

Propuesta de reestructuración de procesos productivos y comerciales para una fábrica artesanal de calzado

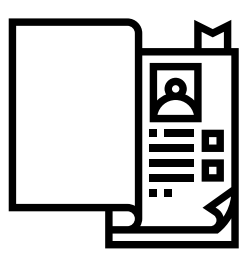
PROBLEMA

Las **microempresas artesanales** en Ecuador enfrentan serias limitaciones debido a la alta informalidad, la baja adopción tecnológica y la fuerte competencia de productos importados y plataformas digitales. Este escenario provoca inestabilidad en los ingresos y limita su crecimiento. La fábrica de calzado D’DALIS refleja esta problemática al depender de temporadas altas, carecer de un plan comercial formal y mantener cuellos de botella en su producción, lo que ocasiona variaciones significativas en sus ventas.

OBJETIVO GENERAL

Proponer un plan de reestructuración **operativa y comercial** en D’DALIS que mejore la eficiencia productiva, establezca ingresos y fortalezca el posicionamiento en el mercado local.

PROPUESTA



Diagnóstico del proceso productivo con flujogramas y análisis de tiempos.



Identificación de cuello de botella con Teoría de Restricciones (TOC).



Propuesta de formalización comercial basada en modelo Inditex.

Optimización de producción	Reorganización del área de armado y capacitación del personal para aumentar eficiencia y reducir desperdicios.
Gestión comercial digital	Uso de catálogos virtuales, WhatsApp Business y redes sociales para mejorar atención al cliente y ventas.
Sistema de seguimiento de pedidos	Implementación de un sistema digital para registrar pedidos, clientes y procesos, garantizando control y trazabilidad.
Innovación	Integración de herramientas digitales para monitoreo en tiempo real de pedidos y ventas, única en microempresas del sector artesanal.

BENEFICIOS ESPERADOS

- ✓ Mayor eficiencia operativa y control de procesos.
- ✓ Mejora en la gestión comercial y atención al cliente.
- ✓ Incremento de la competitividad y sostenibilidad del negocio.
- ✓ Modelo replicable en otras microempresas artesanales.

RESULTADOS

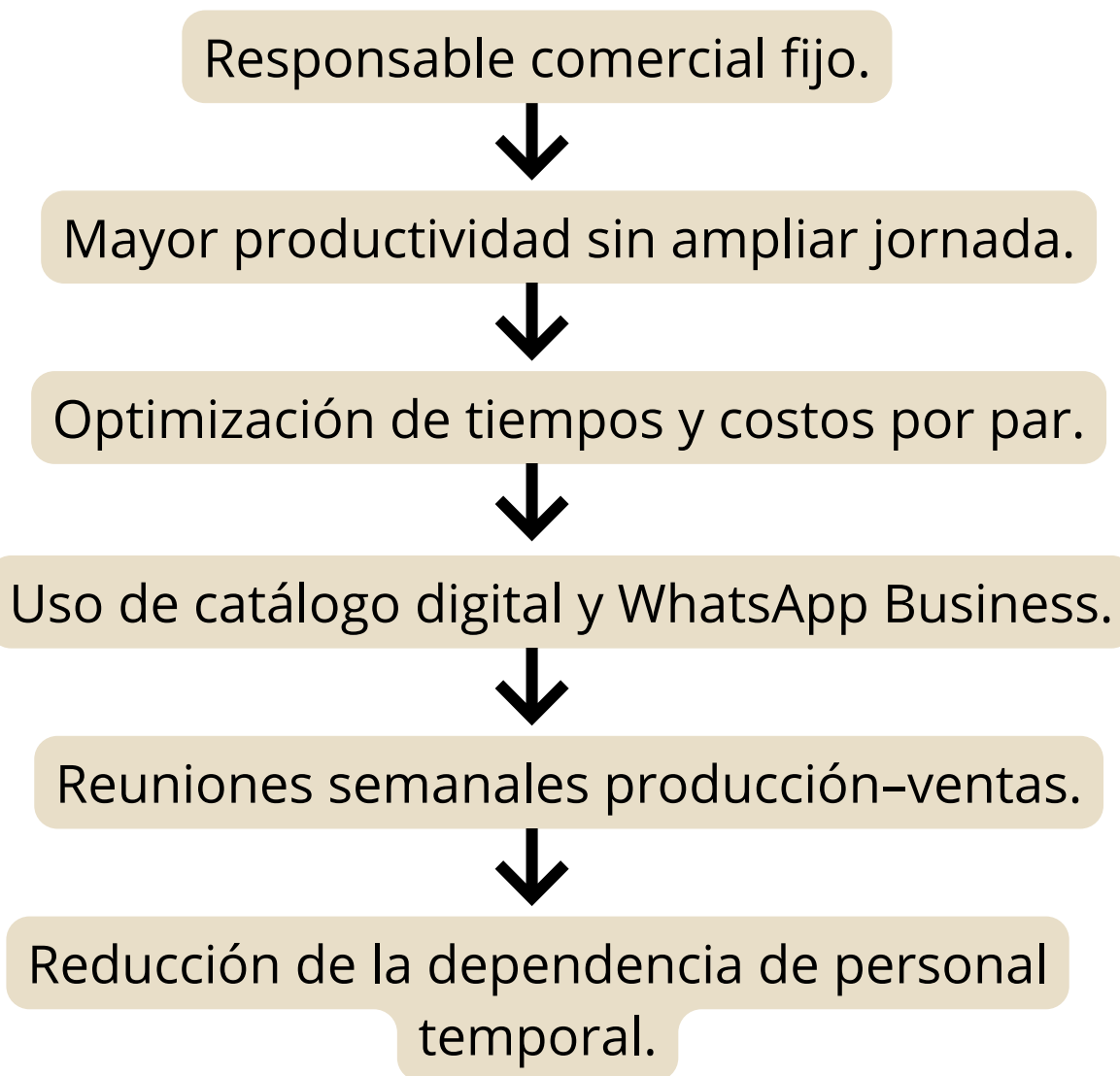
SITUACIÓN ACTUAL

- GESTIÓN OPERATIVA

- Capacidad instalada actual: 96 pares diarios (8 horas de trabajo)
 - Cuello de botella: etapa de armado (5 min/par).
- GESTIÓN COMERCIAL

- Diagnóstico: ventas inestables (de \$1.158 en enero a \$28.897 en noviembre 2024).
 - Modelo aplicado: adaptación de la gestión comercial de Inditex (Zara).

PROPUESTA



PROYECCIÓN ESPERADA

- Capacitación: 120 pares/día (+25%).
 - Segundo operario en armado: 192 pares/día (+100%).
- Situación actual: \$45.000 anuales.

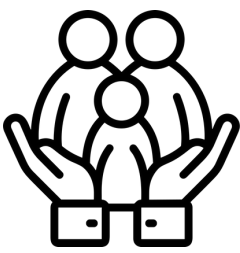
Con Formalización (50% de capacidad): \$172.800 anuales (4 veces más).

A 2 años (capacidad total): \$345.600 anuales.

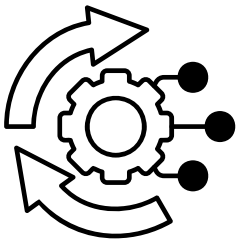
Análisis de Demanda con Valor Monetario Esperado:

- ✓ \$22.176/mes (≈ \$266.112/año). Se logra estabilidad reduciendo la volatilidad de ingresos.

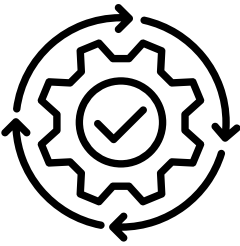
CONCLUSIONES



Replicabilidad e impacto social: El modelo puede aplicarse a otras microempresas artesanales, promoviendo empleo estable, formalización y competitividad, impulsando el desarrollo económico local.



Transformación comercial: Formalizar el área de ventas con un responsable fijo y herramientas digitales fortalece la gestión comercial, asegurando estabilidad y menor dependencia de temporadas altas.



Optimización operativa: La mejora del área de armado incrementa la capacidad de producción, demostrando cómo un cambio estratégico en un punto crítico puede mejorar la eficiencia y reducir costos.