

Tu eslabón y tu ficha de capacidades

Cómo traducir lo que haces al idioma del comprador.

2.1 Qué es una ficha de capacidades

Un comprador no compra tu historia. Compra tu capacidad. La ficha de capacidades es una o dos páginas con: máquinas y su tamaño de trabajo, procesos que dominas, materiales, tolerancias que garantizas, capacidad disponible por mes, personas y su especialidad, y certificaciones.

Si eres persona y no empresa, tu ficha es tu oficio: qué sabes hacer, con qué equipo, con qué nivel de precisión y qué certificaciones tienes o estás sacando.

2.2 Del taller a la ficha

La mayoría de los talleres mexicanos hacen más de lo que dicen. Escriben "maquinados en general" cuando podrían escribir "maquinado CNC de 5 ejes en aluminio 7075 y titanio con tolerancias de 0.01 mm".

La segunda frase consigue cotizaciones. La primera, no.

2.3 Las preguntas del comprador

¿Qué certificaciones tienes? ¿Qué tolerancia garantizas? ¿Cómo inspeccionas?
¿Cuál es tu capacidad libre? ¿Quién es tu cliente más exigente? ¿Tienes trazabilidad de material?

Tu ficha debe contestarlas antes de que te las hagan.

INSTRUCCIÓN PARA LA IA

Con estos datos de mi taller o de mi oficio: [máquinas, procesos, materiales, tolerancias, personas, clientes, certificaciones], redacta una ficha de capacidades de una página para un comprador aeroespacial, en español y en inglés, con lenguaje técnico preciso. Al final, dime qué preguntas de un comprador todavía no contesta mi ficha.

2.4 Fotos, números y una pieza de muestra

Una ficha sin fotos parece catálogo. Agrega tres fotos: tu mejor máquina, una pieza terminada con su reporte de medición y tu área de inspección. Si puedes, guarda una pieza de muestra con su reporte dimensional para llevarla a cada visita.

Y pon números: horas-máquina libres por mes, tamaño máximo de pieza, tolerancia que garantizas con evidencia. El comprador decide con números.

2.5 Autodiagnóstico: qué tan listo estás

Antes de salir a vender, mide dónde estás. La herramienta de este módulo te hace doce preguntas de sí o no y te da un puntaje de preparación con tu siguiente paso. Contesta con honestidad: el comprador va a hacer las mismas preguntas en tu primera visita.

CASO GUIADO • PRECISIÓN NORTEÑA

Su ficha antes decía "maquinados en general". Ahora dice: "Maquinado CNC de 3 y 5 ejes en aluminio 6061 y 7075, piezas hasta 600 por 400 por 300 mm, tolerancia garantizada de 0.02 mm con reporte de CMM, 320 horas-máquina libres por mes, trazabilidad de material por lote." Su autodiagnóstico da 58 de 100: nivel intermedio.

Caso didáctico ficticio. La empresa, las personas y las cifras son inventadas para enseñar el método.

Errores comunes

- Escribir "hacemos de todo".
- Prometer tolerancias sin evidencia de medición.
- Tener la ficha solo en español.

Ejercicio

Redacta tu ficha de capacidades y guárdala. La vas a usar en los módulos 4, 5 y 7.

Comprueba lo que aprendiste

1. ¿Qué compra un comprador aeroespacial?

Tu historia · Tu capacidad demostrable · Tu precio más bajo

2. ¿Cuál frase consigue cotizaciones?

Maquinados en general · Maquinado CNC de 5 ejes en titanio con tolerancias de 0.01 mm · Hacemos de todo

3. ¿Qué debe contestar tu ficha?

Las preguntas del comprador antes de que las haga · Tu biografía · Tus precios