



Soldadura:  
descubra  
los costes  
ocultos de su  
negocio

 Air Liquide

# ¿Tiene dificultad para evaluar el rendimiento de la actividad de soldadura?

Entre las dificultades de contratación de mano de obra cualificada, la dificultad de mantener las competencias de soldadura y la exigencia de rendimiento industrial, en un contexto de tensión en las materias primas, la situación no es fácil. La cadena de valor de su actividad de soldadura puede desvelar muchas oportunidades de reducción de costes.

La soldadura es un sector histórico para Air Liquide y nuestra experiencia, reconocida en todo el mundo, nos permite acompañarle en su proceso de desarrollo. Air Liquide pone a su disposición un equipo de expertos para ayudarle a identificar los costes ocultos de su actividad de soldadura.

“ Sé lo que gastamos y sé cuánto tiempo pasamos en una obra. Pero la verdad es que no tengo una idea exacta de mi nivel de rendimiento y ¡necesito saberlo! ”

**Juan Domingez,**  
Presidente de una empresa metalúrgica en España

*Evaluar  
Comparar  
Optimizar*

Nuestro programa está diseñado para ayudarle a mejorar su rendimiento en soldadura.



## ¿Ha logrado identificar todos los costes de su cadena de valor de soldadura?

### Corte por plasma

- ¿Están optimizados sus cortes?
- ¿Ha elegido el gas de corte adecuado?
- ¿Sus acabados no son los deseados?

### Soldadura robotizada MIG/MAG

- ¿Está aprovechando al máximo su tiempo de arco?
- ¿Conoce el impacto real de la velocidad de soldadura en sus costes?
- ¿Cuál es el coste de un defecto de soldadura?



### Soldadura TIG

- ¿Están sus costes de mantenimiento a un nivel considerado adecuado?
- ¿Sus soldaduras de repaso son muy frecuentes?
- ¿Son normales el consumo de gas y el desgaste de las piezas?"

⚠  
La seguridad de sus soldadores también puede representar un verdadero reto de rendimiento

### Soldadura manual MIG/MAG

- ¿Están los tiempos de arco de sus soldadores a la altura de los de sus competidores?
- ¿El consumo de gas de sus soldadores es óptimo?
- ¿Cómo se puede estimar si el consumo de los tubos de contacto es coherente?

# Descubra los costes ocultos de su negocio

Air Liquide le ofrece un proceso de análisis probado para optimizar el rendimiento de la soldadura. Un programa de apoyo innovador y único que garantiza la total confidencialidad de la información transmitida.

## El valor añadido de nuestro programa

Para cada programa implantado, desplegamos un ingeniero de soldadura que trabajará con sus equipos para llevar a cabo la labor de recopilación de información, seguimiento y aplicación de buenas prácticas de soldadura. Nuestros equipos multidisciplinares cuentan con el apoyo permanente de expertos en los campos de la soldadura y el corte, la metalurgia y, por supuesto, las tecnologías del gas relacionadas con estas aplicaciones.



### Etapa 1

#### Evaluación de su rendimiento

- Estudio de los volúmenes consumidos
- Evaluación comparativa de su rendimiento
- Cálculo del ahorro potencial de costes

🕒 Hasta 2 días

### Etapa 2

#### Comprensión de los retos

- Presencia de nuestro ingeniero de soldadura
- Reunión para presentar el proyecto a los responsables (60 min)
- Comprensión e identificación de los retos de su proceso de soldadura

🕒 Hasta 2 días

### Etapa 3

#### Sensibilización y co-construcción del plan de progreso

- Sensibilización sobre los temas clave del rendimiento de la soldadura
- Puesta en común y análisis de los resultados
- Elaboración de su plan de desarrollo

🕒 Hasta 3 días 1/2

### Etapa 4

#### Seguimiento

- Ejecución de las acciones decididas en el paso 3
- Seguimiento con sus soldadores de la aplicación de las buenas prácticas
- Realizar las acciones necesarias para mejorar el rendimiento de la soldadura

🕒 Hasta 2 días

### Etapa 5

#### Monitorización del rendimiento

- Visitas regulares programadas según sus necesidades
- Análisis y seguimiento de los objetivos de mejora
- Posible asistencia en la aplicación de medidas correctoras

🕒 En función de sus necesidades

“ ¡Llegué a la conclusión de que algunos de nuestros costes no estaban siendo controlados y que un objetivo de mejora de mi rendimiento de entre el 20% y el 40% sería un objetivo legítimo para nuestra empresa! ”

**Alain Thibault,**

Director general de una empresa francesa de fabricación de equipos agrícolas, que llevó a cabo su plan de desarrollo con nosotros.

# Un ejemplo de costes ocultos de un cliente

Nuestro procedimiento de análisis, un proceso probado, le permite optimizar el rendimiento de la soldadura.

	Datos del cliente	Benchmark
Consumo de hilo sólido por trimestre (kg)	21 145	21 145
Consumo de discos de molienda por trimestre (número)	846	310
Gasto con discos abrasivos por año (euros)	15 802	5 790
Número de horas dedicadas al cambio de discos abrasivos (número de horas/año)	1 974	723
Gasto adicional con discos abrasivos (euros)	10 012	-
Tiempo perdido para cambiarlas y utilizarlas	1 251 horas > 35 semanas un soldador por año	-

**La aplicación de nuestro programa ha revelado el origen de los costes ocultos.**

#### CAUSAS

- ✓ Preparación
- ✓ Parámetros de soldadura

#### CONSECUENCIAS

- ✓ Demasiadas proyecciones y necesidad de reparar
- ✓ Consumo excesivo de discos abrasivos
- ✓ Pérdida de tiempo y reducción de la productividad

#### El seguimiento permitió:

- ✓ Medir la deficiencia en el rendimiento
- ✓ Comprender el origen de la falta de rendimiento
- ✓ Optimizar los parámetros de preparación y soldadura de todo el proceso

**Gracias a la intervención de nuestro equipo de expertos, este cliente ha logrado su objetivo:**



reducción del gasto en abrasivos



semanas de ahorro de tiempo de los soldadores

# Objetivos compartidos para una colaboración equilibrada

**La etapa 1** se pone en marcha en cuanto se firma el acuerdo de colaboración. Esto permite formalizar la estrategia y garantizar la confidencialidad de los datos compartidos.

**La puesta en marcha de las etapas 2 a 5** se evalúa conjuntamente.

La implementación del programa se lleva a cabo en estrecha colaboración con sus equipos y los de Air Liquide.





Porque su  
rendimiento de  
soldadura también  
es nuestra prioridad,  
póngase en contacto

**Soporte a Clientes**

[soportecliente.es@airliquide.com](mailto:soportecliente.es@airliquide.com)

.....  
[es.airliquide.com](https://es.airliquide.com) 



Un líder mundial de los gases, tecnologías y servicios para la industria y la salud, Air Liquide está presente en 75 países,  
con cerca de 66.400 colaboradores y atiende a más de 3,8 millones de clientes y pacientes.

**Air Liquide** – Julio 2022 – Créditos de las fotografías : Air Liquide, Adobe Stock – Creación y realisation : Air Liquide – Brainsonic / Marion Stepien