

RESUMEN

Javier Diez Cía. Ltda. es una empresa que se dedica al diseño, producción, instalación y mantenimiento de sistemas de exposición, cumpliendo los requerimientos de sus clientes en cuanto a calidad, tiempo de entrega y garantía. Los principales productos que ofrece son: impresión, corte y grabado, señalización interna o externa, señalética vial, construcción de puntos de venta internos o externos (stands). La empresa cuenta con procesos estratégicos, de valor y de apoyo, los procesos que generan valor para el cliente son Gestión de Producción, Gestión de Instalaciones, Gestión de Marketing y Ventas. Al analizar la situación actual de estos, se determinó que existen los siguientes problemas: Re procesos en los productos instalados, producción de productos con pérdida económica, re procesos en los productos (vinilos, pintura, medidas), la transferencia de información interna lleva mucho tiempo, vehículos en mal estado, incumplimiento de fechas de entrega. Para desarrollar el plan de mejora fue necesario priorizar los problemas de acuerdo a un Diagrama de Pareto y buscar sus causas raíces para disminuir su ocurrencia. Este plan contempla actividades, costo por actividad e indicadores de los procesos. De ésta manera se puede tomar acciones preventivas o correctivas según sea el caso. Al implementar el plan de mejora la empresa disminuirá la ocurrencia de los problemas y reducirá los gastos extras en materiales, mano de obra y maquinaria. El valor monetario que la empresa ahorraría puede variar debido a que los re procesos se presentan en proyectos grandes o pequeños. De igual manera es importante que la empresa adquiera maquinaria para mejorar tiempos de producción en los procesos de impresión, fabricación de letras volumétricas y en el área de pintura.

Palabras clave:

- **PROBLEMAS**
- **PLAN**
- **ACCIONES**

ABSTRACT

Javier Diez Cía. Ltda. is dedicated to the design, production, installation and maintenance of systems of exposure, meeting the requirements of its customers in terms of quality, delivery time and warranty. The main products offered are: printing, cutting and engraving, internal or external signage, road signs, construction of internal or external points of sale (stands). The company has strategic, value and support processes, the processes that create value for the customer are Marketing and Sales Management, Production Management, Facilities Management. To analyze the current situation of these, it was determined that there are the following problems: Re processes in installed products, production of products with economic loss, re processes in the products (vinyls, paint, measurements), the transfer of internal information takes a long time

Vehicles in poor condition, failure to comply with delivery dates. To develop the improvement plan it was necessary to prioritize the problems according to a Pareto Diagram and look for its root causes to decrease its occurrence. This plan contemplates activities, cost per activity and indicators of the processes. In this way you can take preventive or corrective actions as the case may be. To implementing the improvement plan, the company will reduce the occurrence of problems and reduce extra expenses in materials, labor and machinery. The monetary value that the company would save may vary because the processes are presented in large or small projects. In the same way it is important that the company acquires machinery to improve production times in the printing processes, volumetric letters production and in the painting area.

KEY WORDS:

- **PROBLEMS**
- **PLAN**
- **ACTIONS**