Herramienta · Mecanizado y subcontratación

Ficha de capacidades

La carta de presentación que responde lo que un comprador quiere saber antes de pedir oferta.



Realizado por Jan Salinero Malecsek

WeAreIndustrial · weareindustrial.es

POR QUÉ UNA FICHA DE CAPACIDADES

Tu próxima RFQ se decide antes de que te escriban

Los compradores industriales comparan proveedores por su cuenta: en tu web, en Google, en LinkedIn y, cada vez más, preguntando a una IA. Cuando por fin escriben, ya saben a quién quieren pedir oferta.

Si tu web dice «alta precisión» y «plazos ajustados», el comprador no puede comprobar nada y pasa al siguiente. Si dice «±0,02 mm en piezas de hasta 300 mm» y «series de 50 a 500 piezas en 3 semanas», puede decidir en dos minutos que encajas.

Esta ficha te ayuda a poner tus capacidades en números, en un formato que entiende un ingeniero, un comprador y un asistente de IA.

94 %

de los compradores B2B ordena a sus proveedores preseleccionados antes de hablar con ninguno.

61 %

del proceso de compra está hecho cuando el comprador contacta por primera vez.

Fuente: 6sense, 2025 B2B Buyer Experience Report.

Cómo usarla

1. **Revisa la checklist** de la página 3 y marca lo que ya publicas.
2. **Rellena la ficha** de las páginas 4 y 5 con tus datos reales, siempre con cifras y unidades.
3. **Publícala:** en tu web como página de texto, como PDF descargable y en tu perfil de LinkedIn.

CHECKLIST

Las 9 preguntas que hace un comprador antes de pedir oferta

Marca las que tu web ya responde con cifras. Cada casilla vacía es un motivo para que un comprador pase al siguiente proveedor.

	PREGUNTA DEL COMPRADOR	QUÉ DEBES RESPONDER	EJEMPLO
☐	**¿Qué tolerancias trabajáis?**	Tolerancia general y la más ajustada que garantizas, con la norma	*±0,05 mm general, ±0,01 mm en cotas críticas. ISO 2768-f. Ajustes hasta H7*
☐	**¿Qué tamaño de pieza admitís?**	Dimensiones máximas por máquina o proceso	*Fresado hasta 1.200 × 600 × 500 mm. Torno: Ø 400 × 1.000 mm*
☐	**¿En cuánto tiempo?**	Plazos orientativos por tipo de pedido	*Prototipos en 5 días; series en 2-4 semanas*
☐	**¿Qué cantidades?**	Lotes con los que trabajáis bien, y los que no	*De 1 a 5.000 piezas. Óptimo: 50-500*
☐	**¿Qué materiales?**	Materiales habituales, con calidades	*Aluminio 6082 y 7075, inoxidable 304 y 316L, titanio Gr. 5, POM, PEEK*
☐	**¿Qué acabados y tratamientos?**	Acabados, rugosidad y plazo que añade cada uno	*Ra 0,8 µm. Anodizado duro (+5 días), cincado, pasivado*
☐	**¿Qué certificaciones y documentación?**	Certificados y documentos que entregáis con el pedido	*ISO 9001, IATF 16949. Informe dimensional, FAI, PPAP, certificado 3.1*
☐	**¿Es viable mi diseño?**	Recomendaciones de diseño para vuestros procesos	*Radio interior mínimo 0,5 mm. Profundidad máxima de taladro 10 × Ø*
☐	**¿Cómo os pido oferta y cuándo respondéis?**	Qué necesitáis para ofertar y en cuánto tiempo	*Plano PDF + STEP, material y cantidad. Respondemos en 24 h*

Los ejemplos son orientativos. Pon siempre tus cifras reales: un dato que luego no se cumple hace más daño que no publicarlo.

PLANTILLA

Ficha de capacidades de

Rellena cada apartado con datos concretos. Si un dato depende del caso, da un rango.

1 Quiénes somos

Empresa	
Ubicación	
Actividad	
Sectores	
Idiomas	
Experiencia y equipo	

2 Niveles de servicio

	PROTOTIPOS	SERIES CORTAS	PRODUCCIÓN
Plazo habitual			
Cantidades			
Tolerancia general			
Tamaño máximo			

3 Procesos y máquinas

PROCESO	MÁQUINA / MODELO	TAMAÑO MÁX. O RECORRIDOS	TOLERANCIA HABITUAL

4 Materiales

☐ Aluminio ☐ Acero ☐ Inoxidable ☐ Titanio ☐ Latón y bronce ☐ Plásticos técnicos

Calidades

5 Acabados y tratamientos

ACABADO O TRATAMIENTO	ESPECIFICACIÓN	PLAZO QUE AÑADE

6 Calidad, certificaciones y documentación

☐ ISO 9001 ☐ IATF 16949 ☐ EN 9100 ☐ ISO 13485 ☐ ISO 14001

☐ Informe dimensional ☐ FAI ☐ PPAP ☐ Certificado de conformidad ☐ Certificado 3.1 ☐ REACH y RoHS

Medios de control

7 Recomendaciones de diseño

8 Cómo pedir oferta

☐ Plano 2D (PDF) ☐ Modelo 3D (STEP) ☐ Material ☐ Cantidad y lotes ☐ Fecha necesaria ☐ Tratamientos

Respondemos en

Contacto técnico

CLAVES

Cinco claves de los proveedores que se ganan la terna

1. **Capacidades en números.** Cifras y unidades en vez de adjetivos. Un ingeniero decide en dos minutos y un asistente de IA tiene datos concretos que citar.
2. **La oferta en niveles.** Prototipos, series y producción, cada uno con su plazo, cantidad y tolerancia. El comprador se sitúa solo antes de escribir.
3. **Contenido que enseña a diseñar.** Recomendaciones de diseño, guías de materiales y preguntas frecuentes. Es lo que busca un ingeniero semanas antes de necesitar proveedor.
4. **Pedir oferta, fácil y con plano.** Di exactamente qué necesitas y en cuánto respondes. Recibes oportunidades mejor preparadas.
5. **Hablar con una persona, fácil y opcional.** Teléfono, correo y nombre de un técnico, a la vista. El comprador quiere investigar solo y preguntar en cuanto tiene una duda concreta.

Antes de publicarla

- [ ] Está en tu web como texto, no solo como imagen o PDF
- [ ] Las cifras coinciden en todas las páginas y en todos los idiomas
- [ ] Hay una versión descargable para enviar con cada oferta
- [ ] Está enlazada desde LinkedIn y desde la firma del correo
- [ ] Tiene fecha y la revisas cada seis meses

¿Quieres saber qué ve hoy un comprador de tu empresa?

El diagnóstico revisa tu web, tu posicionamiento y tu visibilidad en buscadores e IA, y señala qué falla y por qué.

Solicitar diagnóstico

Inspirada en nuestro análisis de cómo presenta Protolabs sus capacidades: weareindustrial.es/caso-protolabs-mecanizado

Ejemplo rellenado · empresa ficticia

EJEMPLO

Así queda: Mecanizados Ejemplo

Mecanizados Ejemplo es una empresa ficticia. Los datos sirven para ver el nivel de detalle que espera un comprador: cifras, unidades y rangos.

1 Quiénes somos

Empresa	Mecanizados Ejemplo, S.L.
Ubicación	Vitoria-Gasteiz (Álava)
Actividad	Mecanizado CNC de precisión de piezas bajo plano para automoción y bienes de equipo
Sectores	Automoción, maquinaria, hidráulica
Idiomas	Español, inglés, alemán
Experiencia y equipo	25 años · 45 personas en planta

2 Niveles de servicio

	PROTOTIPOS	SERIES CORTAS	PRODUCCIÓN
Plazo habitual	3-5 días	2-3 semanas	4-6 semanas
Cantidades	1-10	10-500	500-5.000
Tolerancia general	±0,05 mm	±0,02 mm	±0,02 mm
Tamaño máximo	600 × 400 × 300 mm	1.200 × 600 × 500 mm	1.200 × 600 × 500 mm

3 Procesos y máquinas

PROCESO	MÁQUINA / MODELO	TAMAÑO MÁX. O RECORRIDOS	TOLERANCIA HABITUAL
Fresado 5 ejes	2 centros de 5 ejes	650 × 520 × 475 mm	±0,01 mm
Fresado 3 ejes	4 centros verticales	1.200 × 600 × 500 mm	±0,02 mm
Torneado CNC	3 tornos con motorizado	Ø 400 × 1.000 mm	±0,01 mm

4 Materiales

- [x] Aluminio
- [x] Acero
- [x] Inoxidable
- [ ] Titanio
- [x] Latón y bronce
- [x] Plásticos técnicos

Calidades: Aluminio 6082 y 7075 · F-1140 · inox 304 y 316L · CuZn39Pb3 · POM y PEEK

5 Acabados y tratamientos

ACABADO O TRATAMIENTO	ESPECIFICACIÓN	PLAZO QUE AÑADE
Mecanizado fino	Ra 0,8 µm	Sin plazo extra
Anodizado duro	25 µm, natural o negro	+5 días
Cincado	Blanco o negro, 8-12 µm	+4 días

6 Calidad, certificaciones y documentación

- [x] ISO 9001
- [x] IATF 16949
- [ ] EN 9100
- [ ] ISO 13485
- [x] ISO 14001
- [x] Informe dimensional
- [x] FAI
- [x] PPAP
- [x] Certificado de conformidad
- [x] Certificado 3.1
- [ ] REACH y RoHS

Medios de control: Máquina de medir por coordenadas, rugosímetro, proyector de perfiles

7 Recomendaciones de diseño

Radio interior mínimo: 0,5 mm · Profundidad máxima de taladro: 10 × Ø · Pared mínima: 0,8 mm en aluminio · Roscas de M2 a M30 · Evitar esquinas interiores vivas

8 Cómo pedir oferta

- [x] Plano 2D (PDF)
- [x] Modelo 3D (STEP)
- [x] Material
- [x] Cantidad y lotes
- [x] Fecha necesaria
- [ ] Tratamientos

Respondemos en: 24 horas laborables

Contacto técnico: Laura Ejemplo · ofertas@ejemplo.es · +34 945 000 000