

SOLDAGEM DE PEÇAS METÁLICAS COM UTILIZAÇÃO DE UM ROBÔ



ABOTECH

A ABOTECH é uma empresa que produz peças e conjuntos soldados em aço, aço inoxidável e alumínio. Face a um **aumento da procura**, a empresa viu-se obrigada a **produzir em maior quantidade, num período de menor duração e a um preço mais competitivo, mantendo a qualidade das suas peças**. A decisão passou por adquirir um software PHL que permite programar *offline* um robô para soldar a arco, de forma mais eficaz e que anteriormente não era possível serem produzidas em Trambly.

Os resultados deste investimento mostram uma **redução do tempo de soldagem significativa de 16 horas para 4 horas com os volumes de produção a aumentarem em 40%**. Em relação à qualidade do produto esta manteve-se, sendo que a produção, após a obtenção do software e respetivo robô, foi otimizada. Para além disso, os trabalhadores trabalham em condições de maior segurança, sem se expor aos riscos inerentes à utilização inadequado das máquinas. Um outro benefício é o facto dos trabalhadores beneficiarem de um aumento de formação teórica e prática.

Fontes:

<https://www.symop.com/success-story-abotech-logiciel-relocaliser-production/>



ROBOTS NA PRODUÇÃO DE CHAPAS METÁLICAS

METAL +

A METAL +, como participante histórica no setor de chapas metálicas e serralharia industrial, soube adaptar-se às alterações do mercado altamente competitivo em que se insere. Esta elevada competição deve-se aos países onde a produção tem custos muito inferiores. Uma das formas desta empresa se conseguir manter competitiva foi, para além de usar uma estratégia de apelo ao consumo nacional “Made in France”, usar a **robotização em processos de soldagem**. A necessidade de garantir as quantidades de encomendadas levou ao investimento de um robô.

O investimento neste robô trouxe uma série de vantagens para a empresa nomeadamente: **a redução no tempo de soldagem das chapas metálicas para metade; a empresa passou a ser competitiva não só na produção das peças mais básicas, como também na montagem das peças, que representa mais de 50% do preço da peça, diminuindo assim a ameaça dos países com custos inferiores; os trabalhadores começaram a dedicar o seu tempo a tarefas com maior valor agregado; e a empresa passou a poder entrar em negociações com clientes de forma regular.**

Fontes:

<https://www.symop.com/success-story-metal-robotiser-pour-conforter-la-sous-traitance-francaise/>