

CASO DE NEGOCIO: AUTOMATIZACIÓN DE CORTE DE TELA POR MÁQUINA DE LÁSER

Área de Oportunidad: Espacio colaborativo de diseño en el sector textil-vestido.

Caso de Negocio: Automatización de corte de tela por máquina de láser.

La automatización de procesos productivos conlleva a una mayor eficiencia de las empresas, reduciendo los costos de operación de etapas poco eficientes y que en ocasiones son de alto riesgo para el operador.

Actualmente uno de los procesos en los que se usa el capital humano de forma intensiva es el tendido y corte de telas. Este es uno de los procesos más importantes para la confección, pues en estos se generan los insumos para armar las piezas que componen a la indumentaria.

Problemática: La baja adopción de tecnológica de las empresas mexicanas, es una limitante para desarrollar su competitividad. Actualmente son pocas las empresas que han implementado máquinas de láser para cortar las piezas que componen a la indumentaria, por lo que los tiempos de entrega se retrasan.

Asimismo, los altos costos derivados de la compra de este tipo de maquinaria hacen que sea de difícil acceso para las MiPyMES, por lo que las compañías se ven obligadas a realizar el proceso de manera manual.

Por último, se debe decir que en México no existe un espacio físico que les brinde este tipo de maquinaria o alguna solución a fin a este tipo de proceso.

Demanda: Existen 28,739 Unidades Económicas registradas en el DENUe y que pueden ser consideradas como MiPyMES, que tienen como actividad económica la confección de prendas de vestir y la confección de accesorios de vestir, las cuales no tienen acceso a tecnología sofisticada, debido a los costos de esta.

Oferta: Este caso de negocio está enfocado en empresas especializadas en procesos de automatización, que puedan desarrollar:

- Software para la eficiencia en el corte de tela con láser.
- Sistemas de automatización para el corte de tela.

Modelo de Negocios (Esquema de Ingresos): El esquema de ingresos sugerido es el siguiente:

- Venta de soluciones orientadas a la automatización de procesos (corte de tela, específicamente).
- Ofrecer soluciones de automatización orientadas a las MiPyMES.
- Arrendamiento de maquinaria para corte de tela.
- Servicio de diseño, trazo y corte de patronaje para pequeñas empresas.

Mercado: Como se mencionó, el mercado objetivo son todas las Unidades Económicas que por su tamaño, son consideradas como MiPyMES, pues estas difícilmente tienen acceso a tecnologías sofisticadas, debido a que no son viables financieramente.

Adquisición de Clientes: La adquisición de clientes se hará bajo el siguiente esquema:

1. Crear soluciones de automatización de corte en tela para las PyMES y ofrecerlas al Espacio colaborativo del sector textil-vestido, para que sean integradas como parte de su cartera de servicios.

Ingresos esperados: Debido a que el servicio será prestado por un tercero (administrador del Espacio colaborativo del sector textil-vestido), se sugiere cobrar un porcentaje de la cuota de recuperación solicitada a las empresas que convergen en el espacio de colaboración.