TEWS

Casos de Éxito

Gelatina

INGRESOS ANUALES AUMENTARON HASTA EN 450 000 EUROS DESPUÉS DE USAR EL CONTROL EN LÍNEA DE TEWS

Cómo un cliente de gelatina logró un crecimiento exponencial en ganancias en el primer año con TEWS

DESAFIO:

Antes de usar Tews, los dos mayores desafíos que enfrentaba el cliente de gelatina eran:

1. Aumento de los costos de energía.
2. Costos crecientes de obtención de materias primas de alta calidad debido a la intensa competencia.

ANTECEDENTES:

Este cliente ha estado en el mercado de la gelatina durante más de 30 años, con una capacidad de producción convencional de aproximadamente 5 000 toneladas por año y un contenido de humedad del 11% (el estándar legal no excede el 12%). En 2020, el cliente decidió invertir en equipos TEWS, comenzando así la medición de sus materias primas y ahorrar energía.

CASO PRÁCTICO:

Al instalar sensores TEWS después del secador, monitorearon el contenido de humedad de la gelatina en línea en tiempo real. El cliente aumentó el contenido de humedad del 11% al 11.20% (un aumento del 0.2%), asegurando procesos de producción racionalizados dentro del rango permitido por la ley.

RESULTADOS:

Al aumentar el contenido de humedad en solo un 0.2%, el cliente logró con éxito:

- Reducir el uso de materias primas aumentando el contenido de humedad.
- Ahorrar tiempo y aumentar la productividad en un 2% mediante la medición en línea.
- Acortar el tiempo de secado, ahorrando 32 litros de combustible .

AL FINAL DEL PRIMER AÑO, LA INVERSIÓN EN EQUIPOS TEWS GENERÓ BENEFICIOS ECONÓMICOS POR UN TOTAL DE 450 000 EUROS

€50K	+100T	+2%	€ 450K
INVERSIÓN	RENDIMIENTO	PRODUCCIÓN	GANANCIAS

*La tecnología TEWS se considera a menudo como una ventaja competitiva y, por lo tanto, no estamos en libertad de revelar el nombre real de las partes relacionadas.