PORTADA

Presupuestador CAD

Del plano DXF al borrador de presupuesto en segundos, con tus tarifas. La máquina hace el borrador; el comercial firma el precio.



PROBLEMA / CONTEXTO

El cuello de botella no es el diseño

Llega un plano, alguien lee material y medidas, lo pasa a Excel o al ERP y echa números. Horas o días de espera, precios distintos según quién calcula y errores de lectura que rompen el margen.

- El cliente se va a quien responde antes.
- La misma pieza sale a dos precios.
- Un 25 leído como 52 rompe el margen.

AYUDAS / VALOR QUE APORTAMOS

Qué aporta y qué no es

Lee el fichero, mide y calcula con tus tarifas. No sustituye al comercial, no es un ERP ni AutoCAD, y no da precio exacto al céntimo: da un borrador rápido y con criterio único.

- No diseña ni abre AutoCAD: lee el DXF.
- No lee PDF escaneado ni fotos.
- No es geometría pura: aplica tarifas.
- El humano valida margen y excepciones.

PASOS / CÓMO HACERLO

Cómo funciona, de punta a punta

El recorrido es corto y se ve en una demo: el taller suelta el plano y en segundos aparece el borrador listo para revisar.

- Suelta el DXF (o DWG convertido).
- El motor lee geometría y material.
- Aplica tus tarifas y calcula la caja.
- El comercial revisa, ajusta y firma.

LLAMADA A LA ACCIÓN

Pruébalo con un plano real

Tráenos un DXF de una pieza que presupuestes habitualmente y compáralo con tu cálculo manual. Verás el borrador y el tiempo ahorrado.

AYUDAS / VALOR QUE APORTAMOS

Checklist antes de la demo

Para que la prueba sea útil, prepara el material y las tarifas con las que trabajas a diario.

- Un DXF representativo (o DWG a convertir).
- Tus tarifas de material y mecanizado.
- Un presupuesto manual de referencia.
- Quién valida margen y excepciones.

PASOS / CÓMO HACERLO

Qué NO esperar del producto

Delimitar expectativas evita frustraciones y discusiones internas desde el primer día.

- No factura ni gestiona pedidos: eso sigue en tu ERP.
- No abre ni edita el plano en AutoCAD.
- No da precio al céntimo: es un borrador.
- No lee fotos ni PDF escaneados.

CIERRE

La frase que lo resume

La máquina hace el borrador; el comercial firma el precio. Velocidad para responder antes y criterio único para que la misma pieza no salga a dos precios.