

## CASO DE NEGOCIO: DETECCIÓN DE PROBLEMAS EN PROCESO DE REVISIÓN DE TELAS

---

**Área de Oportunidad:** Tecnificación eficiente del sector textil-vestido.

**Caso de Negocio:** Detección de problemas en proceso de revisión de telas.

El bajo nivel de adopción tecnológica de las empresas del sector textil-vestido de México es una limitante para competir contra las importadoras de prendas de poco valor agregado. Uno de los retos que se debe afrontar es el proceso de inspección y revisión de los insumos que se adquieren para poder fabricar telas o prendas de vestir. En este aspecto, es importante implementar soluciones que tengan como objetivo detectar defectos, rasgaduras o daños de telas.

**Problemática:** En el proceso de confección de prendas de vestir se somete a una de revisión de calidad las telas que serán utilizadas. En ocasiones las empresas compran tela con defectos o rasgadas, lo que genera un retraso en el proceso de producción, así como el incremento de los costos por las mermas generadas. Actualmente este proceso es realizado de manera manual, es decir, una persona tiene que observar detenidamente el rollo de tela mientras gira.

En el caso de las empresas fabricantes de telas, estas requieren de un proceso de revisión de calidad de su producto final antes de su empaque. En esta fase las empresas informan a sus clientes de los desperfectos de las telas y posteriormente empaacan para entregar.

**Demanda:** Empresas enfocadas en la manufactura de prendas y de textiles en el país; en el DENUÉ están registradas 1,623 Unidades Económicas que realizan dicha actividad.

**Oferta:** Empresas de TI, prestadoras de servicios de ingeniería y compañías especializadas en la automatización de procesos que desarrollen soluciones integrales capaces de:

- Incorporar visión artificial en máquinas para inspección.
- Software de análisis de datos.
- Máquinas para metraje de tela.

**Modelo de Negocios (Esquema de Ingresos):** Los ingresos de las empresas para este caso serían por la comercialización directa de las soluciones. No obstante, se debe considerar que estos mecanismos pueden ser poco costeados para las compañías, por lo que se puede implementar una estrategia de ventas similar al modelo de economía compartida (share economy).

A continuación se mencionan algunas líneas de ingreso:

- Venta de máquinas que detecten daños o defectos a través de sistemas de visión artificial.
- Arrendamiento de maquinaria para inspección de telas.

**Mercado:** El mercado objetivo de esta solución son las empresas que transforman textiles en productos terminados como prendas de vestir o accesorios. En México existen aproximadamente 823 Unidades Económicas que por su tamaño, son consideradas como medianas y grandes. De igual forma, se debe contabilizar a las 800 Unidades Económicas que fabrican textiles y que tienen procesos de revisión de calidad y empaçado.

**Adquisición de Clientes:** El punto central de este caso de negocios radica en identificar el costo-beneficio en el que incurren las empresas por implementar esta solución. Es decir, cuantificar las horas hombre (esfuerzo utilizado) y el porcentaje de participación que representa la etapa de revisión, respecto al tiempo total del proceso de producción, y compararlas con el costo de implementar una solución de visión artificial.

**Ingresos esperados:** Debido a que las soluciones pueden variar dependiendo de los requerimientos técnicos de las empresas, no es posible cuantificar los ingresos derivados de este caso de negocios.