

Fases de la Evolución de un Proyecto Industrial.

- 1- Solicitud superurgente de oferta orientativa de un producto por parte de un cliente, mediante un croquis por fax. La pieza parece perfectamente viable y se da un precio. **Interés moderado.**
- 2- Adjudicación repentina del producto seis meses después con un plazo de ejecución imposible. Un estudio interno además prevé pérdidas millonarias. **Acojono general.**
- 3- Selección de un Jefe de Proyecto, a poder ser el más tonto y que está más ocupado, el cual queda encargado de resolver todo. Huida hacia adelante. **Alivio momentáneo.**
- 4- Solicitud de oferta a proveedores habituales, que reclinan ofertar por dificultades insuperables en la pieza. Consultas en Internet, páginas amarillas y países del Este de Europa. **Desorientación total.**
- 5- El que recarga la máquina del café tiene un cuñado cuyo primo tiene un taller en una bajera que hace de proveedor suicida. Éste asegura que se puede hacer la pieza, además entrega cronograma ajustado a plazo y precio que haría casi rentable el proyecto. **Alegría desbordante.**
- 6- Presentación del proyecto del proveedor. Descontento general por no ajustarse a especificaciones y peleas internas. Se hace con toda urgencia un pliego de condiciones específico para este proveedor asumiendo lo que pide, lo que satisface a todos. **Mosqueo entre departamentos.**
- 7- El cliente anula la pieza por inútil en el vehículo. Servía para sostener el porta fotos familiar y la virgen de Guadalupe y según Marketing, este vehículo esta orientado a un sector compuesto por jóvenes desestructurados amantes de la velocidad y del tuning. Se avisa al de la bajera que pare todo. El de la cafetera y el cuñado llaman enfadados. La máquina de café del taller deja de funcionar. Los operarios se soliviantan. **Alegría de unos y tristeza de otros.**
- 8- El comercial, inexplicablemente, consigue que esa misma pieza se coloque en otra parte de coche y se reanuda el proyecto. Le cuesta cuatro días recuperarse del esfuerzo. **Tristeza de unos y alegría de otros.**
- 9- El proveedor entrega prototipos que apenas se parecen a la pieza, pero son rechazadas por que el contenido de Molibdeno es menor que el especificado en una norma que aparece a última hora. Pero no les queda más remedio que usarlas y se envían. Llega la geometría de la pieza de cliente por fin. **Alucine general**
- 10- Las primeras muestras a láser se rechazan por cliente a causa de una rebaba que puede herir a sus operarios, aunque los dimensionales son horrorosos. El comercial discute y, otra vez inexplicablemente, es homologada por cliente, pero se rechazan otras que están mucho mejor. De paso consigue aumento de precio de pieza para paliar la mitad del aumento de precio de los materiales. **Alabanzas al comercial**
- 11- Por fin llega el plano de la pieza. Se parece bastante a lo que el troquelista entrega. Las tolerancias son la mitad de lo que el fax de oferta indicaba. **Agridulce Sorpresa**
- 12- El matricero entrega piezas definitivas con desviaciones importantes un mes más tarde de lo que dijo. Menos mal que está cerca y el de la cafetera y su cuñado ayudan con la entrega con una furgoneta que éste último emplea para transportar queso. El cliente detecta que los informes dimensionales están manipulados. La tuerca que llevaban soldada se ha puesto en la cara contraria de la pieza, han llegado oxidadas, con las etiquetas cambiadas y con un olor raro (a queso claro). Reparto general de collejas por la superioridad. Búsqueda implacable de culpables. Cargos del cliente por parada injustificada. **Abatimiento general**
- 13- Tras varios viajes del troquel al matricero, se consigue sacar piezas medio buenas sin que nadie sepa porqué. A continuación y por otro lado se consigue que el cliente asuma desviaciones originales de la pieza y modifica el plano, que ahora se sabe que sirve para sujetar el posavasos del interior del maletero, en caso de que el dueño del coche lleve un rehén o alguien secuestrado, y quiera ser amable con él poniéndole un refresco. **Relanzamiento del misticismo personal**
- 14- No se pueden cobrar los prototipos ni preseries porque se ha jubilado el almacenista alemán que recepcionaba las piezas en cliente y ya nadie se acuerda donde guardaba los albaranes. El cliente aplica un descuento de 3% anual según indican sus condiciones generales de compra que nadie ha tenido ocasión de leer. La pieza solamente se montará en los vehículos destinados a Italia y Colombia, únicos países con secuestros en serie, y con las piezas de puesta a punto hay para servir piezas durante tres años. Se retira al comercial la tarjeta Oro por unos gastos moralmente injustificables debidos al punto 8, a lo que acompaña una demanda de divorcio. **Abucheos al comercial**
- 15- Llegada de otro fax con una pieza para ofertar urgentemente y caracteres en japonés. Compra de un diccionario Japonés – Alemán y otro Alemán – Español. **Olvido total de los calvarios anteriores**