



— RAMONA HÖNL

Viral en Las Vegas: un operario de chapa se convierte en estrella de las redes sociales

Piloto de carreras, propietario de una empresa de alquiler de coches y ahora CEO de una empresa de colocación e influencer: Jordan Yost de Las Vegas sabe cómo posicionar una empresa a la cabeza en poco tiempo. Precision Tube Laser brilla con plazos de entrega cortos y precios competitivos. La empresa comparte periódicamente su know-how en Instagram y YouTube. La comunidad internacional del metal está entusiasmada.

A Jordan Yost le encanta el emprendimiento. "El procesado de metal me ha fascinado toda la vida. Cuando vendí mi empresa de alquiler de coches, volvió a aflorar esta pasión", relata el empresario de 40 años. Durante dos años se tomó su tiempo para sondear el sector y sus procesos de trabajo, buscó enfoques de mejora y analizó el potencial empresarial. Finalmente, el taller de un amigo de Las Vegas, que fabrica piezas para stands de ferias, resultó ser el factor determinante para inclinar definitivamente la balanza. Allí, Jordan pudo echar un vistazo a lo que se cocía entre bastidores y acumular una amplia experiencia práctica hasta que tomó la decisión definitiva. Junto con su padre Barry, fundó en 2018 Precision Tube Laser (PTL), un proveedor de servicios para el procesado de metal.

— De cero a cien

La estrategia empresarial resultó ser realmente innovadora: tiempos de espera de tres a cinco días, sin pedidos mínimos y con precios atractivos. Es realmente digno de admiración ver cómo Jordan Yost ha conseguido posicionar la empresa desde entonces y convertirla en una referencia a nivel nacional para el mecanizado de piezas de chapa. "Las empresas pequeñas de la industria manufacturera tienen dificultades para encontrar talleres que satisfagan sus necesidades. Nuestra empresa da apoyo a las pequeñas empresas en su día a día con piezas de chapa de alta calidad, para que puedan concentrarse en su competencia clave", así explica Jordan su modelo de negocio. Para llevar a cabo la visión de una solución bajo demanda, PTL necesitaba un grado de automatización elevado y el mejor equipamiento técnico del mercado. En las naves de producción en



la calle South Pearl de Las Vegas prácticamente solo hay máquinas-herramienta de TRUMPF: [TruLaser Tube 5000 fiber](#), [TruLaser 1040 fiber](#), [TruBend 5170](#) con ToolMaster. Cortan y pliegan el metal para fabricantes de aires acondicionados, constructores de stands de ferias, proveedores del sector de automoción y muchos otros usuarios.



Una gran familia: Jordan Yost (en el centro) fundó Precisión Tube Laser en 2018 junto con su padre Barry (a la derecha). A la izquierda en la imagen el director de fábrica Justin Wray.



Referente: gracias a unos tiempos de ejecución increíblemente rápidos, PTL destaca por encima de muchos talleres en EE. UU.

55 000 seguidores en Instagram

El software de TRUMPF ayuda a configurar rápidamente las máquinas para diferentes componentes y controlar la producción de forma segura. "Nos encanta la tecnología e invertimos continuamente en la digitalización de nuestra empresa", comenta Jordan. En marzo de 2023 la empresa incorporó una [TruLaser Center 7030](#) que se ha convertido en un punto de inflexión o "Game Changer", como dicen en PTL. "La integración de la nueva máquina en nuestros procesos de trabajo requiere de tiempo", afirma el fundador. Pero al cabo del día, el taller obtiene una ventaja frente al resto de competidores. "En el futuro podremos producir de forma automática las 24 horas del día con un equipo de 25 personas". Precision Tube Laser se centró desde el principio en el marketing digital, utiliza Instagram y YouTube para crear una comunidad muy fuerte e intercambiar ideas con sus miembros. En sus vídeos y publicaciones transmiten puro conocimiento especializado. La atención se centra siempre en torno a la configuración óptima de las piezas. Ni que decir tiene que el diseño también tiene que ser atractivo. Pero PTL debe ser capaz de transferir la geometría uno a uno a sus máquinas. "Analizamos los planos de diseño junto con los clientes hasta que podemos mecanizar el metal", explica Jordan. Esto refuerza la confianza de los clientes de que con Precision Tube Laser cuentan con el mejor socio posible.



Trabajo en equipo: el personal de Precision se siente como en una gran familia en la que todos cuidan de los demás.



Cuestión de actitud: lo que más cuenta para trabajar en PTL es, ante todo, la disposición y las ganas de aprender cada día.

La industria opera ahora digitalmente

"Al principio nos vimos más de una vez entre la espada y la pared. Vivimos altibajos y tuvimos que apretar los dientes más de una vez", comenta el fundador. "Pero conseguimos ocupar un nicho rentable, mejorando y creciendo año tras año". En la actualidad reciben cada día entre 200 y 300 consultas por correo electrónico, de las que se materializan de 30 a 50 pedidos. Un volumen que abarca desde piezas únicas hasta lotes de varias decenas de miles de piezas. La facturación anual se



mantiene estable en un rango de millones. Menos del cinco por ciento de los pedidos proceden de la región de Las Vegas. El resto procede de clientes de todos los estados federales. Especialmente notable es el rápido incremento de la demanda en la Costa Este. Yost: "A comienzos de 2023 la base de nuestra clientela ascendía a unas 1200 empresas. Entretanto son más de 1500, un 95 % de las cuales recurren una y otra vez a PTL". Lo que demuestra que la industria se está transformando, y actúa de una forma cada vez más digital y abierta técnicamente hablando. "Contribuir a este objetivo produce una gran sensación".

Jordan Yost quiere mantener el enfoque empresarial y seguir impulsando PTL. El volumen de pedidos justificaría duplicar el equipo humano, pero la estructura de personal debería mantenerse reducida. Gracias al creciente grado de automatización, Precision Tube Laser puede dar un paso más de forma segura. Pero no se trata de crecer por crecer. "Nos sentimos una gran familia en la que todos queremos lo mejor para los demás. Y así debe seguir", señala Jordan con un gesto de satisfacción.



RAMONA HÖNL

PORTAVOZ DE MÁQUINAS-HERRAMIENTA

