

## **CAPÍTULO IV**

### **CONCLUSIONES**

Se cumplió el objetivo, para que la empresa sea rentable, por lo que tendrá que seguir todas las propuestas y vender lo planteado; es decir, cien piezas al mes como mínimo para que no tenga pérdidas.

Lo primero que se hizo con base al diagnóstico industrial planteado, se empleó la metodología de las 5's ya que el negocio tenía mucha desorganización, lo cual no permitía saber cuáles artículos eran de la microempresa y cuáles eran los del hogar, por lo que me di a la labor de separar, organizar, limpiar, estandarizar y sostener, así como definir las diferentes áreas de la planta para que se disminuyan también los tiempos de producción y de traslado de una zona a otra. Al definir un área de trabajo determinado se evitaron los tiempos muertos y se definieron las funciones de cada trabajador para evitar cuellos de botella.

Al haber visto el método de operación de esta microempresa podemos ver que, sus principales problemas es el no tener una estructura organizacional por lo cual existe fuga de utilidades al no delimitar la casa del negocio.

Se estableció una marca, la cual nos ayuda a evitar la piratería de estos productos; es decir que, esto nos apoyara a mantenernos en el mercado y que la gente compare nuestra marca con las copias informales y obtengamos clientes confiables que nos conserven por exclusividad.

Definir salarios a cada trabajador, nos ayudo para que los socios se den cuenta cuánto van ganando mes con mes, ya que nunca sabían cuanto ganaban y llegaban a gastar más de lo que ganaban y no había dinero para producir; basándose en la metodología propuesta se verá reflejado mes a mes cuanto se gasta en materia prima y cuanto se va a poder producir y vender para ir avanzando y constituirse en una empresa para una futura exportación.

Otra forma de aumentar las ganancias es que el contador y el ingeniero industrial sean externos y se les consulte cada tres meses eso nos ayudaría ya que se les pagaría sólo la consultaría y no un salario mes con mes. Y esto cambiaría las ventas y podría ser rentable con menos de cien piezas.

Al final lo único que hay que mantener al día es la mejora continua que se debe de ir teniendo periódicamente dependiendo las necesidades del cliente.