLD



*¡¡ Muchas gracias !!*

