UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



PROPUESTA DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD PARA INCREMENTAR LA EFICIENCIA DE LOS SERVICIOS ESTRATÉGICOS QUE BRINDA EL GRUPO RESURRECCIÓN EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

Trabajo de investigación Presentado por:

Ana María Aguilar

Para optar al grado de:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Abril, de 2005

San Salvador, El Salvador, Centro América

AUTORIDADES

Rectora:

Dra. Maria Isabel Rodríguez

Secretaria General:

Licda. Alicia Margarita Rivas de Recinos

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas:

Lic. Emilio Recinos Fuentes

Secretaria de la Facultad:

Licda. Vilma Yolanda Vásquez de Del Cid

Coordinador de Seminario de Graduación:

Lic. Rafael Arístides Campos

Docente Director:

Lic. Carlos Armando Pineda Landaverde

Agradecimientos

Le doy gracias antes que nada a Dios, por ser quien me brindó la luz, la guía y puso a mi alrededor a todas aquellas personas que hicieron posible el alcance de esta meta. Agradezco a María Esther Aguilar, mi madre por su sacrificios, amor y entrega incondicional; a mi esposo por su comprensión y apoyo; a mi docente director Carlos Armando Pineda Landaverde por haberme compartido su conocimientos, sobre todo por brindarme aliento e incentivarme a llegar hasta el final y a todas aquellas personas que en forma directa e indirectamente me brindan su colaboración y apoyo para mi desarrollo humano y profesional.

Ana María Aguilar

RESUMEN

El Grupo Resurrección en los últimos años ha denotado un decrecimiento en la eficiencia de los servicios que proporciona y a la vez un incremento en el nivel de quejas por parte de sus cliente, es por ello que la organización ha considerado la implementación de un sistema de gestión de calidad como un estrategia para lograr una mejora en los procesos de sus servicios.

Con el objetivo de hacer un diagnóstico de la situación actual de los procesos utilizados para brindar los servicios estratégicos del Grupo Resurrección y a través de éste diseñar un Sistema de Gestión de Calidad que permita a la empresa mejorar la eficiencia de sus servicios; se llevó a cabo la presente investigación. Para la cual se utilizó el método científico, deductivo y de análisis; además por medio de la observación de los procesos, entrevistas a sus usuarios principales y la encuestas dirigidas a los cliente, pudo determinarse que los servicios estratégicos para la organización son: el Servicio Funerario, Servicio de Cremación y Servicio de inhumación; dentro de los cuales el proceso "organización del

servicio" es el que más requiere rediseñarse y el más factible de mejorarse; también se pudo identificar que en promedio hay una eficiencia en la utilización del tiempo de los procesos del 62.38%, así como también los principales factores que interfieren en gran medida con la eficiencia de los procesos tales como: la desactualización de la información en la base de datos, falta de capacitación de los Consejeros para interpretar los contratos, etc.

En base a dichos resultados se proponen al Grupo Resurrección implementar algunos cambios como: el rediseño de los procesos, de tal manera que puedan disminuirse las demoras y el tiempo ocioso; la implementación de capacitaciones constantes al personal de servicios al cliente; equipar a cada unidad orgánica con el equipo y material necesario y adecuado a sus necesidades; crear un sistema de motivación a personal de tal manera que pueda crease un ambiente laboral en el cual exista un interés de participación por parte de todos los empleados.

INTRODUCCIÓN

El presente documento presenta el diseño de un Sistema de Gestión de Calidad para mejorar la eficiencia de los procesos de los servicios estratégicos que proporciona el Grupo Resurrección en la zona metropolitana de San Salvador; con el objetivo de posicionarla como líder en el mercado a través de un servicio de calidad.

Para una mejor comprensión de la investigación, el trabajo se ha divido en tres Capítulos:

El capítulo I, titulado "Generalidades Sobre El Grupo Resurrección Y Marco Teórico Sobre Los Sistemas De Gestión De Calidad" presenta los aspectos generales sobre la empresa, con el fin de exponer sus objetivos, organización y funcionamiento; luego, se desarrolla el marco teórico conceptual, resultado de la investigación bibliográfica que sirve de base para sustentar la investigación de campo y para diseñar el Sistema de Calidad propuesto.

En el capítulo II, se presenta el "Diagnostico De La Situación Actual Del Grupo Resurrección" en el que se exponen se exponen los objetivos del capítulo, la metodología empleada en el desarrollo de la investigación, la identificación de los servicios estratégicos, el análisis y evaluación de los procedimientos entre otros. Al final del capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones resultantes del diagnostico y tabulación de datos obtenidos en la investigación de campo.

Por ultimo, en el capitulo III, se presenta la "Propuesta de un Sistema De Gestión de Calidad para Incrementar La Eficiencia de Los Servicios Estratégicos que brinda El Grupo Resurrección en la Zona Metropolitana de San Salvador". Este contiene los objetivos generales y específicos del Sistema, beneficios y criterios utilizados para el diseño, además de políticas, principios, responsabilidades de la Alta dirección y el rediseño de los procedimientos utilizados para brindar los servicios estratégicos, acompañado de los recursos necesarios para llevar a cabo los cambios.

INDICE

Resumen Ejecutivoi
Introduccióniii
CAPÍTULO I
GENERALIDADES SOBRE EL GRUPO RESURRECCIÓN Y MARCO TEÓRICO
SOBRE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD
A. Antecedentes de los Servicios memoriales1
1. Origen de los cementerios1
2. Los servicios funerarios
3. Los servicios de cremación4
B. Antecedentes del Grupo Resurrección5
C. Generalidades del Grupo Resurrección
1. Marco legal7
2. Misión y visión8
3.Objetivos9
4. Políticas y Estrategias10
5. Manuales Administrativos11
6. Organigrama actual del Grupo Resurrección12
7. Servicios que brinda el Grupo Resurrección15
C. Marco teórico de los Sistemas de Gestión de Calidad18
1. Los Sistemas de Gestión de Calidad18
1.1 Concepto21
1.2 Características de los Sistemas de Gestión de
Calidad22
1.3 Razones para implantar un Sistema de Gestión de
Calidad23

0 -1 1 1 1 1
2. El modelo de la Norma ISO 900124
2.1 Principios básicos de la norma ISO 900125
2.2 Requisitos a cumplir28
3. Gestión de los procesos3
CAPÍTULO II
DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL GRUPO RESURRECCIÓN
A. Objetivos de la investigación41
1. General41
2. Específicos41
B. Metodología de la investigación
1. Métodos de investigación
2. Tipo de investigación42
3. Fuentes de información43
4. Técnicas e instrumentos44
5. Prueba piloto
6. Universo y muestra45
7. Presentación y análisis de datos
8. Ámbito geográfico
C. Diagnóstico de la situación actual
1. Departamento de Servicio al cliente
1.1. Misión y visión51
1.2 Organigrama actual del departamento52
1.3 Descripción de manuales55
2. Responsabilidad de la dirección5
2.1 Enfoque al cliente
2.2 Objetivos y políticas de calidad58
2.3 Responsabilidad y autoridad
3. Comunicación interna
o. committee of the original and the ori

°° 7. Acciones para involucrar al personal
8. Responsabilidades de la dirección
8.1 Gestión de Recursos
8.2 Realización del producto137
9. Evaluación del sistema140
10. Medición, Análisis y mejora143
11. Rediseño de Procesos144
12. Comparación de la situación actual con la propuesta148
13. Manuales de Procedimientos
14. Recursos necesarios
Bibliografía
Anexos

CAPÍTULO I GENERALIDADES SOBRE EL GRUPO RESURRECCIÓN Y MARCO TEÓRICO SOBRE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD

A. ANTECEDENTES DE LOS SERVICIOS MEMORIALES

1. ORIGEN DE LOS CEMENTERIOS

La forma y el lugar de enterramiento ha variado a lo largo de la historia. En la cultura clásica la vida y la muerte tenían espacios claramente diferenciados. Las necrópolis se situaban fuera de las ciudades pero no lejos, en lugares de paso¹. Ésta cierta lejanía evitaba el riesgo de contagio de enfermedades que podían emanar de estos lugares infectos.

Con la llegada del cristianismo surgía la necesidad de inhumación cerca de lugares sagrados o personajes santos. Así surgen las catacumbas, cavidades subterráneas. Las tumbas en su mayoría estaban dotadas de inscripciones, decoraciones de significado cristiano, en los mejores casos. De un modo u otro estas tumbas trasmitían el recuerdo del difunto a las generaciones siguientes, de ahí su nombre monumento, de memoria, la tumba es memorial.

_

¹ www.catacumbe.com

Al proclamar Constantino el cristianismo religión oficial del Imperio Romano en el año 323², la necesidad de enterramientos subterráneos desaparece. En este momento, cuando se comienzan a construir las primeras basílicas paleocristianas en superficie, también los cementerios salen al exterior. Ya en la Edad Media había quedado delimitado por la tradición el emplazamiento de las tumbas. Perpetuando a sus antepasados, ahora se localizaban cercanos a conventos, junto a los muros de catedrales y monasterios esperando con ello una garantía de salvación.

El crecimiento demográfico, y por lo tanto de cadáveres, experimentado desde la Edad Media en ciudades, en su mayoría, amuralladas hizo insostenible la cohabitación con los camposantos, hasta tal punto que se consideraron como los focos de infección de muchas epidemias. La religión ya no concedía tanta importancia a la tumba y por consiguiente, el cementerio perdía relevancia en la sensibilidad religiosa.

La segunda generación de estos nuevos cementerios modernos, en el s. XVIII se caracterizará por su aislamiento de la población. El gobierno de Carlos III decide construir un cementerio para el

_

² www.cmri.org.

Real Sitio de San Ildefonso, en 1784³, dotado de un Reglamento para el mismo y financiado enteramente por el rey, pero no fue hasta el 3 de abril de 1787 cuando se materializó la prohibición de enterramientos intramuros, se ordenaba la construcción de cementerios fuera de las ciudades.

2. LOS SERVICIOS FUNERARIOS

En el pasado, el funeral debía de llevarse de acorde a ritos religiosos y a distintas tradiciones, velorios, misas, entierros, etc. Estas tradiciones en las ceremonias nos permitían reconocer la muerte y el paso de la vida, en una forma preestablecida⁴.

Hoy en día se puede crear una ceremonia totalmente personalizada, o bien, unir lo mejor de las dos. Se ha visto, que en particular, muchos amigos y familiares están tomando parte en la ceremonia formal, ofreciendo poemas, lecturas y música. Enseñar videos y fotos que eran especiales para el ser querido, puede ser muy reconfortante. También puede reconfortar el crear un momento especial durante la ceremonia, como soltar

www.cmri.org
www.el adios.com

³ www.cmri.org

globos, prender veladoras, etc. El compartir memorias, siempre es agradecido.

Entre más participen los miembros de la familia en la conmemoración, más cercanos estarán de sobreponerse de la pérdida del ser querido.

3. LOS SERVICIOS DE CREMACIÓN

Sobre la cremación no se tiene un dato preciso de su nacimiento, ya que algunos opinan que data desde la edad de piedra⁵ y otros afirman que se remonta a la era de los Vikingos, los cuales al fallecer eran colocados en sus embarcaciones para ser incineradas y luego empujadas al mar⁶.

A principios de la era cristiana, el uso de la cremación disminuyó en occidente y se prefería la inhumación en tierra, su uso fue revivido en el mundo occidental a finales de $1,800^7$.

La oposición de los cristianos primitivos a la cremación fue inspirada por motivos religiosos, ya que la destrucción del cuerpo con fuego simbolizaba la aniquilación y la concepción

⁶ Guía informativa de los servicios de cremación, Grupo Resurrección, 2000

⁷ www.reforma com

⁵ www.reforma com

materialista de que la muerte es el fin absoluto de la vida humana⁸.

B. ANTECEDENTES DEL GRUPO RESURRECCIÓN

En 1979 nace en El Salvador el primer Cementerio 100% privado, su nombre: "PARQUE SANTO LA RESURRECCIÓN". Es en este Cementerio que la familia Quirós Girón se inicia en el giro de Los Servicios Funerarios. Dado que esta propiedad y el país entero necesitaba mejoras en los servicios funerarios. José Antonio Quirós decide en 1989 invertir y crear "LA RESURRECCIÓN, VENTA Y ADMINISTRACIÓN" la cual nace con el propósito de crear una organización que entregue servicios funerarios de la mejor calidad y ponerlos al acceso de todas las familias, sin importar áreas geográficas, religión y estrato social. Cinco años después, "LA RESURRECCIÓN" había convertido las propiedades originales en jardines de calidad al servicio de la familia salvadoreña. Así también comenzó el compromiso de proveer a las familias de un servicio que les proteja de manera integral y se crea el concepto de "SERVICIO DE PROTECCIÓN INTEGRAL" el cual

8 www.cmri.org

busca cubrir de manera integral todas las necesidades de las familias ante lo impredecible.

En 1999 José A. Quirós y sus hijos, Ricardo y Alfonso crean una nueva empresa en el Salvador con el nombre de "FUNERALES LAS FLORES". Esta es fundada con el propósito que sea la primera funeraria en El Salvador que cumpla los requisitos regulaciones de norte América. Es en Mayo de 1999 J. Quirós decide crear la "CORPORACIÓN INTERNACIONAL DE FAMILIARES", la cual abarca "GRUPO RESURRECCIÓN", "PARQUE SANTO LA RESURRECCIÓN", "LA RESURRECCIÓN, VENTA Y ADMINISTRACIÓN", "FUNERALES LAS FLORES", "CREMATORIO Y CAPILLAS LAS FLORES", "CENTRO DE SERVICIOS FAMILIARES LAS FLORES", "MATTHEWS DE EL SALVADOR", "YORK DE EL SALVADOR" Y "MERCADEO Y FINANZAS". Iniciándose así la primera empresa consolidada de servicios a nivel centroamericano.

En los últimos tres años el GRUPO RESURRECCION ha atendido alrededor de 829 inhumaciones, 231 servicios funerarios y 93 cremaciones. Para la prestación de servicios de calidad, la empresa cuenta con el siguiente personal: 8 personas en Funerales y Crematorio las Flores; 20 personas en el Parque

Santo La Resurrección y aproximadamente 140 personas en las oficinas administrativas.

C. GENERALIDADES DEL GRUPO RESURRECCIÓN

1. MARCO LEGAL

Como cualquier entidad jurídica, el Grupo Resurrección está regida por las Leyes Tributarias como la Ley del IVA, Ley del Impuesto Sobre la Renta, entre otras; pero además de ellas, de acuerdo a la Ley de Cementerios emitido por la Asamblea Legislativa, el Grupo Resurrección también se regirá por las siguientes entidades⁹:

- a) MINISTERIO DE ECONOMIA: Se encargará de fijar los impuestos a cobrar para poder brindar cada uno de los servicios memoriales. (Art. 6)
- b) DIRECCIÓN GENERAL DE URBANISMO Y ARQUITECURA: Autorizará los planos del cementerio actuales, así como los que se encuentren en proyecto.
- c) EL MINISTERIO DE GOBERNACIÓN: Es la única entidad encargada de autorizar el funcionamiento de los cementerios.

⁹ Ley General de Cementerios, Decreto n° 320 Asamblea Legislativa de El Salvador, 1974

- d) ALCALDÍA MUNICIPAL: Se encargará de autorizar cada cremación y exhumación que se realizara, a la vez tendrá la obligación de inspeccionar el cumplimiento de las normas establecidas en la Ley de Cementerios.
- e) MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA: Podrá a falta del Alcalde, autorizar las cremaciones y exhumaciones. También determina el tratamiento de la basura, estipula las dimensiones de las propiedades de tal manera que no se dañen los ríos subterráneos, y vela por que el funcionamiento del cementerio no dañe medio ambiente.

2. MISIÓN Y VISION

Para el Grupo Resurrección su misión es: "Ser la empresa líder en el mercado de Parques Memoriales, Servicios Funerarios y de Cremación, ofreciendo productos y servicios de atención personalizada que protejan de forma efectiva a la familia Salvadoreña.

Ser líderes para nosotros significa, brindar la mejor seguridad y confianza a nuestros clientes en los momentos más difíciles. 10 "

. .

¹⁰ Información proporcionada por el Grupo Resurrección.

La visión con la que cuenta el Grupo Resurrección es: "Ser en El Salvador La Corporación Oficial del nuevo milenio proveedora de "Planes Integrados de Protección Familiar" 11.

3. OBJETIVOS

Dentro del Grupo Resurrección cada departamento cuenta con sus propios objetivos, lo que en conjunto guían las diferentes funciones de la empresa. Estos no se encuentran documentado por lo que se tuvo que solicitar a cada unidad orgánica que definieran sus objetivos, los cuales resultaron ser los siguientes:

<u>Departamento de Servicios Familiares:</u> "Brindar a los clientes en forma profesional y responsable un excelente servicio¹²"

<u>Unidad de Confirmación de Ventas:</u> "Verificar que los clientes estén claros y concientes de los beneficios y responsabilidades que poseen con la adquisición de los servicios¹³"

<u>Departamento de Computo:</u> "Lograr mecanizar los procesos con el fin de mejorar la eficiencia del trabajo¹⁴"

¹¹ Información proporcionada por el Grupo Resurrección

¹² Información proporcionada por la Coordinadora de Servicios

¹³ Información proporcionada por la Unidad

Departamento de Cobros: "Cumplir con las metas de cobros establecidas, de tal manera que se logre disminuir la mora"¹⁵.

Departamento de Ventas: "Proteger a las personas a través de los planes de protección integral que posee la empresa"¹⁶. Etc.

Dichos objetivos son alcanzables, claros y bien definidos, pero no han sido desplegados a todo el personal de la organización.

4. POLITICAS y ESTRATEGIAS

El Grupo Resurrección cuenta con una serie de políticas que permiten establecer parámetros para la toma de decisiones, estas políticas pueden clasificarse de la siguiente manera¹⁷:

✓ Administrativas:

- a) Políticas de llegadas tardías
- b) Políticas de descanso remunerado
- c) Políticas para permisos personales y ausencias
- d) Políticas de prestación para nacimiento de hijos
- e) Políticas para anticipos
- f) Políticas para defunción de un empleado o familiar cercano

¹⁴ Información proporcionada por el Dpto de Computo

¹⁵ Información proporcionada por el Dpto. de Cobros

¹⁶ Información proporcionada por las Unidades de ventas

¹⁷ KIT de políticas, Recursos Humanos

- g) Política para descanso por maternidad.
- ✓ Políticas de ventas:
 - a) Para pago de comisiones
 - b) Para pago de bonos

La organización en mención ha enfocado sus esfuerzos en establecer estrategias mercadológicas, ya que son éstos los que producen su principal fuente de ingreso y por consiguiente la razón de ser de la misma.

En general las estrategias que implementa la organización son a corto plazo y éstas se han enfocado en la implementación de promociones de sus servicios y ofrecer precios competitivos. Al mismo tiempo que se auxilian de diferentes incentivos a sus asesores de previsión.

5. MANUALES ADMNISTRATIVOS

El Grupo Resurrección cuenta con un reglamento interno debidamente aprobado por el Ministerio de Trabajo.

Los manuales de puestos, de procedimientos y funciones, la empresa actualmente se encuentra desarrollándolos. Los únicos

manuales con los que cuenta la organización son los Manuales de los Servicios: Funerarios, Cremación y Cementerio.

6. ORGANIGRAMA ACTUAL DEL GRUPO RESURRECCIÓN

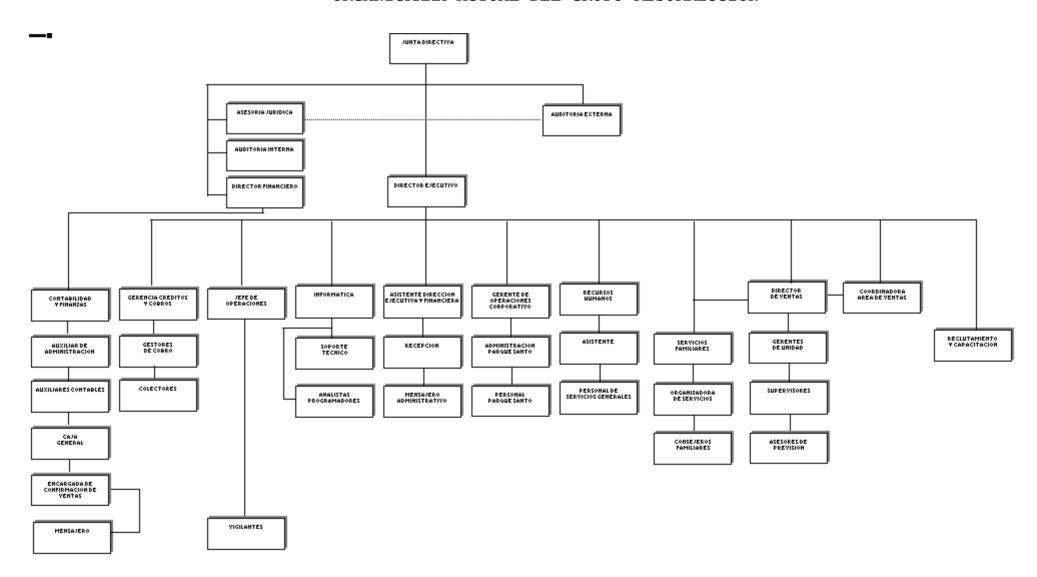
La organización cuenta con su organigrama, el cual se presenta a continuación.

Actualmente, en los niveles de dirección, encontramos la Junta Directiva como autoridad máxima, la cual esta compuesta por Representantes de Inversiones del Pacífico y de REVYA (La Resurrección, Venta y Admón.) que es la que administra las empresas del Grupo Resurrección y que además representa Funerales Las Flores.

Bajo su cargo se puede encontrar al Director Ejecutivo, quien tiene a su cargo las siguientes Gerencias: Cobros, Informática, Recursos Humanos, Gerente Corporativo, Servicios Familiares y Ventas.

En cuanto a las auditorias, la empresa cuenta con la interna y también con la externa.

ORGANIGRAMA ACTUAL DEL GRUPO RESURRECCIÓN



Fuente: Departamento de Computo, Grupo Resurrección

Por otro lado también se tiene al Director Financiero como parte de los niveles de Dirección, quien tiene a su cargo la Gerencia de Contabilidad y Finanzas.

Entre las funciones que desarrollan cada Gerencia se presentan las siguientes:

Departamento de Contabilidad: Registrar y documentar toda la información financiera de la empresa, de acuerdo a las leyes vigentes. También vela por le bienestar financiero de la organización.

Departamento de Computo: Su función principal es el desarrollo de módulos o programas que faciliten el trabajo del personal y que a la vez proporcionen con mayor eficiencia información necesaria para la toma de decisiones de las Direcciones.

<u>Departamento de Cobros</u>: entre sus funciones están el envió de cobros, gestionar las carteras de clientes, modificar contratos, etc.

Departamento de Recursos Humanos: se encarga de elaboración de planillas de pagos, del seguro, AFP y Renta. Reclutamiento y

Selección de personal para los departamentos que lo necesiten. Etc.

Departamento de Servicios Familiares: o bien de atención al clientes, y su función principal es brindar los servicios en emergencia de Inhumación, cremación y Funeraria.

Departamento de Operaciones corporativas: este vela por el mantenimiento y necesidades para el buen funcionamiento y desarrollo del Campo Santo La Resurrección y del Crematorio.

<u>Departamento de Ventas</u>: Su función principal es la promoción y oferta de los planes integrales que ofrece la organización.

7. SERVICIOS QUE BRINDA EL GRUPO RESURRECCIÓN

El GRUPO RESURRECCIÓN ofrece ocho servicios en total, al acceso de todas las familias, sin importar áreas geográficas, religión y estratos sociales. Estos servicios son los siguientes:

a) Servicios de Inhumación:

Conocido como entierro, éste es proporcionado en el Cementerio la Resurrección ubicado en el Km 5 ½ calle a Huizúcar.

b) Traslados de restos:

Los traslados de restos pueden ser:

- De otro cementerio al Parque Santo La Resurrección
- Dentro del mismo Parque Santo
- De la Resurrección a otro cementerio.

c) Servicio Funerario:

Básicamente éste servicio incluye el traslado del cuerpo, la preparación 24 horas o bien embalsamado si éste se velara más de 1 día, ataúd, uso de capilla en la funeraria o bien a domicilio, carroza fúnebre, tramites legales, atención personalizada, y rondas de café. Estos servicios son prestados en Funerales Las Flores, ubicada en la 21 Ca. Pte. y 27 Av. note N° 1510

d) Servicios de Cremación:

Este servicio incluye además de la Cremación, la realización de trámites legales. Las cremaciones son realizadas en El Crematorio Las Flores que se encuentra ubicado en el Cementerio la Resurrección.

e) Los cremoriales:

Consiste en un depósito en el cual la familia tendrá en un lugar bello y tranquilo la urna con las cenizas del ser querido. Los cremoriales también se encuentran ubicados en el Cementerio La Resurrección.

f) Emisión de Títulos y/O Cancelaciones:

Los Títulos son emitidos a aquellos clientes que han terminado de cancelar su propiedad; y las cancelaciones se emiten por servicios de Funerarios, Cremaciones, placas, Inhumaciones, y cualquier otro servicio diferente a la propiedad y que el cliente hubiere cancelado en su totalidad. Para ambos documentos debe de cancelarse la cuota correspondiente y vigente al momento de hacer la solicitud.

g) Modificaciones de contratos:

Las modificaciones a los contratos pueden ser por cambio de titular, cambio de beneficiarios, refinanciamientos, reducción de productos, y cualquier otro cambio que modifique el contrato original.

h) Servicio de Cobros:

Este servicio es proporcionado por el Dpto. de Cobros, a todos aquellos clientes que se encuentran pagando su contrato y que para hacer dichos pagos han solicitado les visite el cobrador.

C. MARCO TEÓRICO DE LOS SISTEMAS DE GESTION DE CALIDAD

1. LOS SISTEMAS DE GESTION DE CALIDAD

Antes de conocer que es un Sistema de Gestión de calidad, es necesario conocer y entender que es gestionar la calidad.

Esta trata con los medios adecuados obtener un producto o en éste caso un servicio de calidad, es decir, que gestionarla en una empresa implica realizar todas las tareas inherentes a la consolidación de una organización que se prepara para garantizarla en sus productos; estará por lo tanto en función de un compromiso, de una especificación de producto o servicio,

del tiempo de entrega, de un ambiente organizacional predispuesto a la mejora continua, de un conjunto de procedimientos hechos para identificar por donde las cosas se están haciendo, o bien en función de un parámetro externo o norma adoptada voluntariamente.

La gestión de la calidad es el resultado de una programación y voluntad de una mejora puesta en marcha en aspecto tales como: 18

- La definición de una política explicita para la calidad
- El reconocimiento del cliente como el factor clave que define los lineamientos de la calidad.
- El reconocimiento del factor humano como eje del cambio y de la generación del valor.
- La innovación tecnológica como el sendero de expansión necesario
- La cultura de la incorporación permanente de desafíos sustentada en la participación y en un ambiente laboral sano que promueva la creatividad.

Por lo tanto, para gestionar la calidad en una organización se $debe^{19}$:

¹⁸Malevicino, Guillermo A., Gestión de la Calidad en el Ámbito de la Admón. Pública. 2001, Buenos Aires, Argentina.

- 1) Identificar los productos que deben ser reformulados o reposicionados en función de una demanda fluctuante.
- 2) Determinar las causas y efectos de los requerimientos volátiles de los nuevos nichos de mercado.
- 3) Identificar vetas (listas) de diferenciación de productos.
- 4) Organizar el sistema de aseguramiento de la calidad que básicamente implica disponer de: Un manual de calidad, un manual de procesos, un manual de instrucciones, registros y estadísticas, auditorias internas, promoción interna y capacitación de equipos de trabajo.
- 5) Definir procesos tecnológicos que impliquen precisar métodos de diferenciación.

En conclusión puede definirse la Gestión de la Calidad como la Función de la administración general de una organización que tiene por objeto definir la política de calidad y suministrar los recursos para su aplicación.

 $^{^{19}\,\}mathrm{Gesti\acute{o}n}$ de la Calidad en el Ámbito de la Admón.. Pública. 2001, Buenos Aires, Argentina.

1.1 CONCEPTO

Los Sistemas de Gestión de Calidad se refieren a la estructura organizacional, responsabilidades, procedimientos, procesos y recursos necesarios para su aplicación. Y estos deben responder a las necesidades de la organización para satisfacer los objetivos de calidad propuestos.

De acuerdo con James Harrington en su libro "Administración Total del Mejoramiento continuo", los sistemas de gestión de la calidad tienen por objetivo: "Asegurar que una organización satisfaga consistentemente los requerimientos del cliente".

Es decir, que los sistemas de gestión de la calidad definen como operan las organizaciones para satisfacer de manera consistente los requerimientos del cliente.

Según la Norma Internacional ISO 9001-2000, la adopción de un sistema de gestión de calidad debería ser una decisión estratégica de la organización. El diseño y la implementación de estos sistemas en una organización están influenciados por diferentes necesidades, objetivos, los productos suministrados, los procesos empleados y el tamaño y estructura de la organización.

1.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD

Algunas características de estos sistemas son²⁰:

- a) Cubren gran cantidad de actividades en la organización. La calidad se define en términos amplios e incluye no solo características del desempeño del producto, sino también del servicio que exigen los clientes.
- b) Puesto que la consistencia en los resultados es de capital importancia, los sistemas de gestión de calidad se enfocan en la coherencia del proceso de trabajo. A menudo esto incluye cierto nivel de documentación para estandarizar el trabajo.
- c) Hacen énfasis en la prevención de errores en vez de depender de la detección y reacción frente a ellos.
- d) Al reconocer que muchos sistemas no serán 100% efectivos en la prevención también se hace énfasis en la acción correctiva de los problemas que se encuentren. sentido, los sistemas de gestión de la calidad "Círculos cerrados". Estos incluyen detección, retroalimentación y corrección.

 $^{^{20}}$ H. James Harrington, Administración Total del Mejoramiento Continuo" McGraw Hill 1ª edic. Colombia , 2000

e) Finalmente, la mayoría de estos sistemas incluyen elementos de medición para incrementar su efectividad y/o identificar problemas.

1.3 RAZONES PARA IMPLANTAR UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

Existen recompensas para una organización que pueda satisfacer o superar de manera consistente los requerimientos de sus clientes. Entre estos tenemos: El mercado lo exige, Se reducen los fallos, Se detectan errores, se mejoran los procesos, se mejora la comunicación con el cliente y se reducen las auditorias externas.

Otra de las razones a considerar son los beneficios que la implementación de estos Sistemas, los cuales pueden $\ensuremath{\mathrm{ser}}^{21}$:

ORGANIZACIÓN	CLIENTE
1. Reducción de retrasos 2. Menores costos 3. Menor inventario 4. Menos frustración por	 Mejoramiento en la satisfacción del cliente Incremento en la confianza del cliente.
parte del empleado, asociada a problemas recurrentes y de trabajo.	3. Mejoramiento en la reputación del mercado 4. Mejoramiento en la participación en el mercado.

²¹ H. James Harrington, Administración Total del Mejoramiento Continuo" McGraw Hill 1ª edic. , 2000

Los Sistemas de Gestión de Calidad proporcionan una forma de institucionalizar las mejores prácticas de una empresa, con el fin de seleccionar las mejores reconocidas en un área y convertirlas en prácticas cotidianas para toda la organización. También suministra un mejor control para el negocio.

En la actualidad han sido creados varios sistemas de gestión de calidad en todo el mundo tales como: Sistema de administración de Calidad Total (EFQM) 22 y el Sistema de Aseguramiento de la Calidad basándose en las normas internacionales ISO 9001/200²³, el cual se tomó en cuenta para la realización de la presente investigación.

2. EL MODELO DE LA NORMA ISO 9001/2000

Esta norma internacional, promueve la adopción de un enfoque basado en procesos cuando se desarrolla, implementa y mejora la eficacia de un sistema de gestión de calidad, para aumentar la satisfacción del cliente mediante el cumplimento de requisitos.

www.efqum.orgwww.iso.cl

Básicamente, "la **norma ISO 9001**, es un conjunto de reglas de carácter social y organizativo para mejorar y potenciar las relaciones entre los miembros de una organización. Cuyo último resultado, es mejorar las capacidades y rendimiento de la organización, y conseguir un aumento por este procedimiento de la calidad final del producto"²⁴.

El fin último de estas normas es conseguir una mejora de la satisfacción del consumidor. Lo que permite que este repita los hábitos de consumo, y se fidelice a los productos o servicios de la empresa. Puesto que la calidad técnica se presupone. ISO 9001/2000 propone unos sencillos, probados y geniales principios para mejorar la calidad final del producto mediante sencillas mejoras en la organización de la empresa que a todos benefician.

2.1 PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA NORMA ISO 9001/2000

Estos sencillos principios, se consideran básicos en cualquier empresa que quiera perdurar en el mercado. Aunque no se quiera obtener la certificación. Estos son²⁵:

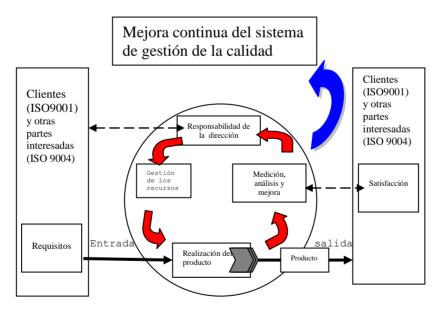
_

²⁴ www.buscarpotal.com

²⁵ www.buscarpotal.com

- 1. Organización enfocada a los clientes: Las organizaciones dependen de sus clientes y por lo tanto comprender sus necesidades presentes y futuras, cumplir con sus requisitos y esforzarse en exceder sus expectativas.
- 2. Liderazgo: Los líderes establecen la unidad de propósito y dirección de la organización.
- 3. Compromiso de todo el personal: El personal, con independencia del nivel en el que se encuentre, es la esencia de la organización y su total implicación posibilita que sus capacidades sean usadas para el beneficio de la misma.
- 4. Enfoque a procesos: Los resultados deseados se alcanzan más eficientemente cuando los recursos y las actividades relacionadas se gestionan como un proceso.
- 5. Enfoque del sistema hacia la gestión: Identificar, entender y ejecutar un sistema de procesos interrelacionados para un objeto dado, mejorar la eficiencia y la eficacia de una organización.

- 6. La mejora continua: La mejora continua debería ser el objetivo permanente de la organización.
- 7. Enfoque objetivo hacia la toma de decisiones: Las decisiones efectivas se basan en el análisis de datos y en la información.
- 8. Relaciones mutuamente beneficiosas con los proveedores: Una organización y sus proveedores son independientes y una relación mutuamente benéfica intensifica la capacidad de ambos para crear valor y riqueza.



FUENTE: www.iso.cl Orientación acerca del enfoque basado en procesos para los sistemas de gestión de la calidad

2.2 REQUISITOS A CUMPLIR

Los requisitos generales a cumplir para implementar un sistema de Gestión de Calidad de acuerdo a las Normas ISO 9001/2000 son^{26} :

- a) Identificar los procesos necesarios y su aplicación a través de la organización. Los cuales se recomiendan deben ser los estratégicos, y para su identificación será necesario evaluarlos de acuerdo a los criterios que determine la Dirección.
- b) Determinar la secuencia e interacción de estos procesos. El modelado de los procesos será necesario en este requisito, el cual consiste en la representación grafica de los procedimientos con que cuenta la organización; los flujogramas son la herramienta más utilizada para éste fin.
- c) Determinar los criterios y métodos necesarios para asegurarse de que tanto la operación como el control de estos procesos sean eficaces. Para esta función deberá establecerse un equipo de Calidad que también sea el encargado de la implementación del Sistema de Calidad.

²⁶ Norma Española UNE-EN ISO 9001 (Requisitos, apartado 4.1) ", editada por AENOR 2000, Madrid España .

- d) Asegurase de la disponibilidad de recursos e información necesarios para apoyar la operación y el seguimiento de estos procesos. Para este fin deben procurarse contar con el personal adecuado y capacitado, Equipo de Software y Hardware, pero sobre todo con el apoyo total de los niveles de dirección.
- e) Realizar el seguimiento, la medición y el análisis de estos procesos. Este el siguiente paso a seguir después del modelado de los procedimientos, con fin de identificar cuales son los cuello de botella, demoras, pasos innecesarios, etc.
- f) Implementar las acciones necesarias para alcanzar los resultados planificados y la mejora. Dentro de este requisito también se busca reducir las demoras, los retrasos y otros aspectos que hacen que de los procesos poco operativos y eficientes. Dichas acciones pueden se también apoyadas por todo el personal de la organización.

Los requisitos específicos que establece la Norma ISO 9001 son los siguientes:

a. Requisitos de documentación²⁷

a.1 La documentación debe incluir:

- Procedimientos e instrucciones.
- Declaraciones de la Política de la Calidad y Objetivos de la Calidad.
- Manual de la Calidad.
- Los Procedimientos requeridos en esta Norma.
- Los Documentos necesarios para asegurar la planificación,
 operación y control de los procesos.
- Los Registros requeridos por esta Norma.

b. Responsabilidad de la dirección²⁸

La Alta Dirección debe tener compromiso con el Sistema de Gestión de la Calidad y su mejora continua.

b.1 Compromiso de la Dirección:

- Comunicando a la organización la importancia del cumplimiento de los requisitos
- Estableciendo su Política de Calidad
- Estableciendo sus objetivos de Calidad

²⁷ Norma Española UNE-EN ISO 9001, editada por AENOR 2000, Madrid España

²⁸ www.buscarportal.com

- Revisar el Sistema de Calidad
- Proporcionado los recursos Adecuados

b.2 Enfoque al cliente:

- La Alta Dirección debe asegurarse que se cuenta con un enfoque al cliente
- Importante como nos aseguramos que entendemos las necesidades de los Clientes

b.3 Política de la Calidad:

La Alta Dirección debe asegurar que la política de la calidad cumple los requisitos solicitados por la entidad certificadora²⁹.

b.4 Planificación:

• Objetivos de la Calidad:

La Alta Dirección debe establecer sus objetivos de Calidad que sean medibles, cuantificables y consistentes con la política de Calidad

• Planificación del Sistema de Gestión de la Calidad.

La Alta Dirección debe asegurar que:

_

²⁹ www.buscarportal.com

- Se planea la implantación del Sistema de Gestión de Calidad
- Se planean los cambios al sistema de Gestión de Calidad
- Debemos asegurar que el proceso de planeación y transición del Sistema se lleve de Acuerdo a lo planeado

b.5 Responsabilidad, autoridad y comunicación:

• Responsabilidad y autoridad:

La Alta Dirección debe asegurar que las responsabilidades, autoridades sean definidas y comunicadas dentro de la organización 30 .

• Representante de la dirección:

La Alta Dirección debe definir a un representante Coordinador del Sistema de Gestión de Calidad con responsabilidad y autoridad para:

- Asegurar que se implementa el Sistema de Gestión de la Calidad
- Mantener informada a la Dirección

-

³⁰ www.buscarportal.com

 Asegurar que se tiene el enfoque al cliente en todos los niveles de la Organización

b.6 Comunicación interna:

La Alta Dirección debe asegurarse de una comunicación efectiva dentro de la Organización. Se va a Auditar que los proceso de comunicación se encuentren bien definidos, por ejemplo que se envié la información, que se confirme la recepción y si existe la respuesta, como se dio esta³¹.

b.7 Revisión por la dirección:

• Generalidades:

Deben llevarse a cabo Revisiones por la Alta Dirección en intervalos planificados para:

- Asegurar la continua consistencia adecuación y efectividad del SGC
- Visualizar oportunidades para mejora
- Determinar la necesidad de cambios
- Revisar la política de Calidad

³¹ www.buscarportal.com

- Monitorear los objetivos
- Generar y mantener registros de las revisiones
- Entradas para la revisión:
 - La información a ser usada en la revisión de la Alta Dirección es:
- Los resultados de auditorias
- Retroalimentación de los clientes
- Desempeño de los procesos y conformidad del producto
- Situación de las acciones correctivas y preventivas
- Seguimientos de las acciones derivadas de las revisiones anteriores de la dirección
- Cambios planeados que podrían afectar al Sistema de Gestión de la Calidad
- Recomendaciones de mejora

• Salidas de la revisión:

Los resultados de la revisión por la Alta Dirección deben incluir decisiones y acciones asociadas a:

 Mejora de la efectividad del Sistema de Gestión de la Calidad y sus procesos

- Mejora del producto en relación con los requisitos del cliente y
- Necesidades de recursos.

c. Gestión de los recursos³²

- c.1 Provisión de recursos
- c.2 Recursos Humanos
- c.3 Infraestructura
- c.4 Ambiente de trabajo
- c.5 ISO nos solicita que determinemos los recursos necesarios para operar con calidad y de esa manera será más probable lograr la satisfacción del cliente

d. Realización del producto

- d.1 Planificación de la Realización del producto
- d.2 Procesos Relacionados con los Clientes
- d.3 Diseño y Desarrollo
- d.4 Compras
- d.5 Prestación del Servicio
- d.6 Control de Equipos

³² Norma Española UNE-EN ISO 9001, editada por AENOR 2000, Madrid España

e. Mediciones, análisis y mejora³³

Nos pide que establezcamos procesos de inspección y supervisión para demostrar en todo momento la conformidad del servicio, del sistema de gestión y de la mejora continua.

e.1Generalidades

La organización debe planificar e implementar los procesos de seguimiento, medición, análisis y mejora necesarios para:

- Demostrar la conformidad del producto
- Asegurarse de la conformidad del sistema de gestión de la calidad, y
- Mejorar continuamente la eficacia del sistema de gestión de la calidad

e.2 Supervisión y Medición

- Satisfacción del cliente
- Auditoria Interna
- Supervisión de procesos
- Inspección de Servicio

³³ www.buscarportal.com

e.3 Control de Servicio no Conforme

e.4 Análisis de Datos

e.5 Mejora:

- Mejora Continua
- Acciones Correctivas
- Acciones Preventivas

3. GESTIÓN DE LOS PROCESOS

De acuerdo a las Normas ISO 9001, "Una actividad u operación que recibe entradas y las convierte en salidas puede ser considerado proceso. Casi todos las actividades y operaciones relacionadas con un servicio o producto lo son."³⁴

Un proceso puede ser definido entonces como un conjunto de actividades enlazadas entre sí que, partiendo de una o más entradas los transforma, generando salidas o resultados.

En una organización existen diferentes **procesos** conectados entre sí. A menudo, la salida de uno puede ser la entrada de otro. La identificación y gestión sistemática de los diferentes procesos desarrollados en una organización, y particularmente la

-

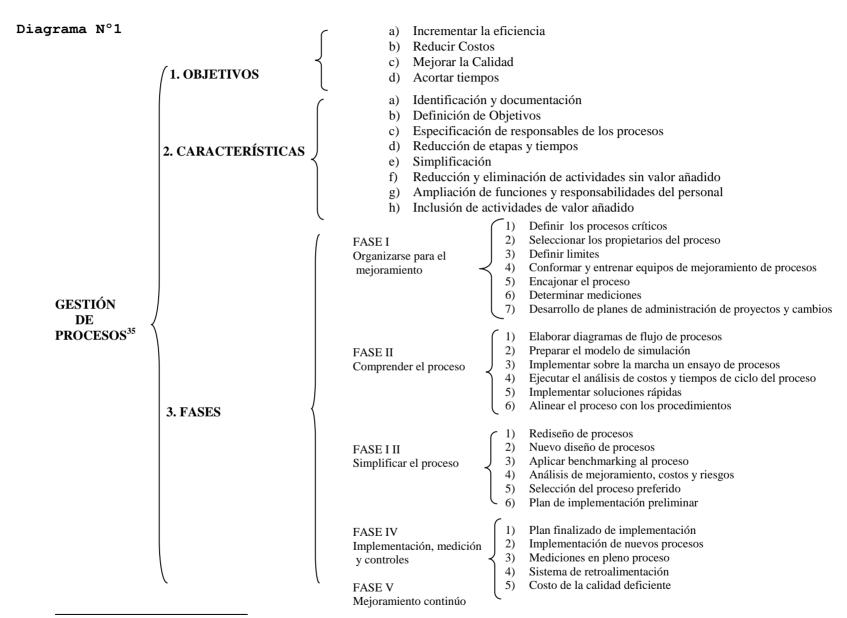
³⁴ www.buscarportal.com

interacción entre ellos, puede ser referida como "una aproximación" a la gestión.

Desde este punto de vista, una organización cualquiera puede ser considerada como un sistema de procesos, más o menos relacionados entre sí, en los que buena parte de las salidas serán generados por proveedores internos, y cuyos resultados irán frecuentemente dirigidos hacia clientes también internos.

Una organización posee como característica básica precisamente la división y especialización del trabajo, así como la coordinación de sus diferentes actividades, pero una visión de la misma centrada en sus procesos permite el mejor desenvolvimiento de los mismos, así como la posibilidad de centrarse en los receptores de las salidas de ellos, es decir en los clientes. Por ello, tal vez la gestión por procesos es un elemento clave en la Gestión de la Calidad.

La gestión de procesos implica una serie de exigencias, para que ésta se efectué con efectividad, tales como los objetivos, características y fases de la gestión; estas se han resumido en el diagrama 1 que se presenta a continuación:



³⁵ H. James Harrington, Administración Total del Mejoramiento Continuo" McGraw Hill 1ª edic., 2000

Para concluir es necesario recalcar que serán los lineamientos que proporcionados por la Norma ISO 9001/2000 Y algunos de los que se han detallado en el diagrama N°1, los que servirán de base para diseñar un Sistema de gestión de calidad cuyo propósito será mejorar la eficiencia de los servicios estratégicos de la organización en estudio.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL GRUPO RESURRECCIÓN

A. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. GENERAL

Elaborar un diagnóstico de la situación actual de los procesos utilizados por el Grupo Resurrección para la prestación de sus servicios estratégicos que proporcione las bases para diseñar una propuesta de un Sistema de Gestión de Calidad.

2. ESPECIFICOS

- a) Identificar cuales son los servicios estratégicos de la organización para determinar cuales son los procesos que se ilustraran.
- b) Evaluar los procesos que utiliza El Grupo Resurrección con el fin de identificar las deficiencias y debilidades en la prestación de los mismos.

c) Formular las recomendaciones que sean necesarias para incrementar la eficiencia de los procesos utilizados para la prestación de los servicios estratégicos del Grupo Resurrección.

B. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Para llevar a cabo la investigación se hizo uso del método científico, específicamente el de análisis y deductivo, ya que se partió de conceptos generales que sirvieron de referencia para interpretar la situación problemática en estudio. Es decir, que la investigación se realizo por medio de un proceso encaminado a obtener información objetiva de la situación actual de los procedimientos utilizados por El Grupo Resurrección para prestar sus servicios.

2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Se considera que la investigación realizada en el presente trabajo se utilizó un diseño descriptivo, ya que la investigación se basa en la observación de flujos de procesos y en la descripción de los mismos.

3. FUENTES DE INFORMACIÓN

A) PRIMARIAS

Los datos primarios se obtuvieron a través de la observación, de los procesos utilizados para la prestación de los servicios estratégicos de la empresa en estudio y de la información obtenida del personal encargada de la prestación de los servicios a través de las entrevistas, así como jefaturas de departamentos involucrados y también de la encuesta realizada a los clientes.

B) SECUNDARIAS

Las fuentes secundarias comprenden libros, tesis, revistas y folletos que proporcionaron información sobre: Evaluación de procesos, rediseño de procedimientos, sistemas de gestión de calidad, etc. Se incluye aquí también, todo tipo de documento virtual que sirvió de apoyo a la realización del presente trabajo.

4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

La recolección de datos se realizó a través de tres formas:

a) Observación

La principal fuente de información sobre el desarrollo de los procesos de los servicios estratégicos para el Grupo Resurrección fue la observación de los mismos, con el fin de conocer el flujo de los procedimientos, recursos y utilización de los mismos.

b) Entrevista

Consistió en una serie de preguntas dirigidas al personal de diferentes niveles y especialmente a los involucrados en los procesos de los servicios críticos con el objetivo de conocer su forma de trabajo, clima organizacional, conocimiento de la importancia de los servicios, etc.

c) Cuestionario

Esta herramienta fue elaborada con una serie de preguntas abiertas y cerradas; las cuales se dirigieron a los clientes que han hecho uso de los servicios durante los últimos tres años. Esta fue formulada con el objetivo de conocer cual ha sido

la percepción de los clientes después de haber hecho uso del servicio.

d) Métodos y Diagramas de flujo:

Los procesos de los servicios estratégicos que ofrece el grupo Resurrección, han sido representados y evaluados mediante el uso de herramientas como: el método ASME, diagramas PEPSU y el diagrama OTIDAR.

5. PRUEBA PILOTO

Antes de realizar las encuestas a los clientes, se realizó una prueba piloto, para la cual fue necesario tomar una muestra representativa de 10 personas; esto permitió mejorar el diseño de las preguntas.

6. UNIVERSO Y MUESTRA

1) Universo

El universo considerado para la presente investigación, está conformada por 188 clientes, los cuales hicieron uso de los

servicios que ofrece El Grupo Resurrección durante los últimos 3 años.

2) Muestra

Como en la mayoría de investigaciones, el cálculo de la muestra se determinó a través de la siguiente fórmula:

$$n = \underbrace{\frac{Z^{2} \times N \times P \times Q}{E^{2} (N-1) + Z^{2} (P \times Q)}}$$

En donde: n = La muestra de la población

N = El total de la población en estudio

Z = Nivel de confianza de la investigación

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de rechazo

E = Error de estimación

Los datos a considerados para determinar la muestra fueron:

N = 802

Z = 95%, por lo que el valor de Z en la formulas será de 1.96

P = 0.80

Q = 0.20

E = 0.05

Sustituyendo los valores:

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (802) \times (0.80) \times (0.20)}{(0.05)^2 (802-1) + (1.96)^2 (0.80 \times 0.20)}$$

$$n = \frac{492.9541}{2.617156} = 188.35 \text{ aprox.} = 188$$

Para la investigación se consideró una muestra de 188 clientes

7. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

Para las entrevistas se retomaron las ideas más relevantes y los aportes más importantes recopilados durante el desarrollo de las mismas, de tal manera que permitieran dar a conocer un panorama del tipo de enfoque que existe en los procesos dirigidos al cliente.

En cuanto al cuestionario, se utilizó el programa Excel para facilitar la tabulación de los datos, lo que permitió el análisis de dichos datos obtenidos con los que al mismo tiempo se trató de medir la eficiencia de los procesos utilizados en la prestación de los servicios críticos.

8. AMBITO GEOGRAFICO

Para la presente investigación, se consideraron los clientes que ya hubiesen utilizado los servicios de la organización y que residen en la zona metropolitana de San Salvador, a pesar de que El Grupo Resurrección tiene cobertura en todo el país.

C. DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Es en éste apartado en el cual se hace un análisis de los procesos y procedimientos actuales del Grupo Resurrección; básicamente para ello se comienza por dar a conocer el funcionamiento y organización del departamento de Servicios Familiares (Servicio al cliente), quienes son los responsables de brindar un buen servicio a los clientes de la organización. Posteriormente se hace una pequeña evaluación de la eficiencia de los procesos utilizados en los servicios estratégicos que se determinaron.

1. DEPARTAMENTO DE SERVICIO AL CLIENTE

El grupo RESURRECCIÓN ha creado el Departamento de Servicios Familiares con el fin de brindar a sus clientes un servicio personalizado a través de los Consejeros Familiares, quienes se

encargan de asistir y orientar a las familias en el momento en que necesitan un servicio a causa del deceso de un Ser querido, o también cuando necesitan otros servicios como Cancelaciones, Títulos, Modificaciones de Contratos, Información, etc.

Específicamente, mediante la investigación de campo se pudo corroborar que del total de las personas encuestadas, el 30.85% de clientes han hecho uso del servicio funerario, 61.7% de los servicios de Cementerio, 7.45% de los servicios de cremación, 48.40% solicitan títulos o cancelaciones y solo el 1.6 han solicitado modificaciones a su contrato. (Ver anexo 6, preg. 6)

Este departamento es de vital importancia, ya que es a través de él que la empresa tiene la oportunidad de brindar a sus clientes un servicio personalizado con las características necesarias para satisfacer las necesidades de ello, y con el cual también tienen la oportunidad de ampliar cada vez más su mercado.

Básicamente las características principales que el cliente busca son:

♣ La prontitud en la prestación del servicio, la cual no se mostró muy deficiente en la investigación de campo, ya que del total de encuestados el 89.44% de los encuestados aseguran

- que se les atendió con prontitud. Esto no significa que no hay que no hay motivos para querer mejorar.
- ♣ Excelente aptitud por parte del personal, sobre el cual se pudo determinar en la investigación con los clientes que el 0% de los encuestados calificaron el servicio como excelente, 58.51% lo califico como muy bueno, 39.89 considera que es bueno y un 1.6% recomienda que debe mejorarse, pequeño porcentaje que es preocupante. (Ver anexo 6)
- ♣ Instalaciones ordenadas y limpias, factor del que no hay mucha inconformidad por parte de los clientes, ya que solo el 18.62% opinaron que dichas instalaciones no se encontraron limpias (ver anexo 6). Esto indica que en más de algún servicio la empresa en estudio no ha tenido el cuidado de mantener limpias sus instalaciones.
- ♣ Precios accesibles; sobre ésta característica los clientes encuestados se mostraron inconformes con los precios establecidos, ya que el 82.45 expresa que éstos son muy elevados y que además el servicio que se proporciona no justifican dichos precios. (Ver anexo 6)

1.1 MISIÓN Y VISIÓN

La misión del Departamento de Servicios Familiares es:
"Proporcionar un Servicio agradable e inolvidable a las familias
ante la pérdida de un Ser Querido."

La misión debe ir más allá de brindar un servicio agradable, ya que dicho servicio debe además ser eficiente, durante el cual la familia doliente se sienta apoyada en todo sentido.

La visión a lograr en el departamento de Servicios Familiares es: "Contribuir con su dinamismo, liderazgo y atención en el momento de atender familias, al éxito y desarrollo de la Empresa."

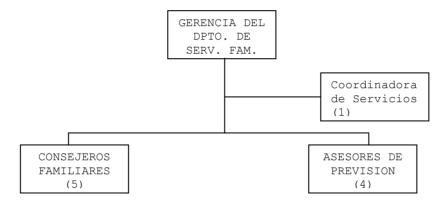
La visión con que cuenta la organización consta de dos partes, la cual una conlleva a la otra: Atención al cliente y desarrollo de la empresa. Esto quiere decir que la empresa pretende a través de un servicio de calidad crecer en el ámbito comercial.

A pesar de existir una misión y visión, los Consejeros desconocen en gran medida dicha misión y visión del departamento lo que incide en que la buena canalización de esfuerzos hacia una sola dirección sean nulos.

1.2 ORGANIGRAMA ACTUAL DEL DEPARTAMENTO

De manera general el departamento de Servicios Familiares, se encuentra estructurada así:

REPRESENTACIÓN GRAFICA DE LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA ACTUAL DEL DEPARTAMENTO DE SERVICIOS FAMILIARES DEL GRUPO RESURRECCIÓN



FUENTE: Elaboración propia

Los puestos ejercen las siguientes funciones³⁶:

a. Coordinadora de Servicios: su función principal es coordinar la organización y prestación de los servicios Funerarios, Cremaciones e Inhumaciones.

 $^{^{36}}$ Información proporcionada por el Departamento de Servicios $\,$ Familiares

- b. Los Asesores de Previsión: encargados exclusivamente de hacer ventas en prenecesidad, es decir antes de que las familias necesiten el servicio. Este personal ha sido contratado con sueldo en base a comisiones.
- c. Los consejeros Familiares: es el personal encargado de la atención al cliente.

Sin embargo, a la fecha los Consejeros tienen dos funciones:

Prestación de servicios: funerarios, Cremación, Inhumaciones,

traslado de restos, emisión de títulos y cancelaciones,

modificación de contratos, etc. Además de ello el Consejero

Familiar tiene una meta de Ventas (En emergencia y en

prenecesidad), el cual al no cumplirla pierde el derecho a su

sueldo base. Esta situación trae consigo las siguientes

repercusiones:

1) En los Procesos: no se puede obtener mayor eficiencia y mejora en la ejecución de los procesos debido a la alta rotación del personal y a la inducción poco adecuada de los mismos ya que carecen de los lineamientos necesarios para desempeñar el cargo de Consejera Familiar. 2) En el Servicio al cliente: la falta de identificación con la misión y objetivos del departamento, hacen que el Consejero Familiar brinde un buen servicio al cliente solo si ve en él una oportunidad de vender, de lo contrario no mostrará mayor interés en satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes. Además, debido a que cada día hay una consejera diferente en atención al cliente, estos se sienten disgustos al no poder identificarse con una sola persona.

3) En las Ventas:

La falta de una atención adecuada a los clientes han ocasionado un incremento en el nivel de quejas, convirtiéndose a la vez en un factor generadora de una desmercadotecnia que se refleja en la disminución de las ventas del presente año, con relación a años anteriores el cual ha sido en promedio del 30%.

1.3 DESCRIPCION DE MANUALES

Actualmente el Departamento de Servicios Familiares no cuenta con manuales de funciones, ni de procesos que contengan

claramente definido los procedimientos y procesos a seguir para la prestación de los servicios; Lo que le serviría al departamento para:

- a) Facilitar la inducción y capacitación del nuevo personal.
- b) Evaluar en forma periódica los procesos y procedimientos a utilizar.
- c) Identificar con mayor precisión el responsable de los procedimientos.
- d) Mejorar continuamente los procesos que se utilizan para brindar los servicios.

Recientemente la Coordinadora de Servicios ha elaborado un Manual de Servicios en el que describe en forma global algunos pasos a realizar para la prestación de los Servicios Funerarios, Cremación e Inhumación; el cual podría ser muy útil para la elaboración de los manuales de procedimientos. La carencia de éste manual ha incidido en:

a) Dificultad en los Consejeros para el aprendizaje de los procesos a utilizar o bien para el cumplimiento de los mismos, ya que como se pudo observar en la investigación realizada con los clientes solo un 14.36% del total de encuestados mencionan que el consejero le visito después de utilizar los servicios de la empresa (ver anexo 6).

- Si las consejeras siguieran al pie de la letra el proceso, el resultado a ésta pregunta hubiese sido el 100% en dirección afirmativa.
- b) Dificultad en la toma de decisiones por parte de los Consejero, Gerente de Servicios Familiares e inclusive por la Alta Dirección, al no tener bien definidos cuales son los procesos utilizados.
- c) Se incurre frecuentemente en errores con los clientes, lo que ha deteriorado en gran medida el prestigio y la credibilidad de la empresa. Esto se puedo comprobar mediante las encuestas realizadas a los clientes, en el cual se obtuvo como resultado que un 85.64% expreso que tuvo algún problema al momento de hacer uso de los servicios; entre algunos problemas se pueden citar: tardanza en recoger el cuerpo, imposición de la hora de inhumación, ubicaciones asignadas en forma equivocada, etc. (Ver anexo 6)

Todos estos factores repercuten en la eficiencia de los procesos utilizados por el departamento para la prestación de los servicios.

2. RESPONSABILIDAD DE LA DIRECCIÓN

2.1 Enfoque al cliente

De acuerdo a los resultados de las encuestas realizadas (Ver anexo N°5) se puede determinar la alta Dirección ha dirigido los servicios proporcionados por El Grupo Resurrección a clientes de clase media y a clase baja en menor proporción, ya que el 44.15% de los encuestados tienen ingresos entre \$101 y \$300; el 31.387% entre \$0 y \$100; y solo el 4.26% reciben más \$500. También se puede decir que de acuerdo a las estadísticas de ventas del año 2003 y 2004, hay un 55% de los clientes cuya capacidad adquisitiva es media, es decir que sus ingresos oscilan entre el \$300 a \$500.

Otro factor observado es que el enfoque al cliente por parte de la organización no es buscar complacer y satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes; sino que es, el de una fuente financiera que debe apegarse a las políticas de la empresa le guste o no, y teniendo siempre la razón la empresa. Es decir, que el enfoque de la organización es a ventas, en lugar de ser al cliente.

2.2 Objetivos y políticas de calidad

En la actualidad, la Dirección no ha establecido objetivos ni políticas de calidad; lo que por supuesto ha influido a la falta de una dirección que proporcione al personal una guía para un desempeño eficiente. Estos se consideran muy necesarios, debido a que los clientes buscan que el personal atiende sea capaz de resolverle sus problemas y tenga los conocimientos necesarios para proporcionarle el servicio; sobre éste punto se pudo observar que el 92% de los encuestados consideran que el personal que les atendió si tenía conocimientos necesarios para brindarle el servicio, un 76.4% considera que quienes le atendieron no pudieron resolverle sus problemas con satisfacción. (Ver anexo 6). Resultado que para la organización debe considerarse preocupante, ya que esto puede significar una falta de focalización por parte del personal de atención al cliente.

2.3 Responsabilidad y autoridad

En la observación de los procesos, se pudo determinar que debido a que el Director Ejecutivo permanece la mayor parte del tiempo

fuera del país, la comunicación se hace a través del e-mail y vía teléfono. Esto dificulta en gran medida que la comunicación no sea efectiva, además hay poca supervisión del trabajo y esto también contribuye a que se tenga poco conocimiento de los problemas, deficiencia, y carencia de recursos en toda la organización.

También, Es notable la falta de un liderazgo con presencia, que brinde un apoyo a todas las diferentes áreas de la organización. Esto nos indica que la alta dirección no ha establecido responsabilidades y autoridades bien definidas y que además no asegura una buena comunicación entre las diversas áreas. Por otro lado tampoco puede controlar que los procesos se lleven a cabo; ni el desempeño, necesidades y mejoras de los mismos. Pero independientemente de éstas debilidades, la dirección es muy exigente sobre todo en el área de ventas, ya que continuamente solicita reportes y exige el cumplimiento de las metas establecidas. Dicho interés por mejorar en el dpto. de Ventas debería ser conjunto al departamento de Servicio al Cliente.

3. COMUNICACIÓN INTERNA

Se pudo observar que dentro de la comunicación interna, encontramos dos tipos: Formal y la informal.

En cuanto a la comunicación formal, esta se lleva a cabo únicamente a través de medios escritos. Esto implica que para las diferentes gestiones a realizarse dentro la organización todo debe notificarse por medio de Memorando.

Es decir que para la empresa la comunicación formal solo puede darse por medios escritos, y la oral entra dentro de la comunicación informal.

Definitivamente la organización es poco flexible en ésta área y muy burocráticos en casos que no lo ameritan.

4. AUDITORIAS DE SERVICIOS

De acuerdo con la información proporcionada por el Departamento de Servicios Familiares, el Auditor Interno ha tomado la iniciativa de llevar a cabo auditorias de los servicios. Sin embargo, esta no es realizada con mucha frecuencia, enfocándose sobre todo a los controles financieros.

Por lo tanto se ha determinado que las auditorias de servicio internas no existen en la organización, la cual posee gran

importancia para la empresa; debido a que en la actualidad el personal no conoce el término cliente interno, ya que la sinergia que es necesaria para poder llevar a cabo con mayor eficiencia los procesos es muy deficiente; obteniendo al final un mal servicios para los clientes externos.

Además las auditorias no se encuentran enfocadas en la mejora de los procesos, lo que provoca que éstos se establezcan con criterios que no buscan brindar un mejor servicio.

5. GESTION DE RECURSOS

a) Recursos Humanos:

Según información proporcionada, el departamento de Servicio al Cliente presenta un déficit de 5 personas porque en el departamento siempre se han contratado alrededor de 10 consejeros; en la actualidad solo se han contratado tres consejeras diurnas y 2 consejeros nocturnos.

Por otro lado existe la falta de capacitaciones dirigidas a todo personal, en las cuales podrían tratarse temas como: Servicio al cliente interno y externo, calidad en el servicio, compañerismo, motivación, autoestima, etc.

b) Infraestructura:

La organización no cuenta con los recursos necesarios para brindar un servicio de calidad; ya que, según puedo observarse en el Cementerio no cuentan con la información del sistema; por otro lado en la Funeraria no se cuenta con el equipo necesario (hardware y software) para brindar un mejor servicio a los clientes.

El departamento de Servicios Familiares tiene restringido el uso de papelería, ya que en ocasiones pasadas se ha hecho mal uso de éste recurso.

En cuanto a la infraestructura, se puede agregar que la oficina destinada a la atención al cliente no es adecuada; ya que al momento la computadora se encuentra ubicada en una consola y para poner su teclado ha sido necesario abrir una gaveta; no hay decoración alguna dentro de la oficina, da la impresión de ser improvisada; además de ello, su ubicación no es muy adecuada para gestionar con mayor facilidad algunos trámites que los clientes solicitan.

c) Ambiente de Trabajo:

En este punto, también es importante destacar que en el ambiente de trabajo se puede percibir poco compañerismo, bajo espíritu de

colaboración, etc. Lo que provoca poca productividad de los empleados y poca motivación para realizar el trabajo designado.

6. REALIZACION DEL PRODUCTO

Se pudo denotar que Cada vez que la organización se ve incentivada en desarrollar un nuevo producto, lo hace en forma improvisada. Esto en ocasiones provoca falta de comunicación, desconocimiento del producto, información no verídica, etc.

7. DETERMINACION DE LOS SERVICIOS ESTRATÉGICOS

Para efecto de determinar cuales son los servicios estratégicos para el Grupo Resurrección, se solicito a los directores de la empresa hacer una evaluación de acuerdo a los criterios:

- a) Necesidades de Mejoramiento, que el servicio necesita para poder brindarse con más eficiencia y mejor calidad.
- b) Oportunidades competitivas que permitan a la organización posicionarse en el mercado en una posición líder.
- c) Impacto en los clientes externos que tenga cada uno de los servicios que brinda la empresa, es decir en que medida

incluye la buena o mala prestación de cada uno de los servicios en los clientes.

d) Y la Asignación de recursos financieros que requiera cada uno de los servicios para poder proporcionarlos con mayor eficiencia.

Esta evaluación tuvo la finalidad de conocer que servicios, de los que brinda el Grupo Resurrección son críticos para la organización, es decir cuales pueden determinarse como la base y clave del éxito en la empresa. Por tal motivo los procesos a evaluar en el presente capitulo son los utilizados en los servicios estratégicos.

PROCEDIMIENTO UTILIZADO PARA LA EVALUACIÓN DE LOS SERVICIOS

Antes que nada, se identificaron mediante la observación de los procesos, que jefaturas y/o gerencias se encuentran muy de cerca con la prestación de los servicios, y que poseen los conocimientos necesarios para evaluar cada uno de los servicios que brinda el Grupo Resurrección. Se determino entonces que estas personas serían: Gerente de Servicios Familiares, Asistente Administrativos y el Auditor interno.

Teniendo ya identificado el personal que colaboraría con la evaluación de los servicios que brinda la organización, se llevaron a cabo los siguientes pasos:

- 1° Establecimiento de criterios a evaluar, los cuales ya fueron
 detallados.
- 2° En base a los criterios mencionados se asignó tres calificaciones:
 - A = Alta, el cual tenia un puntaje de 45 puntos
 - B = Media, al que se le asigno 30 puntos
 - C = Baja, asignándole 25 puntos
- **3°** Se pasaron las fichas de evaluación a los tres directivos seleccionados
- **4°** Se tabularon los resultados para multiplicar el numero de las calificaciones por el puntaje determinado.
- **5°** Al final se eligieron los Servicios con mayor puntaje obtenido, dichos resultados fueron los siguientes:

Matriz de decisiones Evaluación de los servicios del Grupo Resurrección

CRITERIO	NECESIDAD DE MEJORAMIENTO	OPORTUNIDADES COMPETITIVAS	IMPACTO EN LOS CLIENTES EXTERNOS	ASIGANACION DE RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL
FUNERARIO	120	120	105	80	425
INHUMACION	100	120	120	80	420
CREMACION	100	120	105	80	405
MODIFICACION DE CONTRATOS	105	90	120	75	390
EMISION DE TITULOS Y CANCELACIONES	105	105	100	75	385
TRASLADO DE RESTOS	85	85	105	75	350
CREMORIALES	90	105	105	75	375
SERVICIO DE COBROS	120	105	85	80	390

Fuente: Encuestas realizadas a los directivos del Grupo Resurrección

Como puede observarse en el cuadro 1, se puede determinar que para El Grupo Resurrección los servicios estratégicos son:

- a) Servicios Funerarios......425 puntos
- b) Servicios de Cremación......405 puntos
- c) Servicios de Inhumación......420 puntos

Son entonces dichos servicios los que posee mayor impacto en los clientes externos, y lo preocupante de ello es que también son los que presentan mayor necesidad de mejoramiento; aun siento éstos los que tienen mayor oportunidad competitiva. Significa,

entonces que al mejorar los procesos de éstos servicios se logrará que los clientes externas reciban un mejor servicio y mejoren la imagen de la organización, volviéndose con ésta ultima más competitiva en el mercado de servicios memoriales. Es necesario agregar que la organización en estudio hasta la fecha no se había detenido a evaluar y determinar cuales son sus servicios estratégicos, posiblemente por que el interés por mejorar sus servicios es mínimo.

8. IDENTIFICACION DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

Cada uno de los servicios estratégicos determinados en el punto anterior: Funerarios, Inhumación y Cremación, pueden dividirse en tres grandes procesos:

- 1) Organización del Servicio
- 2) Prestación del servicio
- 3) Post-prestación del servicio

El cuadro 1, muestra con más detalle los procesos y procedimientos que se identificaron por medio de la observación de los procesos utilizados por el Grupo Resurrección. También es necesario agregar que los procesos utilizados por el Grupo

Resurrección que se han identificados se considera que son los necesarios y esenciales para la prestación de los servicios; pero más adelante se determinará la eficiencia de los procedimientos actuales.

Cuadro 1

Procesos y procedimientos de los servicios estratégicos

	a A brocedimientos d	e ios servicios estrategicos
SERVICIOS ESTRATEGICOS	PROCESOS	PROCEDIMIENTOS
	F.1 Organización del	F.1.1 Notificación del Servicio
	servicio	F.1.2 Recolección de datos
		F.1.3 Determinación de pagos
	F.2 Prestación del	F.2.1 Coordinación del servicio
	servicio	F.2.2 Preparación del Cuerpo
F. FUNERARIO		F.2.3 Realización de trámites legales
		F.2.4 Traslado del cuerpo al lugar de
		inhumación.
	F.3 Post-prestación	F.3.1 Preparación de Informe
	del servicio	F.3.2 Seguimiento al Cliente
		F.3.3 Evaluación del Servicio
	I.1 Organización del	I.1.1 Notificación del Servicio
	servicio	I.1.2 Recolección de datos
		I.1.3 Determinación de pagos
I.INHUMACIÓN	I.2 Prestación del	I.2.1 Coordinación del Servicio
	servicio	I.2.2 Preparación del Servicio
		I.2.3 Servicio de Inhumación
		I.3.1 Preparación de Informe
	<pre>I.3 Post-prestación</pre>	I.3.2 Seguimiento al Cliente
	del servicio	I.3.3 Evaluación del Servicio
	C.1 Organización del	C.1.1 Notificación del Servicio
	servicio	C.1.2 Recolección de datos
		C.1.3 Determinación de pagos
	C.2 Prestación del	C.2.1 Coordinación del servicio
C. CREMACION	servicio	C.2.2 Realización de trámites
		C.2.3 Cremación
	C.3 Post-prestación	C.3.1 Preparación de Informe
	del servicio	C.3.2 Seguimiento al Cliente
		C.3.3 Evaluación del Servicio

Fuente: Elaboración Propia

Es necesario agregar que los procesos utilizados por el Grupo Resurrección que se han identificados se considera que son los

necesarios y esenciales para la prestación de los servicios; más adelante se determinará la eficiencia de los procedimientos actuales.

Una breve descripción de los procesos identificados se presenta a continuación:

1) Dentro del proceso Organización del Servicio, se encuentran tres procedimientos que son efectuados antes de la prestación de cualquiera de los tres servicios estratégicos, los cuales son los siguientes:

Notificación del Servicio:

Este procedimiento se da cuando el cliente se pone en contacto con la empresa y solicita algunos de los servicios.

Recolección de datos:

Dentro de este procedimiento se hace la recolección de los datos necesarios para poder prestar con mayor eficiencia los servicios, tales como: número de contrato, nombre del titular y fallecido, lugar donde se encuentra el fallecido, etc.

Determinación de pagos

Consiste en una serie de pasos que se llevan a cabo con el fin de determinar los pagos que efectuará el cliente para que se le pueda proporcionar el servicio. Este es el momento en el cual se determina si el servicio se proporcionara o no.

2) Los procedimientos ha llevarse a cabo para la prestación del servicio, variaran dependiendo del servicio solicitado:

Servicio funerario:

- > Coordinación del servicio
- > Preparación del Cuerpo
- > Realización de trámites legales
- > Traslado del cuerpo al lugar de inhumación.

Servicio de inhumación:

- > Coordinación del Servicio
- > Preparación del Servicio
- > Servicio de Inhumación

Servicio de cremación:

- > Coordinación del servicio
- > Realización de trámites
- Cremación
- 3) Después de llevarse a cabo cualquiera de los tres servicios en estudio, se contemplan los siguientes procedimientos:

Preparación de Informe:

Este es el procedimiento inmediato a seguir por la Consejera después de que la empresa ha proporcionado un servicio, el cual consiste en documentar el tipo de servicio proporcionado, pagos que realizo el cliente, autorizaciones requeridas, datos generales del titular y del fallecido, y recibos de impuestos municipales.

Seguimiento al Cliente:

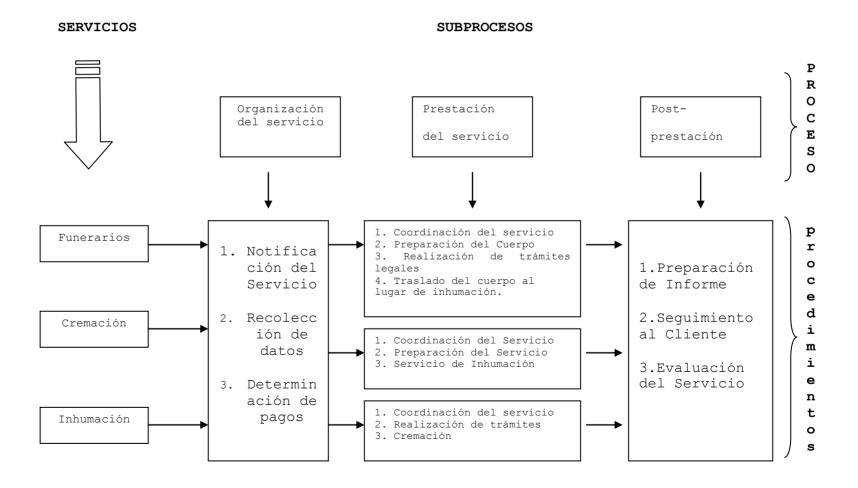
Este procedimiento es efectuado por la Consejera, y consiste en una visita que se hace a los 8 días después de prestarse el servicio; sin embargo este procedimiento no siempre es llevado a cabo, ya que queda a opción de la Consejera el hacerlo o no.

Evaluación del Servicio:

La responsable de éste procedimiento es la Coordinadora de Servicios, y tiene el fin de evaluar la prestación del servicio proporcionado, el personal que le atendió, entre otras, aspectos logísticos, etc.

En la grafica N°1 se puede apreciar con mejor precisión los procesos y procedimientos que han sido detallados en éste apartado; con el propósito de brindar mayor claridad de la evaluación a realizar:

Grafica N°1 PROCESOS UTILIZADOS EN LOS SERVICIOS ESTRATÉGIGOS DEL GRUPO RESURRECCIÓN



Fuente: Elaboración Propia

9. ANALISIS Y EVALUACIÓN DE LOS PROCESOS ACTUALES DEL GRUPO RESURRECCION

Con el objetivo de conocer los procesos actuales que utiliza el Grupo Resurrección en la prestación de sus servicios, y con el fin de hacer un análisis y evaluación de los mismos fue necesario conocer con precisión los procedimientos, encargados, actividades, tiempo necesario, demoras, etc. de cada uno de ellos.

Para éste apartado se utilizaron tres herramientas: método ASME, el Diagrama OTIDAR y el diagrama PESPSU, lo que permitir facilitar el estudio de cada proceso.

Cada una de estas herramientas tiene diferentes propósitos: Con el Método ASME se ha determinado el número de pasos operativos, número de demoras, cantidad de traslados, tiempos y encargados.

El diagrama OTIDAR, ha permitido determinar la eficiencia de cada uno de los procesos en estudio y el Diagrama PEPSU ha contribuido a conocer cuales son las relaciones entre los proveedores, los insumos y los clientes.

9.1 APLICACIÓN DEL METODO ASME

La simbología a utilizar en éste método es:

Operación

➡ Transporte

Inspección

Demora

Almacenamiento

Combinado

Figura 2: Ejemplo del Método ASME

Subble Requested & pales Requested & pales	NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO. Nosficación del servicio REFI Hola										1,1	74.H de	-17	C.I	I.I				
September Services Feather Stabbolo Actual Propuesto Difference	54	DRES.	A: the	ipo I	Rai	mæ	EIÓ	,		Т	Regue			-	÷	_	÷	_	
ACTUAL	00	PART	амв	नंच	: Se	3716	103	-00	lia a	Zimbolo	Simbolo Actual Propuesto						€ d€	a	
	г										6		\neg	_	_			_	
Description	ΑC	TUA	L 🔲	-	PRC	IP LI	621	ra		Transports			\neg	_	_			_	
National D	l										D		\neg	_					
HECHO POR.	PE	FECHA: Septembre de 2004			D Dominio	D		\neg											
	l																		
1	HE	CHU	ruk	_					_	(C) Composed	D								
2 D	₩•8 6	Chaman m	Tronggood	Openado	Tipagane	Remaids	Ocean	Archina	_	(Què se b	mos à boud	urça)	- 1	21838	Cookina	Secuence	വുമ	Passan	Маза
3 0 1	Т	D	7	Φ	₽		D	∇	\Box	Circute Hama por	teléfodo a l	a oficida		\neg	П			П	Г
3 0 1		D	ı	Φ	₽			∇											
3 D 7				Ø	[₽	$\overline{\Box}$		V	\Box	Cheate explica qu	Je zemcio i	dece and							
6 D 1 Q Q D V CO Consequent to Heaterds. 7 D 3 Q D D V CO Consequent to Heaterds. 9 D Q D D V CO Consequent to Heaterds. 9 D D D V CO Consequent to Heaterds. 9 D D D V CO Consequent to Heaterds. 9 D D D D D D D D D D D D D D D D D D				0	\supset			∇					rdo						
6 D 1 Q Q D V CO Consequent to Heaterds. 7 D 3 Q D D V CO Consequent to Heaterds. 9 D Q D D V CO Consequent to Heaterds. 9 D D D V CO Consequent to Heaterds. 9 D D D V CO Consequent to Heaterds. 9 D D D D D D D D D D D D D D D D D D				Ø	₽					Reсерсіоніята раз	Recepcionista gasa la llamada								
O	6	_		Φ	□					Conseleto encada									
O	7	D	7							Ciente exblica di	Diente explica que armoio necesata								
O																			
O 3 D 7 D O 3 D O 3 D 7 D O 3																			
O G D V D O G O G V D O G O G V D	ᆫ				15								_					Ш	_
	╙	├	_										_	_		Ш		Ш	<u> </u>
O O O O O O	╙	Ь	—										_	_		Ш		Ш	╙
O 4 D 7 D	⊢	├	├	ΙŎ									\dashv	_		Н		Н	⊢
O	⊢	├	-		뎓	븯							\dashv	_		Н		Ш	⊢
	⊢	-	-										\dashv	_		Н		Н	⊢
	⊢	⊢	\vdash										\dashv	_	Н	Н	-	Н	⊢
	\vdash	\vdash	\vdash	IΧ	금	님							\dashv	_	Н	Н		Н	\vdash
	\vdash	\vdash	\vdash	ŀΧ									\dashv	-	\vdash	\vdash		Н	\vdash
	\vdash	\vdash	\vdash		금	片							\dashv	_	Н	Н	\vdash	Н	\vdash
O 4 D 7 0 D O O O O O O O O O	\vdash	\vdash	\vdash										\dashv	-	Н	\vdash	\vdash	Н	\vdash
	\vdash	\vdash	\vdash								\dashv	-	Н	\vdash	\vdash	Н	\vdash		
	\vdash	\vdash	\vdash										\dashv	-	Н	Н		\dashv	\vdash
	\vdash	-	-										\dashv	\dashv	Н	Н	Н	Н	\vdash
	\vdash	\vdash	\vdash										\dashv	-	Н	Н	Н	Н	\vdash
	\vdash	-	-		귱	片							\dashv	-	Н	Н		\dashv	\vdash
	\vdash	-	\vdash										\dashv	-	Н	Н		Н	\vdash
	\vdash	-	-										\dashv	\dashv	Н			Н	\vdash
	\vdash		-	Ιŏ			Б						\dashv	_	Н	П		Н	

Fuente: Anexo 2

En la figura 2 se muestra un ejemplo de la aplicación del método, con el cual además de pasos y tiempo también se ha determinado la distancia en metros en aquellos casos posibles de determinar. En la parte superior del formulario se ha especificado el nombre del procedimiento, el departamento encargado y un resumen de los pasos actuales identificándolos en operaciones, traslados, revisiones, demoras, etc.

Los resultados obtenidos en la modulación de los procedimientos de los Servicios estratégicos se han resumido por procesos en los siguientes cuadros:

CUADRO 2 Resumen del proceso Organización del Servicio

PROCESOS	PROCEDIMIENTO	N° DE PASOS	TIEMPO MINUT.	OPER.	TRAS.	REV.	DEMORAS	ARCHIVO	COMBINADOS
	F.1.1/I.1.1/C.1.1 Notificación del Servicio	7	12	6	1	0	0	0	0
F.1/I.1/C.1 Organización del servicio		14	31	8	2	2	1	0	1
	F.1.3/I.1.3/C.1.3 Determinación de pagos	23	63	16	3	3	1	0	0
TC	44	106	30	6	5	2	0	1	

Fuente: Anexo 2

ORGANIZACIÓN DEL SERVICIO:

Este proceso llevado a cabo antes de la prestación de cualquiera de los tres servicios en estudio, comienza con la solicitud del

cliente a la empresa y termina con el establecimiento de los pagos que deberá realizar el cliente para poder brindárselo. Aproximadamente el proceso tiene una duración de total de 106 minutos o bien 1 hora con 46 minutos; tiempo en el cual hay que realizar un total de 44 pasos, sin embargo dentro de su desarrollo hay un pequeño porcentaje de 4.5% que son demoras. El proceso es sencillo y simple por lo que podría ser efectuado en menor tiempo.

PRESTACIÓN DEL SERVICIO FUNERARIO:

CUADRO 3 Resumen del proceso Prestación del Servicio Funerario

PROCESOS	PROCEDIMIENTO	N° DE PASOS	TIEMPO MINUT.	OPER.	TRAS.	REV.	DEMORAS	ARCHIVO	COMBINADOS
	F.2.1								
	Coordinación	17	58	12	4	1	0	0	0
	del servicio								
	F.2.2								
	Preparación	4	118	3	1	0	0	0	0
F.2	del Cuerpo								
Prestación	F.2.3								
del	Realización	14	89	11	3	0	0	0	0
servicio	de tramites	1 1	0 3		3	0	O	O	O O
Funerario	legales								
	F.2.4								
	Traslado del								
	cuerpo al	20	151	14	5	1	0	0	0
	lugar de								
	inhumación.								
T	OTAL	55	416	40	13	2	0	0	0

Fuente: Anexo 2

Como puede apreciarse en el cuadro 3, este proceso requiere aproximadamente un total de 416 minutos es decir, 6 horas con 56 minutos; sin embargo es un aproximado de tiempo invertido en efectuar 55 pasos, ya que éste variara dependiendo del caso de la emergencia. A pesar que en el proceso no se identificaron demoras, es importante aclarar que hay factores al entorno del el que pueden obstaculizarlo o demorarlo, como el tener que depender del expediente para darle la información al cliente, la centralización de autorizaciones, la poca colaboración entre departamentos y otros que se detallaran más adelante.

PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE INHUMACIÓN:

Este es uno de los servicios más demandados, por lo que se considera de vital importancia para la organización. En éste proceso hay que realizar un total de 32 pasos como mínimos de las cuales un 3.12% de éstos son demoras; aunque es poco significativo aparentemente, pero en éste tipo de servicios es de suma importancia el lograr cero demoras. (ver cuadro 4) El tiempo que se utiliza es de 6 horas con 31 minutos (391 minutos), considerando el tipo de servicio emergente este debería de reducirse.

CUADRO 4 Resumen del proceso Prestación del Servicio de Inhumación

PROCESOS	PROCEDIMIENTO	N° DE PASOS	TIEMPO	OPER.	TRAS.	REV.	DEMORAS	ARCHIVO	COMBINADOS
I.2	I.2.1 Coordinación del Servicio	10	51	6	2	1	1	0	0
Prestación del servicio	I.2.2 Preparación del Servicio	9	235	7	2	0	0	0	0
de Inhumación	I.2.3 Servicio de Inhumación	13	105	11	1	1	0	0	0
TOTAL		32	391	24	5	2	1	0	0

Fuente: Anexo 2

PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CREMACION

Comprende un total de 39 pasos a realizar, los cuales conllevan 5 horas con 54 minutos (354 minutos) tal y como puede apreciarse en el cuadro 5. El 7.7% de éstos pasos son considerados como demoras que se presentan durante el desarrollo de este proceso.

CUADRO 5 Resumen del proceso Prestación del Servicio de Cremación

PROCESOS	PROCEDIMIENTO	N° DE PASOS	TIEMPO	OPER.	TRAS.	REV.	DEMORAS	ARCHIVO	COMBINADOS
C.2 Prestación	C.2.1 Coordinación del servicio	10	51	6	2	1	1	0	0
del servicio De	C.2.2 Realización de tramites	14	89	11	3	0	0	0	0
cremación	<pre>C.2.3 Cremación</pre>	15	214	9	2	0	2	1	1
TOTAL		39	354	26	7	1	3	1	1

Fuente: Anexo 2

PROCESO POST-PRESTACION DEL SERVICIO:

Como puede apreciarse en el cuadro 6, este proceso requiere de alrededor de 204 minutos, o bien 3 horas con 24 minutos, tiempo durante el cual se realizan 3 procedimientos: Preparación del informe, Seguimiento al cliente y la evaluación de servicio.

En total deben efectuarse 19 pasos, que al igual que el tiempo que se invertirá dependerá de algunas circunstancias como: que el consejero tenga completa la documentación para el informe, la fácil localización de los clientes, que el cliente quiera recibir al consejero, etc.

En el transcurso del desarrollo de éste proceso no se identificaron demoras, sin embargo al igual que el proceso Preprestación del servicio hay factores que inciden tanto en forma directa como indirecta para el rápido desarrollo del proceso, estos son detallados en el siguiente apartado.

CUADRO 6 Resumen del proceso Post-Prestación del Servicio

PROCESOS	PROCEDIMIENTO	N° DE PASOS	_	OPER.	TRAS.	REV.	DEMORAS	ARCHIVO	COMBINADOS
F.3/I.3/C.3 Post-	F.3.1/I.3.1/C.3.1 Preparación de Informe	4	43	4	0	0	0	0	0
prestación del servicio	F.3.2/I.3.2/C.3.2 Seguimiento al Cliente	3	38	2	1	0	0	0	0
SELVICIO	F.3.3/I.3.3/C.3.3 Evaluación del Servicio	12	123	8	4	0	0	0	0
TOTAL			204	14	5	0	0	0	0

Fuente: Anexo 2

De manera consolidada, en el cuadro 7 se presenta un resumen global de los resultados obtenidos por cada servicio:

Cuadro 7 Resumen de los procesos por Servicio estratégico

Servicio	N° DE PASOS	TIEMPO MINUT.	OPER.	TRAS.	REV.	DEMORAS	ARCHIVO	COMBINADOS
Funerario	118	726	84	18	13	2	0	1
Inhumación	95	701	68	16	7	3	0	1
Cremación	102	665	70	18	6	5	1	2

Fuente: Anexo 2

SERVICIO FUNERARIO:

De acuerdo a los datos obtenidos, tenemos un total de 118 pasos y 726 minutos equivalentes a 12 hras. 6 minutos.

Por medio de la regla de tres y tomando como referencia los 118 pasos totales, se puede determinar que el 71.19% (84) de los pasos efectuados en los Servicios Funerarios corresponden a operaciones, 11.02% son traslados y solo el 1.69% corresponden a demoras.

Este servicio es el que requiere mayor numero de horas y pasos para poder proporcionarlo; a pesar de que es el conlleva menos numero de demoras (Ver cuadro 7). El mejorar éste, no dependerá exclusivamente de rediseñar el proceso, por lo que se recomienda optimizar la atención del personal durante la estadía

del servicio en capilla, porque es en este momento donde los detalles cuentan.

SERVICIOS DE INHUMACIÓN:

Este proceso en total requiere un aproximado de 11 horas y 41 minutos (701 minutos), tiempo durante el cual hay que realizar 95 pasos.

Dentro de los procedimientos para llevar a cabo los Servicios de Inhumación, el 71.58% de los pasos a efectuar se determinan como operaciones, el 16.84% como traslados, 3.16% revisiones y el 3% en demoras.

El tiempo que se invierte en éste proceso podría reducirse considerando dos cosas: el número de pasos es menor que los otros dos servicios en estudio y este tipo de servicios son emergentes, lo que amerita una gestión más rápida.

SERVICIOS DE CREMACIÓN:

Para éste proceso se invierten 11 hora con 8 minutos, y se realizan 102 dos pasos de los cuales, el 68.63% son clasificados como operaciones, 17.65% como traslados, 5.88% son

revisiones, 0.98% en los cuales se archiva y el 4.90% son demoras; el resto son operaciones combinadas.

Es necesario recalcar que los tiempos y distancias totales para llevar a cabo los procedimientos en estudio son estimados, ya que estos variaran dependiendo de las circunstancias en las que se presente cada servicio; así por ejemplo, el proceso variará considerablemente si el cliente es nuevo o es de base de datos, o también por otros factores como cuando el clientes decide no ir directamente al cementerio, sino pasar a la iglesia primero.

Puede apreciarse en la representación de los procedimientos que el 70% de los pasos a efectuarse son definidos como operaciones, lo que se podría considerar como muy positivo para cualquier estudio realizado; pero no así para éstos procesos.

Por medio del análisis anterior se puede determinar que el proceso que requieren de inmediato ser mejorados es "La organización del servicio", ya que es éste el que presenta mayor número de actividades innecesarios y que fácilmente podrían simplificarse con lo que se lograría reducir el tiempo del proceso en los tres servicios estratégicos en estudio.

9.2 APLICACIÓN DEL DIAGRAMA OTIDAR

Al igual que el método ASME, también se ha sentido conveniente hacer un análisis por procedimiento mediante los diagramas OTIDAR. (Ver anexo 3)

La simbología a utilizada en éste diagrama $\$ es la misma que se utilizó en el método ASME, tal y como puede apreciarse en la figura N°3 .

FIGURA N°3 Diagrama OTIDAR

	OTI	DAR	PR	CED	IMI	IENTO NOTIFICACION DEL SERVICIO								
IDENTIFICACIÓN: F.1.1 / I.1.1 / C.1.1														
DEPARTAMENTO: Servicios Familiares					FEC.	FECHA:								
PROCESO: PRE-SERVICIO					THE CT	utco	. D	omedio						
PROC	CEDIMIENTO: Notificación de	l se	rvic	io	1.60.	NICO	:PT	NIIIS CTT O						
N° Descripción de Actividad			\Box	\Box			Tiempo consu	ni do	TO	TAL				
и	Descripcion de Accividad	\Box			\Box	$ \vee $	Ш	CLIENTE	RECEPCION	CONSEJERA	T (MIN)	%		
1	Llama por teléfono a la oficina	ŧ						2			2	16.67%		
2	Atiende la llamada	ŧ							1		1	8.33%		
3	Explica que servicio necesita	1						1			1	8.33%		
4	Busca a consejero de turno		> *						3		3	25.00%		
5	Pasa la llamada	l *	1						2		2	16.67%		
6	Atiende la llamada	7								1	1	8.33%		
7	Explica que servicio necesita	Ŧ						2			2	16.67%		
	TOTAL										12	100.009		

FUENTE: ANEXO 3

Básicamente el enfoque del diagrama OTIDAR es hacer una evaluación de la eficiencia de los procedimientos mediante la medición del tiempo, para el cual se considerara únicamente el tiempo operativo; es decir que el porcentaje del tiempo

operativo con relación al tiempo total será considerado como el porcentaje de eficiencia del procedimiento.

Por medio de ésta medición se podrá obtener información sobre la optimización de tiempo en cada procedimiento, factor a considerar para mejorar la eficiencia de los mismos.

Los resultados obtenidos se presenta a continuación:

Cuadro N°8 Otidación del procedimiento Notificación del Servicio

dadio n o otilación del procedimiento notificación del bervicio										
Procedimiento:	Notificació	on del Servicio	Ref.: F.1.1/I.1.1/C.1.1							
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO							
0	6	9								
ightharpoons	1	12								
	0	0	75%							
D	0	0								
∇	0	0								
	0	0								

FUENTE: Anexo 3

En el procedimiento Notificación del Servicio, se ha determinado una eficiencia en el uso del tiempo del 75%, a pesar de no mostrar demoras. Sin embargo el tiempo en que se tarda la recepcionista en localizar al Consejero de turno obstaculiza el lograr una mejor eficiencia.

Cuadro N°9 Otidación del Procedimiento Recolección de Datos

Procedimiento	: Recolec	ción de datos	Ref.:F.1.2/I.1.2/C.1.2
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	8	14	
\Box	2	4	
	2	6	45.16%
D	1	5	
\Box	0	0	
	1	2	

FUENTE: Anexo 3

Para el procedimiento de Recolección de datos se han identificado algunas demoras ocasionadas por factores como la distancia del archivo, una base de datos no confiable, etc. Por tales circunstancias en éste procedimiento solo se puede lograr una eficiencia del tiempo del 45.16%.

Cuadro N°10 Otidación del procedimiento Determinación del pago

		-	
Procedimiento	: Determina	ción del pago	Ref.: F.1.2/I.1.2/C.1.2
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	16	40	
ightharpoons	3	6	
	3	10	62.50%
D	1	8	62.50%
∇	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

El procedimiento para determinar el pago que los clientes deberán realizar básicamente esta enlazado con la recolección de datos, es decir que dependiendo de los datos obtenidos serán los

pagos a calcular. Se calcula que la eficiencia del tiempo utilizado para este procedimiento asciende a un 62.50%

Cuadro N°11 Otidación del Procedimiento Coordinación del Serv.Funerario

Proced	imiento	: Coordinación del serv. Funerario	Ref.:F.2.1
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	12	58	
ightharpoons	4	12	
	1	10	72.50%
D	0	0	12.50%
$\overline{\nabla}$	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

Tal y como puede apreciarse en el cuadro N°11 al momento de coordinar un servicio funerario, se calcula una utilización eficiente del tiempo de 72.50%. A pesar de no mostrar demoras directas existen algunos pasos en los cuales hay que incurrir en traslados y estos ocasionan demoras indirectas.

Cuadro N°12 Otidación del Procedimiento Preparación del cuerpo

Procedimiento	: Preparaci	ón del cuerpo	Ref.:F.2.2
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	3	98	
ightharpoons	1	20	
	0	0	83.05%
D	0	0	03.03%
∇	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

Como resultados en la preparación del cuerpo, se determinado un 83.05% de eficiencia en el tiempo utilizado; básicamente en

este proceso no hay mayores demoras, esto no indica que no puedan encontrarse formas de mejorar esta eficiencia.

Cuadro N°13 Otidación del procedimiento Realización de tramites legales

Procedi	miento:	Ref.:F.2.3/C.2.3	
1100041		102:11:2:3, 0:2:3	
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	11	59	
\Box	3	45	
	0	0	56.73%
D	0	0	70.73%
∇	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

En cuanto a los tramites legales, la eficiencia de éste procedimiento no depende directamente de la organización, sino de las instituciones gubernamentales con las cuales se deben llevar a cabo estos procesos. Es por ello que la eficiencia estimada para este procedimiento es del 56.73%

Cuadro N°14 Otidación del procedimiento Traslado del cuerpo al lugar de inhumación

Proced		o: Traslado del cuerpo al ar de inhumación	Ref.:F.2.4
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	14	76	
\Rightarrow	5	60	
	1	15	50.33%
D	0	0	30.33%
∇	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

En el cuadro N°14 puede apreciarse que para trasladar el cuerpo al lugar donde se efectuará la inhumación se hace actualmente un

aprovechamiento del tiempo eficiente del 50.33% debido a factores que no son controlables por la organización, como el llevar antes el cuerpo a misa y esperar a que ésta se realice.

Cuadro N°15 Otidación del procedimiento Coordinación del Serv. de Inhumación

Procedi	miento:	Coordinación del servicio	Ref.:I.2.1
		de inhumación	
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	6	15	
ightharpoons	2	7	
	1	4	29.41%
D	1	10	29.418
∇	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

La coordinación del servicio de inhumación es uno de los procedimientos en el cual la eficiencia que se obtienen es muy baja; ya que ésta es lograda solo en un 29.41%. Las variables incidentes en tan baja eficiencia se deben a demoras, revisiones y traslados que se realizan para poder coordinar éste servicio.

Cuadro N°16 Otidación del procedimiento Preparación del serv. de inhumación.

Procedi		: Preparación del servicio de Inhumación	Ref.:I.2.2
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	7	205	
ightharpoons	1	15	
	1	15	87.23%
D	0	0	07.23%
riangle	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

Dentro de la preparación del servicio de inhumación se incurre en revisiones de ubicación y en traslados del equipo lo que contribuye a que solo se obtenga en este procedimiento un 87.23% de eficiencia en el tiempo; considerando desde luego como eficiente solo el tiempo que es operativo.

Cuadro N°17 Otidación del procedimiento del Servicio de Inhumación.

	-		
Procedimiento:	Servicio	de Inhumación	Ref.:I.2.3
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	11	85	
ightharpoons	1	15	
	1	5	80.95%
D	0	0	00.95%
∇	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

La prestación del servicio de inhumación obtuvo en su otidación un resultado de eficiencia del 80.95% con respecto al tiempo total utilizado. El tiempo no eficiente corresponde a pasos en los cuales hay que trasladarse al lugar del servicio y a revisiones de lugar por efectos de control de ubicación.

Cuadro N°18 Otidación del procedimiento Coordinación del servicio de cremación

Procedim		Coordinación del servicio de cremación	Ref.:C.2.1
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	5	30	
ightharpoons	1	2	
	1	4	58 . 82%
	1	10	30.02%
∇	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

Al coordinar un servicio de cremación, se logra a penas un 58.82% de eficiencia en el tiempo requerido; debido a que este es el procedimiento en el que se han detectado mayores demoras.

Cuadro N°19 Otidación del procedimiento de cremación

Procedimi	lento: (Cremación	Ref.:C.2.3
SIMBOLO	PASOS MINUTOS		EFICIENCIA DE TRABAJO
0	9	53	
ightharpoons	2	4	
	0	0	24.31%
	2	135	24.31%
∇	1	3	
	1	5	

FUENTE: Anexo 3

Se puede decir que el cuadro 19 muestra el procedimiento con mejor eficiencia lograda en el Servicio de Cremación, sin embargo a pesar de tenerse un déficit del 75.69% esta demora no es muy incontrolable ya que dependerá del tiempo en que la

cremadora tarde en realizar la cremación, y esto también dependerá del tamaño del cuerpo a cremar.

Cuadro N°20 Otidación del procedimiento preparación del informe

		_	
Procedimiento:	Preparacio	ón del Informe	Ref.:F.3.1/I.3.1/C.3.1
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	4	43	
ightharpoons	0	0	
	0	0	100%
D	0	0	1006
∇	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

La preparación del informe cuenta con una facilidad de lograr un 100% de eficiencia en su preparación, ya que la preparación de este documento dependerá exclusivamente de la Consejera encargada; ella organiza su tiempo y su dedicación para desarrollarlo en el menor tiempo posible.

Cuadro N°21 Otidación del procedimiento seguimiento al cliente

Procedimiento: Seguimiento a cliente			Ref.:F.3.2/I.3.2/C.3.2
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO
0	2	18	
\Rightarrow	1	20	
	0	0	47.37%
D	0	0	47.376
∇	0	0	
	0	0	

FUENTE: Anexo 3

El seguimiento al cliente es un procedimiento difícil de determinar cual es su eficiencia real, ya que el tiempo total a

utilizar dependerá de la localización del cliente vía teléfono y del lugar en el que resida. Básicamente el seguimiento al cliente consiste únicamente en visitarlo posteriormente al servicio para tener una mayor identificación con el cliente, asegurase de como ha sido el servicio que recibió y si es posible reponerle el servicio que ya utilizó. Se puede considerar como una estrategia de venta.

Cuadro N°22 Otidación del procedimiento evaluación del servicio

Procedimiento:	Evaluació	n del Servicio	Ref.:F.3.3/I.3.3/C.3.3		
SIMBOLO	PASOS	MINUTOS	EFICIENCIA DE TRABAJO		
0	8	48			
⇧	4	75			
	0	0	39.02%		
D	0	0			
∇	0	0			
	0	0			

FUENTE: Anexo 3

El último procedimiento a ejecutar al momento de proporcionar un servicio, consiste en conocer cuales fueron las deficiencias que existieron durante la prestación de los servicios. Como resultado a este procedimiento se obtuvo únicamente una eficiencia del 39.02%, proceso que puede ser modificado fácilmente para mejorar en un gran porcentaje.

Los datos detallados anteriormente pueden resumirse en el siguiente cuadro:

Cuadro N°23 Otidación de los procesos realizados para la prestación de los servicios estratégicos del Grupo Resurrección

REF.	PROCEDIMIENTO	TOTAL DE PASOS	TIEMPO TOTAL (MIN)	EFICIENCIA
F.1.1/ I.1.1/ C.1.1	Notificación del Servicio	7	12	75%
F.1.2/ I.1.2/ C.1.2	Recolección de datos	14	31	45.16%
F.1.3/ I.1.3/ C.1.3	Determinación del Pago	23	64	62.50%
F.2.1	Coordinación del Servicio Funerario	17	80	72.5%
F.2.2	Preparación del Cuerpo	4	118	83.05%
F.2.3/C.2.3	Realización de Tramites legales	14	104	56.73%
F.2.4	Traslado del cuerpo al lugar de inhumación	20	151	50.33%
1.2.1	Coordinación del Servicio de Inhumación	10	36	29.41%
1.2.2	Preparación del servicio de Inhumación	9	235	87.23%
I.2.3	Servicio de Inhumación	13	105	80.95%
C.2.1	Coordinación del servicio de cremación	8	46	58.82%
C.2.3	Cremación	15	200	24.31%
F.3.1/ I.3.1/ C.3.1	Preparación del informe	4	43	100%
F.3.2/ I.3.2/ C.3.2	Seguimiento a clientes	3	38	47.37%
F.3.3/ I.3.3/ C.3.3	Evaluación del servicio	12	123	39.02%

Fuente: Anexo 3

De acuerdo con los datos obtenidos, es notorio que el procedimiento con mayor eficiencia en el trabajo es la elaboración del informe (Ver grafica N°1), y esto puede deberse a que la Consejera Familiar es la única encargada de realizar el proceso, esto quiere decir que será ella que se organice con su tiempo para entregarlo a tiempo o bien la que demore en su elaboración.

Por otro lado se ha notado mayor porcentaje de demoras en el procedimiento: Cremación. Pero esta demora es un factor que como ya se menciono anteriormente no puede controlarse, ya que se debe a la espera en que se debe incurrir para que se lleve a cabo la cremación, y esto dependerá del peso de la persona a cremar.

Grafica N°1

Fuente: Anexo 3

Otra deficiencia que se ha encontrado es que los procedimientos: Recolección de datos, Coordinación del servicio de inhumación, Seguimiento al cliente y Evaluación del servicio, no están utilizando ni el 50% de la eficiencia que se podría lograr, lo que indica que son los principales procedimientos que requieren mayor análisis, con el fin de lograr una reestructuración que alcance mayor porcentaje de su eficiencia.

En promedio, hay una eficiencia en la utilización del tiempo del 62.38%, lo que indica que no hay una buena utilización de los recursos con que cuenta la empresa o bien que éstos no son adecuados, para tal caso se puede mencionar como ejemplo la desactualización de los datos en la base de datos, que ocasiona una perdida de tiempo porque dichos datos no son confiables y siempre debe consultarse el expediente, esto se dificulta aún más si el servicio es el fin de semana cuando no ésta la persona encargada del archivo.

Este y otros factores que se mencionaran más adelante están afectando en gran medida que los servicios estratégicos del Grupo Resurrección no sean proporcionados en forma eficiente.

9.3 APLICACIÓN DEL DIAGRAMA PEPSU

Con la aplicación del diagrama PEPSU, se pretende identificar con mayor facilidad cual es el comportamiento de los procesos, los proveedores, insumos a utilizarse(Entradas), usuarios(clientes) y cual es el producto final a obtener (salidas).

Figura N°4

Diagrama PEPSU



PROCERO: Pre-Servicia
OBJETIVO: Consect que tipo de servicio se le brindacá al
cliente, para lograr con mayor efectividad la coordinación del
mismo.

Testadian cons	100000000000000000000000000000000000000	MAN THEO	SELIDE	OSCULAÇÃO
Archavo Botto des Computo Botto des Comtains laciad	- Intudo de Comorta - Doymdamorta - Comprehamota de pago: Rota de abomo, Factura, etc. - Nocholo de Ventax Software	- Motafacación chal Servacio Recolencación che distor - Determinación chal pago.	- Decimina de pago Confirmación de la prestación del mervicio	-Persona Ratorales -Personas Joridanas

	rincipales expectativas de os clientes	Estándares de servicio actuales
-	Exactitud en la determinación de datos y pagos	Pinalización del proceso en us tiempo aproximado de 1 hora con 10
-	Flexibilidad	minutos.
-	Precios bajos	
-	Rapidez en el proceso	

Fuente: Anexo 4

Dicho diagrama fue aplicado a los procesos utilizados para la prestación de los servicios estratégicos del Grupo Resurrección: Organización del servicio, Servicio funerario, Servicios de Inhumación, Servicio de cremación y Post-servicio. (Ver anexo 4)

Es en base al diagrama PEPSU, que se pudo obtener la siguiente información:

Cuadro N° 24 " Matriz de los procesos utilizados para la prestación de los servicios estratégicos del Grupo Resurrección"

PROCESO	PROVEEDOR	ENTRADA	SALIDA	USUARIO
_	Básicamente los		El producto	
del servicio	proveedores de	básicos para el	que se	del proceso son
	éste proceso son	desarrollo de	obtienen al	los clientes
		éste proceso son		
	mucha	Estados de	proceso son	personas
	información como	Cuenta, el	las ordenes de	naturales o
	que se requiere	expediente del	pago que	bien empresas
		cliente y los		que hayan
		comprobantes de		contratado los
		pago que son		
	_	tres: la nota de	_	
		abono se utiliza		
		para el cobro si		
		el cliente está		
		en la Funerario		
		u otro lugar		
		fuera de las		
	-	instalaciones de		
	Contabilidad.	la empresa,	se prestará.	
		posteriormente		
		este es		
		sustituida por		
		un comprobante		
		de ingreso con		
		el cual se da		
		entrada del		
		dinero a caja		
		para que la		
		cajera emita la		
		Factura		
		respectiva.		

Prestación	Se consideran	Los insumos	Con todos los	Este servicio
del Servicio	para este	indispensables a		es
funerario	proceso como	utilizar para la		
Tuncturio	proveedores a		logra al final	
	los clientes, ya	servicio son:	obtener el	
	que son los		asentamiento	naturales como
	responsables de	- Transporte,		
	brindar la	el cual es	1 5 1/	Juriarca.
		cubierto por		
	documentación e	los	los	
	información	microbuses a	comprobantes	
	respectiva para	cargo de la	de pago de	
	la prestación	Funeraria.	impuestos, y	
	del servicio y	- Constancia	en sí el	
	para también la	Médica	cliente	
	realización de	- Documentos	obtiene el	
	los trámites	personales	servicio.	
	legales.	del fallecido		
	Además también	y de la		
	se considera al	persona		
	dpto. de	encargada.		
	operaciones ya	- Libro de		
	que los ataúdes	firmas		
	son elaborados	- Ataúd		
	dentro de la			
	empresa.	_		
		Equipo		
1				
Prestación	Dentro de éste	Es importante e	El producto	Al iqual que en
Prestación del Servicio		Es importante e indispensable	=	Al igual que en el servicios
del Servicio	proceso se	indispensable	final a	el servicios
del Servicio de	proceso se consideran tanto	indispensable tener la partida	final a obtener	el servicios funerario y
del Servicio	proceso se consideran tanto proveedores	indispensable tener la partida de defunción y	final a obtener esencialmente	el servicios funerario y Cremación, se
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de	final a obtener esencialmente es la	el servicios funerario y Cremación, se considera como
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos.	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de	final a obtener esencialmente es la prestación del	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el	final a obtener esencialmente es la prestación del	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio.	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo,	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará.	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes encargados de	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es también	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes encargados de presentar y	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es también necesario tomar	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes encargados de presentar y firmar la	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es también necesario tomar en cuenta las	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes encargados de presentar y firmar la documentación	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es también necesario tomar en cuenta las leyes y	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
del Servicio de	proceso se consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes encargados de presentar y firmar la	indispensable tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es también necesario tomar en cuenta las	final a obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y

		municipalidad.		
		Como requisito		
		el cliente		
		deberá firmar un		
		formulario en el		
		cual autoriza		
		que se brinde el		
		servicio, si el		
		titular fuese el		
		fallecido, será		
		entonces el		
		beneficiario que		
		firme. Y sobre todo se		
		hará uso de la		
		I		
		cual se realizará la		
		apertura, cierre		
		y la Inhumación.		
Prestación	Al implement	Se utilizarán	Al final dol	Serán las
del servicio		los mismos		Serán las personas
		insumos que se		
de Cremación				naturales como
		requieren en la		
		prestación de un		
	operaciones los		defunción, los	este servicio.
		Funerario, con		
		la diferencia		
	principales	que también se		
	proveedores.	deberán tomar en		
		cuenta las	Clematorio.	
		establecidas en		
		la Ley de Cementerios para		
		poder prestar una cremación.		
Post-	Los únicos		Al final el	En éste proceso
Servicio	proveedores	los insumos		serán los
DELATORO	-	utilizados para		
	éste servicio es			
		son los		administrativo
		documentos	prestado,	quien recibe y
	proporcionaran	anexos al		revisa los
	los documentos y		del cual se	
		notas de abono,	podrá	también el
	para preparar el			Gerente General
		defunción, hoja	control del	
	deberá contener:	de primera	número de	
	Contrato,	llamada (Ver	servicios	evaluaciones
	Titular,	anexo 1),		hechas por los
		uneso 1),	en er mes	11001102 POT 102

Fallecido, datos	Estados		de	así como el	clientes	que
generales del	cuenta,	etc.		verificar	recibieron	el
Fallecido, tipo				que los	servicio;	con
de servicio,				cobros se	lo cual	se
Lugar y hora del				hayan	espera po	oder
servicio, anexos				realizado	mejorarlos.	
como partidas de				en forma		
defunción,				correcta.		
recibos de						
pagos, etc.						

FUENTE: Aporte Propio

En resumen, la mayoría de proveedores de los procedimientos presentados son internos, es decir que un procedimiento depende de otro para poder ejecutarlo; de allí la importancia del producto que resulte de cada uno de ellos. Es aquí donde se pudo determinar que la poca colaboración y disposición de otros departamentos como Cobros, Cómputo y Contabilidad ha contribuido aunque no en gran escala, a dificultar que los servicios estratégicos sean proporcionados con mayor eficiencia.

Lo mejor es que desde que se comience a organizar el servicio se desempeñe de mejor manera el proceso para proporcionar al usuario último (cliente) un servicio de calidad.

10. DATOS SOBRESALIENTES DE LA INVESTIGACIÓN CON CLIENTES

Después de analizar e interpretar los datos obtenidos a través de la encuesta (Anexo 6), se ve la necesidad de dar a conocer información esencial para el desarrollo del Sistema de Gestión de Calidad:

a) CLIENTE:

Los clientes del Grupo Resurrección es la población que reside especialmente en la zona metropolitana de San Salvador, que pertenecen a la clase media-baja; la mayoría de ellos son Empleados, amas de casa o comerciantes.

b) QUEJAS:

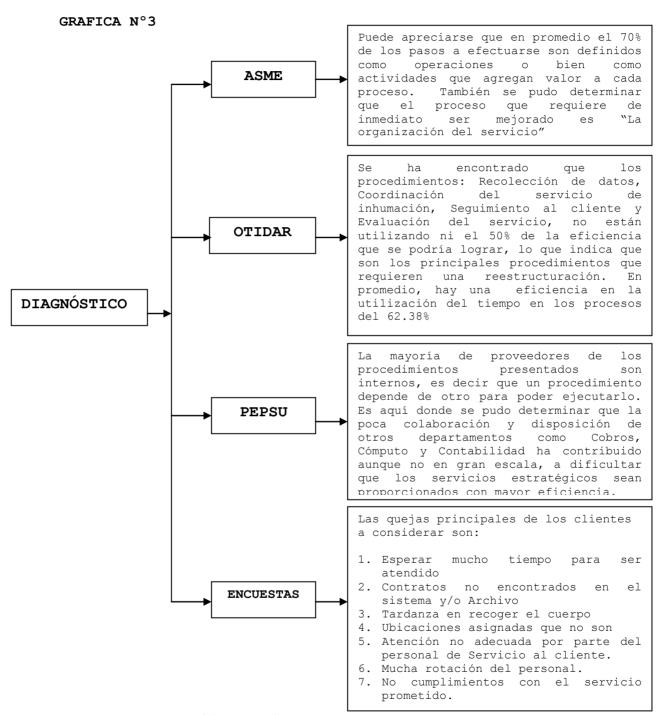
De acuerdo a la investigación realizada (Ver anexo 6), se obtuvo que los principales problemas y quejas de los clientes al momento de solicitar sus servicios son:

- 1. Esperar mucho tiempo para ser atendido
- 2. Cobros de productos faltantes
- 3. Cobro de complementos
- 4. Cobro de Iva

- 5. Imposición de la hora de Inhumación por parte de la empresa
- 6. Contratos no encontrados en el sistema y/o Archivo
- 7. Tardanza en recoger el cuerpo
- 8. Ubicaciones asignadas que no son
- 9. Las placas extranjeras que son ordenadas no las entregan en el tiempo prometido.
- 10. Atención no adecuada por parte del personal de Servicio al cliente.
- 11. Precios muy altos por los servicios en comparación a la competencia.
- 12. Mucha rotación del personal.
- 13. Se denota cierta falta de organización en la empresa.
- 14. No cumplimientos con el servicio prometido.

11. ANALISIS COMPARATIVO

Como un resumen de la investigación realizada por medio de la aplicación de los métodos de diagramación: ASME, OTIDAR Y PEPSU, y las encuestas realizadas a los clientes, se muestra a continuación los resultados obtenidos para efectos comparativos:



Fuente: Elaboración propia

12. FACTORES A CONSIDERAR

Para finalizar se ha sentido la necesidad de detallar una serie de factores observados durante la ejecución de los procesos, los cuales inciden en forma indirecta en la demora y obstaculización de un servicio eficiente; algunos de ellos son:

- a) Al momento de llamar un cliente, el Consejero de turno se ha levantado de la oficina y la Recepcionista tiene que buscarlos en toda la oficina hasta encontrarlos. Esto provoca molestias en los clientes porque deben esperar por teléfono a que se les atienda.
- b) Cuando el Consejero de turno tiene mucha gente esperando, el cliente que llega con la emergencia debe esperar su turno; debido a que no hay otra persona que pueda darle soporte a dicho Consejero.
- c) Los datos que presentan los Sistemas informativos, no son confiables por lo que se hace obligatorio consultar siempre los expedientes físicos.
- d) La persona a quien se le solicita los expedientes esta encargada de la fotocopiadora, lo que implica esperar que se desocupe para que pueda proporcionar el expediente.

- e) El archivo se encuentra ubicado a una muy larga distancia, lo que incrementa el nivel de demora y espera.
- f) Algunos Consejeros, carecen de capacitación para la interpretación de los contratos de cada expediente, por lo que se les vuelve necesario consultar cada caso antes de darle un dato al cliente.
- g) Los Consejeros que se encuentran en la Funeraria, no cuentan ni con información de expedientes ni con información de ningún sistema informático, lo que les dificulta poder dar con mayor facilidad un dato preciso y verídico a los clientes; en ocasiones el consejero se ve obligado a consultar a la oficina sobre el Estado de Cuenta o bien, si es fin de semana deberá trasladarse hasta las oficinas centrales para consultar el expediente.
- h) Debido a que la cajera es enviada consecutivamente para apoyo al Dpto. de Contabilidad, al momento en que llega la consejera para cancelar y solicitar la facturas debe invertir tiempo en buscar y localizarla
- i) En el proceso de facturación, se ha podido notar la excesiva burocracia. Esto porque para hacer una modificación al Estado de Cuenta solo se puede accesar por medio de una clave que solo la conoce El Asistente

- Administrativo; sin tomarse en cuenta lo que podría pasar al no encontrarse él.
- j) Para la emisión de los comprobantes de ingreso (los cuales son emitidos para emitir la factura), son emitidos por las Gestoras de Cobros, lo que muchas veces representa una demora, ya que dichas personas muchas veces se encuentran muy ocupadas o bien en ocasiones en que se encuentran en reunión no dan prioridad a la emisión del documento, aun sabiendo que se esta atendiendo una emergencia; en este ultimo caso la Consejera tiene que esperar a que el Dpto. de Cobros termine su reunión.
- k) Los sistemas computacionales también contribuyen a las demoras en los procesos, debido a que el servidor con el que cuenta la empresa hace que en ocasiones se muestra lento para procesar la información.
- 1) En ocasiones al momento de ingresar los datos del Estado de Cuenta se necesita del auxilio del dpto. de Computo; pero envista de la magnitud del trabajo de éstos y a la falta de una persona para soporte, la consejera debe esperar por largos lapsos a ser atendido por dicho departamento.

Todos estos factores ocasionan demoras al momento de proporcionar los servicios, esto quiere decir que el tiempo esta siendo poco aprovechado al igual que los recursos con los que cuenta la empresa repercutiendo en gran medida en la eficiencia de los Servicios que ofrece el Grupo Resurrección; A la fecha la Gerencia no ha buscado alternativas de solución.

13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

13.1 CONCLUSIONES

De acuerdo al análisis de la información obtenida a través de la encuesta y los procedimientos, se pueden definir las siguientes conclusiones:

- a) Se percibe falta de capacitación tanto para el personal de ventas como para el de atención al cliente en áreas como: productos y servicios que ofrece la institución, procedimientos administrativos, interpretación de contratos, Servicio al cliente tanto interno como externo, etc.
- b) No existe en el personal de la organización el espíritu de colaboración, compañerismo y servicio al cliente interno; lo que

dificulta en gran medida que los procesos de servicios se desarrollen con mejor eficiencia.

- c) La base de datos con la que cuenta la organización no se encuentra actualizada, ya que muestran datos engañosos como: ubicaciones disponibles que en realidad no lo están, contratos que le faltan productos cuando en realidad si los tiene, contratos que no se encuentran en la base pero si en el archivo, clientes titulares de contratos que no lo son, etc.
- d) Hay deficiencia de equipo de oficina en el departamento de Servicio al cliente, específicamente se hace necesario un software y hardware en la funeraria, así como una fotocopiadora, una impresora láser en el departamento de Servicios Familiares, otra carroza fúnebre (actualmente solo tienen una), sillas y toldos para las inhumaciones, escavadora, equipo moderno para preparar las inhumaciones, etc.
- e) Existe demasiada rotación de personal, específicamente en el área de ventas y en el departamento de Servicio al cliente, aunque éste último hoy en día se ha mostrado más estable pero con falta de personal.

- f) No existe un sistema de motivación para los empleados, que lo incentiven a desempeñar sus funciones cada día mejor y que logren un mejor servicio a sus clientes internos.
- g) No existen manuales de procedimientos adecuados que faciliten al personal de servicios al cliente un buen conocimiento y manejo de los mismos.
- h) No existe una identificación del personal con la identidad de la organización, es decir que la misión, visión, objetivos, políticas, y otros no son bien conocidas ni tampoco son difundidas a toda la empresa.
- i) Los proveedores extranjeros que se encargan de proveer las placas, no cumplen con el tiempo de los pedidos; además no existe un sistema o procedimiento para controlar las placas que deben mandarse a ordenar.
- j) Los precios son demasiados altos y no adecuados a los servicios que proporciona la organización.

k) El proceso más lento es el de "La organización del servicio", ya que requiere de un total de 1 hora con 10 minutos y los pasos a realizar deberían hacerse en la mitad del tiempo determinado; sobre todo porque éste es el preámbulo al servicio y él depende que de inicio a la prestación del mismo.

13.2 RECOMENDACIONES

Con base a las conclusiones definidas después del análisis de los datos recabados, se presentan para la empresa las siguientes recomendaciones con el fin de mejorar la eficiencia de los servicios estratégicos del Grupo Resurrección:

- a) Debido a la alta rotación del personal de ventas como en el departamento de atención al cliente, es necesario realizar constantemente y de forma planificada capacitaciones en las áreas más deficientes como procedimientos administrativos, atención al cliente interno y externo, etc.
- b) Propiciar un ambiente laboral de compañerismo y colaboración por medio de actividades que involucren a todo el personal como: fiestas navideñas, convivios, capacitaciones, etc.

- c) Depurar a corto plazo la base de datos con la que cuenta la empresa, comparando los datos de los expedientes con los del sistema.
- d) Equipar a los departamentos involucrados en la atención al cliente con el software, hardware, mobiliario y equipo moderno, y acorde a las necesidades de los servicios demandados para brindarlos con calidad.
- e) Elaborar un manual de funciones, con el cual se asignaran las responsabilidades pertinentes a cada puesto, así como un plan de incentivos; todo con el fin de que permitan mayor estabilidad por parte del personal de ventas y de servicio al cliente. Además deberá contratarse el personal necesario y con un perfil adecuado para el departamento de Servicio al cliente.
- f) Crear un sistema de motivación para los empleados que los incentiven a desempeñar bien su trabajo y a atender mejor a sus compañeros de trabajo. Este podría incluir: el mejor empleado del mes o del año, premios monetarios y no monetarios, condecoraciones, etc.

- g) Hacer un estudio de los procedimientos que se realizan para la prestación de los servicios de la organización y elaborar un manual de procedimientos con los requerimientos necesarios que le permitan al usuario conocer con mayor facilidad cada uno de éstos. A la vez determinar fechas de evaluación para mejorarlos constantemente.
- h) Crear un mecanismo para dar a conocer a todo el personal de la empresa los objetivos, misión, visión, políticas y otras; de tal manera que ellos se sientan identificados con la identidad de la organización y busquen contribuir en conjunto al logro de planes y metas institucionales.
- i) Cambiar de proveedores extranjeros a nacionales para la elaboración de las placas, al mismo tiempo que debe mejorarse la calidad de las placas nacionales que se elaboran por la organización. Es importante también que se determine un mecanismo o sistema de control con una persona responsable para todas aquellas placas que se han financiado y que deben ser ordenadas.

- j) Hacer un estudio de los precios y servicios de la competencia, así como una evaluación de los costos que se incurren para proporcionar un servicio; con el fin de establecer precios adecuados y competitivos al mercado.
- k) Se deben reestructurar cada uno de los procesos utilizados para proporcionar los servicios en estudio, de tal manera que se reduzca el tiempo, se eliminen pasos innecesarios y también las demoras; lo que contribuirá a incrementar la eficiencia de dichos servicios.

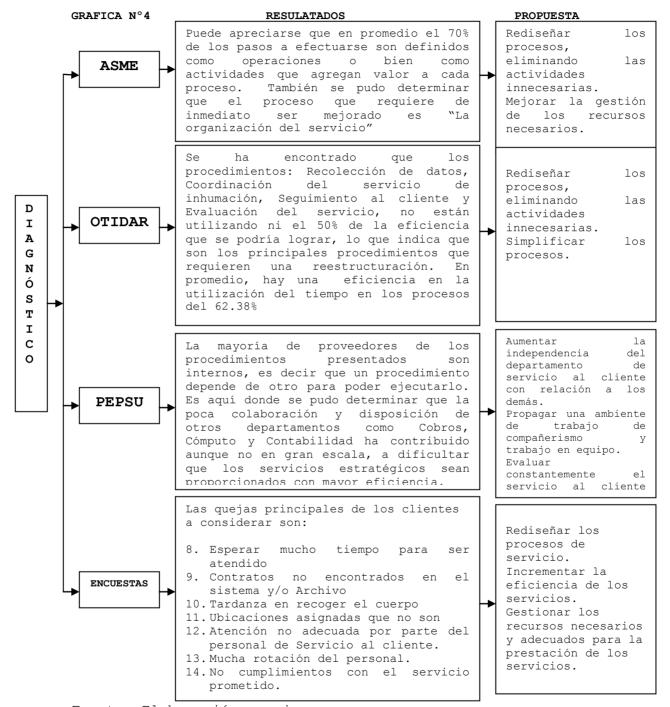
CAPÍTULO III

PROPUESTA DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD PARA INCREMENTAR LA EFICIENCIA DE LOS SERVICIOS ESTRATÉGICOS QUE BRINDA EL GRUPO RESURRECCIÓN EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

La propuesta que se presenta a continuación es un Sistema de Gestión de calidad que ha sido diseñado con el propósito de implementar acciones de mejora en los procesos y procedimientos de los servicios estratégicos que brinda el Grupo Resurrección, de tal manera que se logre satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

Los temas que se abarcan en el capítulo son: rediseño de nuevos procedimientos, elaboración de los manuales de procedimientos, evaluación de los procesos y del Sistema; y la incorporación de otros cambios necesarios para el logro de la implementación del Sistema.

El diseño de la propuesta ha sido creada a partir de los datos generados en el diagnóstico, tal y como se presenta en la siguiente figura:



Fuente: Elaboración propia

Por tal razón en el desarrollo del capítulo se podrá percibir que el fin último de los cambios es mejorar el servicio al cliente.

Para la propuesta se ha tomado como base las Normas ISO 9001/2000, por lo cual su enfoque radica en los procesos y procedimientos de los servicios.

A. CRITERIOS DE REDISEÑO

Los criterios a utilizar para el rediseño de los procesos, con los cuales se pretende lograr una mayor eficiencia en los servicios estratégicos de la empresa en estudio; estos son:

- 1) Disminución del tiempo de los procesos
- 2) Optimización de los recursos
- 3) Nivel de satisfacción del cliente

Al hacer el rediseño de los procesos ya existentes, el énfasis radica en la eliminación de todas la actividades que no generan valor y mejorar las que si lo hacen. Con lo que se pretende que disminuya la complejidad de los procesos, es decir disminuir las tareas y actividades a realizar.

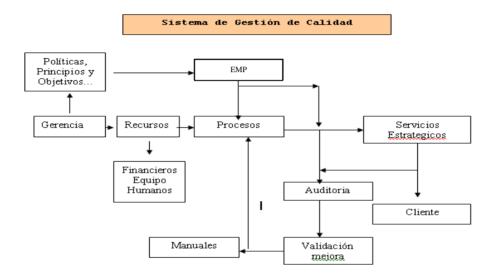
B. BENEFICIOS DE LA PROPUESTA

Se pretende que con la implementación del Sistema de Gestión de Calidad, El Grupo Resurrección obtenga resultados muy positivos tales como los siguientes:

- a) Reducir el tiempo utilizado para brindar los servicios estratégicos.
- b) Disminuir el nivel de quejas y demandas de los clientes.
- c) Incrementar el nivel de ventas tanto en prenecesidad como en emergencia, a través de la prestación de servicios de calidad.
- d) Aumentar el número de clientes nuevos.
- e) Eliminar los errores ocasionados, con los clientes al momento de prestarles los servicios.
- f) Mejorar el desempeño por parte del personal del servicio al cliente.
- g) Recuperar la confianza y credibilidad de los clientes.
- h) Mejorar la satisfacción de los clientes brindándoles un servicio eficiente.

En forma grafica, la implementación del sistema de Gestión de Calidad puede representarse así:

Grafica N°5



Fuente: Elaboración propia

A grandes rasgos, se puede decir que el Sistema de Gestión de Calidad estará a cargo del Equipo de Mejora de Procesos (EMP), quienes serán los encargados de velar por el cumplimiento de las políticas, principios y objetivos de calidad que se establezcan junto con la Gerencia General. Y será la Gerencia la que tendrá como responsabilidad el brindar todos recursos

necesarios: financieros, equipos y humanos, para la realización de los procesos de los servicios estratégicos.

Dichos procesos deberán ser evaluados constantemente mediante herramientas como el buzón de sugerencias y otros, con el fin de garantizar una mejora continúa de los mismos.

C. OBJETIVOS DEL SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD

1. GENERAL:

 Incrementar la eficiencia de los servicios estratégicos que brinda el GRUPO RESURRECCION, de tal manera que los clientes puedan sentirse satisfechos de la atención proporcionada.

2. ESPECIFICOS:

- Reducir el tiempo de los procesos a través de la eliminación de demoras, y actividades innecesarias.
- Optimizar los recursos mediante una distribución adecuada de las actividades de cada procedimiento.
- Lograr una Mejora Continua que permita mantener y perfeccionar cada vez más los procesos y procedimientos de los Servicios Estratégicos del Grupo Resurrección.

C. SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

1. DECLARACIÓN DE LA MISIÓN

La misión propuesta para el Grupo Resurrección es: "Somos una empresa que ofrece Planes Integrales de Protección Familiar, brindando seguridad y confianza a nuestros cliente, contribuyendo de esta forma al bienestar económico de las familias Salvadoreñas."

2. DECLARACIÓN DE LA VISIÓN

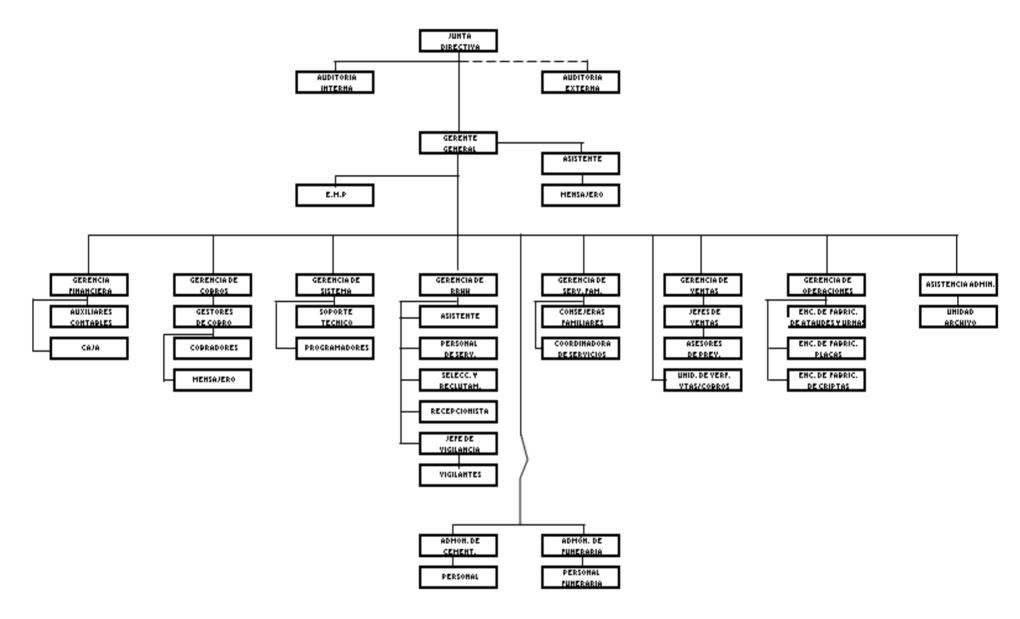
De acuerdo a los planes que posee actualmente la empresa a largo y corto plazo, se propone la siguiente visión: "Ser la empresa líder en la prestación de Planes Integrales de Protección Familiar a nivel nacional; logrando a través de la calidad y eficiencia en la prestación de sus servicios, la expansión a todo Centro América"

3. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA PROPUESTA

Se ha catalogado que la empresa cuenta con los departamentos necesarios para su buen funcionamiento, por lo que solo se ha incorporado una unidad orgánica adicional: El Equipo de Mejora de Procesos (EMP) , necesario para el análisis de los

procedimientos y métodos actuales y los que se implementarán, sobre todo porque esta es una organización con miras a crecer. Básicamente se propone una redistribución de líneas jerárquicas en todas las áreas, así como también una redistribución de funciones, sobre todo en el departamento de Servicio al cliente, el cual debe desligarse totalmente del departamento de ventas. Además se han eliminado las direcciones financieras ejecutivas, ya que su intervención por el momento no se requiere por no ser una empresa relativamente grande en cuanto al número de su personal. En todo caso se recomienda que por ser familiares y dueños de la organización, podrían formar parte de la Junta directiva, pero no estar en ninguna dirección ya que sus decisiones no son siempre objetivas.

ORGANIGRAMA PROPUESTO LA RESURRECCIÓN VENTA Y ADMINISTRACIÓN S.A.DE C.V.





• JUSTIFICACIÓN DE LA REESTRUCTURACION

Los cambios realizados en la estructura organizativa se han efectuado con base a la siguiente justificaciones determinadas mediante el diagnóstico, las cuales son las siguientes:

a) Gerencia General:

Se han sustituido la Dirección Ejecutiva y Financiera por una sola Gerencia, ya que como se pudo determinar en el diagnóstico la dirección bajo estas dos unidades ocasionaban en muchas ocasiones dualidad de mando, lo que ocasiona en algunos empleados una desorientación al momento de tomar sus decisiones.

Además debido a que el Director Ejecutivo pasa la mayor parte del tiempo fuera del país, la comunicación con el personal a su cargo es muy deficiente y da lugar a malas interpretaciones; no obstante también se puede agregar que para los viajes frecuentes al país, su estadía y el uso de teléfono se incurre en costos innecesarios para la organización.

b) EMP (Equipo de Mejora de Procesos) :

Ha sido incorporada por la falta de una unidad que tenga la responsabilidad y la función por establecer métodos y procedimientos necesarios para el buen desempeño de las funciones de la organización, así como de velar por el cumplimiento y mejora de los mismos.

c) Recursos Humanos:

Se han incorporado en esta gerencia, las funciones de Reclutamiento y selección para todas las áreas sin excepción a cargo de un solo responsable, debido a que como se pudo apreciar en el diagnóstico el reclutamiento para el área de ventas se encontraba desligada de ésta y el encargado no determinaba quien era su jefe inmediato; ya que percibía poco apoyo del director ejecutivo, por encontrarse esté residiendo en el extranjero.

Además también se ha agregado la sección de vigilancia, la cual estaba bajo el cargo del Representante legal, quien no es la persona idónea para velar por las necesidades y obligaciones de éste personal. Además en ocasiones percibían dualidad de mando por parte de su Jefe Inmediato y el Jefe de Recursos Humanos.

d) Gerencia de Servicios Familiares:

En la actualidad esta sección consta de Consejeros Familiares y Asesores de venta, ambos con función de venta y por las cuales reciben comisiones; esto provoca que las Consejeras brinden un mejor servicio a los clientes en los que se les presente una oportunidad para vender. Por tal motivo, se ha determinado definitivamente que debe estar compuesto únicamente por personal dedicado a la atención al cliente y desligado del área ventas.

e) Administrador de Funeraria:

A falta de una persona encargada de velar por el buen funcionamiento de la funeraria se propone incorporar en la organización una persona dedicada a su administración, que este velando por mejorar sus servicios, satisfacer necesidades del personal, material y útiles; y que brinde una comunicación mas cercana con los empleados y clientes de la funeraria.

4. PRINCIPIOS DE CALIDAD

Para el establecimiento de los principios de calidad se han tomado como base los ocho principios que establece la Norma ISO 9002. Se proponen los siguientes:

- El cliente será la persona más importante de la empresa, es decir que la empresa debe estar orientada al cliente y no al producto o al servicio.
- 2) Todos los empleados realizaran la gestión, dentro del sistema todos los empleados serán responsables de contribuir con su desempeño al éxito de la organización.
- 3) Las decisiones deben tomarse en hechos y a la vez deberán ser concensadas con todos los empleados involucrados o que posiblemente se viesen afectados.
- 4) El interés básico se centrará en brindar un servicio con calidad y en la mejora continuada, por lo que se deduce que deberá haber un esfuerzo común en mejorar cada día.
- 5) Se centrará la atención en la prevención de los errores y no en reaccionar ante ellos.
- 6) Las Gerencias como líderes de la organización deberá dar el Ejemplo.

- 7) El trabajar en equipo posibilitará el cumplimiento de los objetivos.
- 8) Los empleados tendrán la libertad de presentar sus quejas y sugerencias.
- 9) El comportamiento deseado se logrará a través de las retribuciones y reconocimientos.
- 10) Los proveedores son el segundo recurso más valioso para la organización, por tanto se buscará siempre un beneficio común.
- 11) Cada gestión se realizará a través de procedimientos que la empresa determine.

5. POLÍTICAS DE CALIDAD

La Gerencia deberán utilizar políticas de calidad para proporcionar las dirección y limites que regirán el esfuerzo laboral de la organización. por tal motivo, éstas deberán ser distribuidas por escrito de tal manera que los empleados comprendan lo que se espera de ellos. Las políticas que se proponen se detallan a continuación:

- 1) El cliente (interno y externo) deberá recibir un servicio eficiente y de calidad, que satisfaga con sus necesidades y expectativas.
- 2) Ningún cliente que llegue a la empresa, deberá retirarse sin brindarle el servicio que solicite, sin brindarle información o sin resolverle su problema.
- 3) A toda promesa hecha a los clientes deberá dársele cumplimiento; por tanto no deberá prometerse lo que no se podrá cumplir.
- 4) El mejoramiento de la calidad constituirá el trabajo de cada empleado.
- 5) Cada empleado será responsable de la optimización de los recursos que se le proporcionen, los cuales solo podrán ser administrados para uso exclusivo de las actividades de la empresa.
- 6) Deberán otorgarse reconocimientos a los empleados que realicen un buen desempeño dentro de la empresa.
- 7) Deberá mantenerse actualizados e informados a los empleados sobre cualquier problema que enfrente la organización, nuevos procedimiento o productos y sobre la manera de transmitir dicha información a los clientes.

- 8) La dirección será responsable de brindar capacitaciones constantemente al personal de la organización.
- 9) Se informará periódicamente los avances y resultados obtenidos en la consecución de los objetivos de la organización.

Es necesario aclarar que el establecimiento de estas políticas no sustituye en ningún momento las ya establecidas por la organización, ya que éstas son exclusivamente para la implementación del Sistema de Calidad.

6. OBJETIVOS DE CALIDAD

A igual que las políticas de calidad, estos se establecen con el fin de proporcionar un punto de referencia para dirigir la organización, y de acuerdo con la Norma ISO 9001/2000 deben ser coherentes con las políticas de calidad. Con base a lo anterior, se proponen los siguientes objetivos:

GENERAL:

"Incrementar el nivel de demanda de los servicios memoriales que ofrece el Grupo Resurrección, proporcionándole en consecuencia

mayor estabilidad a los empleados y un mejor rendimiento
financiero"

ESPECIFICOS:

- ➤ Mejorar la eficiencia de los Servicios Memoriales que ofrece el Grupo Resurrección con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes.
- > Optimizar el uso de los recursos de manera que puedan brindarse a los clientes productos de calidad.
- > Ofrecer descripciones y explicaciones claras de los servicios a las preguntas formuladas por los clientes, brindado de esta manera una mayor seguridad y confianza en la organización.

7. ACCIONES PARA INVOLUCRAR AL PERSONAL

La alta dirección deberá realizar las siguientes acciones con el fin de dar a conocer a todo el personal la implementación del Sistema de Gestión de Calidad, y de hacer partícipe a todos para el logro de los objetivos de calidad:

- 1) El primer paso será reunirse con todos los Gerentes para comunicar los cambios de la reestructuración, solicitar su apoyo y escuchar sugerencias para la implementación del Sistema; al mismo tiempo se les dará a conocer cuales son las políticas, principios y objetivos a alcanzar.
- Posteriormente siempre la Gerencia General se reunirá con el personal de cada unidad orgánica, de tal manera que se les de a conocer el plan de calidad. Además de ello se solicitará la colaboración de la elaboración de las políticas, principios y objetivos departamentales que consideren necesarios para el logro de los objetivos organizaciones.
- 3) Evaluar el desempeño obtenido hasta la fecha de todo el personal, con el fin de determinar las necesidades existentes de capacitación. La capacitación sobre todo debe estar enfocada a lograr la eficiencia en la implementación del Sistema, para la cual será necesario buscar una persona idónea y externa a la organización que logre persuadir a todo el personal a buscar una mejora continua en su desempeño laboral.
- 4) Cubrir todas las necesidades de recursos indispensables para poner en marcha el plan de calidad.

- 5) Llevar a cabo auditorias sorpresivas y frecuentes para evaluar el cumplimiento de los procesos y procedimientos, al mismo tiempo que los objetivos propuestos por cada departamento y por la Gerencia General. La unidad de OIM podría encargarse de esta evaluación.
- No se debe dejar por desapercibido el reconocimiento al buen desempeño y al empeño realizado por los empleados para alcanzar los objetivos propuestos; por lo que será necesario premiar cada trimestre, semestre o anualmente en la fiesta de fin de año al mejor empleado del mes, así como también la Unidad Orgánica que haya proporcionado el mejor servicio a sus clientes. Recordar que los premios no solo pueden ser monetarios. Por supuesto esto indica que no se debe dejar pasar todo buen trabajo desempeñado por todos los empleados, lo que ameritará brindar al menos algún cumplido por cada esfuerzo.

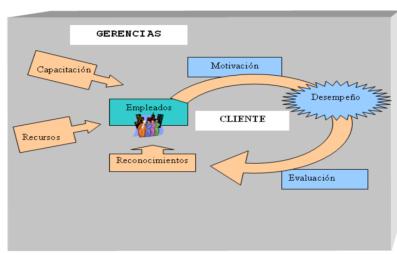


Figura N° 5

Fuente: Elaboración propia

8. RESPONSABILIDADES DE LA DIRECCIÓN

Las responsabilidades de la Gerencia estará enfocada en la creación de un mejor ambiente de trabajo, en el cual el personal pueda contribuir de mejor manera a logro de los objetivos de calidad.

Se considera que las principales responsabilidades de la Gerencia son:

a) Convocar a una reunión en el cual la Gerencia deberá dar a conocer al personal cuales son los principios, políticas y objetivos de calidad, de tal manera de involucrarlos y

- motivarlos hacia la combinación de sus esfuerzos para su consecución.
- b) Cultivar en todo el personal una filosofía enfocada en el servicio al cliente, tanto externo como interno. Para ello se deberá comenzar por dar a conocer la misión y visión de la organización.
- c) Deberá desarrollar un plan de capacitaciones constantes de las diversas áreas que se identifiquen débiles en el personal, el cual puede ser planificada a nivel departamental.
- d) Establecer y Diseñar procesos adecuados, de tal manera que estos cumplan con las expectativas de los clientes.
- e) Evaluar constantemente los avances del Sistema de Gestión de calidad, determinando a la vez los avances en el logro de los objetivos de calidad o bien implementando acciones correctivas para evitar la desviación de los logros perseguidos. Dichos acciones o mejoras deberán ser comunicadas a todo el personal involucrado a través de reuniones programadas o planificadas.
- f) Proporcionar los recursos financieros y de infraestructura necesarios para poder proporcionar un servicio de calidad a los clientes de la empresa.

- g) Deberá asegurarse de mejorar la comunicación dentro de la empresa, logrando que esta sea más efectiva en sus diferentes niveles.
- h) Implementar un programa de incentivos y reconocimientos a los empleados que muestren un mejor desempeño, de tal manera que se sientan motivados a desarrollar su función con mejor calidad.

8.1 GESTIÓN DE RECURSOS

Tal y como se planteó en el tema anterior, será responsabilidad de la gerencia General proporcionar los recursos necesarios para que los empleados desarrollen en forma eficiente y eficaz su trabajo; las áreas a considerar son:

- Material y equipo: como monitores, teclados, impresoras, papelería, útiles, etc. los cual deberá estar en buen estado y modernizado.
- Tecnología: es decir que los sistemas operativos con los que opere la empresa deberán estar a la vanguardia, presentar datos actualizados, con rangos de fallas mínimas, etc.

- ➤ La distribución de la oficina así como la infraestructura:

 deberán ser diseñadas en forma adecuada a las necesidades

 de cada departamento, contribuyendo a mejora el flujo del

 trabajo.
- Recursos motivacionales: en esta área deberá proporcionarse convivios organizaciones, seminarios de relaciones humanas, motivación, valores profesionales, etc. que involucran a todo el personal, con el fin de mejorar el ambiente de trabajo.

Además como parte de la gestión de recursos, se recomienda que se evalué y controle el manejo de los recursos (material y equipo) proporcionados de tal manera de aprovechar su buen uso, evitando con ello los desperdicios.

8.2 REALIZACIÓN DEL PRODUCTO

Esta deberá considerarse como un importante tema estratégico para el Grupo Resurrección, por lo cual merece su vital atención y mejoramiento.

En vista de la falta de un proceso para la realización de los servicios y productos que ofrece la organización en estudio, se ha diseñado los siguientes pasos:

1ª FASE Planificación:

- 1) Estudio del entorno: incluye tasas bancarias, las principales competencias tales como Jardines del Recuerdo.
- 2) La Dirección deberá determinar objetivos y metas
- 3) Establecer un plan de acción consensado con las gerencias y administradores del cementerio y Funeraria.
- 4) Asignar recursos materiales, financieros y humanos para la ejecución del plan.
- 5) La dirección general también deberá asignar a cada gerencia las responsabilidades respectivas para la implementación.

2° FASE Diseño del producto o servicio, la cual incluirá los siguientes pasos:

- 1) Generación de las ideas
- 2) La Gerencia general deberá evaluar cada idea con el fin de seleccionar la mejor.
- 3) En base a la idea seleccionada se procederá al diseño del producto por parte de la Gerencia de operaciones o por

parte del departamento de Servicios Familiares si esté fuese un servicio.

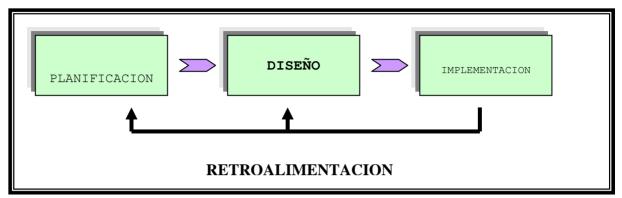
- 4) El departamento responsable, deberá encargarse de realizar las pruebas que sean necesarias.
- 5) En base las pruebas, se procederá a la implementación de mejoras
- 6) El Gerente General será el responsable de determinar el momento en el cual se procederá a realizar el Diseño final.

3° FASE Implementación de procesos:

- 1) Diseño del proceso, el cual deberá ser efectuado por EMP.
- 2) Prueba piloto, al igual que para el diseño también deberán realizarse pruebas.
- 3) Evaluación del proceso, en base a las demandas del cliente.
- 4) Implementar las mejoras, de acuerdo a los resultados de las pruebas y evaluaciones constantes que hará el EMP.
- 5) Implementación final.

Gráficamente podría representarse así:

Grafica N°6



Fuente: Elaboración propia

9. EVALUACIÓN DEL SISTEMA

Tomando como base la Norma ISO 9002, la evaluación se deberá llevar a cabo en tres formas:

- a) <u>Evaluación dentro del sistema de gestión de calidad:</u>
 El responsable de la implementación del sistema será el EMP el cual deberá evaluar los siguientes factores:
 - Identificación y definición apropiada de los procesos de los estratégicos: Funeraria, Cementerio y Cremación.
 - Adecuada asignación de responsabilidades del personal involucrado en los procesos de los servicios estratégicos.

- Implementación y mantenimiento de los procedimientos por parte del personal responsable (Servicios Familiares).
- Eficacia y eficiencia observadas en la prestación de dichos servicios, para el cual se recomiendan las herramientas utilizadas en la presente investigación: OTIDAR y ASME.
- Evaluar los Resultados obtenidos.

b) Auditorias del Sistema de gestión de calidad:

El EMP deberá realizarlas tanto en forma interna como externa.

Para las internas se propone hacer:

- 1- Observaciones y monitorear la ejecución de los procedimientos
- 2- Encuestas al personal del Grupo resurrección que proporcionen los datos como obstáculos en el desarrollo de los procedimientos, mejoras, demoras, etc.

Para las externas se puede hacer uso de:

- 1- Buzón de sugerencias
- 2- Implementar la libreta de calificaciones, la cual puede diseñarse según el anexo 7 .

c) Revisión del Sistema de Gestión de Calidad:

Que tendrá el objetivo de evaluar el cumplimiento de los objetivos, determinar si hay que cambiar, modificar o agregar nuevos principios, políticas o bien objetivos de calidad ya establecidos por la Gerencia General.

Par este efecto se propone la siguiente ficha:



FICHA PARA REVISIÓN DEL SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD

SIMBOLOGIA A UIILIZAN						
SIMBOLO	SIGNIFICADO					
\checkmark	CUMPLIDO					
\rightarrow	CAMBIAR O MODIFICAR					
Χ	ET.TMTNAR					

EN PROCESO

FECHA:
ELABORADO POR:

	POLITICAS	OBJETIVOS
\checkmark	1.	1.

COMENTARIOS:			

10. MEDICIÓN, ANÁLISIS Y MEJORA

Por medio de las mediciones y análisis el Grupo Resurrección obtendrá la siguiente información:

- ♥ Comprender que está ocurriendo con la implementación de los procesos
- ☼ Evaluar la necesidad del cambio ya sea en procedimientos, el personal involucrado, políticas, etc.
- ☼ Evaluar el impacto al cambio tanto en el personal de la organización, como
- 🖏 Asegurar las ganancias y no solo las financieras.
- ♥ Corregir condiciones fuera de control
- ♥ Establecer prioridades
- ♥ Decir cuando incrementar responsabilidades
- ☼ Determinar cuando proporcionar entrenamiento adicional, sobre todo al personal del departamento de Servicios Familiares y Fuerza de Venta.
- Plantear la manera de satisfacer nuevas expectativas de los clientes, etc.

Las mediciones y análisis deberán efectuarse durante el primer año de la implementación del sistema se recomienda efectuarlos cada 3 meses; después del primer año se estima conveniente tomar un rango de 6 meses. Estas deberán ser dirigidas a: La Satisfacción del cliente, Empleados y Proveedores.

11. REDISEÑO DE PROCESOS

Los procesos que utiliza el Grupo Resurrección para proporcionar sus servicios deberán ser revisados y evaluados por lo menos cada año con el propósito de mejorarlos cada vez más, suprimiendo pasos innecesarios, demoras o bien cambiando las condiciones de prestación de servicios con fin siempre de mejorar la eficiencia de la empresa.

Los procedimientos rediseñados propuestos para el Grupo Resurrección se muestran en el anexo 8. Pero para lograr la eficiencia propuesta también será necesario aplicar los siguientes cambios:

1) Instalar una línea directa en el Departamento de Servicios Familiares exclusiva para atención al cliente, de tal manera

- que la Consejera tenga mayor responsabilidad sobre las llamadas y que la recepcionista no pierda el tiempo en localizarlas.
- 2) Además de instalar una línea directa, también se deberá poner un teléfono inalámbrico para que la Consejera al movilizarla para la fotocopiadora o bien tenga que buscar alguna cancelación en el archivo pueda cargarlo, evitando: dejar en línea al cliente por lapsos largos y dejar llamadas sin contestar.
- 3) Reestructurar la distribución de la oficina de servicio al cliente, permitiendo una mejor accesibilidad a sitios como el archivo de títulos y cancelaciones.
- 4) Diseñar un solo formulario para el informe de prestación de servicios, para que el consejero no tenga que llenar tantas hojas y tener que repetir datos en todas las hojas; también se recomienda que el llenado del nuevo formulario podría hacerse en el sistema y no tan manual como se ha venido manejando.
- 5) Utilizar medios más modernos para tener un mayor acercamiento con el cliente, tal y como el correo electrónico.

- 6) Mejorar la atención al cliente al momento en que espera que se realice la cremación, es decir que se le debería hacer compañía y ofrecerle un café, aqua un jugo, etc.
- 7) Crear fuera del crematorio un lugar adecuado y confortable para que los clientes puedan esperar a que se realice la cremación; ya que el actual muestra un estado de insalubridad que no es grato para ellos.
- 8) La coordinadora de servicios deberá hacer un reporte mensual de las evaluaciones hechas por lo clientes y enviarle el informe al gerente del Departamento de Servicios Familiares con copia a la Gerencia General.
- 9) La instalación de un laboratorio cerca o dentro de la funeraria agilizaría el proceso de la prestación del servicio funerario, ya que en la fecha son muchas horas las que el cliente espera para que el cuerpo sea llevado a capilla y esto por la distancia tan lejana en el que se encuentra actualmente el laboratorio.
- 10) Actualizar los datos que refleja el sistema, de ésta manera no se perdería el tiempo en solicitar el expediente del cliente para determinar que productos le hacen falta y determinar el pago a realizar. Además también se evitarían

- errores de vender ubicaciones que no están disponibles o bien inhumar en ubicaciones equivocadas.
- 11) Se deberá instalar el sistema con un mecanismo de actualización diaria, tanto en la funeraria como en el Cementerio. Esto permitirá tener mayor accesibilidad a la información sin necesidad de estar consultando a la oficina central sobre datos determinados sobre el cliente.
- 12) Instalar una caja en la funeraria para que el cliente puede en ese lugar pagar su servicio directamente en caja y que se le pueda dar al instante la factura; de esta manera los consejeros no tendrían que andar cargando el dinero para depositarlo en la caja de la oficina central.
- 13) CAMBIOS EN EL PERSONAL: Los únicos cambios precisos en el personal serán en el departamento de Servicios Familiares, ya que deberá reducirse de 10 consejeros que se contratan siempre a cuatro, dos diurno y dos siempre nocturnos.

Además de ello será necesario involucrar a todo el personal en la ejecución del sistema de Calidad y para ello será necesario capacitarlos en las áreas indicadas, implementar un sistema de motivación, y otros que ya fueron explicados en el numeral 7 de éste apartado.

12. COMPARACIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL CON LA PROPUESTA

A través del rediseño de los procesos se pretende mejorar específicamente la eficiencia de cada procedimiento de los servicios estratégicos, lo que conllevará a proporcionar a los clientes un servicio que satisfaga sus expectativas. En comparación de la situación actual, se espera que además de la eficiencia, la organización pueda posicionarse en el mercado hasta lograr la preferencia por los clientes, lo que se reflejará en el incremento de las ventas y por ende de los ingresos.

Por otro lado también se espera que el desempeño del personal se haya perfeccionado debido a la eliminación de pasos innecesarios y a la mejor claridad de los procedimientos a seguir.

Con el fin de proporcionar un panorama más claro de la comparación actual con la propuesta, se presenta a continuación un detalle de los datos obtenidos a través del método OTIDAR:

CUADRO N°26 Comparación del proceso del Servicio Funerario actual con la propuesta

PROCESO	PROCEDIMIENTO		ACTUAL			PROPUESTA		
PROCESO	PROCEDIMIENTO	PASOS	TIEMPO	EFICIENCIA	PASOS	TIEMPO	EFICIENCIA	
F.1	F.1.1 Notificación del Servicio	7	21	75%	3	5	100%	
Organización del servicio		14	31	45.15%	4	13	46.15%	
der servicio	F.1.3 Determinación de pagos	23	64	65.5%	16	38	78.95%	
	F.2.1 Coordinación del servicio Cuerpo	17	80	72.50%	15	54	77.78%	
F.2	F.2.2 Preparación del Cuerpo	4	118	83.05%	4	118	83.05%	
Prestación del servicio	F.2.3 Realización de tramites legales	14	104	56.73%	12	94	68.06%	
	F.2.4 Traslado del cuerpo al lugar de inhumación.	20	151	50.33%	18	120	61.54%	
F.3 Post-	F.3.1 Preparación de Informe	4	43	100%	3	35	100%	
prestación	F.3.2 Seguimiento al Cliente	3	38	47.37%	2	28	28.57%	
del servicio	F.3.3 Evaluación del Servicio	12	123	39.02%	8	118	70.34%	
		118	773		85	623		

Fuente: Anexo 9 y 10

CUADRO N°27 Comparación del proceso del Servicio de Inhumación actual con la propuesta

DROCECO	DROCEDIMIENTO		ACTUAL			PROPUESTA		
PROCESO	PROCESO PROCEDIMIENTO P		TIEMPO	EFICIENCIA	PASOS	TIEMPO	EFICIENCIA	
1.1	I.1.1 Notificación del Servicio	7	21	75%	3	5	100%	
Organización del servicio	<pre>I.1.2 Recolección de datos</pre>	14	31	45.15%	4	13	46.15%	
del selvicio	<pre>I.1.3 Determinación de pagos</pre>	23	64	65.5%	16	38	78.95%	
1.2	<pre>I.2.1 Coordinación del Servicio</pre>	10	36	29.41%	8	46	65.22%	
Prestación del servicio	<pre>I.2.2 Preparación del Servicio</pre>	9	235	87.23%	9	145	79.31%	
	<pre>I.2.3 Servicio de Inhumación</pre>	13	105	80.95%	13	105	80.95%	
I.3 Post-	<pre>I.3.1 Preparación de Informe</pre>	4	43	100%	3	35	100%	
prestación del servicio	<pre>I.3.2 Seguimiento al Cliente</pre>	3	38	47.37%	2	28	28.57%	
der servicio	I.3.3 Evaluación del Servicio	12	123	39.02%	8	118	70.34%	
		95	696		66	533		

Fuente: Anexo 9 y 10

CUADRO N°28 Comparación del proceso del Servicio de Cremación actual con la propuesta

PROGRAGO	DDGGED TATELLED	ACTUAL			PROPUESTA		
PROCESO	PROCEDIMIENTO	PASOS	TIEMPO	EFICIENCIA	PASOS	TIEMPO	EFICIENCIA
C.1	<pre>C.1.1 Notificación del Servicio</pre>	7	21	75%	3	5	100%
Organización	C.1.2 Recolección de datos	14	31	45.15%	4	13	46.15%
del servicio	<pre>C.1.3 Determinación de pagos</pre>	23	64	65.5%	16	38	78.95%
C.2 Prestación	<pre>C.2.1 Coordinación del servicio</pre>	8	46	58.82%	7	45	64.44%
del servicio	<pre>C.2.2 Realización de tramites</pre>	14	104	56.73%	12	94	68.06%
	C.2.3 Cremación	15	200	24.31%	14	171	76.61%
C.3 Post-	<pre>C.3.1 Preparación de Informe</pre>	4	43	100%	3	35	100%
prestación del servicio	<pre>C.3.2 Seguimiento al Cliente</pre>	3	38	47.37%	2	28	28.57%
der servicio	<pre>C.3.3 Evaluación del Servicio</pre>	12	123	39.02%	8	118	70.34%
		100	670		69	547	

Fuente: Anexo 9 y 10

Como puede apreciarse en los cuadros anteriores para el servicio funerario tenemos una reducción de 33 pasos y 150 minutos, para el servicio de Inhumación hay una disminución de 29 pasos y 163 minutos; y para el servicio de cremación hay 31 pasos menos lo que equivale a 123 minutos.

Básicamente los cambios se realizaron en los procesos de la Organización del Servicio y en el proceso posterior, ya que fueron los procesos en los que de acuerdo al diagnóstico que reflejaron mayor número de demoras y pasos innecesarios.

También se tienen algunos procedimientos como la preparación del cuerpo y el servicio de Inhumación, que no ha sido modificados;

esto debido a que son los que poseen básicamente los pasos necesarios para realizarlos y porque hay factores difícil de modificar como la del estado del cuerpo a preparar.

Esto no significa que no puedan mejorarse, pero para comenzar se pueden rediseñar aquellos procedimientos en los cuales los cambios sean más factibles. Ya que por supuestos este solo es el inicio de una mejora que se pretende debe ser continua en todas las áreas de la organización.

Utilizando el método PEPSU, el cual fue utilizado en el capitulo dos, se tienen los siguientes resultados:

Cuadro N° 29 " Matriz de los procesos utilizados para la prestación de los servicios estratégicos del Grupo Resurrección"

PROCESO	PROVEEDOR	ENTRADA	SALIDA	USUARIO
	Básicamente los	Los insumos	El producto	Los usuarios
	-	básicos para el	-	-
	éste proceso son	desarrollo de	obtienen al	los clientes
	internos, ya que	éste proceso son	final del	que pueden ser
	mucha	Estados de	proceso son	personas
	información como	Cuenta, el	las ordenes de	naturales o
		cliente y los		bien empresas
	_	comprobantes de		que hayan
		pago: cajera la	efectuarse	contratado los
Organización	Además de que la	Factura.	para poderle	servicios.
del servicio	papelería a		prestar el	
	utilizarse es		servicio al	
	proporcionada		cliente. Es	
	por el		decir, que	
	Departamento de		esto es	
	Contabilidad.		determinante	
			para confirmar	
			si el servicio	
			se prestará.	

Prestación	Se consideran	Los insumos	Con todos los	Este servicio
del Servicio		indispensables a		es
funerario	proceso como	utilizar para la		
	proveedores a	prestación del	logra al final	
	los clientes, ya	servicio son:	obtener el	
	que son los	- Transporte,	asentamiento	naturales como
	responsables de	el cual es	1 1	
	brindar la	cubierto por	de defunción,	Jarrarea.
	documentación e	los	los	
	información		comprobantes	
	respectiva para	microbuses a	-	
		cargo de la	1.	
	la prestación	Funeraria.	impuestos, y	
	del servicio y	- Constancia	en sí el	
	para también la	Médica	cliente	
	realización de	- Documentos	obtiene el	
	los trámites	personales	servicio.	
	legales.	del		
	Además también	fallecido y		
	se considera al	de la		
	dpto. de	persona		
	operaciones ya	encargada.		
	que los ataúdes	- Libro de		
	son elaborados	firmas		
	dentro de la	- Ataúd		
	empresa.	- Mobiliario y		
		Equipo		
		_40_10		
Prestación	Dentro de éste	Es importante e	El producto	Al igual que en
del Servicio		_		
	proceso se	indispensable	final a	
de Servicio	-	-		el servicios
	consideran tanto	tener la partida	obtener	el servicios funerario y
de	-	tener la partida de defunción y	obtener esencialmente	el servicios funerario y Cremación, se
de	consideran tanto proveedores	tener la partida de defunción y el recibo de	obtener esencialmente es la	el servicios funerario y Cremación, se considera como
de	consideran tanto proveedores internos como externos.	tener la partida de defunción y el recibo de pago de	obtener esencialmente es la prestación del	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el	obtener esencialmente es la prestación del	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio.	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo,	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema.	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará.	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes encargados de	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es también	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes encargados de presentar y	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es también necesario tomar	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes encargados de presentar y firmar la	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es también necesario tomar en cuenta las	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y
de	consideran tanto proveedores internos como externos. En los internos al depto. de Operaciones que proporciona la maquinaria y equipo, Informática que contribuye con el Sistema. En los clientes internos tenemos a los mismos clientes encargados de presentar y	tener la partida de defunción y el recibo de pago de impuestos para poder brindar el servicio. Además se utiliza el estado de cuenta con el fin de conocer la ubicación en la cual se inhumará. Para éste servicio, es también necesario tomar	obtener esencialmente es la prestación del servicio de	el servicios funerario y Cremación, se considera como usuarios a clientes naturales y

	1		1	1
		impuestas por la municipalidad.		
		Como requisito		
		el cliente		
		deberá firmar un		
		formulario en el		
		cual autoriza		
		que se brinde el		
		servicio, si el		
		titular fuese el		
		fallecido, será		
		entonces el		
		beneficiario que		
		firme.		
		Y sobre todo se		
		hará uso de la		
		maquinaria y		
		equipo con el		
		cual se		
		realizará la		
		apertura, cierre		
Donatalia	7.1	y la Inhumación.	71 64-1 4-1	0 1
Prestación	Al igual que en			Serán las
del servicio				personas
de Cremacion	funerario, serán		cliente	naturales como
	_	requieren en la		las jurídicas
		prestación de un	-	los usuarios de
	=	servicio	defunción, los	éste servicio.
	_	Funerario, con		
	consideran como		_	
	principales	que también se		
	proveedores.	deberán tomar en		
		cuenta las	crematorio.	
		_		
		Cementerios para		
		poder prestas una cremación.		
Post-	Los únicos	Prácticamente	Al final el	En éste proceso
Servicio	proveedores			serán los
201 11010	_	utilizados para	-	
	éste servicio es			
	el cliente, ya			administrativo
		documentos	prestado,	quien recibe y
	proporcionaran	anexos al		revisa los
		informe, partida	del cual se	
		de defunción,	podrá	también el
	para preparar el		llevar un	Gerente General
		reporte, Estados	control del	que recibirá
	deberá contener:	- '		las
	Contrato,		servicios	evaluaciones
L	i .	l .		

Titular,	en	el	mes	hechas	por	los
Fallecido, datos	así	com	o el	cliente	es	que
generales del	ver	ific	ar	recibie	eron	el
Fallecido, tipo	que		los	servici	Lo;	con
de servicio,	cobi	cos	se	10 0	cual	se
Lugar y hora del	haya	an		espera	1	poder
servicio, anexos	real	liza	do	mejoran	clos.	
como partidas de	en	f	orma			
defunción,	cori	rect	a.			
recibos de						
pagos, etc.						

Fuente: Aporte propio

A comparación de la situación actual, puede encontrarse que con la propuesta se eliminan la utilización de documentos utilizados en el procedimiento de la organización y posterior al servicio, tales como el expediente del cliente, ya que bastará solo con ver el Estado de Cuenta; la nota de abono y el comprobante porque se emitirá inmediatamente la factura; y la sustitución de la hoja de 1ª. Llamada y otros formularios por uno solo.

En cuanto a los clientes se mantienen al igual que los proveedores, ya que en estos no se ha observado mayor problema. A excepción de los proveedores de las placas quienes se recomiendan que sean nacionales y de ésta manera se podrán ordenar y obtener con mayor prontitud las placas.

13. MANUALES DE PROCEDIMIENTOS

El manual de procedimientos es un componente del sistema de control interno, el cual deberá crearse con el fin de obtener una información detallada, ordenada, sistemática e integral de todas las instrucciones, responsabilidades e información sobre políticas, funciones, sistemas y procedimientos de las distintas operaciones o actividades que se realizan en la organización.

También son los que forman el pilar para poder desarrollar adecuadamente las actividades, estableciendo responsabilidades a los encargados de todas las áreas, generando información útil y necesaria, estableciendo medidas de seguridad, control y autocontrol.

El Manual de Procedimientos deberá contener:

- 1. Objetivo
- 2. Alcance
- 3. Responsabilidades
- 4. Requerimientos
- 5. Descripción del procedimiento:

- Titulo del procedimiento
- Objetivos del procedimiento
- Documentos
- Participantes
- Diagrama de flujo del procedimiento
- Fecha de elaboración
- Fecha de última revisión
- Quien lo elabora y autoriza.

En el anexo 11 se presentan los manuales de procedimientos propuestos por Servicios: Funerario, Cementerio y Cremación con el fin de que el lector comprenda con mayor facilidad los pasos a seguir desde el inicio hasta el fin de cada uno de ellos.

14. RECURSOS NECESARIOS

Para poder implementar los rediseños en los procesos, se requiere que el Grupo Resurrección adquiera por lo menos los siguientes recursos:

1) CONSEJEROS FAMILIARES

La empresa deberá contar únicamente con dos consejeros familiares dedicados exclusivamente al servicio al cliente, los cuales solo contaran con sueldo base ya que estos se desligaran totalmente del área de ventas, tampoco recibirán comisiones por ventas en emergencia por lo que sueldo deberá ser mayor al mínimo.

2) 1 PERSONA PARA EMP

La que se dedicará al diseño, implementación y evaluación de nuevos procesos y métodos. Al mismo tiempo se dedicará a buscar la automatización de los mismo de tal manera de incrementar su eficiencia constantemente.

3) CAPACITACION

Las capacitaciones deberán cubrir áreas como servicio al cliente, gestión de la calidad, etc. Estas tendrán la finalidad de proporcionar al personal de servicio al cliente las herramientas necesarias para desempeñar su trabajo con mayor eficiencia. Se recomienda que estas capacitaciones sean impartidas por personal externo a la organización los cuales deberán ser especialistas en el área.

4) 2 TELEFONO INALÁMBRICO

Para ser utilizado en el departamento de servicio al cliente, ya que las consejeras constantemente se trasladan a otras áreas y no hay quien reciba la llamada en esos instantes.

5) EQUIPO HARDWARE:

- 2 COMPUTADORAS
- MODULOS PARA COMPUTADORAS

Una se destinará a la Funeraria y la otra quedará para uso de una Consejera ya que actualmente solo se cuenta con una.

6) PAPELERIA Y ÚTILES

El departamento deberá estar dotado de la papelería y útiles necesarios para su funcionamiento.

7) INVERSIÓN EN REDISTRIBUCION DE OFICINA

Cada consejera deberá tener su propia oficina y por separado con el fin de tener privacidad para tratar asuntos importantes con los clientes. Dichas oficinas deberán mostrar un ambiente acoger y dar una buena presentación a los clientes.

8) ACTUALIZACION DEL SISTEMA:

Con el fin de eliminar las deficiencias encontradas en las bases de datos la empresa deberá contratar cinco personas durante seis meses que haga una revisión por contrato de expediente, estados de cuenta y cualquier otra información que se considere pertinente.

9) 1 SERVIDOR

Deberá adquirirse un servidor con la capacidad adecuada a las necesidades de la empresa, el cual deberá minimizar errores al momento de estar consultando la base de datos y brindar la información en forma eficiente.

PRESUPUESTO PROYECTADO PARA 6 MESES

		MENSUAL	MONTO
SELECCIÓN Y RECLUTAMIENTO			\$600.00
SUELDOS Y SALARIOS		16,000	\$96,000
CAPACITACION			\$15,000
MOBILIARIO Y EQUIPO:		\$4,800	\$4,800
2 COMPUTADORAS	\$1,700		
2 MODULOS	\$3,000		
1 TELEFONO INALÁMBRICO	\$ 100		
SERVIDOR			\$6,000
PROYECTO DE ESTRUCTURACIÓN			\$5 , 000
PAPELERIA Y UTILES		\$ 200	\$12,000
IMPREVISTOS (20%)			\$13,940
TOTAL			\$153,340

Para la redistribución de la oficina no se toma en cuenta mano de obra, ya que la empresa cuenta con personal que la puede llevar a cabo.

Con todos los cambios propuestos en el presente capitulo se pretende mejorar la eficiencia de los procesos estratégicos del Grupo Resurrección. Hay que tomar en cuenta que los cambios y acciones propuestas son factibles de llevarse a cabo, ya que se ha considerado en la mayor medida utilizar los recursos propios de la empresa. En cuanto a al tiempo necesario para llevarse a cabo, se prepone a continuación el siguiente cronograma.

15. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD		AÑO 2005										
		FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.
Elaboración del plan												
Evaluación de procesos y procedimientos												
Rediseño de procesos												
Implementación de nuevos procedimientos												
Modificaciones a procesos y procedimientos												
Implementación de políticas y Objetivos												
Reclutamiento y Selección												
Capacitaciones al personal												
Remodelación del dpto. de Servicios Familiares												
Actualización de la base de datos												
Compra de Maquinaria y Equipo												
Elaboración de formularios												
Auditorias de Servicios												

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

ALBRECHT, Karl. <u>La Excelencia en el Servicio</u>. 1ª. Edición, Colombia: 3R Editores LTDA, 1998.

CHASE, Richard B., <u>Administración de producción y operaciones:</u>

<u>Manufactura y Servicio.</u> 8ª. Edición, editorial McGraw Hill Septiembre

2000.

HARRINGTON, H. James. <u>Administración Total del mejoramiento</u> continuo, 1ª. Edición, Colombia, editorial McGraw Hill, 2000.

IVANCEVICH, John M. Y otros, <u>Gestión de calidad y Competitividad</u>,

1ª. Edición en español, España, editorial McGraw Hill, 1997.

MALEVICINO, Guillermo A. <u>Gestión de la Calidad en el Ámbito de la Admón.</u> <u>Pública, Potencialidades para un cambio gerencial</u>. Buenos Aires, Argentina, 2001.

SCHROEDE, Roger G. <u>Administración de Operaciones</u>, 3a. edición, México, editorial: McGraw Hill,1992.

TESIS:

CORTEZ, Sandra Magali, y otros , Diseño de un programa de administración de calidad total como estrategia para mejorar la prestación de servicios en al Alcaldía Municipal de Ahuachapan San Salvador, El Salvador: Universidad de El Salvador. Facultad de Ciencias Económicas, 2002.

GARAY CORONADO, Carmen Beatriz y otros, <u>Rediseño de los procesos</u>

<u>y adquisiciones y contrataciones</u>. San Salvador, El Salvador:

Universidad, 2004.

GUTIÉRREZ CISNEROS, Silvia Carolina, y otros. Propuesta de atención al cliente para la eficiencia en la prestación de servicios de la Alcaldía Municipal de la Unión Universidad de El Salvador. Facultad de Ciencias Económicas, 2003.

QUIJANO SANDOVAL, Ing. Angel Norberto y otros. <u>Plan de Gestión de la Calidad para el proceso de créditos metropolitana</u> Universidad de El Salvador. Facultad de Ciencias Económicas, 2004.

OTROS:

RASO, Alfonso, <u>Sistema de aseguramiento de la calidad y Normas</u>
ISO 9001 (Sumario)

Norma Española editada por AENOR 2000

http://www.aiteco.com

http://www.buscarportal.com

http://www.iso.cl

http://www.catacumbe.com

http://www.cmri.org

http://www.eladios.com

http://www.reforma.com

AJEXOS

ANEXO 1 HOJA DE 1a. LLAMADA







GRUPO RESURRECCION

HOJA DE LA PRIMERA LLAMADA

itular:				Contrato No.			
allecido:				Sexo:	Edad ⁻		
OUI:	Lugar de naci	miento:	Fecha de nacimiento:				
xtendido:							
Lugar de fallecimiento: Hospital	Casa 🗆	Otro 🗌		Fecha de de	efunción:		
Ciudad del deceso:		País del deceso:					
Estado civil: Ocupación:		Nombre del c					
Dirección de residencia:							
Nombre del padre:	Nombre de la madre:						
Persona que proporciona l	Dirección:		Teléfono:				
Lugar del servicio:	Cementerio:						
Fecha:	Hora:	Fecha:	-	Hora:			
Embalsamado: Si No	Ataud:	Ubicación:	Nivel:	Cripta:	Servicio		
Paquete de servicios:		Messenger:	No 🗆	Limosina:	No 🗆		
Consejera:		Firma:					
Observaciones:			1	1.45.15E-14.			

ANEXO 2 MODELADO DE PROCEDIMIENTOS

NOI	MBR	E DE	L P	ROC	CED)IM	IEN	TO: F	Recol	ección de date	OS		REF Hoja		1.2 1	/ I. 1	1.2 / 1	C. 1	1.2
EMI	PRES	A: Gru	ipo i	Resu	ırrec	ción	ì				Resu	men de p							
DEP	ART	AMEN	NTC): Se	ervic	ios l	Fam	iliares	Síı	mbolo	Actual	Propue	sto		Γ	ifer	enc	ia	
										Operaciones	8								
AC	ΓUΑΙ		F	PRO	PUl	EST] O			Transporte	2								
										Revisiones	2								
FEC	HA: _	Sept	iem	bre o	de 20	004_				Demoras	1								
									∇	Archivos	0								
HEC	CHO	POR:								Combinado	1								
Paso N°)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0	5	0	Û		D	∇		Non caus	<i>3</i> 1 C	y fallecido e, lugar do	os,							
2	0	1	0	□		D	∇		Cons	sejera da instr	ucciones a	cliente							
3	0	1	0	\Rightarrow		D	∇		Cons	sejera notifica ara nuevamer	a cliente q								
4	1	2	0			D	∇		Cons	sejera busca e	l contrato e	en el siste	ma						
5	3	2	0	\Box		D	∇		Cons	sejera hace re	quisición d	e expedie	ente						
6	0	1	Q.	Û		D	∇	0	Arch	nivista recibe	requisición								
7	0	5	0	\Box		Ð	∇		Cons	sejera espera qu	ıe le traigan	el expedie	ente						
8	9	2	0	→		D	∇		Arch	nivista va al a	rchivo								
9	0	2	0	\Box			X	Å	Arch	nivista busca e	el expedien	te							
10	9	2	0	艮		D	∇		Arch	nivista regresa	con el exp).							
11	0	1	0	Û	И		∇	O	Arch	nivista registra	a document	os de exp).						
12	3	1	0	T			∇		Cons	sejera pregun	ta si ya esta	el exp.							
13	0	1	0			D	∇		Arch	nivista entrega	a el expedie	ente							
14	3	5	0		V	D	∇			sejera revisa o									
			0	\Box		D	∇					•							
			0	\Box		D	∇												
			0	\Box		D	∇												
			0	\Box		D	∇												
			\bigcirc		П	\Box	∇												

NO	MBR	E DE	L Pl	ROC	REF Hoja	.: F.	1.3	/ I. 1	171 1.3 / 1	C.1	.3					
EM	PRES	A: Gru	ıpo l	oasos												
								iliares	Símbolo Actual Propue			Г	ifer	enc	ia	
									Operaciones 16							
AC	TUAI		P	PRO	PUI	EST	O [Transporte 3							
									Revisiones 3							
FEC	CHA: _	Sept	tiem	bre o	de 20	004			Demoras 1							
									✓ Archivos 0							
HE	CHO	POR:							Combinado 0							
	'n	ı	_	(۵					_							
$\overset{\circ}{\mathbf{Z}}$	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	DESCRIPCIÓN DE CADA PASO)	Eliminar	iar	Secuencia	ar	na	Mejorar			
Paso N°	stancia metros	iempo e minutos	era	nst	evis	(Qué se hace y por quién)		imi	Cambiar	enc	Lugar	Persona	lejo			
P	Dist n	Tie	Op	Tra	(Que se nace y por quien)		豆	Ü	Sec	Ι	P(Σ				
1	0	2	0	\Box												
2	0	5	0	1	沜	片	∇		Consejero revisa el Estado de Cuenta	ı						
3			$\frac{\circ}{\circ}$	1	쁜	片			Consejero revisa el Expediente							
4	0	1	X	10	H	片	∇		Consejero Calcula el pago del IVA							
4	0	1	ΙΦ	┙	Ш		\triangle		Consejero verifica si hay que p	agar						
~	0	2	 	_					complemento	L						-
5	0	2	0	TT TT	片	닏	∇		Consejero determina que productos le fa							-
6	0	1	ΙΨ.	□	Ш		∇		Consejero informa a cliente los pagos	5						
_	0	4		_					que debe realizar							-
7	0	1	9		Щ		∇		Cliente entrega el dinero al consejero							-
8	0	3	9	. U	Щ		∇		Consejero elabora nota de abono							-
9	0	15	Φ	. 🗓	Ш		∇		Consejero ingresa el contrato							-
10	5	3	0	Ŋ.	Ш		∇		Consejero se traslada al dpto. de cobr	os						
11	0	2	Ø	(1	Ш	D	\triangle		Consejero solicita a una Gestora de							
					_		_		cobros que le emita el comprobantes							
12	0	8	0	\Box	l L'	\triangleright	∇		Consejera espera a que elaboren el							
	_			/			_		comprobante.							-
13	_	5	Ø	. 🗓	Ш		∇		Gestora emite el comprobante de Ingr	reso						
14	0	1	Q	\Box	Ш	D	$ \nabla$		Gestora entrega el comprobante de							
			_ \						ingreso a consejera							-
15	2	1	0	\Box	Ш		∇		Consejera se traslada a Caja							
16	0	1	Q	Ą		D	∇		Consejera entrega Nota de Abono,							
			`	Ż			_		Comprobante y dinero a Cajera							
17	0	3	0			D	$ \nabla$		Cajera revisa comprobante y cuenta e	1						
				/					dinero							
18	0	1	Ø			\Box	∇		Cajera sella los comprobantes de pago							
19	0	2	\Diamond	Û		\Box	∇		Cajera ingresa el dinero							
20	0	2	\Diamond	\Box		\Box	∇		Cajera emite factura							
21	0	1	Q	\Box		\Box	∇		Cajera entrega la factura a la consejer							
22	5	2	0	Ŭ		\Box	∇		Consejera se traslada a donde el clien	te						
23	0	1	Ø	\Box		\Box	∇		Consejera entrega la factura							
			0	\Box		D	∇									
			0	\Box		\Box	∇									

MBR	E DE	L P	ROC	CED	OIM						2				
PRES	A: Fur	neral	es I		<u>.</u>	1		10	1						
									Γ)ifer	enc	ia			
		110		71 110	105		111410		.0			1101	CIIC	ıu	
TIIAI		Į	PR∩	PI II	FST	<u>o</u>	7	0 -		—					
10711		1	щ	101		0 1									
'HA	Sent	iem	bre o	de 20	004										
	<u>sep</u> .		010	<u> 2</u>	<u> </u>				_						
CHO	POR:							<u> </u>							
	<u> </u>				1	1		Combinado 0		_					
Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓN DE CADA PASO (Qué se hace y por quién)		Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
0	15	Q	\Box		D	∇		Consejera llena hoja de 1 ^a . llamada		\exists					
		Ō	Ħ	$\overline{\Box}$		a .	\exists								
		/	1												
0	2	Ø	\Box		D	∇				\exists					
0	1	Q	\Box		D				lel	\exists					
		,													
6	10	0		D	D	∇		Personal de servicio revisa la							
								disponibilidad y estado de la capilla							
0	2	Ø			D	∇		Personal de servicio informa	la	\Box					
								disponibilidad de la capilla a	la						
								Coordinadora							
0	5	Ø			D	∇		Coordinadora envía a motorista a recog	er						
		\						el cuerpo							
-	3	0	\Rightarrow		D	∇		Motorista sale a recoger el cuerpo		\Box					
0	1	Q	\Box		D	∇		Motorista pide a cliente: DUI	,	\Box					
								Constancia medica y la ropa para	su						
								velación.							
0	5	Q	□		D	∇		Cliente entrega documentación y		\Box					
		\						vestuario a motorista							
0	5	0	\Rightarrow		D	∇		Motorista traslada el cuerpo a la camill	a	\Box					
-	3	Q			D	∇				\Box					
0	2	0	X		D	∇									
0	2	0			D	∇		Motorista informa a coordinadora que s	e	\Box					
0	2	Φ	\Box		D	∇									
									О						
0	15	Φ	\Box		D	∇		Coordinadora elabora rótulos							
0	5	ф	\Box		D	∇		Coordinadora coloca los rótulos en la		\exists					
capilla y entrada de la funeraria															
										\exists					
		O	\Box		D	∇			\dashv	\exists					
	PRES. PART. TUAI CHA:	PRESA: Fur PARTAMENT TUAL CHA: Sept CHO POR: Sept CHO POR: Sept CHO POR:	PRESA: Funeral PARTAMENTO TUAL	PRESA: Funerales L PARTAMENTO: Se TUAL	PRESA: Funerales Las F PARTAMENTO: Service TUAL	PRESA: Funerales Las Flore PARTAMENTO: Servicios TUAL	PRESA: Funerales Las Flores PARTAMENTO: Servicios Fam TUAL	PRESA: Funerales Las Flores PARTAMENTO: Servicios Familiares TUAL	ARTAMENTO: Servicios Familiares Characteristics Characterist	PRESA: Funerales Las Flores PARTAMENTO: Servicios Familiares PARTAMENTO: Servicios Pamiliares PARTAMENTO: Servicios Familiares PARTAMENTO: Servicios Pamiliares PARTA	Hoja PRESA: Funerales Las Flores Resumen de pasos PARTAMENTO: Servicios Familiares Símbolo Actual Propuesto Operaciones 12 Transporte 4 Revisiones 1 Demoras O Actual Propuesto PROPUESTO Transporte 4 Revisiones 1 Demoras O Actual Propuesto PROPUESTO Transporte 4 Revisiones 1 Demoras O Actual Propuesto PROPUESTO Transporte 4 Revisiones 1 Demoras O Actual Propuesto PROPUESTO Transporte 4 Revisiones 1 Demoras O Actual Propuesto PROPUESTO Transporte 4 Revisiones 1 Demoras O Actual Propuesto Propuesto PROPUESTO Transporte 4 Revisiones 1 Demoras O Actual Propuesto Prop	Hoja PRESA: Funerales Las Flores Resumen de passos	Hoja 1 Continue Conseignation Conseignation Conseignation Conseignation Conseignation Constantial and personal del servicio que prepare la capilla Constancia medica y la ropa para su velación. Constinuado ra que se dirige al laboratorio que esta en camino el cuerpo Coordinadora que se dirige al laboratorio que esta en camino el cuerpo Coordinadora coloca los rótulos en la capilla y entrada de la funcaria Coordinadora coloca los rótulos en la capilla y entrada de la funcaria Coordinadora que se capilla Coordinadora que se capilla Coordinadora coloca los rótulos en la capilla y entrada de la funcaria Coordinadora capilla y entrada de la capilla Coordinadora que se capilla y entrada de la funcaria Coordinadora que se capilla y entrada de la funcaria Coordinadora coloca la rofulos en la capilla y entrada de la capilla Coordinadora que se capilla Coordinadora coloca la rofulos en la capilla y entrada de la funcaria Coordinadora que se capilla y entrada de la capilla Coordinadora que se capilla y entrada de la capilla Coordinadora que se capilla y entrada de la capilla y en	Hoja 1 de	PRESA: Funerales Las Flores PARTAMENTO: Servicios Familiares PROPUESTO

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED)IM	IEN	TO: F	Preparación del cue	rpo			EF.: oja	F. 2		le	1	
EM	PRES	A: Fur	neral	les L	as F	lore	s			Resu	men de p							
DE	PART	AMEN	OTV	: Se	ervic	ios	Fam	iliares	Símbolo	Actual	Propue			Γ	ife	renc	ia	
									Operaciones	3								
AC	TUAI		F	PRO	PUI	EST] O		Transporte	1								
									Revisiones	0								
FE	CHA:	: <u>S</u>	<u>epti</u>	eml	ore	de 2	2004	<u>4</u>	Demoras	0								
										0								
HE	CHO	POR:							Combinado	0								
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se h	N DE CAD)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	-	20	0	$\not \square$		D	∇		Motorista lleva cu	erpo a labo	ratorio							
2	0	90	Ø	\Box		D	∇		Personal de labora	atorio prepa	ra el cue	rpo						
3	0	5	9	\Box		О	∇		Personal de laborate el ataúd	orio coloca e	en							
4	0	3	Q	\Box		D	∇		Personal de labora	atorio entre	ga el fére	etro						
	0 5 □ □ □ □ □ □ Personal de laboratorio coloca el cuerpo el ataúd 0 3 □ □ □ □ □ □ □ □ Personal de laboratorio entrega el fér a motorista																	
			Q	Û			∇											
			Ø			D	∇											
			Q	\Box			∇											
			Ó	\Box			∇											
			0	\Box		D	∇											
			0	\Box		D	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		D	∇											
			0			D	∇											
			0	\Box		D	∇											
			0	$ \Rightarrow$			∇	\Box										

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED	OIM	IEN	TO: R		REF.: Hoja		2.3 / 1 c		2.3 1	
EM	PRES	A: Fur	neral	les L	as F	lore	S		Resumen de pas						
DEI	PART	AMEN	NTO	: Se	rvic	ios	Fam	iliares	Símbolo Actual Propuesto		Γ	Dife	enc	ia	
									Operaciones 11						
AC	TUAI		F	PRO	PUI	EST] O		Transporte 3						
									Revisiones 0						
FEC	CHA: _	_Sept	tiem	bre o	de 20	<u>004</u>			Demoras 0						
	arro.	D.O.D.							Archivos 0						
HE	СНО	POR:							Combinado 0						
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓN DE CADA PASO (Qué se hace y por quién)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0	5	φ	Û		D	∇		Consejera pide a cliente pago para los impuestos						
2	0	1	Ф	\Box		D	∇		Cliente entrega el pago a Consejera						
3	0	1	Ф	\Box		D	∇		Consejera Recibe el dinero						
4	0	5	Φ	\Box		D	∇		Consejera llena solicitud						
5	0	1	Φ	\Box		D	∇		Consejera entrega a motorista el pago						
									para impuesto, DUI de fallecido y Constancia medica						
6	0	5	Q	J			∇		Consejera envía a motorista a realizar tramites .						
7	-	15	0	\nearrow		D	∇		Motorista se traslada a la Alcaldía						
8	0	5	Ø	\Box		D	∇		Motorista saca copias de los documento	S					
9	0	15	Ø	Û		D	∇		Motorista hace el asiento de la partida defunción						
10	-	15	0	Þ		D	∇		Motorista se traslada a las oficinas del cementerio General						
11	0	15	Q			D	∇		Motorista hace el pago de impuestos						
12	0	15	0	X		D	∇		Motorista retorna a la funeraria						
13	0	3	φ	Û		D	∇		Motorista entrega documentación a Consejera						
14	0	3	Ь		П	D	∇		Consejera entrega documentación a	_					
							*		cliente.						
			0			D	∇								
			Ō			D	∇								
			Ŏ			Ď	$\dot{\nabla}$								
			Ō	\Box		\Box	$\dot{\nabla}$								
			0	\Box		D	∇								
			0	\Box		\Box	∇								

	MBR umaci		L P	ROC	CED	ΙM	IEN	TO: T		EF.: oja	: F. 2	2.4	le	175	
	PRES.		neral	es I	as F	lore	es.		Resumen de pasos		1		10	1/3	
	PART							iliares	Símbolo Actual Propuesto	,	Т)ife	enc	ia	
									Operaciones 14			- 1101	0110		
AC	TUAI		F	PRO	PUl	EST	O		Transporte 5						
									Revisiones 1						
FEC	CHA: _	_Sep	tiem	bre (de 2	004_			Demoras 0						
HE	СНО	POR:							Archivos 0 Combinado 0						
									Combinado 0						
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓN DE CADA PASO (Qué se hace y por quién)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0	2	Consejero avisa a personal de servicio												
2	0	1.5		$\frac{1}{2}$	_		\Box	Ю	que se preparen para la salida Motorista revisa la Carroza Fúnebre						
3	0	15 5	9		7	片	∇		Motorista estaciona la Carroza Motorista estaciona la Carroza						
4	0	2	6	<u> </u>	H	H	$\stackrel{\vee}{\nabla}$		Motorista estaciona la Carroza Motorista pide a consejera la						
'		_	$ \uparrow $				*		documentación.						
5	0	1	ф	\Box		D	∇		Consejero entrega documentos a motorista						
6	0	2	b	⇨		D	∇		Consejero avisa a cliente 10 minutos						
	_								antes de salir de la funeraria						
7	0	2	Ø				∇		Consejero indica al personal de servicio que pueden retirar el féretro						
8	8	5	0	\Rightarrow		D	∇		Personal de servicio retira el féretro de						
									la capilla						
9	0	5	Ø	□		D	∇		Personal de servicio ingresa el féretro a la carroza Fúnebre						
10	0	5	ф	□		D	∇		Personal de servicio saca las flores de						
11	0	5	6	□	\vdash		∇	\Box	capilla Consejero coordina la salida de la						
11		3	12				*		carroza y acompañantes						
12	-	25	0	\Rightarrow		D	∇		Motorista se traslada a la iglesia						
13	0	5	Q	\Box		\Box	∇		Personal de Servicio bajan el féretro						
14	-	5	0	\nearrow		D	∇		Personal de Servicio ingresan el féretro a la iglesia						
15	0	30	Q	□		D	∇		Personal de servicio espera que termine						
17		5		\Rightarrow	\vdash		\Box		la misa	-					
16	-	5	0				∇		Personal de servicio sacan de la iglesia el féretro						
17 - 20 ○ □ □ □ □ □ Motorista se traslada al cementerio															
18	0	5	Ø	\Box		D	∇		Personal de servicio bajan al féretro						
19	0	2	Ψ	□			∇		Personal de servicio entregan documentos a encargado en el Cementerio						
20									Personal de servicio se retira						

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED)IM	IEN	TO: C	Coordinación del Servicio	REF. Hoja			le	1	
EM	PRES	A: Cei	men	terio	La	Resi	ırrec	cción	Resumen de pas						
DEI	PART	AMEN	OTV	: Se	ervic	ios	Fam	iliares	Símbolo Actual Propuesto			Dife	enc	ia	
									Operaciones 6						
AC'	TUAI		F	PRO	PUI	EST] O		Transporte 2						
									Revisiones 1						
FEC	CHA: _	_Sept	tiem	bre o	de 20	004_			Demoras 1						
HE	CHO	POR:							Combinado 0						
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓN DE CADA PASO (Qué se hace y por quién)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0 15 ○ □ □ □ □ Consejera llena hoja de 1ª. llamada														
2	3	2	0	XX			∇		Consejera entrega hoja de 1ª. Llamada	,					
				/					Estado de Cuenta y datos a Coordinado						
			/						de Servicios.						
3	0	2	Ø	\Box		\bigcap	∇		Coordinadora recibe información						
4	0	1	Φ	\Box		\Box	∇		Coordinadora informa a encargado d	el					
									parque del servicio						
5	0	2	Q				∇		Encargado del Parque solicita datos	\bot	<u> </u>				
6	0	5	0	À.	Q		∇		Coordinadora envía por fax los datos	\bot	<u> </u>				
7	0	10	0	1		A	∇		Coordinadora espera que reciban el fax		<u> </u>				
8	0	5	0	Q	Ш		∇		Encargado del parque recibe el fax		<u> </u>				
9	0	4	0	7	\triangleright		∇		Encargado del Parque revisa los datos		<u> </u>				
10	0	5	O	1		\Box	∇		Enc. del Parque da el visto bueno a						
				_					Coordinadora de Servicios	+	<u> </u>				
			0		Ш		∇			+	<u> </u>				
			0	1	Щ	귀	∇			+					
			0	ÛΊ	Н	7	∇			+	 				
			$\frac{0}{0}$	1	Н	\mathbb{R}	∇			+	 				
			0	1	Щ	ᆜ	∇				<u> </u>				
			0	\Box	Ш		∇			+	<u> </u>				
			0	\Box	Щ	귀	∇			+					
										+	_				
			0	î î		무	∇			+	<u> </u>				
			0	1		무	∇			+	<u> </u>				
			0	1	牌	무	∇			+	₩				

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED	OIM	IEN	TO: F	Preparación del servicio		EF.:	I.2		le :	1	
EM	PRES	A: Cei	ment	terio	La	Resi	irre	cción	Resumen de		Ŋа	1		ie .	L	
	PART								Símbolo Actual Propi			Г)ife	enc	ia	
			,,,		,,,,	100			Operaciones 7	10510			1101	CIIC	ıu	
AC	TUAI		F	PRO	PU	EST	O		Transporte 1							
110	10111		•	110	101		0 ,		Revisiones 1							
FE	CHA:	S	Septiembre de 2004 Demoras Archivos O													
	01111		<u> </u>	<u> </u>	-											
HE	СНО	O POR:														
°Z	Distancia en metros	Triempo en minutos minutos en metros en minutos en metros en minutos en metros en minutos en metros en metros en minutos en mi											Secuencia	Ħ	na	ar
Paso N°	anci	mpcinut	erac	dsu	visi	Smc		Eliminar	Cambiar	ner	Lugar	Persona	Mejorar			
Ьa)ist	Tie	Op	Tra	Re	Ď	Aı	Con	(Qué se hace y por quién)		Eli	C_{a}	Sec	I	Pe	Z
1		_	_							• ,						
1	0	5	IΨ	\Rightarrow	Ш		∇		Encargado del parque recibe notifica	ación						
2		10	 	_					del servicio	1						
2	0	10	$ \mathbb{Q} $				∇		Encargado del parque asigna a perso	onal						
2		1.5		7	Ţ		$\overline{\Box}$		de servicio	.1						
3	-	15	0			D	∇		Personal de Servicio y Encargado de	21						
4	0	1.5	\sim	4			$\overline{\Box}$		parque identifican la ubicación							
5	0	15	Ø	100	Н	닏	∇		Personal de servicio toma medidas							
3	-	15	0		Ш		∇		Personal de servicio lleva herramier	itas a						
6	0	120	6	\Rightarrow			∇		la propiedad	da						
O	0	120	ľΥ	¬	╽╙		^		Personal de servicio hace la apertura la propiedad	i de						
7	0	20		\Box		$\overline{}$	∇		Personal de servicio coloca la cripta							
8	0	20	18		片	片	$\overset{\vee}{\nabla}$		Personal de servicio coloca alfombr							
o	0	20	ľΥ	_			^		sillas, atril, portacoronas, desensore	-						
									todos, etc.	·s,						
9	0	15	Ь	\Rightarrow	П	\Box	∇		Personal de servicio se prepara para							
							*		esperar a clientes							
			\cap	\Box	П	\Box	∇		esperar a enemes							
			Ö	□		<u> </u>	Ť									
			Ŏ	□	一	\overline{D}	Ť	\Box								
			Ŏ	□	Ħ	<u> </u>	Ť									
			Ö	□	Ħ	<u> </u>	Ť									
			Ö	□	Ħ	$\overline{\Box}$	Ť									
			Ŏ	□	同	$\overline{\Box}$	$\dot{\nabla}$									
			Ö	□	峝	 	Ť									
			Ö	□	峝	<u></u>	Ť									
			Ö	□	一	 	Ť									
			Ö	⇒	一	Ħ	Ť									
			Ŏ	□		<u></u>	Ť									
			Ō	□		Ď	$\dot{\nabla}$									

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED	IM	IEN	TO: S	ervicio de Inhuma	ción				I.2				
EM	DDEC	A . C			Τ.	D		!		D	1		oja		1 c	le	1	
	PRES								04 1 1		men de p							
DEI	PART	AME	NIO	: 56	ervic	108	ram	mares	Símbolo Operaciones	Actual	Propue	sto		L	onter	enc	1a	
4.0	TILAI		т	nn 🔿	DI II	гат		_		11								
AC	TUAI	_ 🔲	ŀ	PRO	PUI	ES I	O I			1								
EE(ΉΛ.	Cont	iom	hra d	10.20	004			Revisiones Demoras	0								
FEC	CHA: _	_ <u>sepi</u>	16111	ble (<u> 16 21</u>	004												
HE	CHO	POR: Archivos 0 Combinado 0																
1112																		
Paso N°	Distancia en metros	- 15 ○ □ □ □ □ Consejera llega al lugar del entierro											Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	-	J C C																
2	0) 5 ○ □ □ □ □ Consejera revisa ubicación																
3	0	10	Ф	₽		D	∇		Consejera recibe a									
4	0	5	Φ	□		D	∇		Consejera ordena a	a los cliente	es							
5	0	5	Ф	□		D	∇		Consejera da las pa	alabras de	bienvenio	da						
6	0	15	Φ	\Box		D	∇		Consejera hace la									
7	0	2	Φ	\Box		D	∇		Consejera ordena e		del fére	tro						
8	0	2	Φ	\Box		D	∇		Personal de servicio									
									desensor									
9	0	8	Φ	\Box		\Box	∇		Personal de servic									
10	0	8	φ	\Box		D	∇		Personal de servici	io coloca la	tapader	era						
									de la cripta			_						
11	0	10	Ψ	\Rightarrow	Ш		∇		Personal de servici	io sella con	cemento	o la						
10	0	1.5		_	_				cripta		. 1	1		-				
12	0	15	Φ	\Box	브		∇		Personal de servici		propieda	ıd		-				
13	0	5	Ф	1	\vdash		∇		Consejera despide	a cliente								
			0	1	1		∇											
			$\frac{0}{0}$	1	ᆜ													
			0		ᆜ		∇											
			0	1			∇											
			0	\Box	브		∇											
			0	ÛΊ			∇							<u> </u>				
			0	Ωĺ	부	닏	∇											
			0	Ωĺ	屵	닏	∇											
			0	Î Û	片	무	∇											
			0	1 T	干	片	∇											<u> </u>
			0	<u>}</u>	廾	<u>D</u>	∇											
			0		屵	분	∇											
			0		干	片	∇											-
			0	<u>}</u>	분	분	∇											
		L	\cup		ш	\Box	L^V							L '	l			

NO	MBR	E DE	L Pl	ROC	CED	OIM	IEN	TO: C	Coordinación del So	ervicio		RE Ho		C.2	2.1	le	1	
EM	PRES	A: Fur	neral	es L	as F	lore	s			Resu	nen de pa		Jec					
DEI	PART	AMEN	OTV	: Se	ervic	ios	Fam	iliares	Símbolo	Actual	Propues			Γ	Difer	enc	ia	
									Operaciones	5								
AC	TUAI		F	PRO	PUI	EST] O		Transporte	1								
									Revisiones	1								
FEC	CHA: _	Sept	iem	bre o	de 20	004			Demoras	1								
										0								
HE	CHO	POR:							Combinado	0								
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se h	N DE CAD ace y por qu			Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0	15	0	\Box		D	∇		Consejera llena ho	ja de 1ª. lla	ımada							
2	3	2	0	*		D	∇		Consejera entrega			la ,						
			/	/					Estado de Cuenta de Servicios.	y datos a C	Coordinad	ora						
3	0	2	Ø	□	П	D	∇		Coordinadora reci	be informa	ción							
4	0	1	đ	□		D	∇		Coordinadora inf			del	-					
									parque del cremat		υ							
5	0	2	Ф	\Box		D	∇		Encargado del cre		licita date	os						
6	0	5	Ó	Ø	D	D	∇		Coordinadora env									
7	0	10	0			Ð	∇		Coordinadora espe	era que reci	ban el faz	X						
8	0	5	O			D	∇		Encargado del crem	atorio recibe	e el fax							
9	0	4	0		\square	D	∇		Enc. del crematori									
10	0	5	0			D	∇		Enc. del crematori	o da el vist	o bueno a	a						
									Coordinadora de S	Servicios								
			0	\Box			∇											
			0	\Box			∇											
			0	Û			∇	O										
			0	Ţ			\triangle	O										
			0	\Box			∇											
			0	\Box		D	∇											
			0	\Box		D	∇											
			0	\Box		D	∇											
			0	\Box		D	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		\Box	∇											

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED	OIM	IEN	TO: C	Cremación				EF.:	C. 2		le	1	
EM	PRES	A: Fur	neral	les L	as F	lore	es	Resu	men de p		Ju							
								iliares	Símbolo	Actual	Propue			П	ifer	enc	ia	
									Operaciones	9								
AC'	ΓUΑΙ		F	PRO	PU]	EST	O		☐ Transporte	2								
		~				004			Revisiones	0								
FEC	CHA: _	Sept	tiem	bre (de 2	<u>004</u>			Demoras	2								
HIDA		DOD.								1								
ПЕ	CHO	PUK:							Combinado	1								
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se h	N DE CAD ace y por q)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0	5	0	□		D	∇		Coordinadora avis	sa a encarga	ado de							
2	0	15	 	\Box	П	\Box	∇		Encargado prepara	a el cremato	orio							
3	0	8	Ö	⇨		D	Ÿ		Encargado de crer horno									
4	0	3	4	Û	П		∇		Encargado ingresa	el cuerno	en el hor	no						
5	0	90	0	1		Ð	Ť		Encargado espera incinerado			110						
6	0	8	O	T		D	∇		Encargado saca ce	enizas y osa	ımenta d	el						
7	0	45	0	\Box	\vdash	Ø	∇		Encargado espera	ane a ane s	se enfríei	า						
8	0	5	0	⇒		D \	$\overline{}$	<u> </u>	Encargado separa osamenta									
9	0	20	0				∇	\Box	Encargado homoger	niza la osam	enta							
10	0	3	đ	10/		D	Ť		Encargado coloca bolsa									
11	0	3	0	⇒		D	V		Encargado guarda cenizas	en la urna	la bolsa	con						
12	0	2	0	♬		D	∇		Encargado entrega	a la urna al	conseje	ro						
13	0	2	0	夕		D	∇		Consejero entrega									
14	0	3	Ø			D	∇		Consejero solicita									
15	0	2	Ф	\Box		D	∇		Cliente firma de R	Recibido								
			0	Û			∇											
			0	\Box			∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0	\Box		\Box	∇											
			0			\Box	∇											
			0			\Box	∇											
			0			\Box	∇											
			0	\Box			∇											
			0	1	Ш	<u> </u>	∇											
			()		111	H)	ΙV	HOH							l			

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED	OIM	IEN	TO: P	reparación de Info	rme		F. F.			.1/	C.3	.1
EM	PRES	A· Grı	ıno Ì	Resu	irrec	cciór	<u> </u>			Resu	Ho men de paso	,	1	de	1		
								iliares	Símbolo	Actual	Propuesto		Γ	Difer	enc	ia	
									Operaciones	4	1100000						
AC	TUAI		F	PRO	PU]	EST	O [Transporte	0							
									Revisiones	0							
FE	CHA:	: <u>S</u>	epti	eml	ore	de 2	200	<u>4</u>	Demoras	0							
										0							
HE	CHO	POR:							Combinado	0							
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓI (Qué se ha	N DE CAD ace y por qu		Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0	8	Φ	\Box		D	∇		Consejero llena he	oja de Serv	icio						
2	0	10	Ф	\Box		D	∇		Consejero llena ho								
3	0	20	0	₽		D	∇		Consejero anexa Est fallecido, Recibo de de 1ª. llamada								
4	0	5	Ф	\Box			\triangle		Consejero entrega		os al						
									Asistente administ	trativo.							
			0	\Box		\Box	∇										
			0	<u>□</u>		$\overline{\mathbb{D}}$	∇										
			0		Щ		∇										
			0	1	Щ		∇										
			0	1	Щ	닏	∇										
			0	<u>1</u>	Щ	본	∇					-					
			00	1 T	Щ	片	∇										
			0	<u>→</u>	Н	무	∇										
			0	→	Н	片	∇					-					
			0	<u>}</u> □	H	H	∇										
			0		H	片	∇					+					
			0	□	H	H	$\overset{v}{\nabla}$										
			0		H	H	Ť										
			Ö	⇒	Ħ	15	Ť										
			Ö	⇒	一	6	Ť										
			Ö	□	Ħ	Ħ	Ť										
			Ŏ	□	百	Б	Ť										
			Ŏ	□		<u> </u>	$\dot{\nabla}$										
			Ö	\Box		D	$\dot{\nabla}$										
			0	\Box		\Box	∇										

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED	OIM	IEN	TO: S	eguimiento a cliente		REF Hoja		1.3.2	de		/ C.	3.2
EM	PRES	A: Grı	ipo]	Resu	ırrec	ciór	1		Resur	men de p		-					
								iliares	Símbolo Actual	Propue			Γ	ifer	enc	ia	
									Operaciones 2	110000	500						
AC	TUAI		F	PRO	PU	EST	Ω	\neg	Transporte 1								
110	10111		•	110	101				Revisiones 0								
FEC	CHA:	Se	ntie	mbr	e de	200	04		Demoras 0								
1 2 \	J111 1.	<u>50</u>	ptici	11101	<u>c ac</u>		<u> </u>										
HE	СНО	P∩R·							V ,								
		T 011.							Combinado 0								
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓN DE CAD (Qué se hace y por qu		•	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
	Di		0		I		Ì	ŭ				I		Ŋ		[
1	0	8	Φ	\Box		\Box	∇		Consejera concerta cita con c	cliente							
2	0	10	Ø	\Box		\Box	\triangle		Consejera prepara document	os que							
			\						llevara a cliente								
3	-	20	0	Ţ			\triangle		Consejera visita a cliente								
			0	\Box		D	∇										
			0	\Box		D	∇										
			0	\Box		D	∇										
			0	\Box		D	∇										
			0	\Box		D	∇										
			0			D	∇										
			O	\Box		D	∇	\Box									
			Ō	\Box	$\overline{\Box}$	D	∇										
			Ŏ	□	Ī	$\overline{\Box}$	∇	\Box									
			Ŏ	□	Ī	$\overline{\Box}$	$\dot{\nabla}$										
			Ŏ	□	Ī	n	$\dot{\nabla}$										
			Ŏ	\Box		n	$\dot{\nabla}$										
			Ŏ	□		<u> </u>	$\dot{\nabla}$	$\overline{\mathbb{O}}$									
			Ō			$\overline{\Box}$	∇										
			Ŏ	□	Ī	<u> </u>	$\dot{\nabla}$	\Box									
			Ö	□	Ħ	Ħ	Ť										
			Ŏ	⇒	Ħ	<u> </u>	Ť										
			Ö	⇒	H	<u> </u>	Ť										
			0		H	Ħ	$\overset{v}{\nabla}$										
			0	ightharpoonup	H	H	$\overset{v}{\nabla}$										\vdash
			0	→	H	B	∇										\vdash
			0	<u>}</u>	1	片	∇										
				7		片	∇										
			0	<u>}</u>	片	$\frac{D}{D}$	∇										-
				<u>}</u>	믬	片	∇										
			0	<u>}</u>	분	片	∇	7									-
1	I	I	\cup	ı '→'	ш	ıレ	ΙV							l			1

NO	MBR	E DE	L Pl	ROC	CED	OIM	IEN	TO: E		REF. Hoja			/ I. de	3.3	/ C.	3.3
EM	PRES	A: Grı	ıpo l	Resu	ırrec	ciór	1		Resumen de p							
DEI	PART	AME	OTV	: Se	ervic	ios	Fam	iliares	Símbolo Actual Propues			Г	ifer	enc	ia	
									Operaciones 8							
AC	TUAI		P	PRO	PUI	EST] O		Transporte 4							
									Revisiones 0							
FEG	CHA:	Se	ptie	mbr	e de	200	04_		Demoras 0							
									Archivos 0							
HE	СНО	POR:							Combinado 0							
									()							
٥	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	ón	ra	0.0	Combinado	DESCRIPCIÓN DE CADA PASO		ıar	ar	cia	ы	ıa	ar
Paso N°	stancia 6 metros	liempo er minutos	rac	Jsbc	Revisión	Demora	Archivo	ıbin)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
Pa	ista m	Fier mi) Jpe	[rai	Re	De	Ar	,om	(Qué se hace y por quién)		Eli	Ca	Sec	Γ	Pe	Me
1	0	15	φ	\Box		\Box	∇		Coordinadora elabora cuestionario							
2	0	3	Ø	\Box		\Box	\triangle		Coordinadora entrega cuestionario a							
			\						motorista							
3	-	30	0	A			∇		Motorista lleva cuestionario a cliente							
4	-	5	0/	∕ ⇒		\Box	∇		Motorista se retira							
5	0	10	Ø	□		D	\triangle		Cliente llena cuestionario							
6	0	5	Φ	\Box			∇		Coordinadora llama a cliente para ver	si						
									lleno el cuestionario							
7	0	3	Ø				\triangle		Coordinadora envía a motorista a reco	ger						
			\						cuestionario							
8	-	20	0	$\stackrel{\searrow}{\downarrow}$		\Box	∇		Motorista va donde el cliente							
9	0	5	Q			D	∇		Cliente entrega a motorista la carta							
10	-	20	0	\Rightarrow		D	∇		Motorista trae la carta a la oficina							
11	0	5	Ø	\Box		D	∇		Motorista entrega cuestionario a							
									coordinadora de venta							
12	0	2	Ф	\Box		D	∇		Coordinadora de ventas entrega							
									cuestionario Gerente General							
			0	\Box		D	∇									
			0	\Box		D	∇									
			0	\Box		D	∇									
			0	\Box		D	∇									
			0	\Box		D	∇									
			0	\Box		D	∇									
			Ŏ	□		Ď	$\dot{\nabla}$									
			Ŏ	□	百	Ď	$\dot{\nabla}$									
			Ö	⇒	一	Ħ	Ť									
			Ö	□	一	$\overline{\Box}$	Ť	\Box								
			Ö	⇒	Ħ	<u>D</u>	Ť									
			Ö	⇒	Ħ	 	Ť									
			Ŏ	⇒	一	$\overline{\Gamma}$	Ť									
1	i	Ī	_		. —	. —										i

ANEXO 3 OTIDACION DE PROCEDIMIENTOS ACTUALES

OTIDAR PROCEDIMIENTO NOTIFICACION DEL SERVICIO

IDEN	TIFICACIÓN: F. 1.1 / I. 1.1	/ C	. 1. 1		FEC:	UZA -						
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	iar	28		FEC.	лн.						
PROC	ESO: PRE-SERVICIO				TEC.	NTCO	· Dw	omedio				
PROC	EDIMIENTO:Notificación de	1 s	ervi	cio	IEC.	MICO	. PL					
N°	Descripción de Actividad	\bigcirc		$ \Box$		∇	O	T	iempo consumido		TOTAL	
IN .	bescripcion de accividad)	٦			V		CLIENTE	RECEPCIONISTA	CONSEJERA	T(MIN)	ૠ
1	Llama por teléfono a la oficina	Ť						2			2	16.67%
2	Atiende la llamada	ŧ							1		1	8.33%
3	Explica que servicio necesita	*						1			1	8.33%
4	Busca a consejero de turno		>*						3		3	25.00%
5	Pasa la llamada	1							2		2	16.67%
6	Atiende la llamada	ŧ								1	1	8.33%
7	Explica que servicio necesita	ŧ						2			2	16.67%
	TOTAL										12	100.00%

OTIDAR PROCEDIMIENTO RECOLECCION DE DATOS

IDEN	TIFICACIÓN: F. 1.2 / I. 1.2	/ C.	1.2		FEC	U7A -					
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	.iare	s		FEC.	п.н.:					
PROC					TRC	NTCO	· Dra	omedio			
PROC	EDIMIENTO:Recolección de	date	s		150			MECTO .			
N°	Descripción de Actividad	\bigcirc		Ш		∇	O	Tiempo c	onsumido	TO	TAL
-	rescripcion de accritada	\sim	٦	Ш		٧		CONSEJERA	ARCHIVISTA	T(MIN)	ъ
	Pregunta datos a cliente	ŧ						5		5	16.13%
2	Da instrucciones a cliente	+						1		1	3.23%
3	Notifica a cliente que se le llamara							1			
	nuevamente	 								1	3.23%
4	Busca el contrato en el sistema	+						2		2	6.45%
5	Hace requisición de expediente	+						2		2	6.45%
6	Recibe requisición	Ť							1	1	3.23%
7	Espera que le traigan el expediente			/	>			5		5	16.13%
8	Va al archivo		*	\leq					2	2	6.45%
9	Busca el expediente					\setminus	¥		2	2	6.45%
10	Regresa con el exp.		*	_					2	2	6.45%
	Registra documentos de exp.			\geq					1	1	3.23%
12	Pregunta si ya esta el exp.							1		1	3.23%
13	Entrega el expediente	7	_						1	1	3.23%
14	Revisa datos del expediente			1				5		5	16.13%
	TOTAL									31	100.00%

OTIDAR PROCEDIMIENTO DETERMINACION DE PAGOS

	ITIFICACIÓN:F.1.3 / 1.1.3 / C.1.3				FEC	HA:							
DEP	ARTAMENTO: Servicius Familiare	<u> </u>											
PR0	CESO: Pro-zorvicia				TEC	HICO):Pre	nedia					
PR0	GEDIMIENTO:Dotorminación do po	qu.	_	_									
			╙										
H.	Dazcripcián da Actividad	0		Ιп		∇	0		Tiompu cu	Manida .		TOT	(AL
		Ŭ	7	Ľ	_	٧	_	COMSEJERA	CLIENTE	GESTORA	CAJERA	T(HIH)	x
	1 Rovira ol Ertado do Cuonta			:				2				2	3.13%
	2 Rovira ol Expodiento		Щ	Ŀ				5				5	7.81%
	3 Calcula ol pago dol IVA	Γ						1				1	1.56%
	4 Vorifica paq u r pondiontor	ŀ						1				1	1.56%
	5 Dotormina quo productor lo faltan							2				2	3.13%
	6 Informa a clionto los pagos a hacor	П						1				1	1,56%
	7 Entroga ol dinora al canzojora	H							1			1	1.56%
	8 Elabora nota do abono	H						3				3	4.69%
	9 Ingrora ol contrato	ŀ						15				15	23,44%
1	0 So trazlada al deta, do cabraz	_	\·					3				3	4.69%
1	1 Salicita a quo omitan camprabanto	./	/					2				2	3.13%
1	2 Espora a que elabaren el camprabante.			5	>.			*				*	12.50%
1	3 Emito ol comprobanto do Ingraro	۲	_							5		5	7.81%
1	4 Entroquol comprobanto de ingreso a conseiera	Ţ								1		1	1.56%
1	5 Sotrarlada a Caja		7					1				1	1.56%
1	6 Entroqa Nata do Abana, Camprabanto y dinora a Cajora							1				1	1.56%
1	7 Rovira comprobanto y cuonta ol dinoro			>							3	3	4.69%
1	8 Solla lar comprobantor do pago										1	1	1.56%
1	9 Ingrora ol dinora	П									2	2	3.13%
2	O Emito factura										2	2	3.13%
2	1 Entroga la factura a la convojora	Į									1	1	1.56%
2	2 So trarlada a dando ol clionto	Г,	>					2				2	3.13%
2	3 Entrogalafactura	-	1			Г		1				1	1.56%
	TOTAL		Т									64	100.002

OTIDAR PROCEDIMIENTO COORDINACION DEL SERVICIO

	TIFICACIÓN:F.2.1				FEC	HA:								
	ARTAMENTO: Servicius Familiares													
	CESO: Servicia Faneraria				TEC	HICO):Pru	nedia						
PRO	CEDIMIENTO:Courdinación del Ser	rvici	•	_	Щ									
			╙		Ш									
H.	Dazeripeián da Actividad	0		\Box		∇	0			apa caaramida			TO	TAL
		Ŭ	_		_	٧	_	COMSEJERA	CLIENTES	COORDINADORA	PER.SER¶.	HOTORISTA	T(HIH)	x
	1 Llona haja do 1'. Ilamada	١.						15					15	18.75%
7	Entroqa haja do 1'. Llamada , Ertado do	\ \ \	١.					2					_	
Ь.	Cuenta y dator a Coordinadora de		7.	\vdash	Н					 		_	2	2.50%
_	Rocibo información	r								2			2	2.50%
١ '	Alnforma a porzonal dol zorvicio quo proparo la capilla	1								1 1			,	1.25%
<u> </u>	5 Rovira la dirponibilidad y ortado do la	_	_	-	Н						10		10	12.50%
_	Informala dirponibilidad do la capilla a la				Н						2		- "	16.507
Į ,	Coordinadora	1									•		2	2.50%
7	? Envía a motorista a rocogor ol cuorpo	Ţ								5			5	6.25%
	Salo a rocagor ol cuorpa	Г	>									3	3	3.75%
,	Pido a clionto: DUI , Canstancia modica y		1									1		
	la ropa parazu velación.	1	╙		Ш								1	1.25%
10	Entroquidacumontación y vortuaria a	П							5				5	6.25%
-	matarirta 1 Trarlada el cuerpa a la camilla	٠,	<u></u>	\vdash	Н							5	5	6.25%
	I frazioa a o i cuorpo a la camilla El fingroza la camilla al microbúz	~	_	\vdash	Н							3	<u> </u>	
	Sorotira	.,	\	\vdash	Н							-	3	3.75%
			/		Н							2	2	2.50%
1	A Informa a coordinadora que se dirige al Ilaboratorio	17										2	2	2.50%
19	i Informa al porsonal del laboratorio que	\vdash	\vdash	\vdash	П					2				
	orta on caming ol cuoreg												2	2.50%
16	Elabora rótulor									15			15	18.75%
17	7 Calaca lar rátular on la capilla y ontrada									5				
	de la funeraria	ш	\vdash	\vdash	\vdash							_	5	6.25%
					Ш								**	100.00%

OTIDAR PROCEDIMIENTO PREPARACION DEL CUERPO

	NTIFICACIÓN:F.2.2				FE	CHA	١.				
DEF	ARTAMENTO: Servicios F	amil	iare:	5	-		٠.				
PRO	CESO: Servicio Funerario				TE	CNII	rn.r	Promedio			
PRO	CEDIMIENTO:Preparación	del	cuei	rpo	"-		JO.1	Tomedio			
N-	Descripción de Actividad	\cap	7			∇	0	Tiempo co	onsumido	TO	ITAL
"	Descripcion de Actividad	$\overline{}$	7	╙	\cup	٧		MOTORISTA	PER. LAB.	T(MIN)	×
1	Lleva cuerpo a laboratorio		·					20		20	16.95%
2	Prepara el cuerpo								90	90	76.27%
3	Coloca el cuerpo en el ataúd								5	5	4.24%
4	Entrega el féretro a motorista	1							3	3	2.54%
	TOTAL							·		118	100.00%

OTIDAR PROCEDIMIENTO REALIZACION DE TRAMITES LEGALES

	NTIFICACIÓN:F.2.3 / C.2.3				FF	CHA	۱٠					
	ARTAMENTO: Servicios F	ami	liare	s			<u>. </u>					
	CESO: Servicio Funerario				TF	CNII	CO-I	Promedio				
PRO	CEDIMIENTO:Realización de T	rami	tes L	egal								
			╄	_								
N-	Descripción de Actividad	0		ΙП	D	∇	0		mpo consumio		TOTA	
	•	_		1-	_	*	_	CONSEJERA	CLIENTE	MOTORISTA	T(MIN)	× .
1	Pide a cliente pago para los	ш						5				
	impuestos	1	\perp								5	4.81%
2	Entrega el pago a Consejera	Lt.							1		1	0.96%
3	Recibe el dinero							1			1	0.96%
4	Llena solicitud	Ιŀ						5			5	4.81%
5	Entrega a motorista el pago	П						1				
	para impuesto, DUI de fallecido	Н										
	ų Constancia medica										1	0.96%
6	Enví a a motorista a realizar	П						5				
	tramites.	Įξ									5	4.81%
7	Se traslada a la Alcaldía		ÿ							15	15	14.42%
8	Saca copias de los	Г	1							5	5	4.81%
9	Hace el asiento de la partida de	П	Т							15		
	defunción	Ιţ									15	14.42%
10	Se traslada a las oficinas del	П								15		
	cementerio General		\geq								15	14.42%
11	Hace el pago de impuestos	<	1							15	15	14.42%
12	Retorna a la funeraria		>						·	15	15	14.42%
13	Entrega documentación a	ſ	T							3	3	2.88%
	Entrega documentación a	1						3			3	2.88%
	TOTAL		T								104	100.00%

OTIDAR PROCEDIMIENTO: TRASLADO DEL CUERPO AL LUGAR DE INHUMACION

IDE	HTIFICACIÓN:F.2.4					CHA	_						
DEP	ARTAMENTO: Servicias Fam	iliar	**		1,5	ипн	<u> </u>						
PRO	CESO: Servicia Faneraria				TE	·MI	۰n.p	ramedia					
PRO	CEDIMIENTO:: Traclada dal	CWAF	•		' '''	·····	,v.r	7887418					
H-	Descripción de Actividad	0	₽	\Box	D	∇	0		Tiempo co	nsumido		TO	TAL
	Descripcion de Accividad	_	7	ഥ		٧	0	PER.SER¶.	CONSEJERA	MOTORISTA	ARCHITISTA	T(HIH)	x
1	Avisa a personal de servicio								2				
	que se preparen para la salida	٠,	_	$oxed{oxed}$	L	L						2	1.32%
2	Revisa la Carroza Fúnebre			>						15		15	9.93%
3	Estaciona la Carroza	٢								5		5	3.31%
4	Pide a consejera la	ŀ								2		2	1.32%
5	Entrega documentos a	ŀ							1			1	0.66%
- 6	Avisa a cliente 10 minutos	П							2				
	antes de salir de la funeraria											2	1.32%
7	Indica al personal de servicio	Ш							2				
	que pueden retirar el féretro	_\		╙	╙							2	1.32%
	Retira el féretro de la capilla		Σ.	╙	╙			5				5	3.31%
9	Ingresa el féretro a la carroza	/	1		l			5					
	Fúnebre	1	╙	╙	╙	L	_					5	3.31%
_	Saca las flores de capilla	Ľ	╙	╙	╙			5				5	3.31%
11		Ш			l				5				
_	carroza y acompañantes	`	_	╙	╙							5	3.31%
	Se traslada a la iglesia	L.,	2	╙	╙	L	_			25		25	16.56%
	Bajan el féretro	<	lacksquare	╙	╙			5				5	3.31%
	Ingresan el féretro a la iglesia	Ь,	\geq	╙	╙			5				5	3.31%
	Espera que termine la misa	<	\perp	_	L	L		30				30	19.87%
16	Servicio sacan de la iglesia el	۱ ۱	1					5					
	féretro			_								5	3.31%
	So trarlada al comontorio	/	^_							20		20	13.25%
	Bajan al féretro							5				5	3.31%
19	Entrogan do cumontos a on cargado							2					
L.	on ol Comenteria		\vdash	_								2	1.32%
20	Se retira	<u>'</u>						5				5	3.31%
	TOTAL											151	100.00X

OTIDAR PROCEDIMIENTO COORDINACION DEL SERVICIO DE INHUMACION

IDEN	TIFICACIÓN: I. 2. 1				FRC							
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	iare	s		FEC.	H.H.:						
PROC	ESO: Servicio de Inhumaci	ón.			TTC:	MTCO	- Day	omedio				
PROC	EDIMIENTO:Coordinación de	1 S€	rvi	cio	I EC.	NICO	. PI	MIEGIO				
N°	Descripción de Actividad	\bigcirc	□	\Box		∇	\circ		Tiempo consumido		TOTAL	
	bescripcion de accividad	\sim	٦	ш		~		ENC. PAR.	CONSEJERA	COORDINADORA	T (MIN)	૧
1	Llena hoja de 1º. llamada	ţ							15		15	29.41%
2	Entrega hoja de 1ª. Llamada ,	\							2			
	Estado de Cuenta y datos a		\setminus									
	Coordinadora de Servicios.	L	\rightarrow								2	3.92%
3	Recibe información	1								2	2	3.92%
4	Informa a encargado del parque del									1 1		
	servicio	1									1	1.96%
5	Solicita datos	1						2			2	3.92%
6	Envía por fax los datos		78/							5	5	9.80%
7	Espera que reciban el fax		_	≯						10	10	19.61%
8	Recibe el fax	¥						5			5	9.80%
9	Revisa los datos			≯				4			4	7.84%
10	Da el visto bueno a Coordinadora							5				
	de Servicios	*									5	9.80%
	TOTAL										51	100.00%

OTIDAR PROCEDIMIENTO PREPARACION DEL SERVICIO DE INHUMACION

IDEN	TIFICACIÓN: I.2.2				FEC	U7A -					
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	iare	28		FEC.	ш.					
PROC	ESO: Servicio de Inhumaci	.ón			mrac'	тсо	· Dwe	xmedio			
PROC	EDIMIENTO:Preparación del	. seı	vic:	io	IEC.	NICO	. PIC	MIECTO .			
N°	Descripción de Actividad	\bigcirc		Ιп		∇	α	Tiempo c	onsumido	TO	TAL
	Bescription de Actividad	$\overline{}$	٦		١	٧		ENC. PARQ.	PERS. SERV.	T(MIN)	ъ
1	Recibe notificación del servicio	*						5		5	2.13%
2	Asigna a personal de servicio	#[10		10	4.26%
3	Identifican la ubicación			¥					15	15	6.38%
4	Toma medidas	*<							15	15	6.38%
5	Lleva herramientas a la propiedad		➣						15	15	6.38%
6	Hace la apertura de la propiedad	*							120	120	51.06%
7	Coloca la cripta	*							20	20	8.51%
8	Coloca alfombras, sillas, atril,								20		
	portacoronas, desensores, todos,										
	etc.	*								20	8.51%
9	Prepara para esperar a clientes	4							15	15	6.38%
	TOTAL									235	100.00%

OTIDAR PROCEDIMIENTO PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE INHUMACION

IDEN	TIFICACIÓN: I.2.3				FEC	ID3 .					
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	iare	s		FEC.	H.H.:					
PROC	ESO: Servicio de Inhumaci	.ón			TEC	MTCO	· Dwe	omedio			
PRO	CEDIMIENTO:Prestacion del Serv.	de In	huma	ción	IEC.	MICO	.PIC	MIEGEO			
N°	Descripción de Actividad	\cap	Н	Ιп		∇	O	Tiempo co	onsumido	TO	TAL
	bescripcion de accritada)	7	Ш		٧		CONSEJERA	PERS. SERV.	T (MIN)	æ
1	Llega al lugar del entierro	*/						15		15	14.29%
2	Revisa ubicación			≯				5		5	4.76%
3	Recibe a clientes	1						10		10	9.52%
4	Ordena a los clientes	*						5		5	4.76%
5	Da las palabras de bienvenida	*						5		5	4.76%
6	Hace la ceremonia	*						15		15	14.29%
7	Ordena el descenso del féretro	*						2		2	1.90%
8	Coloca el féretro en el desensor	*							2	2	1.90%
9	Baja el féretro	*							8	8	7.62%
10	Coloca la tapaderera de la cripta	*							8	8	7.62%
11	Sella con cemento la cripta								10	10	9.52%
12	Cierra la propiedad								15	15	14.29%
13	Despide a cliente	1						5		5	4.76%
	TOTAL									105	100.00%

OTIDAR PROCEDIMIENTO COORDINACIÓN DEL SERVICIO DE CREMACION

IDEN	TIFICACIÓN: C. 2. 1				FECHA:											
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	iare	s		E MOINT.											
PROC	ESO: Servicio de Cremació	n			TEC	PECNICO: Promedio										
PROC	EDIMIENTO:Coordinación de	1 Se	rvi	cio	I EC.	ECNICU: Promedio										
N°	Descripción de Actividad	\cap	□	\Box		∇	O	Ti	empo consumido		TOTAL					
	Descripcion de Actividad		7			~		ENC. CREM.	CONSEJERA	COORDINADORA	T(MIN)	ભ				
1	Llena hoja de 1º. llamada	*							15		15	29.41%				
2	Entrega hoja de 1º. Llamada,								2							
	Estado de Cuenta y datos a		\ y													
	Coordinadora de Servicios.										2	3.92%				
3	Recibe información	lf								2	2	3.92%				
4	Informa a encargado del parque del	Ш								1 1						
	crematorio	1 *									1	1.96%				
5	Solicita datos	*						2			2	3.92%				
6	Envía por fax los datos		Jr.	/						5	5	9.80%				
7	Espera que reciban el fax			$\overline{}$	×.					10	10	19.61%				
8	Recibe el fax	*						5			5	9.80%				
9	Revisa los datos			➣				4			4	7.84%				
10	Da el visto bueno a Coordinadora							5								
	de Servicios	*									5	9.80%				
	TOTAL										51	100.00%				

OTIDAR PROCEDIMIENTO CREMACION

IDEN	TIFICACIÓN: C. 2.3				FECI	U7A -										
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	iare	es		FEC	HLHL:										
PROC	ESO: Servicio de Cremació	n			ጥፑርነ	MTCO	· Dro	medio								
PROC	EDIMIENTO:Cremación				TEC:											
N°	Descripción de Actividad	\cap	□		\Box	∇	0		Tiempo consumido							
<u> </u>	Province de la constitución)	7	Ш		٧		CONSEJERO	CLIENTE	ENC.CRE.	COORDINADORA	T(MIN)	ૠ			
	Avisa a encargado de crematorio	*									5	5	2.29%			
2	Prepara el crematorio	*								15		15	6.88%			
	Enciende el horno	*								8		8	3.67%			
4	Ingresa el cuerpo en el homo	*								3		3	1.38%			
	Espera que el cuerpo sea	_		\supset	*					90		90	41.28%			
6	Saca cenizas y osamenta del homo	7								8		8	3.67%			
	Espera que a que se enfríen	+	_							45		45	20.64%			
8	Separa las cenizas de la osamenta					Λ	-			5		5	2.29%			
	Homogeniza la osamenta	1								20		20	9.17%			
10	Coloca las cenizas en una bolsa	ļ	/							3		3	1.38%			
11	Guarda en la uma la bolsa con				/	*				3						
	cenizas											3	1.38%			
12	Entrega la uma al consejero		1							2		2	0.92%			
13	Entrega la urna al cliente.		*					2				2	0.92%			
14	Solicita firma de recibido	1						3				3	1.38%			
15	Firma de Recibido	*							2	2	2	6	2.75%			
	TOTAL											218	100.00%			

OTIDAR PROCEDIMIENTO PREPARACION DE INFORME

IDEN	FIFICACIÓN: F.3.1 / I.3.1	/ C	3.1		PPC	ura .							
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	iar	es		FECHA:								
PROC	ESO: Post-servicio				mrc	TECNICO: Promedio							
PROC	EDIMIENTO:Preparación de	Info	orme		I EC.								
Ν°	Descripción de Actividad	0	7		7	\Box	<u></u>	Tiempo consumido	TOT	AL			
IN -	bescripcion de actividad		\neg			~	\Box	CONSEJERA	T (MIN)	ભ			
1	Llena hoja de Servicio	*						8	8	18.60%			
2	Llena hoja de detalle de pagos	Ŧ						10	10	23.26%			
3	Anexa Estados Cuenta, DUI de							20					
	fallecido, Recibo de impuestos												
	y Hoja de 1°. llamada	ŧ							20	46.51%			
4	Entrega documentos al Asistente							5					
	Administrativo								5	11.63%			
	TOTAL								43	100.00%			

OTIDAR PROCEDIMIENTO DE SEGUIMIENTO AL CLIENTE

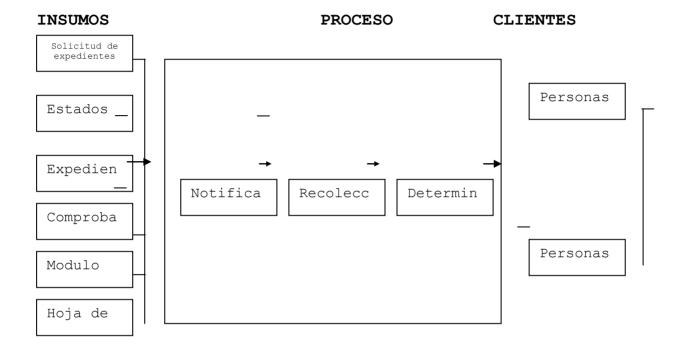
IDEN	TIFICACIÓN: F.3.2 / I.3.2	/ C.	3.2		FEC	U7A -								
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	iare	s		EBCIER.									
PROC	PROCESO: Post-Servicio						MECATICO - D 1: -							
PROC	EDIMIENTO:Seguimiento al	nte		TECNICO: Promedio										
N°	Descripción de Actividad					\Box	$\overline{\alpha}$	Tiempo consumido	TOT	AL				
Ma	Descripcion de Actividad	\cup	\neg	$ \sqcup $				CONSEJERA	T (MIN)	ъ				
1	Concerta cita con cliente	*)						8	8	21.05%				
2	Prepara documentos que llevara a							10						
	cliente	1							10	26.32%				
3	Visita a cliente		*					20	20	52.63%				
	TOTAL								38	100.00%				

OTIDAR PROCEDIMIENTO EVALUACION DEL SERVICIO

IDEN	TIFICACIÓN: F. 3.3 / I. 3.3	/ C.	3.3		FEC	uл.									
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	iare	es		FEC.										
	ESO: Post-Servicio				TRC	TECNICO: Promedio									
PROC	EDIMIENTO:Evaluación del	serı	rici	0	110.	IDATEO. FIORESTO									
N°	Descripción de Actividad	\cap	□	ΙП	\Box	∇	O	Tie	empo consumido		TOTAL				
	pescripcion de necritada	\sim	7	Ш		٧		COORDINADORA	MOTORISTA	CLIENTE	T(MIN)	ૠ			
1	Elabora cuestionario	Ť						15			15	12.20%			
	Entrega cuestionario a motorista	ŧ						3			3	2.44%			
3	Lleva cuestionario a cliente	_ `	٦						30		30	24.39%			
4	Se retira		ار						5		5	4.07%			
5	Llena cuestionario	1								10	10	8.13%			
6	Llama a cliente para ver si lleno el							5							
	cuestionario	ŀ									5	4.07%			
7	Envía a motorista a recoger							3							
	cuestionario	Ŧ									3	2.44%			
8	Va donde el cliente		\geq						20		20	16.26%			
9	Entrega a motorista la carta	_<								5	5	4.07%			
10	Trae la carta a la oficina		\rightarrow						20		20	16.26%			
11	Entrega cuestionario a	/							5						
	coordinadora de venta	l ť									5	4.07%			
12	Entrega cuestionario Gerente							2							
	General	Ť									2	1.63%			
	TOTAL										123	100.00%			

ANEXO 4 DIAGRAMA PEPSU PROCESOS ACTUALES

DIAGRAMA DEL PROCESO ORGANIZACIÓN DEL SERVICIO



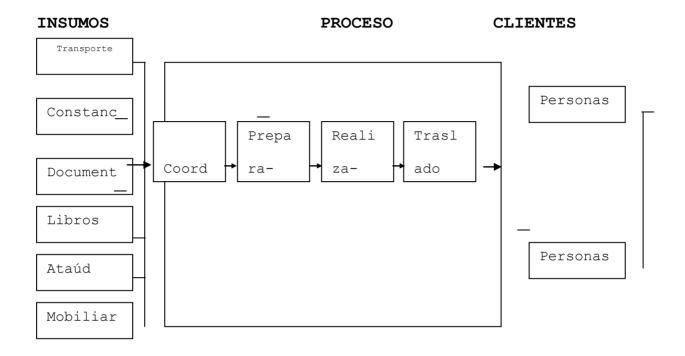
PROCESO: Organización del Servicio

OBJETIVO: Conocer que tipo de servicio se le brindará al cliente, para lograr con mayor efectividad la coordinación del mismo.

PROVEEDOR	ENTRADA	PROCESO	SALIDA	USUARIO
Archivo Dpto. de Computo Dpto. de Contabilidad	- Estado de Cuenta - Expediente - Comprobantes de pago: Nota de abono, factura, etc Modulo de Ventas (Software)	- Notificación del Servicio - Recolección de datos - Determinación del pago.	- Ordenes de pago Confirmación de la prestación del servicio	-Personas Naturales -Personas Jurídicas

	rincipales expectativas de os clientes	Estándares de servicio actuales
-	Exactitud en la determinación de datos y pagos	Finalización del proceso en un tiempo aproximado de 1 hora con 10 minutos.
	Flexibilidad Precios bajos	
	Rapidez en el proceso	

DIAGRAMA DEL PROCESO SERVICIO FUNERARIO



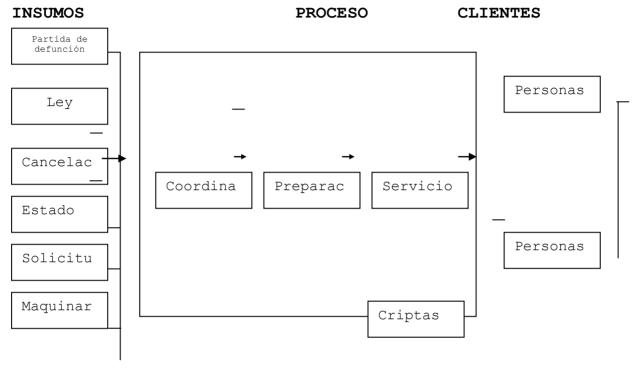
PROCESO: Servicio Funerario

OBJETIVO: Proporcionar un Servicio personalizado por medio del cual se pueda brindar apoyo y tranquilidad a los clientes.

	PROVEEDOR		ENTRADA		PROCESO		SALIDA	USUARIO
-	Clientes Dpto. de Operacione s		Transporte Constancia Médica Documentos personales Libro de firmas Ataúd	-	Coordinación del Servicio Preparación del servicio Realización de tramites legales Traslado del cuerpo al lugar de la	-	Partida de defunción Prestación del servicio funerario Recibos por pago de impuestos	-Personas Naturales -Personas Jurídicas
		-	Mobiliario y Equipo		inhumación.			

Pr	incipales expectativas	Estándares de servicio actuales
de	los clientes	
-	Rapidez de atención	
-	Atención personalizada	Este proceso variara dependiendo de las
-	Asesoramiento adecuado	circunstancias, pero en promedio los
-	Eficiencia en el Serv.	procedimientos podrán ser efectuados 7 horas
-	Precios accesibles	con 10 minutos.

DIAGRAMA DEL PROCESO SERVICIO DE INHUMACIÓN



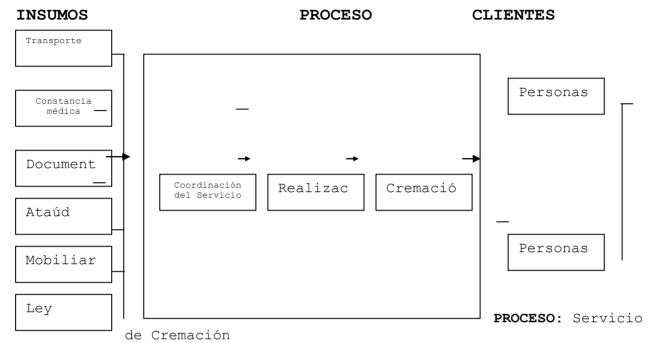
PROCESO: Servicio de Inhumación

OBJETIVO: Brindar a los clientes un servicio de calidad e inolvidable que cumpla con las expectativas de los clientes.

PROVEEDOR	ENTRADA	PROCESO	SALIDA	USUARIO
- Clientes	- Estado de	- Coordinación del	- Servicio de	-Personas
- Dpto. de	Cuenta	servicio	inhumación	Naturales
Operaciones	- Partida de	- Preparación del	-	
- Informática	defunción	servicio		-Personas
	- Ley general de Cementerios - Cancelación de impuestos - Solicitud de autorización - Maquinaria y equipo	- Prestación del servicio de inhumación		Jurídicas

Principales expectativas de los clientes	Estándares de servicio actuales
- Eficiencia en el proceso - Calidad en atención del personal - Precios adecuados	Para la prestación del servicio de inhumación se requiere alrededor de 5 horas con 5 minutos.

DIAGRAMA DEL PROCESO SERVICIO DE CREMACIÓN

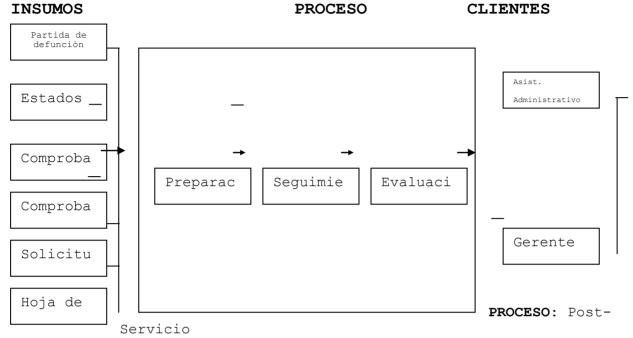


OBJETIVO: Proporcionar un Servicio personalizado que sea eficiente de tal manera que el cliente sienta confianza en el servicio.

	PROVEEDOR	ENTRADA		PROCESO		SALIDA	USUARIO
-	Clientes Dpto. de Operaciones	- Transporte - Constancia Médica - Documentos personales - Ataúd - Mobiliario y Equipo - Ley General de	-	Coordinación del Servicio Realización de Trámites Legales Cremación	-	Partida de defunción Servicio de Cremación	-Personas Naturales -Personas Jurídicas

Principales expectativas		Estándares de servicio actuales
de	los clientes	
-	Servicio confiable	
-	Rapidez en el proceso	Como mínimo en la realización de éste
-	Asesoría oportuna	proceso se invierten 3 horas con 40 minutos.
_	Precios bajos	

DIAGRAMA DEL PROCESO POST-SERVICIO



OBJETIVO: Tener cercanía con el cliente después de brindarle un servicio, de tal manera que se le permita seguirle sirviendo y a la vez conocer la eficiencia del servicio brindado.

Cliente - Partida de defunción del informe - Servicio administra - Comprobante de pago de impuestos - Comprobantes de del servicio del servicio servicios - Comprobantes de del servicio de		USUA	SALIDA	PROCESO	ENTRADA	OVEEDOR
pagos: Notas de abono, Factura, etc Solicitudes del servicio	strativo	-Asistent administ:	Informe del Servicio Oportunidad de mejora de los	Preparación del informe Seguimiento al cliente	Partida de defunción Estado de Cuenta Comprobante de pago de impuestos Comprobantes de pagos: Notas de abono, Factura, etc. Solicitudes del	ente -

Principales expectativas de los	Estándares	de servicio	actuales
clientes			
 Agilidad en el proceso Supervisión confiable Cumplimiento de políticas y normas. Clientes satisfechos. 	Se utilizan realización	-	3 horas con 40 minutos para la

ANEXO 5 ENCUESTA ACLIENTES

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR Facultad de Ciencias Económicas Escuela de Administración de Empresas

El presente cuestionario tiene como propósito conocer la eficiencia en los procesos críticos utilizados por El Grupo Resurrección para la prestación de sus servicios.

Indicaciones:

Seleccione la respuesta que considere conveniente y amplié en forma breve en las que se le solita. Esta información será manejada en forma confidencial.

a)	Datos Generales:		
2. 3. 4. 5.	Edad: Sexo: Ocupación : Lugar de Residencia: Salario mensual: a) 0 - \$100 b) \$101 - \$300 c) \$301 - \$500 d) Más de \$500		
b)	Datos Específicos:		
	¿De cuál de los siguientes servicios ha hecho uso últimos tres años? Servicio funerario Servicio de cremación Servicio de cementerio Modificación de contrato Solicitud de emisión de cancelación y/o titulo Servicio de cobro Otro, especifique) en	los
7.	¿Se encargo personalmente de solicitar el servicio? Si No Si su respuesta fue no, pase a la pregunta N°11		
	¿Qué medio utilizo para solicitar su servicio? Teléfono Visita personal		

	Si fue vía telefónica, pase a la pregunta N°10
	¿A la entrada se le indico a que departamento tenía que ir? Si No, Porque:
	. ¿Se le atendió con prontitud? Si No, Porque:
	. ¿Considera que la persona que le atendió tenia los conocimientos suficientes para resolver su gestión? Si No, Porque:
	. ¿Cómo califica la actitud de las personas que le atendieror durante el servicio? Excelente Muy Buena Buena Necesita mejorar
	. ¿Al solicitar su servicio, se le presento algún problema? Si No Si su respuesta es afirmativa responda la siguiente pregunta.
14	. ¿Que problema se le presento?
	¿Le resolvieron satisfactoriamente su problema? Si No, Porque?
	. ¿ La persona encargada de atenderle en su servicio estuvo pendiente de su servicio durante el desarrollo del mismo? Si No
	. ¿Las instalaciones en la que se le proporciono el servicio estuvieron ordenadas y limpias? Si No, Porque:
	. ¿Cómo considera el precio que tuvo que cancelar por la prestación de su servicio? Bajo Aceptable Alto
	. ¿Considera que el precio que cancelo es adecuado de acuerdo al servicio que se le proporciono? Si No, Porque:

20	. ¿Qué recursos considera que debe mejorar la empresa?
	Productos Eficiencia en el Servicio
	Atención al cliente
	Precios
	Todos
	Otros, especifique:
21	. ¿Después de utilizar su servicio, tuvo algún trato con la persona que le atendió? Si No
22	. ¿Qué sugerencias daría a la empresa para mejorar sus servicios?

ANEXO 6 TABULACION DE RESULTADOS

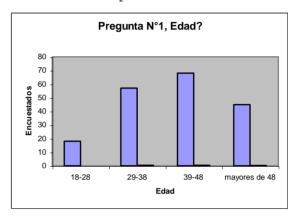
TABULACION DE LOS RESULTADOS ENCUESTA DIRIGIDA A CLIENTES

1. Edad

Objetivo:

Conocer las edades que poseen los clientes del Grupo Resurrección, de tal manera que nos permitan determinar el rango de la edad promedio en la cual una persona puede tener interés en este tipo de servicios.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
18-28	18	9.57%
29-38	57	30.32%
39-48	68	36.17%
mayores de 48	45	23.94%
Total	188	100.00%



Comentario:

De los encuestados, se puede observar que hay una mayor proporción de clientes con edades entre 39 y 48 años. También hay un alto porcentaje en clientes cuyas edades oscilan entre 29y 38 años; por otro lado es notorio que los clientes con edades entre 18 y 28 años muestran una representatividad muy baja.

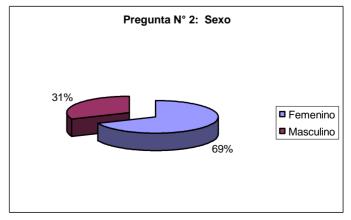
Esto indica que es a partir de los 29 años que una persona se encontraría más interesada en adquirir un Servicio Memorial.

2. Sexo

Objetivo:

Identificar que genero es el más propenso para adquirir un Servicio Memorial.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Femenino	129	68.62%
Masculino	59	31.38%
Total	188	100.00%



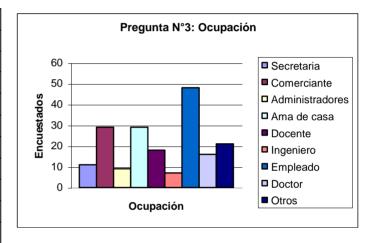
De acuerdo a los resultados obtenidos, el sexo femenino es que presenta mayor representatividad. Lo que indica que es la mujer quien se interesa con mayor frecuencia en el tipo de servicios que ofrece el Grupo Resurrección.

3. Ocupación?

Objetivo:

Identificar que sector de la población, es el que ha adquirido más servicios memoriales con el Grupo Resurrección.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Secretaria	11	5.85%
Comerciante	29	15.43%
Administradores	9	4.79%
Ama de casa	29	15.43%
Docente	18	9.57%
Ingeniero	7	3.72%
Empleado	48	25.53%
Doctor	16	8.51%
Otros	21	11.17%
Total	188	100.00%



Comentario:

De las personas encuestadas, se obtuvo un segmento muy alto en clientes que son empleados así como también de clientes que son amas de casa y comerciantes, aunque estos dos últimos no se reflejan en la misma magnitud.

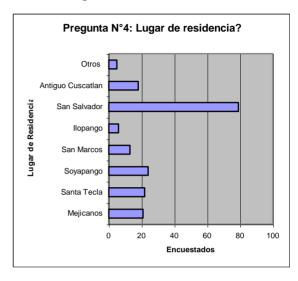
Dentro de las ocupaciones que mostraron poca representatividad están: los ingenieros, los doctores, las secretarias, los administradores y otros como los motoristas, vigilantes, pastores, costureras, etc. Esto puede indicar que el tipo de servicio que ofrece el Grupo Resurrección esta dirigido a la población de clase media; pero que sin embargo, también puede estar al alcance de la clase más baja.

4. En que municipio reside?

Objetivo:

Conocer en que municipio del departamento de San Salvador, se encuentra mayor concentrada los clientes del Grupo Resurrección.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Mejicanos	21	11.17%
Santa Tecla	22	11.70%
Soyapango	24	12.77%
San Marcos	13	6.91%
Ilopango	6	3.19%
San Salvador	79	42.02%
Antiguo Cuscatlan	18	9.57%
Otros	5	2.66%
Total	188	100.00%



Comentario:

Como puede apreciarse en la grafica, hay un segmento muy alto de los clientes que residen en el municipio de San Salvador, específicamente zonas como: la Cima, San Jacinto, Miramonte, Miralvalle, col. Escalón, etc.

Por otro lado también se observa un nivel representativo de clientes que residen en los municipio de Mejicanos, Soyapango y Santa Tecla.

La proporción más baja que se denoto, fue la de clientes que residen en Ilopango, San Marcos y otros en el interior del país como Santa Ana y San Miguel.

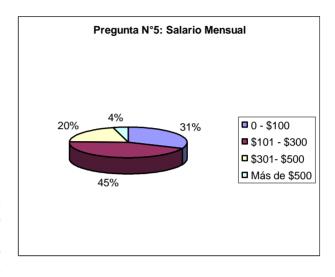
Esto refleja que El grupo Resurrección ha concentrado su clientes meta en el Municipio de San Salvador y muy poco en zonas aledañas y a nivel departamental; debido a que no posee instalaciones fuera de San Salvador, aunque su expansión a nivel departamental ya se encuentra como un proyecto a largo plazo. Sin embargo esto no quiere decir que no se de cobertura a nivel de todo el país, ya que para éstos casos la empresa traslada su equipo al lugar solicitado o bien sub-contrata para brindar su servicios.

5. ¿Cuál es su salario mensual?

Objetivo:

Identificar el nivel de ingresos promedio que poseen los clientes de la empresa en estudio, lo que permitirá determinar a que clase social se encuentran dirigidos los servicios que brinda.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
0 - \$100	59	31.38%
\$101 - \$300	83	44.15%
\$301- \$500	38	20.21%
Más de \$500	8	4.26%
Total	188	100.00%



Comentario:

Según datos obtenidos a través de la encuesta, las persona que poseen ingresos entre \$101 y \$300 son las que más han adquirido servicios con la empresa, también

una proporción significativa de clientes con ingresos entre \$0 y \$100. Por otro lado de las personas ganan más de \$500, hay una representatividad muy bajo, y esto podría deberse a que es la que tiene mayor capacidad económica de poder afrontar con mayor facilidad una situación emergente.

6. ¿De cuál de los siguientes servicios ha hecho uso en los últimos tres años?

Objetivo:

Conocer cuales son los servicios que con mayor frecuencia han sido demandados en los últimos tres años.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Servicios Funerarios	58	30.85%
Servicios de Cremación	14	7.45%
Servicios de Cementerio	116	61.70%
Modificación de Contratos	3	1.60%
Solicitud de emisión de cancelación/Títulos	91	48.40%
Servicios de Cobros	150	79.79%
Otros	13	6.91%

El servicio de cobros ha sido el mayor demandado en los últimos tres años; esto debido a que casi el 100% de los clientes del Grupo Resurrección han adquirido sus propiedades y servicios con financiamiento.

Otro de los servicios muy solicitados es la emisión de títulos y/o cancelaciones, los que son reclamados al momento de cancelar el contrato. En cuanto a los servicios



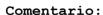
estratégicos que proporciona el Grupo Resurrección, se puede observar que los servicios de cementerio, poseen más demandan, siendo los de cremación los que se brindan en menor cantidad. La causa principal por el cual las cremaciones son poco solicitadas es la cultura, ya que en el país la tradición siempre han sido las inhumaciones y muy pocas personas tienen un concepto aceptado de éste servicio.

7. ¿Se encargo personalmente de solicitar el servicio?

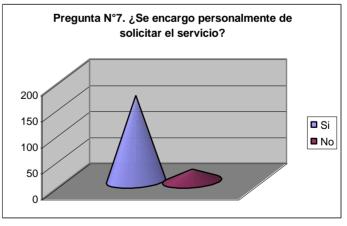
Objetivo:

Establecer en que proporción los clientes solicitan sus servicios personalmente

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Si	165	87.77%
No	23	12.23%
Total	188	100.00%



Entre los encuestados se obtuvo que la mayoría de los clientes solicitan los servicios de la empresa personalmente, y muy pocos lo hacen a través de

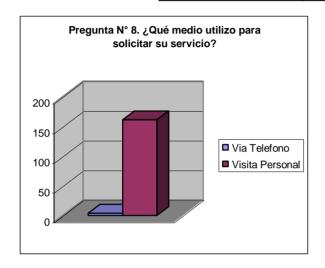


familiares cercanos como: hijos, padres, hermanos o esposas. Generalmente los que solicitan tramites diferentes a las inhumaciones, funerarios y cremación, son los que envían a otros para efectuarlos.

8. ¿Qué medio utilizo para solicitar su servicio? Objetivo:

Establecer que medio es el que más utilizan los clientes al momento de solicitar los servicios de la empresa en estudio.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Vía Teléfono	4	2.42%
Visita Personal	161	97.58%
Total	165	100.00%



Comentario:

medio utilizada mas para solicitar los servicios es la visita a las instalaciones de empresa, ya que la mayoría de los servicios requieren de firmas de autorización У de llenados de formularios; es por tanto que la vía telefónica es muy utilizada.

9. ¿A la entrada se le indico a que departamento tenía que ir?

Objetivo:

Comprobar si el cliente que visita las oficinas de la empresa tienen la atención requerida desde el momento en que ingresa a las instalaciones.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje	
Si	144	89.44%	
No	17	10.56%	
Total	161	100.00%	

Comentario:

Hay un segmento mayoritario que que al entrar а las instalaciones el vigilante o la recepcionista le ha indicado donde se encuentra el departamento al que debe dirigirse. Sin embargo hay una pequeña proporción indica que no ha tenido ni el У tenido saludo que ha que



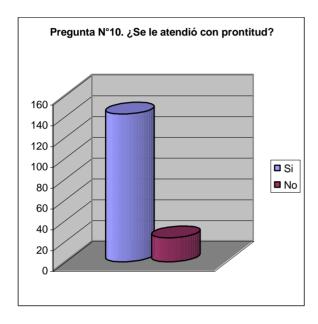
auxiliarse de las personas que se encuentran en el pasillo para llegar al lugar indicado.

Esto aunque parece insignifícate es de preocuparse, ya que a ésta pregunta debían haber cero respuestas negativas.

10. ¿Se le atendió con prontitud?

Objetivo:

Indagar si los clientes consideran que se les ha atendido con prontitud al momento en que solicitan sus servicios.



Alternativas	Respuestas	Porcentaje	
Si	142	86.06%	
No	23	13.94%	
Total	165	100.00%	

Comentario:

Ante la pregunta: ¿Se le atendió con prontitud? Se obtuvo en mayor proporción una respuesta favorable, sin embargo hay pocos consideran que fue demasiado el tiempo que tuvieron que esperar para poder hacer su gestión, y aunque son pocos es preocupante los motivos de dichos atrasos: algunos manifiestan que tuvieron esperar demasiado a ser atendidos,

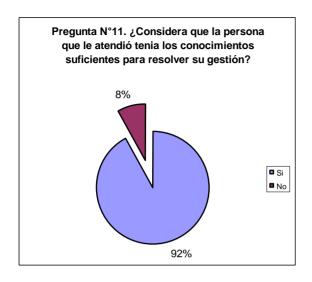
otros que la consejera se tardo mucho realizar su trabajo, y hay también muchos que sienten que la consejera no tenia conocimiento del servicio solicitado; ya que tenía que levantarse con frecuencia a hacer consultas.

11. ¿Considera que la persona que le atendió tenia los conocimientos suficientes para resolver su gestión?

Objetivo:

Conocer si el cliente considera que el personal que se encuentra en atención al cliente tiene los conocimientos necesarios para brindar un servicio eficiente.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Si	173	92.02%
No	15	7.98%
Total	188	100.00%



Como puede apreciarse en la gráfica, los clientes en su mayoría consideran que la persona que les atendió en su oportunidad tenia los conocimientos necesarios para proporcionarle el servicio, claro que existen algunos que opinan lo contrario.

Esta características es difícil evaluarla, debido a la alta rotación de personal que ha existido en el departamento de servicio al cliente.

12. ¿Cómo califica la actitud de las personas que le atendieron durante el servicio?

Objetivo:

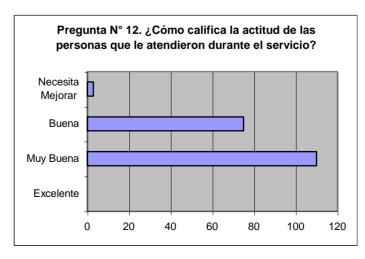
Determinar las actitudes que posee el personal de la empresa al momento de atender a sus clientes?

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Excelente	0	0.00%
Muy Buena	110	58.51%
Buena	75	39.89%
Necesita Mejorar	3	1.60%
Total	188	100.00%

Comentario:

En la mayoría de los encuestados expresaron que las actitudes de las personas que les atendieron fueron muy buenas, otros en menos proporción mencionaron que era buena y hubo un porcentaje minoritario que solicito que se mejoren las actitudes.

Lo preocupante de estos resultados es que nadie califica excelente la atención al cliente y que además si existen algunos que opinan que debe ser mejorado el servicio.

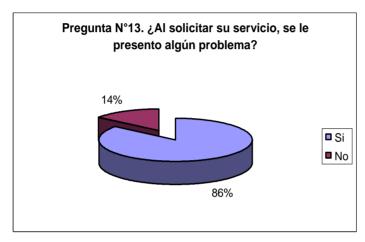


13. ¿Al solicitar su servicio, se le presento algún problema?

Objetivo:

Determinar si al momento de solicitar los servicios de la empresa, los clientes tuvieron algún problema o dificultad para hacer uso de ellos.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Si	161	85.64%
No	27	14.36%
Total	188	100.00%



Comentario:

Es notorio que un gran segmento de los clientes, han tenido ninguna dificultad al momento solicitar su servicios; pero sin embargo hay un segmento reducido pero si significante que tenido problemas de diversas índoles que ha obstaculizado brindarle un servicio de calidad. un punto en el cual la

organización debe poner interés, ya que este pequeña proporción puede crear o deteriorar una mala imagen de la empresa.

14. ¿Qué problema se le presento?

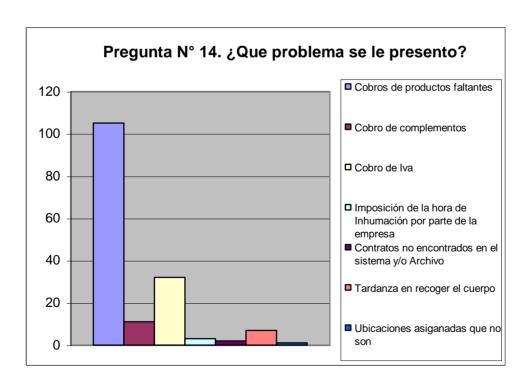
Objetivo:

Identificar cuales han sido los diferentes problemas u obstáculos que se le han presentado a los clientes al momento de hacer uso de los servicios.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Cobros de productos faltantes	105	65.22%
Cobro de complementos	11	6.83%
Cobro de Iva	32	19.88%
Imposición de la hora de Inhumación por parte de la empresa	3	1.86%
Contratos no encontrados en el sistema y/o Archivo	2	1.24%
Tardanza en recoger el cuerpo	7	4.35%
Ubicaciones asiganadas que no son	1	0.62%
Total	161	100.00%

Tal y como se refleja en el grafico, la gran mayoría de los clientes han sentido que la dificultad al momento de solicitar su servicio han sido los cobros inesperados en concepto de IVA, complemento a contratos, productos que desconocían que les faltaba en su contrato etc. Éstos clientes afirman que al momento de efectuar ellos la compra, el vendedor les aseguro que cuando solicitaran sus servicios no tendrían que pagar nada, algunos incluso que hicieron uso de ellos años atrás expresan que no pagaron nada en ese momento y que por tanto es un nuevo invento de la empresa para sacarles más dinero.

Otro segmento reducido han tenidos problemas como: sus contratos no se encuentran en el sistema o en el archivo, incluso hay algunos que en ninguno de los dos lugares y han tenido que presentar sus documentos para que la empresa les de credibilidad; otros se quejan de las imposiciones de las horas de inhumación, ya que la empresa no tienen capacidad de efectuar mas de dos inhumaciones al mismo tiempo por lo que deben de programarlas por orden de solicitud imponiendo de ésta manera las horas; en cuanto a los servicios funerarios hay quienes están molestos por que consideran que para ir a recoger el cuerpo se tardaron demasiado tiempo; y por últimos se muestran problemas de ubicaciones que difieren de las que el cliente eligió o del título emitido.

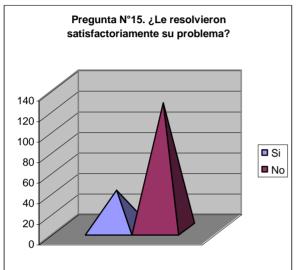


15. ¿Le resolvieron satisfactoriamente su problema?

Objetivo:

Indagar si al momento de presentárseles el problema, éste se les resolvió de tal manera que el cliente quedara satisfecho.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Si	38	23.60%
No	123	76.40%
Total	161	100.00%



desarrollo del mismo?

Comentario:

De todos los clientes que afirman que tuvieron problemas al momento de solicitar sus servicios, son muy pocos los que consideran que se les resolvió satisfactoriamente. El segmento que no se siente satisfecho es por que si les resolvió el problema pero en la forma complaciente.

Esto debido a que la empresa se impuso en algunos casos o tomaron alternativas que tuvieron que aceptar debido al momento de emergencia.

16. ¿ La persona encargada de atenderle en su servicio estuvo pendiente de su servicio durante el

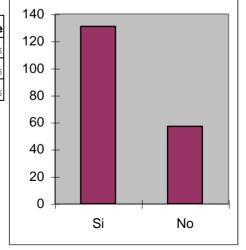
Objetivo:

Determinar si la persona encargada de brindar el servicio mostró interés durante el desarrollo del mismo o bien solo lo hizo por ser su trabajo.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Si	131	69.68%
No	57	30.32%
Total	188	100.00%

Comentario:

Es muy positivo observar que muchos clientes notaros cierto interés y presencia en el desarrollo de los servicios de la persona encargada; sin embargo hay una proporción que considera no estuvo pendiente, ya que algunos servicios de inhumación la Consejera no se hizo presente.



en

17. ¿Las instalaciones en la que se le proporciono el servicio estuvieron ordenadas y limpias?

Objetivo:

Indagar sobre la percepción que han tenido los clientes sobre el mantenimiento y orden de las instalaciones donde se les brindo el servicio.



Coment	Alternativas	Respuestas	Porcentaje
ario:	Si	153	81.38%
De los client	No	35	18.62%
es que	Total	188	100.00%

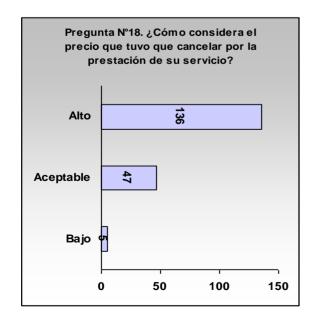
encuestaron hay proporción una elevada en el que observaron que las instalaciones se encontraban ordenadas y limpias; sin embargo otra parte que indican que instalaciones les pareció no muy limpias, como por eiemplo la funeraria el orden de las sillas debe

de mejorarse, la limpieza debe hacerse con mas frecuencia durante las velaciones, etc.

18. ¿Cómo considera el precio que tuvo que cancelar por la prestación de su servicio?

Objetivo:

Identificar cual es la apreciación de los clientes en cuanto al precio que deben pagar por sus servicios.



Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Bajo	5	2.66%
Aceptable	47	25.00%
Alto	136	72.34%
Total	188	100.00%

Comentario:

En su mayoría los clientes opinan que los precios son demasiado elevados, agregan a ello que en un momento emergente es cuando hay más gastos y que por lo tanto la empresa debería de considerar los precios y el financiamiento. También hay quienes que expresan que por cancelaciones y títulos no debe de cobrarse ya que la empresa esta en su deber de proporcionarlas y que en su defecto el precio debería ser mas bajo. Por otro lado hay un pequeño numero de personas que sienten que el precio es bajo, pero es necesario aclarar que tienen esta opinión porque adquirieron su contratos en los años 80 al 95, y al compararlos en la actualidad les resulta bastante bajos.

19. ¿Considera que el precio que cancelo es adecuado de acuerdo al servicio que se le proporciono?

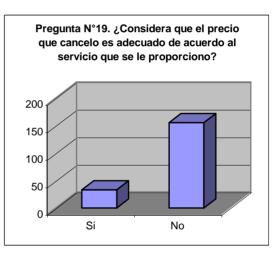
Objetivo:

Determinar si los clientes consideran que el servicio que proporciona la empresa justifica los precios que han tenido que pagar.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Si	33	17.55%
No	155	82.45%
Total	188	100.00%

Comentario:

La gran mayoría de los clientes encuestados consideran que los precios son demasiado altos y no son adecuados a los servicios ya que éstos no son del todo eficientes ni la inversión en los recursos los justifica; además también argumentan que otras empresas



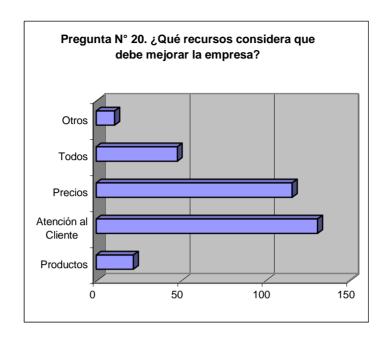
que ofrecen los mismos servicios a menos costo. Otros que al igual que la pregunta anterior opinan que si es adecuado, ya que el precio que tuvieron que pagar hace 10 años es bajo en comparación de los actuales.

20. ¿Qué recursos considera que debe mejorar la empresa?

Objetivo:

Identificar de acuerdo a los clientes que recursos o elementos debe mejorar la empresa para a la vez también mejorar sus servicios.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Productos	22	11.70%
Atención al Cliente	131	69.68%
Precios	116	61.70%
Todos	48	25.53%
Otros	11	5.85%



Un gran numero de clientes expresaron que en primer lugar se debe mejorar la atención al cliente, sobre todo al llamar por teléfono porque se les deja mucho tiempo en espera, también porque prometen tramites para determinadas fechas que no cumplen como la elaboración de placas extranjeras; en segundo lugar son los precios que deberían se mas bajos y al alcance de todos. En tercer se considera que los productos deben mejorarse en calidad; otros opinan que es necesario mejorar todos los puntos anteriores y un segmento minoritario considera que hay otros elemento que debe mejorar la empresa como la mala imagen de la empresa por los problemas ocasionados entre sus asociados y familiares así como la credibilidad en la empresa que actualmente esta muy deteriorada.

21. ¿Después de utilizar su servicio, tuvo algún trato con la persona que le atendió?

Objetivo:

Conocer si las consejeras han llevado a cabo el seguimiento y acercamiento con los clientes que han hecho uso de los servicios estratégicos de la empresa.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Si	27	14.36%
No	161	85.64%
Total	188	100.00%

Pregunta N°21. ¿Después de utilizar su servicio, tuvo algún trato con la persona que le atendió?

Comentario:

Hay un alto nivel de clientes que expresan que después de solicitar su servicio, no han tenido ningún acercamiento o contacto con la persona que les atendió, esto indica que

las Consejeras no están llevando a cabo la visita a los ocho días de prestarse el servicio. Pero no es la generalidad, ya que un nivel pequeño afirma que si tuvieron contacto con quien les atendió.

22. ¿Qué sugerencias daría a la empresa para mejorar sus servicios?

Objetivo:

Determinar que factores debe mejorar la empresa para brindar un mejor servicio a sus clientes.

Alternativas	Respuestas	Porcentaje
Incrementar la Eficiencia de entrega de contratos	_	_
y Títulos	8	4.26%
Minimizar el nivel de rotación del personal	13	6.91%
Avisar cada vez que se cambie un Cobrador	1	0.53%
Capacitar al personal de servicio en atención al cliente	26	13.83%
Ofrecer facilidades de pagos cuando se presenta la emergencia	16	8.51%
Ser mas flexibles	1	0.53%
Cumplir con los servicios que prometen cuando hacen las ventas	55	29.26%
Capacitar al personal de ventas en los productos que ofrece	13	6.91%
No hacer esperar mucho tiempo a los clientes	5	2.66%
Cumplir con los pedidos de las placas	15	7.98%
Resolver el problema judicial entre los		
familiares	26	13.83%
La forma de administración	3	1.60%
Otros	6	3.19%
Total	188	100.00%

Pregunta N°22. ¿Qué sugerencias daría a la empresa para mejorar sus servicios? ■ Otros ■ La forma de administración □ Resolver el problema judicial entre los □ Cumplir con los pedidos de las placas ■ No hacer esperar mucho tiempo a los clientes □ Capacitar al personal de ventas en los productos que ofrece Cumplir con los servicios que prometen cuando hacen las ventas ■ Ser mas flexibles 20 40 60 ■ Ofrecer facilidades de pagos cuando se presenta la emergencia □ Capacitar al personal de servicio en atención al cliente □ Avisar cada vez que se cambie un Cobrador ■ Minimizar el nivel de rotación del personal □ Incrementar la Eficiencia de entrega de contratos y Titulos

Comentario:

En primer instancia las personas encuestadas opinan que debe mejorarse el cumplimiento de los servicios que ofrecen los vendedores, ya que muchas veces dicen a los clientes que el servicio incluye todo, cuando en realidad no es así. En segundo lugar la empresa debe resolver el problema legal que existe entre los familiares y socios de la empresa porque están afectando la credibilidad de los clientes. Para continuar, como tercer punto es la atención al cliente la que puede mejorarse por medio de una capacitación. Otros puntos a retomar que la empresa debería de retomar son: incrementar la eficiencia en entrega de títulos y cancelaciones, minimizar el nivel de rotación del personal, avisar cada vez que hay cambio de cobradores, ofrecer financiamientos en momentos emergentes, mejorar la administración, la fachada del crematorio, etc.

ANEXO 7 LIBRETA DE CALIFICACIONES



LIBRETA DE CALIFICACIONES

Estimado cliente, nuestro propósito es ofrecerle el mejor servicio posible, sin embargo sabemos que cometemos errores. Por tal motivo queremos conocer sus comentarios, ya que con sus aportaciones podremos mejorar nuestros servicios.

CRITERIOS A EVALUAR	PUNTAJE EXCELENTE BUENO REGULAR DEFICIENTE
1. TIEMPO ESPERADO PARA SE ATENDIDO	
2. ATENCIÓN DEL PERSONAL	
3. PRECIOS DE LOS SERVICIOS	
4. CALIDAD EN EL SERVICIO	
5. EFICIENCIA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	
6. LIMPIZA DEL ESTABLECIMIENTO	
7. CUMPLIMIENTO DE PROMESAS	
8. CONOCIMIENTOS DEL PERSONAL	
9. TIEMPO PARA REALIZAR SU GESTION	
MOTIVO DE VISITA:	
OBSERVACIONES Y SUGERENCIA:	
FECHA: //	

ANEXO 8 MODELADO DE PROCEDIMIENTOS PROPUESTOS

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CEL	OIM	IEN	TO:	Noti	ficación	n del se	ervici	0		RE Ho	F.: F ia	.1.1 1	/ I. : de	1.1 /	C. .	1.1
EM	PRES	A: Grı	upo]	Resu	ırrec	ciór	1						Resu	men de							
								iliares	Sí	mbolo			tual		uesto			Dife	enc	ia	
							Operaciones 6 3							3							
ACTUAL ☐ PROPUESTO ☐							Trans	porte		1	()				1					
						F	Revisi	iones	(0	()			(0					
FEC	CHA: _	_Sep	<u>tiem</u>	bre o	de 2	004				Demo	ras	(0	()			(0		
	~~~								$\overline{\nabla}$	7 Archi	vos	(	0	(	)			(	0		
HE	СНО	POR:								Comb	inado	(	0	(	)			(	0		
Paso N°	Distancia en metros	L	Operación		Revisión	Demora		Combinado			ıé se h	ace y	por q	uién)		Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0	2	Q	$\Box$		D	$\nabla$			nte llan					na						
2	0	1	Q			$\Box$	$\nabla$			sejero a											
3	0	2	Q			$\Box$	$\nabla$		Clie	nte exp	lica qu	e serv	vicio r	necesit	a						
			0	$\Box$		$\Box$	$\nabla$														
			0		Ш	$\Box$	$\nabla$														
			Q	ı	Ш	$\Box$	$\nabla$														
			0	ļ			$\nabla$														
			0	1	닏	닏	$\nabla$														
			0	1		닏	$\nabla$														
			0	1	닏	님	$\nabla$														
			0	TT TT	H	片	$\nabla$														
			00	<u>}</u>	片	H	$\nabla$														
			-		H	片	$\nabla$														
			0	7	Η	H	$\nabla$	$\Box$													
			0	<u> </u>	H	H	$\nabla$														
			$\frac{0}{0}$		H	H	$\overset{v}{\nabla}$														
			Ö	□	H	H	Ť														
			$\overline{\bigcirc}$	⇒	Ħ	Ħ	Ť														
			Ö	⇨	Ħ	Ħ	Ť														
			Ŏ	⇨	Ħ	<del> </del>	Ť														
			Ŏ		Ī	Ď	$\dot{\nabla}$														
			Ŏ		Ī	<u> </u>	$\dot{\nabla}$														
			Ŏ			D	$\dot{\nabla}$														
			Ō	□		D	$\nabla$														
			0	$\Box$		D	$\nabla$														
			0	$\Box$		D	$\nabla$														
			0	$\Box$		D	$\nabla$														
			0	$\Box$		D	$\nabla$														

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO: Recolección de datos  REF.:F.1.2 / I.1.2 / C.1.2  Hoja 1 de 1												1.2						
EM	PRES	A: Gru	ipo ]	Resu	ırrec	ción	1			Resu	men de pasos							
DEPARTAMENTO: Servicios Familiares							Fam	iliares	Símbolo	Actual	Propuesto		Diferencia					
									Operaciones	8	2			(	6			
AC'	TUAI		F	PRO	PUl	EST	] O		Transporte	2	0				2			
									Revisiones	2	1				1			
FEC	CHA: _	_Sept	iem	bre o	de 20	<u>004</u> _			Demoras Demoras	1	0				1			
LIE	CIIO	D∩D.								0	0				0			
ПЕ	CHO	PUK:							Combinado	1	1		1	(	0	ı		
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado		DESCRIPCIÓN DE CADA PASO (Qué se hace y por quién)					Lugar	Persona	Mejorar	
1	0	5	0	⇧		D	$\nabla$		Consejera pregunt Nombre de titular causa de la muerte encuentra el fallec									
2	0	1	d	可			$\nabla$		Consejera da instr	ucciones a	cliente							
3	1	2	0	$\Box$				Ð	Consejera busca e	l contrato e	n el sistema							
4	3	5	0	$\Box$		D	$\nabla$		Consejera revisa d	atos								
			0	1			$\nabla$											
			0	<u>,</u>		$\overline{D}$	$\nabla$											
			0		Щ		$\nabla$											
			0	口口	Щ		$\nabla$	30										
			0	<u>}</u>		무	$\nabla$											
			0	<u>}</u>		片	$\nabla$											
				$\rightarrow$		片	$\nabla$											
			0	$\Box$	ᆷ		$\nabla$											
			0	$\rightarrow$	H	H	$\overset{v}{\nabla}$											
			0	ightharpoonup	H	H	$\nabla$											
			Ö	⇒	H	Ħ	Ť											
			Ö	□		<u> </u>	Ż											
			Ŏ	□		Ď	$\dot{\nabla}$											
			0	□		D	$\nabla$											
			0	ightharpoons		$\Box$	$\nabla$											

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED	ΙM	IEN	TO: I	Determinación del p	oago		REF Hoja		.1.3	/ <b>I.</b> : de		C.1	.3
EM	PRES	A: Gri	ıno Ì	Rest	irrec	ciói	1			Resu	nen de p		. 1		uc	1		
								iliares	Símbolo	Actual	Propue	- 1		Γ	)ifeı	enc	ia	
22.			120	. ~.		100			Operaciones	16	12	500				4	Iu	
AC	TUAI		F	PRO	PU	EST	O 1		Transporte	3	2		·			1		
									Revisiones	3	2					1		
FEC	CHA: _	_Sept	tiem	bre o	de 2	004			Demoras	1	0					1		
TTD	CIIO.	DOD								0	0				(	0		
HE	СНО	POR:							Combinado	0	0				(	0		
Paso N°	$ \begin{array}{c ccccccccccccccccccccccccccccccccccc$													Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1																		
2	0 1 ♥ □ □ ▼ Consejero Calcula el pago del IVA																	
3	0	0 1 ○ □ □ □ □ □ □ Consejero verifica si hay que pa complemento																
4	0	complemento 2																
5	0	0 2 ♥ □ □ ▼ □ Consejero determina que productos le fal																
									que debe realizar									
6	0	1	Φ	$\Box$			$\nabla$		Cliente entrega el	dinero al co	onsejero							
7	0	15	Q	□		D	$\nabla$		Consejero ingresa	el contrato								
8	2	1	0	Á			$\nabla$		Consejera se trasla	ıda a Caja								
9	0	1	Q	Î)			$\nabla$		Consejera entrega dinero a Cajera	Estado de	Cta. y							
10	0	3	0		D	D	$\nabla$		Cajera revisa Estadinero	do de Cta.	y cuenta	el						
11	0	2	Ø		П		$\nabla$		Cajera emite factu	ra								
12	0	1	4	⇒	H		Ť		Cajera sella los com		e pago							
13	0	2	ð	□	Ħ	<u> </u>	Ÿ		Cajera ingresa el d	_	1 0							
14		1	đ			$\overline{\Box}$	$\dot{\nabla}$		Cajera entrega la f	actura a la	conseier	a						
15	5	2	Ō	X		D	$\nabla$		Consejera se trasla									
16	0	1	8			D	$\nabla$		Consejera entrega									
			0	□		D	$\nabla$		<u> </u>									
			0	□		D	$\nabla$											
			0	□		D	$\nabla$											
			0	$\Box$		$\Box$	$\nabla$											
			0	$\Box$		$\Box$	$\nabla$											
			0	$\Box$		$\Box$	$\nabla$											

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED	OIM	IEN	TO: C	Coordinación del Servicio REF.: <b>F.2.1</b> Hoja 1 de	1
EM	PRES.	A: Fur	neral	les L	as F	Flore	S		Resumen de pasos	L
								iliares		a
									Operaciones 12 11 1	
AC	TUAI		F	PRO	PU]	EST	O		Transporte 4 4 0	
									Revisiones 1 0 1	
FEC	CHA: _	Sept	tiem	bre o	de 2	004			Demoras 0 0 0	
	CIIO	DOD							$\nabla$ Archivos 0 0	
HE	СНО	POR:							Combinado 0 0	
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓN DE CADA PASO (Qué se hace y por quién)  Campiar  Campi	Persona Mejorar
1 2	0	15	Q	$\Box$		D	$\nabla$		Consejera llena hoja de 1ª. llamada	
2	3	2	0	F		D	$\nabla$		Consejera entrega hoja de 1ª. Llamada , Estado de Cuenta y datos a Coordinadora de Servicios.	
3	0	2	6	$\Rightarrow$	П		$\nabla$		Coordinadora recibe información	
4	0	1	1		H	H	$\overset{v}{\nabla}$		Coordinadora recise información  Coordinadora informa a personal del	
•		1	lΥ				*		servicio que prepare la capilla	
5	0	5	þ	□		D	$\nabla$		Coordinadora envía a motorista a recoger el cuerpo	
6	_	3	0	X		$\Box$	$\nabla$		Motorista sale a recoger el cuerpo	
7	0	1	Ø	□		D	$\nabla$		Motorista pide a cliente: DUI , Constancia medica y la ropa para su velación.	
8	0	5	Q	$\Box$		D	$\nabla$		Cliente entrega documentación y	
			`						vestuario a motorista	
9	0	5	0	$\overrightarrow{>}$		D	$\nabla$		Motorista traslada el cuerpo a la camilla	
10	-	3	α			$\Box$	$\nabla$		Motorista ingresa la camilla al microbús	
	0	2	0	户		$\overline{\mathbb{D}}$			Motorista se retira	
12	0	2	Q	⇧		D	$\nabla$		Motorista informa a coordinadora que se dirige al laboratorio	
13	0	2	Φ	$\Box$		D	$\nabla$		Coordinadora informa al personal del laboratorio que esta en camino el cuerpo	
14	0	15	Φ	$\Box$		D	$\nabla$		Coordinadora elabora rótulos	
15	0	5	Φ	$\Box$		D	$\nabla$		Coordinadora coloca los rótulos en la capilla y entrada de la funeraria	
			0	$\Box$		D	$\nabla$			
			Ö	$\Box$		D	$\nabla$			
			0	$\Box$		D	$\nabla$			
			0	$\Box$		D	$\nabla$			

NO	MBR	E DE	L Pl	ROC	CED	)IM	IEN	TO: I	Preparación del cue	rpo				F.2		1 _	1	
EM	PRESA	4 · F111	neral	es I	as F	lore	s			Resu	men de p		oja	1	C	le	1	
	PARTA							iliares	Símbolo	Actual	Propue			Г	ifer	enc	ia	
									Operaciones	3	3	500				)		
AC'	TUAI	_ 🗆	P	PRO	PUI	EST	] O		Transporte	1	1				(	)		
									Revisiones	0	0				(	)		
FE	CHA:	<u>S</u>	<u>epti</u>	eml	ore (	de 2	2004	<u>4</u>	Demoras	0	0				(	)		
	OHO:	DO D								0	0					)		
HE	CHO I	POK:							Combinado	0	0				(	)		
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se h	N DE CAD ace y por q		)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	-	20	0	<del> </del>			$\triangleright$	0	Motorista lleva cu	erpo a labo	ratorio							
2	0	90	0	Û			$\nabla$		Personal de labora									
3	0	5	0	Û		D	$\triangleright$		Personal de laborate el ataúd	orio coloca e	el cuerpo	en						
4	0	3	d	$\Box$		D	$\nabla$		Personal de labora	torio entre	ga el fére	etro						
				_					a motorista									
			0		H	무	$\nabla$											
			0	<u>}</u>		片	$\nabla$											
			0	7	H		$\nabla$											
			Ö	⇒	H	<u> </u>	Ť											
			Ŏ	□		D	$\dot{\nabla}$											
			0	$\Box$		D	$\nabla$											
			0	Û			$\nabla$											
			0	$\Box$		$\Box$	$\nabla$											
			0	$\Box$		$\Box$	$\nabla$											
			0	1	Щ		$\nabla$											
			$\bigcirc$	1	Щ		$\vee$											
			0	<u>)</u>	H	무	$\nabla$											
-			0	10	H	분	$\nabla$											
-																		
			0	1	#	H	$\nabla$											
			0	$\Box$	H	H	$\overset{v}{\nabla}$											
			Ö	⇒	$\exists$	Ħ	Ť											
			Ŏ	□		Ď	$\dot{\nabla}$											

NO	MBR	E DE	L Pl	ROC	CED	OIM	IEN	TO: F	Realización de Tran	nites Legal	es	RI Ho			2.3 / 1 d	<b>C.2</b>	1.3	
EM	PRESA: Funerales Las Flores PARTAMENTO: Servicios Familiares Operaciones  Resumen de propue																	
DEI	PART	AMEN	OTV	: Se	ervic	ios	Fam		Propue			Г	ifer	enc	ia			
									Operaciones	11	10					1		
AC	TUAI	_ <u> </u>	P	PRO	PUI	EST	] O		Transporte	3	2					1		
									Revisiones	0	0				(	0		
FEC	CHA: _	_Sept	iem	bre o	de 20	004			Demoras	0	0				(	0		
	arro :	<b>DOD</b>								0	0				(	0		
HE	CHO	POR:							0	0				(	0			
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se ha	N DE CAD ace y por q		•	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0 5 □ □ □ □ □ Consejera pide a cliente pago para los impuestos																	
2	0 5 ♥ □ □ ▼ □ Consejera pide a cliente pago para los impuestos																	
3	$ \begin{array}{c ccccccccccccccccccccccccccccccccccc$																	
4	0	$ \begin{array}{c ccccccccccccccccccccccccccccccccccc$																
	0 5 □ □ □ □ □ □ □ Consejera pide a cliente pago para los impuestos  0 1 □ □ □ □ □ □ □ Cliente entrega el pago a Consejera  0 1 □ □ □ □ □ □ □ □ Consejera Recibe el dinero  0 1 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □																	
									Constancia medica	a								
5	0	5	Q	$\Box$		D	$\nabla$		Consejera envía a	motorista a	ı realizar							
			\						tramites.									
6	-	15	0	<del>\frac{\frac{1}{2}}</del>		$\Box$	$\nabla$		Motorista se trasla									
7	0	15	9	$\Box$			$\nabla$		Motorista hace el defunción	asiento de l	a partida	de						
8	-	15	0	F		D	$\nabla$		Motorista se traslad cementerio General	a a las oficir	nas del							
9	0	15	d	□	П	$\Box$	$\nabla$		Motorista hace el	nago de im	nuestos							
10	0	15	7	<u>.</u>	Ħ	$\overline{D}$	Ť		Motorista retorna									
11	0	3	6	□		D	$\nabla$		Motorista entrega									
									Consejera									
12	0	3	Ò	$\Box$		D	$\nabla$		Consejera entrega	document	ación a							
									cliente.									
			0	$\Box$		$\Box$	$\nabla$											
			0	$\Box$		$\Box$	$\nabla$											
			0	$\Box$		$\Box$	$\nabla$											
			0	$\Box$	Щ	1	$\nabla$											
			0	$\Box$	빝	닏	$\nabla$											
						닏	$\bigvee$	1										

			L Pl	ROC	CED	IM	IEN	TO: T	raslado del cuerpo	al lugar de	;			F.2		l.	<b>2</b> 31	
	umaci PRES		neral	ec I	ac F	lore	·C			Dagu	men de pa		oja	1	C	le	431	
	PART							iliares	Símbolo	Actual	Propue			Γ	Difer	enc	ia	
									Operaciones	14	12	-				2		
AC	TUAI	_ 🗆	P	PRO	PUl	EST	] O		Transporte	5	6					1		
									Revisiones	1	0					1		
FEC	CHA: _	_Sept	tiem	bre o	de 20	004_			Demoras	0	0					0		
НЕ	CHO	D∩D ·								0	0					0		
1112	HECHO POR: Combinado 0 0													1	(	0		
Paso N°	oka d											1	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0 5																	
	al cliente que se preparen para la salic											la						
2	0	5	7		Щ	닏	$\nabla$		Motorista prepara									
3	0	2					$\nabla$		Motorista pide a c documentación.									
4	0	1	þ	$\Rightarrow$		D	$\nabla$		Consejero entrega motorista									
5	0	2	+	□		$\Box$	$\nabla$		Consejero indica a	io								
	U	1	7				V		que pueden retirar			10						
6	8	5	0	À		D	$\nabla$		Personal de servic la capilla	io retira el	féretro d	e						
7	0	5	Q	$\Box$		D	$\nabla$		Personal de servi la carroza Fúnebre		el féretro	o a						
8	0	5	0	F		D	$\nabla$		Personal de servic		s flores de	e						
9	0	5	d	$\Box$		D	$\nabla$		capilla Consejero coordin		de la							
				<u> </u>					carroza y acomp	añantes								
10	-	25			Щ				Motorista se trasla									
11	0	5	96	1	Щ	닏	$\nabla$		Personal de Servic									
12	-	5		⇧			$\nabla$		Personal de Servi a la iglesia									
13	0	30	P			D	$\nabla$		Personal de servic la misa	io espera q	ue termin	ie						
14	_	5	0	P		D	$\nabla$		Personal de service el féretro	cio sacan de	e la igle	sia						
15	_	20	0	力		D	$\nabla$		Motorista se traslac	erio								
16	0	5	Ø	□		Б	$\dot{\nabla}$		Personal de servic	féretro								
17	0	2	Þ	$\Rightarrow$		D	$\nabla$		Personal de servici encargado en el Cer	o entregan		os a						
18	0	5	0	母		D	$\nabla$		Personal de servic									
			Ö	$\Box$		D	$\nabla$											

NO	PARTAMENTO: Servicios Familiares Símbolo Actual Propues Operaciones 6 5													<b>I.2</b>		le	1	
EM	EPARTAMENTO: Servicios Familiares Símbolo Actual Propues  Operaciones 6 5  CTUAL □ PROPUESTO □ Transporte 2 0												<u> </u>					
DEF	PART	AMEN	OTV	: Se	ervic	ios l	Fam	iliares	Símbolo					Г	ifeı	enc	ia	
									Operaciones	6	5					1		
AC'	TUAI	_ <u> </u>	P	PRO	PUl	EST	] O		Transporte	2	0					2		
									Revisiones	1	1					1		
FEC	CHA: _	_Sept	iem	bre o	de 20	004_			Demoras	1	1					1		
11174	CIIO	DOD.								0	0				(	0		
HE	HECHO POR: Combinado 0 0														(	0		
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se h	N DE CAD ace y por q		)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0 15 ○ □ □ □ □ Consejera llena hoja de 1ª. llamada																	
2	3 2 ○ 🛱 🗆 □ ▼ Consejera entrega hoja de 1ª. Llamada											da ,						
	Estado de Cuenta y datos a																	
	Estado de Cuenta y datos a Coordinadora de Servicios.																	
3	0	2	Q.	□			$\nabla$											
4	0	5	Q	10/1	$\downarrow \downarrow$		$\nabla$		Coordinadora en									
5	0	10	0				$\nabla$		Coordinadora esp			X						
6	0	5	0				$\nabla$		Encargado del parq									
7	0	4	0	1	븯	닏	$\nabla$		Encargado del Par			<b>;</b>						
8	0	5	0				$\nabla$		Enc. del Parque d Coordinadora de S		ieno a							
			0	□		$\vdash$	$\nabla$		Coordinadora de l	Servicios								
			0	<u>→</u>		片	$\nabla$											
				<u> </u>	片	片	$\nabla$											
			0	$\overrightarrow{\Box}$			$\nabla$											
			0	□	H		Ť											
			Ö	<u>;</u>			Ť											
			Ö	⇒	Ħ	<u> </u>	Ť											
			Ö	⇒	Ħ	Ħ	Ť											
			Ŏ	□		D	$\dot{\nabla}$											
			0	$\Box$		$\Box$	$\nabla$	0										
			0	$\Box$		D	$\nabla$											

NO	MBR	E DE	L P	RO	CED	OIM	IEN	TO: F	Preparación del serv	vicio			EF.:	<b>I.2</b>		le :	1	
EM	PRESA	A: Cer	men	terio	La	Resi	ırrec	cción		Resu	men de p		ŋα	1		10	L	
DEI	PART	AMEN	OTV	): Se	ervic	ios	Fam	iliares	Símbolo	Actual	Propue			Γ	ifer	enc	ia	
									Operaciones	7	7				(	0		
AC	TUAI		F	PRO	PU1	EST	] O		Transporte	2	2				(	0		
									Revisiones	0	0				(	0		
FE	CHA:	<u>S</u>	<u>epti</u>	eml	bre	de 2	2004	<u>4</u>	D Demoras	0	0				(	0		
	~~~									0	0				(	0		
HE	CHO	POR:							Combinado	0	0				(0	1	
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se h	N DE CAD ace y por q)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0 5 □ □ □ □ □ Encargado del parque recibe notificación del servicio																	
2	del servicio 10 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □																	
3	0 10 □ □ □ □ □ □ □ Encargado del parque asigna a personal de servicio - 15 □ □ □ □ □ □ □ Personal de Servicio y Encargado del parque identifican la ubicación																	
4	del servicio 10 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □																	
5	-	15	15 ○ □ □ □ □ □ Personal de Servicio y Encargado del parque identifican la ubicación 15 ○ □ □ □ □ □ □ Personal de servicio toma medidas 15 ○ □ □ □ □ □ □ Personal de servicio lleva herramientas															
6	0	30	ф	\Box		D	∇		Personal de servic la propiedad	io hace la a	pertura o	de						
7	0	20	Ф	\Box		D	∇		Personal de servic	io coloca la	cripta							
8	0	20	0	₽		D	∇		Personal de servic sillas, atril, portac todos, etc.	io coloca a	lfombras							
9	0	15	Ф	\Box			∇		Personal de servic esperar a clientes	io se prepa	ra para							
			0	\Box		D	∇		•									
			0	\Box			∇											
			0	\Box		D	∇											
			0			\Box	∇											
			0	\Box		$\overline{\mathbb{D}}$	∇											
			0	\Box		\overline{D}	∇											
			0	\Box	Щ	$\overline{\mathbb{D}}$	∇											
			0		Щ		∇											
-																		
-			0	<u>)</u>	ዙ	片	∇											
-			0	<u>}</u>	片	片	∇											
														1		l		

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED)IM	IEN	TO: S	Servicio de Inhuma	ción			EF.:	: I.2		le	1	
EM	PRESA	A: Cer	nen	terio	La	Resi	ırrec	cción		Resu	men de p		.,					
DEI	PART	AMEN	VTO	: Se	ervic	ios 1	Fam	iliares	Símbolo	Actual	Propue			Γ	ife	enc	ia	
									Operaciones	11	11					0		
AC	TUAI	_ [F	PRO	PUI	EST] O		Transporte	1	1					0		
		_							Revisiones	1	1					0		
FEC	CHA: _	_Sept	iem	bre o	de 2	004_			Demoras	0	0					0		
									✓ Archivos	0	0					0		
HE	CHO I	POR:							Combinado	0	0					0		
	n:	u	u	e				.0							а			
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ	N DE CAD	A PASO)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	ar	Persona	ırar
aso	stancia metros	emp nin	era	ansj	evis	em	rch	mbi	(Oué se h	ace y por q	uién)		lim	am	cne	Lugar	ers	Mejorar
Ь	Dis	Ti6 n	O	Tra	R	Π	\(\delta\)	Co		J 1	,		E		Se	, ,	Ь	~
1	_	15	0	以		D	∇		Consejera llega al	lugar del e	ntierro							
2	0	5	0	D	$\overline{\Sigma}$	D	∇		Consejera revisa u									
3	0	10	Φ	₽		D	∇		Consejera recibe a									
4	0	5	Φ	\Box		D	∇		Consejera ordena		es							
5	0	5	Ф	\Box		D	∇		Consejera da las p			da						
6	0	15	Ф	\Box		D	∇		Consejera hace la									
7	0	2	Ф	\Box		D	∇		Consejera ordena		del fére	tro						
8	0	2	Φ	\Box		D	∇		Personal de servicio									
									descensor									
9	0	8	Φ			\Box	∇		Personal de servi									
10	0	8	φ	Ų		D	∇		Personal de servic	io coloca la	a tapader	a						
									de la cripta									
11	0	10	φ	\Box			∇		Personal de servic	io sella cor	n cement	o la						
10	0	1.5		_					cripta		• 1	1						
12	0	15	Φ	1	Щ		∇		Personal de servic		propieda	ad						
13	0	5	Ф	J 口	Щ	닏	∇		Consejera despide	a cliente								
			0) []	Щ	닏	∇											
			$\mathcal{O}($	<u>)</u>		닏	∇	36										
				7			∇											
			00	1		片	∇											
				1	Н	H	∇											
				1		1	$\overset{v}{\nabla}$											
				1	H		$\overset{v}{\nabla}$											
			$\frac{0}{0}$	1	H	片	∇											
				<u> </u>	H	H	$\overset{\vee}{\nabla}$											
					H	H	$\overset{\vee}{\nabla}$											
					H	H	$\overset{v}{\nabla}$											
				1	H	片	∇											
				1	H	H	$\overset{v}{\nabla}$											
			$\frac{\circ}{\circ}$	1	H	H	∇											
Ц													1	1		<u> </u>		

NO	MBR	E DE	L Pl	ROC	CED	OIM	IEN	TO: C	Coordinación del S	ervicio			EF.:	C. 2		le	1	
EM	PRES	A: Fur	neral	es L	as F	lore	S			Resu	men de p		- <u>J</u>					
DEF	PART	AMEN	OTV	: Se	ervic	ios l	Fam	iliares	Símbolo	Actual	Propue	esto		Г	ifeı	enc	ia	
									Operaciones	5	4					1		
AC'	TUAI	_ 🗆	P	PRO	PUl	EST] O		Transporte	2	1					1		
									Revisiones	0	1					1		
FEC	CHA: _	_Sept	iem	bre o	de 20	004_			Demoras	1	1				(0		
11174	CIIO.	DOD.								0	0				(0		
HE	CHO	POK:							Combinado	0	0				(0		
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se h	N DE CAD ace y por q)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0 15 Q □ □ ∇ □ Consejera llena hoja de 1ª. llamada																	
2	3 2 ○ ☆ □ ○ ▽ □ Consejera entrega hoja de 1ª. Llama											da ,						
			,	/						y datos a C	Coordina	dora						
	Estado de Cuenta y datos a Coordinad de Servicios.																	
3	0	2	φ	\Box		\Box	∇											
4	0	5	6	10/·	\supseteq	\overline{D}	∇		Coordinadora en									
5	0	10	0	\Box		$\overline{\mathbb{Z}}$	∇		Coordinadora esp			ιX						
6	0	5	Q		Щ	$\overline{\mathbb{D}}$	∇		Encargado del crem									
7	0	4	0		1	닏	∇		Enc. del cremator									
8	0	5	U				∇		Enc. del cremator		o bueno	a						
							\Box		Coordinadora de S	Servicios								
			0	7	片	片	∇											
			0	<u>}</u>		片	∇											
				Î	H		∇											
			0		H	H	$\overset{v}{\nabla}$											
			0	□	H	5	$\overset{v}{\nabla}$											
			Ö	⇒			$\overset{\bullet}{\nabla}$											
			Ö	⇒	Ħ	\overline{D}	Ť											
			Ö	□	Ħ	<u></u>	Ť											
			Ŏ	□		D	$\dot{\nabla}$											
			Ō	\Box		D	∇											
			0	\Box		D	∇											
			0	\Box		\Box	∇											

NO	MBR	E DE	L PI	ROC	CED	OIM	IEN	TO: C	Cremación				EF.:	: C. 2		le	1	
EM	PRESA	A: Fur	neral	es L	as F	lore	S			Resu	men de p		ŋa	1		iC	1	
DEI	PART	AMEN	OTV	: Se	rvic	ios	Fam	iliares	Símbolo	Actual	Propue			Г	ifer	enc	ia	
									Operaciones	9	10					1		
AC	TUAI	_ 🗌	P	PRO	PUI	EST] O		Transporte	2	1					1		
									Revisiones	0	0				(0		
FEC	CHA: _	_Sept	iem	bre o	de 20	004_			D Demoras	2	1					1		
	CIIO:	DOD								1	1				(0		
HE	CHO	POR:							Combinado	1	1				(0		
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se h	N DE CAD ace y por q)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0	5	0	Û		D	∇		Coordinadora avis	a a encarga	ido de							
2	0	3	9	\Box		D	∇		natorio enc	iende el								
3	0	5	Q	\Box		D	∇		Encargado recibe	el cuerpo								
4	0	3	Ó	Û		D	∇		Encargado ingresa	el cuerpo	en el hoi	no						
5	0 3 0 □ □ □ □ □ □ Encargado ingresa el cuerpo en el horno 0 90 □ □ □ □ □ □ □ □ Consejera atiende a la familia mientras s																	
	crematorio 2 0 3 ○ □ □ □ □ □ □ □ Encargado de crematorio encienhorno 3 0 5 ○ □ □ □ □ □ □ Encargado recibe el cuerpo 4 0 3 ○ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □																	
6	0	5		□	Ш		$ \vee $	الكرا	Encargado saca ce horno por separad		amenta d	iei						
7	0	30	0	\Box	П	\Box	$\overline{\nabla}$		Encargado espera		se enfríe	1						
8	0	15	\bigcirc	0	$^{\!$		Ť		Encargado homoger			.1						
9	0	3	ð	10/		D	Ť		Encargado coloca									
10	0	3			/[[/	7		bolsa	1- ······	la halaa							
10	0	3	0	7			7		Encargado guarda cenizas	en ia urna	ia doisa	con						
11	0	2	α	1		D	∇		Encargado entrega	a la urna al	conseje	ro						
12	0	2	0	Ĥ			∇		Consejero entrega									
13	0	3	Q	\Box			∇		Consejero solicita		ecibido							
14	0	2	Ó	\Box		D	∇		Cliente firma de R	Recibido								
			0	□		\Box	∇											
			0	<u>□</u>		\Box	∇											
			0		Щ		∇											
			0		브		∇											
			0	10	Н		∇											
			0	TT TT	븜	분	∇											
-			0	1	H	片	∇											
			0	1 (분	片	∇											
			0	1	H	片	∇											
					H	H	_											
														<u> </u>		<u> </u>		ш

NO	MBR	E DE	L Pl	ROC	CED	OIM	IEN	TO: F	reparación de Info	rme	REF Hoja		3.1 /	' I.3 de		C.3	.1
EM	PRESA	A: Grı	ıpo l	Resu	ırrec	ciór	1			Resu	men de pasos						
								iliares	Símbolo	Actual	Propuesto		Г	ifei	enc	ia	
									Operaciones	4	3				1		
AC'	TUAI	_ 🗆	P	PRO	PUl	EST	O [Transporte	0	0			(0		
									Revisiones	0	0			(0		
FE	CHA:	<u>S</u>	<u>epti</u>	eml	ore	de 2	2004	<u>4</u>	Demoras Demoras	0	0			(0		
	GIIO :	DOD								0	0				0		
HE	CHO I	POR:							Combinado	0	0			(0		
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se h	N DE CAD ace y por q		Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0	20	Φ	\Box		D	∇		Consejero llena fo	ormulario d	le reporte						
2	0	10	Þ	\Box		D	∇		Consejero anexa Es		ta, DUI de						
	0	-		1					fallecido, Recibo de		1						
3	0	5	Ó	\Box			∇		Consejero entrega Asistente adminis		os al						
			0	□			∇		Asistente adminis	trativo.							
			0	7		片	∇										
			Ö	ightharpoonup			$\dot{\nabla}$										
			Ö	□	Ħ	$\frac{D}{D}$	Ť										
			Ŏ	□		D	$\dot{\nabla}$										
			0	\Box		D	∇										
			0	\Box		D	∇										
			0	Û			∇										
			0	\Box		D	∇										
			0	1		$\overline{\mathbb{D}}$	∇										
			0	1	Щ	\Box	∇										
-			0	1 1	Щ	닏	∇										
			0			님	∇										
			0	7	H	片	∇										
			0	7		片	∇										
			0	ightharpoonup			$\overset{v}{\nabla}$										
			0	$\overrightarrow{\Box}$	H	H	$\overset{v}{\nabla}$										
			Ö	□	H	Ħ	Ť										
			Ŏ	□		<u> </u>	Ť										
			Ŏ	□		D	$\dot{\nabla}$										
			0	\Box		D	∇										
			0	ightharpoons		\Box	∇										

NO	MBR	E DE	L P	ROC	CED	OIM	IEN	TO: S	eguimiento a clien	te		REF Hoja		1.3.2			/ C.	3.2
EM	PRES	A: Grı	ipo]	Resu	irrec	ciór	1			Resu	men de p		•					
								iliares	Símbolo	Actual	Propue			Γ	ifer	enc	ia	
									Operaciones	2	1					1		
AC	TUAI	Г. П	F	PRO	PU	EST	\cap		Transporte	1	1					0		
110	10111		•	110	101		0 1		Revisiones	0	0					0		
FEC	CHA:	Se	ntie	mbr	e de	200	04		Demoras	0	0					0		
									✓ Archivos	0	0					0		
HE	СНО	POR:							Combinado	0	0					0		
		1							Comomado	U	U				· '			
Paso N°	Distancia en metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓ (Qué se ha	N DE CAD ace y por q)	Eliminar	Cambiar	Secuencia	Lugar	Persona	Mejorar
1	0	8	Q	\Box		D	∇		Consejera concert	a cita con o	cliente							
2	_	20	0	B		D	∇		Consejera visita a									
			Ō		Ī	$\overline{\mathbb{D}}$	∇											
			Ŏ	□	Ē	<u> </u>	$\dot{\nabla}$											
			Ŏ	□	冒	<u> </u>	Ť											
			Ŏ	□	Ħ	Б	Ť											
			Ŏ	⇒	一	Ħ	Ť											
			Ŏ	⇒	H	<u> </u>	Ť											
			Ö	⇒	Ħ	H	Ť											
			Ö	⇒	H	H	$\overset{\bullet}{\nabla}$											
			Ö	⇒	H	6	$\overset{\bullet}{\nabla}$											
			Ö	⇒	H	H	Ť											
			Ö	⇒	H	H	Ť											
			0	\Box	H	H	$\overset{v}{\nabla}$											
			0	\Box	H	H	$\overset{v}{\nabla}$											
			0	\Box	H	H	∇											
			0	ightharpoonup	H	H	$\overset{v}{\nabla}$											
					H	H	$\overset{v}{\nabla}$											
			$\overline{0}$	\Box	H	H	Ť											
			0	\Rightarrow	H	片	∇											
			0	ightharpoonup	片	片	∇											
			0		ᆷ	H	∇											
					片	片	∇											
			0	7	片	片		\Box										
			0	<u>→</u>	H	R	∇											
		-	0		屵	무	∇											-
			0	1	牌	본	∇											<u> </u>
			0	1 🗇	牌	무	∇											
																		-
			\cup	l ⊔∕	ιШ	ロ	ΙV							l	l	l		l

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO: Evaluación del servicio REF.: F.3.3 / I.3.3 / C.3.3 Hoja 1 de 1																			
EMPRESA: Grupo Resurrección							1		Resumen de pasos										
DEPARTAMENTO: Servicios Familiares								iliares	Símbolo Actual Propues				Diferencia						
									Operaciones	5	3								
ACTUAL ☐ PROPUESTO ☐									Transporte 4 3						1				
									Revisiones 0 0						0				
FECHA: Septiembre de 2004									Demoras	0	0					0			
										∇ Archivos 0 0									
HECHO POR:									∇ Archivos 0 0 0 ∇ Combinado 0 0 0							0			
do d																			
Paso N°	Distancia e metros	Tiempo en minutos	Operación	Transporte	Revisión	Demora	Archivo	Combinado	DESCRIPCIÓN DE CADA PASO (Qué se hace y por quién) [Figure 2] [Campiar 2] [Campiar 3] [Campiar 3] [Campiar 4] [Campiar 4] [Campiar 5] [Campiar 5] [Campiar 6] [Campiar 6] [Campiar 7] [Campi								Persona	Mejorar	
1	0	15	0	Ŕ		D	∇		Coordinadora envía por e-mail, fax o										
2	0	3	Ø	\Box	П	\Box	∇			mensajero el cuestionario Cliente recibe el cuestionario									
3	_	30	<u> </u>	1	H	H	$\overset{v}{\nabla}$		Cliente llena cuestionario Cliente llena cuestionario										
4	_	5	7	1	H	<u> </u>	Ť		Coordinadora llama a cliente para										
		5	7	,			ľ		verificar que se recontestado.										
5	0	15	0	\Rightarrow		D	∇		Cliente envía cuestionario constestado										
									por e-mail, fax o r										
6	0	5	Ø	\Box		\Box	∇		Coordinadora reci										
7	0	40	Q	\Box		D	∇		Coordinadora prep cuestionario del m										
8	-	5	0	B		D	∇		Coordinadora entrega reporte mensual a la										
				7			\Box	Ю	Gerencia General.										
			0	T T	H	片	∇												
			$\frac{0}{0}$	1 (H	片	∇												
			$\frac{1}{2}$	1	H	片	∇												
			$\frac{\circ}{\circ}$	<u> </u>	H	片	∇												
				<u> </u>	H	片	$\overset{\vee}{\nabla}$												
				<u> </u>	H	H	$\overset{\vee}{\nabla}$												
				ightharpoonup	H	片	$\overset{v}{\nabla}$												
				1	H	片	∇												
				1 T	H	片	∇												
				1	H	片	$\overset{\vee}{\nabla}$		 										
				1	\mathbb{H}	片	$\overset{\vee}{\nabla}$		1										
				1	H	H	$\overset{\vee}{\nabla}$		_										
					H	H	$\overset{v}{\nabla}$												
				1	\vdash	H	$\overset{v}{\nabla}$												
					H	H	$\overset{v}{\nabla}$												

ANEXO 9 OTIDACION DE PROCEDIMIENTOS PROPUESTOS

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO NOTIFICACION DEL SERVICIO

IDENTIFICACIÓN: F. 1. 1 / I. 1. 1 / C. 1. 1							FECHA:										
DEPARTAMENTO: Servicios Familiares						FECAN:											
PROCESO: PRE-SERVICIO							ECNICO: Promedio										
PROCEDIMIENTO: Notificación del servicio						ECNICU: Promedio											
N°	Descripción de Actividad		7			∇	Ö		Tiempo consumi	TOTAL							
			7					CLIENTE	RECEPCIONISTA	CONSEJERA	T (MIN)	æ					
1	llama por teléfono a la oficina	†						2			2	40.00%					
2	Atiende la llamada	ŧ								1	1	20.00%					
3	Explica que servicio necesita	ŧ						2			2	40.00%					
	TOTAL										5	100.00%					

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO RECOLECCION DE DATOS

PTRTCACTÓN·R 1 2 / T 1 2	7.0															
IDENTIFICACIÓN: F.1.2 / I.1.2 / C.1.2 DEPARTAMENTO: Servicios Familiares							FECHA:									
PROCEDIMIENTO: Recolección de datos																
Descripción de Actividad	\bigcirc	Ч	\Box	\Box	\Box	$\overline{\alpha}$	Tiempo consumido		TOTAL							
Descripcion de Actividad		4	╙		V		CONSEJERA	ARCHIVISTA	T (MIN)	ъ						
Pregunta datos a cliente:	Ť															
Nombre de titular y fallecido,																
teléfonos, causa de la muerte,							5		5	38.46%						
lugar donde se encuentra el																
fallecido.																
Da instrucciones a cliente	4						1		1	7.69%						
Busca el contrato en el sistema						*	2		2	15.38%						
Revisa datos			*-	_			5		5	38.46%						
TOTAL									13	100.00%						
	RTAMENTO: Servicios Famil SO: SDIMIENTO: Recolección de Descripción de Actividad Pregunta datos a cliente: Nombre de titular y fallecido, teléfonos, causa de la muerte, lugar donde se encuentra el fallecido. Da instrucciones a cliente Busca el contrato en el sistema Revisa datos	RTAMENTO: Servicios Familiare SSO: SDIMIENTO: Recolección de dato Descripción de Actividad Pregunta datos a cliente: Nombre de titular y fallecido, teléfonos, causa de la muerte, lugar donde se encuentra el fallecido. Da instrucciones a cliente Busca el contrato en el sistema Revisa datos	RTAMENTO: Servicios Familiares SSO: SDIMIENTO: Recolección de datos Descripción de Actividad Pregunta datos a cliente: Nombre de titular y fallecido, teléfonos, causa de la muerte, lugar donde se encuentra el fallecido. Da instrucciones a cliente Busca el contrato en el sistema Revisa datos	RTAMENTO: Servicios Familiares SO: SDIMIENTO: Recolección de datos Descripción de Actividad	RTAMENTO: Servicios Familiares SSO: SDIMIENTO: Recolección de datos Descripción de Actividad	RTAMENTO: Servicios Familiares SSO: RDIMIENTO: Recolección de datos Descripción de Actividad	RTAMENTO: Servicios Familiares SSO: RDIMIENTO: Recolección de datos Descripción de Actividad	RTAMENTO: Servicios Familiares SSO: RDIMIENTO: Recolección de datos Descripción de Actividad CONSEJERA Pregunta datos a cliente: Nombre de titular y fallecido, teléfonos, causa de la muerte, lugar donde se encuentra el fallecido. Da instrucciones a cliente Busca el contrato en el sistema Revisa datos TECNICO: Promedio Tiempo CONSEJERA * 5 1 Busca el contrato en el sistema * 2 Revisa datos * 5	RTAMENTO: Servicios Familiares SO: SDIMIENTO: Recolección de datos Descripción de Actividad CONSEJERA ARCHIVISTA Pregunta datos a cliente: Nombre de titular y fallecido, teléfonos, causa de la muerte, lugar donde se encuentra el fallecido. Da instrucciones a cliente Busca el contrato en el sistema Revisa datos TECNICO: Promedio Tiempo consumido CONSEJERA ARCHIVISTA 5 lugar donde se encuentra el fallecido. Da instrucciones a cliente 1 Busca el contrato en el sistema Revisa datos	RTAMENTO: Servicios Familiares SO: RECHA: TECNICO: Promedio Tiempo consumido TOTAI CONSEJERA ARCHIVISTA T(MIN) Pregunta datos a cliente: Nombre de titular y fallecido, teléfonos, causa de la muerte, lugar donde se encuentra el fallecido. Da instrucciones a cliente Busca el contrato en el sistema ** ** ** ** ** ** ** ** **						

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO DETERMINACION DE PAGOS

IDEN	TIFICACIÓN: F. 1.3 / I. 1.3	/c.:	1.3		FEC:	иъ.							
DEPA	RTAMENTO: Servicios Famil	iare	es		EEC.								
PROC	ESO: Pre-servicio				mrc.	MTCC) - Ti	omedio					
PROC	EDIMIENTO:Determinación d	le pa	agos		ILC.	NICU).PE	mearo					
N°	Descripción de Actividad	\cap	₽	П		∇	О	TOT	AL.				
	bescripcion de accividad		7	Ш		٧		CONSEJERA	CLIENTE	GESTORA	CAJERA	T(MIN)	ዓ
1	Revisa el Estado de Cuenta			*				2				2	5.41%
2	Calcula el pago del IVA	1						1				1	2.70%
3	Verifica si hay que pagar							1					
	complemento	lŧ										1	2.70%
4	Determina que productos le faltan	ŧ						2				2	5.41%
5	Informa a cliente los pagos que							1					
	debe realizar	lŧ										1	2.70%
6	Entrega el dinero al consejero	ŧ							1			1	2.70%
7	Ingresa el contrato	lt						15				15	40.54%
	Se traslada a Caja	lt						1				1	2.70%
9	Entrega Estado de Cta. y dinero a							1					
	Cajera	¥										1	2.70%
10	Revisa Estado de Cta. y cuenta el										3		
	dinero			➣								3	8.11%
11	Emite factura										2	2	5.41%
12	Sella los comprobantes de pago	1									1	1	2.70%
13	Ingresa el dinero										2	2	5.41%
14	Entrega la factura a la consejera	Į									1	1	2.70%
15	Se traslada a donde el cliente		\geq					2				2	5.41%
16	Entrega la factura							1				1	2.70%
	TOTAL											37	100.00%

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO COORDINACION DEL SERVICIO

	NTIFICACIÓN:F.2.1				FE	CHA	:							
	ARTAMENTO: Servicios Fam	iliar	es		L									
	OCESO: Servicio Funerario				TE	CNIC	:0:P	romedio						
PRO	CEDIMIENTO:Coordinación d	lel S	ervio	io		_	_							
							L							
N.	Descripción de Actividad	0	□	П	D	∇	0			Tiempo consumido			T01	
	2333163311 23 113311 23	_	7	Ľ	_	٧	_	CONSEJERA	CLIENTES	COORDINADORA	PER.SERV.	MOTORISTA	T(MIN)	X
_ '	Llena hoja de 14. llamada	١						15					15	22.06%
2	Entrega hoja de 14. Llamada ,							2						
	Estado de Cuenta y datos a		\setminus											
	Coordinadora de Servicios.		È										2	2.94%
3	Recibe información	1								2			2	2.94%
4	Informa a personal del servicio que		Г	Г						1				
	prepare la capilla	ŀ											1	1.47%
5	Envía a motorista a recoger el									5				
	cuerpo	ŀ											5	7.35%
6	Sale a recoger el cuerpo		>									3	3	4.41%
7	Pide a cliente: DUI , Constancia	-	/									1		
	medica y la ropa para su velación.	4	\										1	1,47%
8	Entrega documentación y		/						5					
	vestuario a motorista	<											5	7.35%
9	Traslada el cuerpo a la camilla		\geq									5	5	7.35%
10	Ingresa la camilla al microbús	<										3	3	4.41%
1	Se retira		7									2	2	2.94%
12	Informa a coordinadora que se	,	/									2		
	dirige al laboratorio	1											2	2.94%
13	Informa al personal del laboratorio									2				
	que esta en camino el cuerpo												2	2.94%
14	Elabora rótulos									15			15	22.06%
15	Coloca los rótulos en la capilla y									5				
	entrada de la funeraria	1											5	7.35%
	TOTAL				L		L						68	100.00%

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO PREPARACION DEL CUERPO

IDEN	NTIFICACIÓN:F.2.2				FF	CHA					
DEP	ARTAMENTO: Servicios Fam	iliar	25		ייין ו	JI IN.	•				
PRO	CESO: Servicio Funerario				TE	- KIIC	n.D	romedio			
PRO	CEDIMIENTO:Preparación de	rpo		1 ' [JNIC	U:F	ioilleulo				
N.	Descripción de Actividad	\cap	7	П	\Box	∇	$\overline{}$	Tiempo cor	sumido	TO.	ΓAL
"	Descripcion de Actividad		7	╙		٧	0	MOTORISTA	PER. LAB.	T(MIN)	×
1	Lleva cuerpo a laboratorio		_					20		20	16.95%
2	Prepara el cuerpo								90	90	76.27%
3	Coloca el cuerpo en el ataúd								5	5	4.24%
4	Entrega el féretro a motorista		Π						3	3	2.54%

OTIDAR PROPUESTA PROCEDIMIENTO REALIZACION DE TRAMITES LEGALES

IDE	NTIFICACIÓN:F.2.3 / C.2.3				FFC	СНА							
DEP	ARTAMENTO: Servicios Fam	niliare	25										
PRO	CESO: Servicio Funerario				TEC	:NIC	:n-P	romedio					
PRO	CEDIMIENTO:Realización de	Tran	nites	Leg		-		- Comedio					
N.	Descripción de Actividad	\cap	□	П	\Box	∇	0		Tien	npo consumid	lo	TOTAL	
	Descripcion de Hourida	_	7	ш		٧	_	CONSEJERA	CI	LIENTE	MOTORISTA	T(MIN)	7.
1	Pide a cliente pago para los								5				
	impuestos	Ŀ							\perp			5	5.32%
2	Entrega el pago a Consejera									1	1	1	1.06%
3	Recibe el dinero								1			1	1.06%
4	Entrega a motorista el pago para								1				
	impuesto, DUI de fallecido y												
	Constancia medica											1	1.06%
5	Envía a motorista a realizar								5			5	5.32%
6	Se traslada a la Alcaldía										15	15	15.96%
7	Hace el asiento de la partida de		/								15	i	
	defunción	Lſ										15	15.96%
8	Se traslada a las oficinas del	Π									15	i	
	cementerio General	<u> </u>	>_						\perp			15	15.96%
9	Hace el pago de impuestos	ľ	1_						\perp		15	15	15.96%
10	Retorna a la funeraria										15	15	15.96%
11	Entrega documentación a										3	3	3.19%
12									3			3	3.19%
	TOTAL											94	100.00%

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO : TRASLADO DEL CVERPO AL LUGAR DE INHUMACION

IDE	NTIFICACIÓN:F.2.4											
	ARTAMENTO: Servicios Fam	iliar	PS		FEC	CHA	:					
-	OCESO: Servicio Funerario				TE.							
PRO	CEDIMIENTO:: Traslado del o	uerp	0		IEU	,NIL	U:P	romedio				
N.	Descripción de Actividad	0	₽	П	D	∇	0		iempo consumid	0	TOTAL	_
	Descripcion de riociridad	$\overline{}$	7	Ľ		٧		PER.SERV.	CONSEJERA	MOTORISTA	T(MIN)	7.
1	Avisa a personal de servicio y al								5			
	cliente que se preparen para la											
	salida	l.	_								5	3.65%
2	Prepara la Carroza	Ц								5	5	3.65%
3	Pide a consejera la	Ц								2	2	1.46%
4		Ц	_						1		1	0.73%
5	Indica al personal de servicio que	Н							2			
	pueden retirar el féretro									2	1.46%	
6			Z					5			5	3.65%
7	Ingresa el féretro a la carroza	۱ ﴿	1					5				
	Fúnebre	`	/								5	3.65%
-	Saca las flores de capilla		7					5			5	3.65%
9	,		1						5			
	acompañantes	_					_				5	3.65%
	Se traslada a la iglesia	_	2					_		25	25	18.25%
	Bajan el féretro	_	_					5			5	3.65%
_	Ingresan el féretro a la iglesia	Ι,	2					5			5	3.65%
	Espera que termine la misa	<						30			30	21.90%
	Sacan de la iglesia el féretro		H					5			5	3.65%
_	Se traslada al cementerio		/							20	20	14.60%
	Bajan al féretro	ľ	_					5			5	3.65%
17	Entregan documentos a	I						2				
<u></u>	encargado en el Cementerio	-	┖					_			2	1.46%
18	Se retira		<u>'</u>					5			5	3.65%
	TOTAL										137	100.00%

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO COORDINACION DEL SERVICIO DE INHUMACION

IDE	NTIFICACIÓN:1.2.1				FFC	CHA						
DEP	ARTAMENTO: Servicios Fam	iliare	<u>.</u> s									
PRO	CESO: Servicio de Inhumació	n			TEC	·MIC	·n.p	romedio				
PRO	CEDIMIENTO:Coordinación d	lel S	ervio	io	''	JIMIC		Tomedio				
N.	Descripción de Actividad	\cap		\Box		∇	0	1	iempo consumid	0	TOTAL	L
	Descripcion de Actividad		7	$ \Box $		~		ENC. PAR.	CONSEJERA	COORDINADORA	T(MIN)	%
1	Llena hoja de 1ª. llamada	1							15		15	31.25%
2	Entrega hoja de 1º. Llamada ,		1						2			
	Estado de Cuenta y datos a la		Σ.									
	Coordinadora de Servicios.		/_								2	4.17%
3	Recibe información	1								2	2	4.17%
4	Envía por fax los datos									5	5	10.42%
5	Espera que reciban el fax		>							10	10	20.83%
6	Recibe el fax	<	1					5	i		5	10.42%
7	Revisa los datos			Ÿ				4			4	8.33%
8	Da el visto bueno a Coordinadora							5			·	
	de Servicios										5	10.42%
	TOTAL										48	100.00%

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO PREPARACION DEL SERVICIO DE INHUMACION

IDE	NTIFICACIÓN:1.2.2				FEC	CHA	:				
DEP	ARTAMENTO: Servicios Fam	iliare	25		`						
PRC	CESO: Servicio de Inhumació	n			TE	·MIC	·n.p	romedio			
PRO	CEDIMIENTO:Preparación de	l ser	vicio)	<u> </u>	-141C	,0.1	Tomedio			
N.	Descripción de Actividad	\cap	Ч	П		∇	0	Tiempo cor	sumido	TO	ΓAL
"	Descripcion de Actividad		7			٧	0	ENC. PARQ.	PERS.SERV.	T(MIN)	×
1	Recibe notificación del servicio	i						5		5	2.13%
2	Asigna a personal de servicio	Į	_					10		10	4.26%
3	Identifican la ubicación		Ņ.					15	15	6.38%	
4	Toma medidas	.<							15	15	6.38%
5	Lleva herramientas a la propiedad		\geq						15	15	6.38%
6	Hace la apertura de la propiedad	1							120	120	51.06%
7	Coloca la cripta	1							20	20	8.51%
8	Coloca alfombras, sillas, atril,								20		
	portacoronas, desensores, todos,	Н									
	etc.	1								20	8.51%
9	Prepara para esperar a clientes	1							15	15	6.38%
	TOTAL									235	100.00%

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE INHUMACION

IDEN	ITIFICACIÓN:1.2.3					CHA					
DEP	ARTAMENTO: Servicios Fam	iliar	25		FEL	-HA					
PRO	CESO: Servicio de Inhumació	n			TE	·BIIC	·n.b	romedio			
PR0	CEDIMIENTO:Prestacion del	Serv	. de	Inhu	150	- NATIC	.0	TOINEGIO			
N.	Descripción de Actividad					∇	О	Tiempo cor	sumido	TO	ſAL
	Descripcion de modifique	\sim	7	<u> </u>		~		CONSEJERA	PERS. SERV.	T(MIN)	%
1	Llega al lugar del entierro							15		15	14.29%
2	Revisa ubicación			>				5		5	4.76%
3	Recibe a clientes	LT						10		10	9.52%
4	Ordena a los clientes							5		5	4.76%
5	Da las palabras de bienvenida	LL						5		5	4.76%
6	Hace la ceremonia							15		15	14.29%
7	Ordena el descenso del féretro	Ш						2		2	1.90%
8	Coloca el féretro en el desensor	LL							2	2	1.90%
9	Baja el féretro								8	8	7.62%
10	Coloca la tapaderera de la cripta	LL							8	8	7.62%
11	Sella con cemento la cripta								10	10	9.52%
12	Cierra la propiedad								15	15	14.29%
13	Despide a cliente	١,						5		5	4.76%
	TOTAL									105	100.00%

OTIDAR PROCEDIMIENTO COORDINACIÓN DEL SERVICIO DE CREMACION

IDEN	NTIFICACIÓN:C.2.1				EEC	CHA						
DEP	ARTAMENTO: Servicios Fam	iliare	25		FEC	JON.						
PRO	CESO: Servicio de Cremación	n			TEC	·MIC	·n.p	romedio				
PRO	CEDIMIENTO:Coordinación d	iel Se	ervic	io	''	. INIT	.0.1	Tomedio				
N.	Descripción de Actividad	\cap	Ч	\Box		∇	0		Tiempo consumio	lo	TOTAL	L
	Descripcion de Actividad	\sim	Ţ			٧		ENC. CREM.	CONSEJERA	COORDINADORA	T(MIN)	×
1	Llena hoja de 14. llamada	,							15	i	15	31.25%
2	Entrega hoja de 1ª. Llamada ,								2			
	Estado de Cuenta y datos a	l .	\geq									
	Coordinadora de Servicios.										2	4.17%
3	Recibe información									2	2	4.17%
4	Envía por fax los datos	7	1							5	5	10.42%
5	Espera que reciban el fax			//	٨.				10		10	20.83%
6	Recibe el fax	٧	\setminus						5		5	10.42%
7	Revisa los datos			Ķ					4		4	8.33%
8	Da el visto bueno a Coordinadora		/						5			
	de Servicios	-									5	10.42%
	TOTAL										48	100.00%

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO CREMACION

					_								
-	NTIFICACIÓN:C.2.3				FEC	CHA	:						
	ARTAMENTO: Servicios Fam		es										
PRO	ICESO: Servicio de Cremació	1			TEC	:NIC	:n-P	romedio					
PR0	CEDIMIENTO:Cremación												
N.	Descripción de Actividad	\cap	7		D	Tiempo consumido							L
	Descripcion de Actividad		7	╚		٧	0	CONSEJERO	CLIENTE	ENC.CRE.	COORDINADORA	T(MIN)	×
1	Avisa a encargado de crematorio	1									5	5	2.92%
2	Enciende el horno	•								3	3	3	1.75%
3	Recibe el cuerpo										5	5	2.92%
4	ingresa el cuerpo en el horno	1								3	3	3	1.75%
5	atiende a la familia mientras se												
	espera que se realice la cremación.	٠٢	_									90	52.63%
6	Saca cenizas y osamenta del				_						i		
	horno por separados						>					5	2.92%
7	Espera que a que se enfríen		L		_					30		30	17.54%
8	Homogeniza la osamenta	٢								15	5	15	8.77%
9	Coloca las cenizas en una bolsa	7	_	_						3	3	3	1.75%
10	Guarda en la urna la bolsa con				\geq	>				3	3		
	cenizas			_								3	1.75%
- 11	Entrega la urna al consejero	<	L							2	2	2	1.17%
12	Entrega la urna al cliente.		\geq						2			2	1.17%
13	Solicita firma de recibido								3			3	1.75%
14	Firma de Recibido									2		2	1.17%
	TOTAL											171	100.00%

OTIDAR PROPUESTA PROCEDIMIENTO PREPARACION DE INFORME

IDEN	ITIFICACIÓN:F.3.1 / I.3.1 / C.3	.1			FF	СНА				
DEP	ARTAMENTO: Servicios Fam	iliare	25		١٠-١	<i>-</i> 1117	-			
PRO	CESO: Post-servicio				TEC	- 1110	٠O.D	romedio		
PRO	CEDIMIENTO:Preparación de	Info	rme		1'5	-NIIC	,U:F	Tomedio		
N-	Deserinaión de Astividad					∇		Tiempo consumido	Т	OTAL
14	Descripción de Actividad 🔘 🖒 🛭	l		~		CONSEJERA	T(MIN)	×		
1	Llena formulario de reporte	l i						20	20	57.14%
2	Anexa Estados Cuenta, DUI de	П						10		
	fallecido, Recibo de impuestos								10	28.57%
3	Entrega documentos al Asistente							5		
	administrativo							5	14.29%	

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO DE SEGUIMIENTO AL CLIENTE

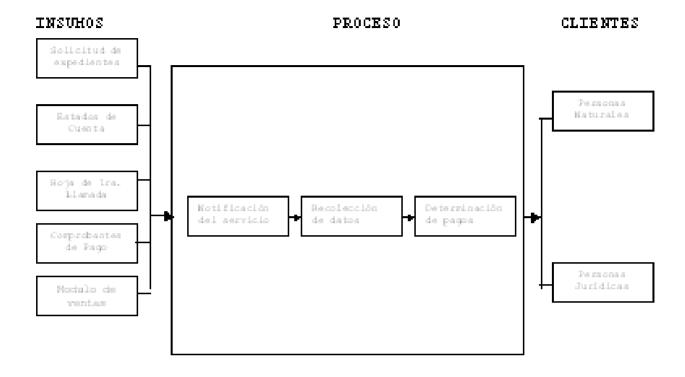
IDEN	ITIFICACIÓN:F.3.2 / 1.3.2 / C.3	3.2			FFC	CHA				
DEP	ARTAMENTO: Servicios Fam	iliare	:5			<i>,</i> ,,,,,	•			
PRO	CESO: Post-Servicio				TEC	·MIC	·n.D	romedio		
PRO	CEDIMIENTO:Seguimiento al	clien	ite		1150	-NIC	.U:F	ioillealo		
N.	Descripción de Actividad	\cap	٦			∇		Tiempo consumido	T	DTAL
•	Descripcion de Actividad		7	╙	\cup	٧		CONSEJERA	T(MIN)	×
1	Concerta cital con cliente	/						8	8	28.57%
2	Visita a cliente		/					20	20	71.43%
	TOTAL								28	100.00%

OTIDAR PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO EVALUACION DEL SERVICIO

IDE	NTIFICACIÓN:F.3.3 / 1.3.3 / C.3	3.3			FF	тна						
DEP	DEPARTAMENTO: Servicios Familiares					FECHA:						
PRO	CESO: Post-Servicio				TE	TECNICO:Promedio						
PRO	CEDIMIENTO:Evaluación del	serv	icio			J141C		Tomeuro				
N.	Descripción de Actividad	\cap		\Box		∇	0	Т	iempo consumid	0	TOTAL	L
<u> </u>	Descripcion de riotinada	\sim	7	ഥ	$^{\prime}$	٧		COORDINADORA	MOTORISTA	CLIENTE	T(MIN)	7.
1	Envía por e-mail, fax o mensajero							15				
	el cuestionario	L									15	12.71%
2	Recibe el cuestionario	_ <								3	3	2.54%
3	Llena cuestionario		\geq							30	30	25.42%
4	Llama a cliente para verificar que	1	1					5				
	se recibió y si ya ha sido										5	4.24%
5	Envía cuestionario constestado		٨.							15		
	por e-mail, fax o mensajero	Ш.	/								15	12.71%
6	Recibe cuestionario							5			5	4.24%
7	Prepara informe de los	Ш						40				
	cuestionario del mes	\perp									40	33.90%
8	Entrega reporte mensual a la	Ι `						5				
	Gerencia General.	_	,		_						5	4.24%
	TOTAL										118	100.00%

ANEXO 10 DIAGRAMA PEPSU PROCESOS PROPUESTOS

DIAGRAHA DEL PROCESO PROPUESTO DE ORGANISACIÓN DEL SERVICIO

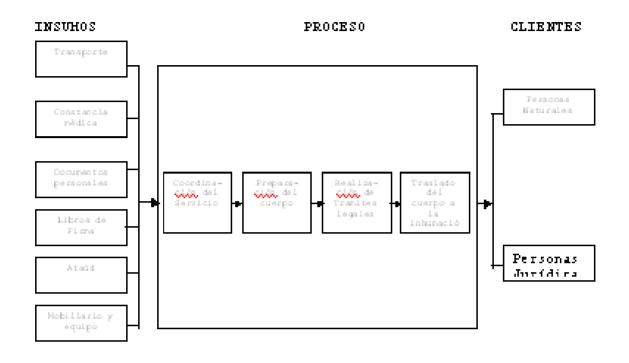


PROCESO: Organización del Servicio OBJETIVO: Conocer que tipo de servicio se le brindará al cliente, para lograr con mayor efectividad la coordinación del mismo.

PROVEEDOR.	ENTRADA	PROCESO	SALIDA	USUARIO
Archivo Dpto. de Computo Dpto. de Contabilidad	Estado de Cuenta factura Modulo de Ventas (Software)	Notificación del Servicio Recolección de datos Determinación del pago.	Confirmación de la prestación del servicio	-Personas Naturales -Personas Juridicas

	incipales expectativas de s clientes	Estándares de servicio actuales
-	Exactitud en la determinación de datos y pagos	Finalización del proceso en un tiempo aproximado de 53 minutos.
-	Flexibilidad	
-	Precios bajos	
-	Rapidez en el proceso	

DIAGRAMA PROPUESTO DEL PROCESO SERVICIO FUNERARIO

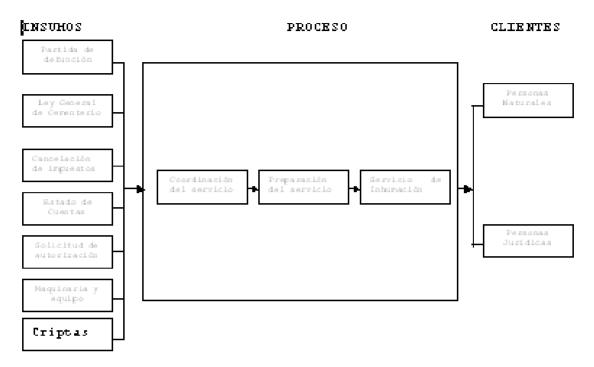


PROCESO: Servicio Fumerario
OBJETIVO: Proporcionar un Servicio personalizado por medio del
cual se pueda brindar apoyo y tranquilidad a los clientes.

PROVEEDOR	ENTRADA	PROCESO	SALIDA	USUARIO
Clientes Dpto de Operacion es	Constancia Médica Documentos personales Libro de firmas	Coordinación del Servicio Preparación del servicio Realización de tramites legales Traslado del cuerpo al lugar de la inhumación.	defunción Prestación del servicio funerario	-Persona Naturale: -Persona Juridical

Principales expectativas de los clientes	Estàndares de servicio actuales
- Asesoramiento adecuado	Este proceso variara dependiendo de las circumstancias, pero en promedio los procedimientos podrán ser efectuados 6 horas con 43 minutos.

DIAGRAHA PROPUESTO DEL PROCESO SERVICIO DE INHUHACIÓN

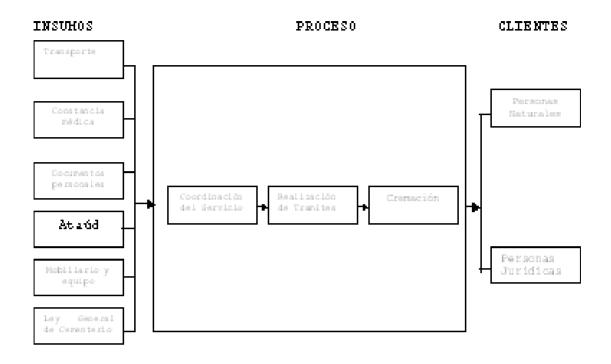


PROCESO: Servicio de Inhumación OBJETIVO: Brindar a los clientes un servicio de calidad e inolvidable que cumpla con las expectativas de los clientes.

PROVEEDOR	ENTRADA	PROCESO	SALIDA	USUARIO
Dpto. de Operaciones Informática	- Estado de Cuenta - Partida de defunción - Ley general de Cementerios - Cancelación de impuestos - Solicitud de autorización - Maquinaria y eruípo	servicio Preparación del servicio	- Servicio de inhumación	-Personas Naturales -Personas Juridicas

Principales expectativas de los clientes	Estandares de servicio actuales
	Para la prestación del servicio de inhumación se requiere alrededor de 4 horas con 49 minutos.

DIAGRAHA PROPUESTO DEL PROCESO SERVICIO DE CREHACIÓN

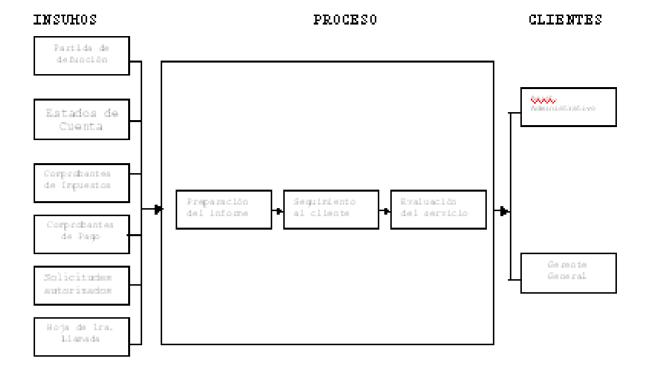


PROCESO: Servicio de Cremación OBJETIVO: Proporcionar un Servicio personalizado que sea eficiente de tal manera que el cliente sienta confianza en el servicio.

PROVEEDOR	ENTRADA	PROCESO	SALIDA	USUARIO
Clientes -	Transporte :	Coordinación del -	Partida de	-Personas
Dpto. de	Constancia	Servicio	defunción	Naturales
Operacione	Médica	Realización de	Servicio de	
9 -	Documentos	Trámites Legales	Cremación	- Personas
	personales -	Cremación		Juridicas
=	Ataúd			
-	Mobiliario y			
	Equips			
-	Ley General			
	de			
	Cementerics			

	incipales expectativas los clientes	Estándares de servicio actuales
-	Asesoria oportuna	Como mínimo en la realización de éste proceso se invierten 3 horas con 40 minutos.

DIAGRAMA PROPUESTA DEL PROCESO POST-SERVICIO



PROCESO: Post-Servicio

OBJETIVO: Tener cercanía con el cliente después de brindarle un servicio, de tal manera que se le permita seguirle sirviendo y a la vez conocer la eficiencia del servicio brindado.

PROVEEDOR	ENTRADA	PROCESO	SALIDA	USUARIO
Consejera Familiar	Partida de defunción Estado de Cuenta Cuenta Comprebante de pago de impuestos Comprebantes de pagos: Notas de abono, Factura, etc. Solicitudes del servicio autorizadas Formulario para reporte	del informe	Informe del Servicio Oportunidad de mejora de los servicios	-Asistente administrativo - Gerente General

Principales expectativas de los clientes	Estándares de servicio actuales
- Agilidad en el proceso - Supervisión confiable - Cumplimiento de políticas y normas - Clientes satisfechos.	Se utilizan en promedio 3 horas para la realización del proceso.

ANEXO 11 MANUALES DE PROCESOS PROPUESTOS



MANUAL DE PROCESOS SERVICIO FUNERARIO

Pág. 1/ 17 Fecha:Dic./2004

OBJETIVO: Mostrar los pasos que se llevan a cabo con el fin de proporcionar una guía que permita prestar de forma eficiente los servicios funerarios que la empresa proporciona.

Alcance

Se aplicará en el Departamento de Servicios Familiares

Responsabilidades

- a) El Coordinador del Equipo de Mejoramiento de Procesos es el responsable de autorizar el presente documento.
- b) Será el EMP el que deberá asegurarse de que se establecen, implementan y mantienen los procesos, así como la política de la calidad, los objetivos generales de la calidad y cualquier otro documento declarado en el Sistema de Gestión de la Calidad.
- c) El EMP es el responsable de actualizarlos manuales, cuando se requiera.
- d) El Gerente General y el EMP elaboran la política de la calidad, los objetivos generales de la calidad y la documentación del sistema de la calidad.
- e) El EMP auditoria son los responsables de archivar, proteger, identificar y recuperar fácilmente todos los registros bajo su resquardo.
- f) El EMP son los responsables de dar el seguimiento y medir los procesos del sistema de gestión de la calidad así como el análisis de los datos recopilados
- g) El EMP son los responsables de corregir todo proceso y procedimientos.

Elaborado Por:	Revisado:	Autorizado por:



MANUAL DE PROCESOS SERVICIO FUNERARIO

Pág. 2/17 Fecha:Dic./2004

UNIDADES: Dpto. de Servicios Funerarios

Caja

PUESTOS:

Consejero Familiar

Cajera

Asistente Administrativo

Coordinadora de Servicios

Administrador de la Funeraria

Personal de Servicio de Funeraria

Motorista

DOCUMENTOS:

Hoja de 1ª. Llamada

Estado de Cuenta

Factura

Constancia médica

Recibo de pago de impuestos

Documentos personales del fallecido

Documentos personales del titular

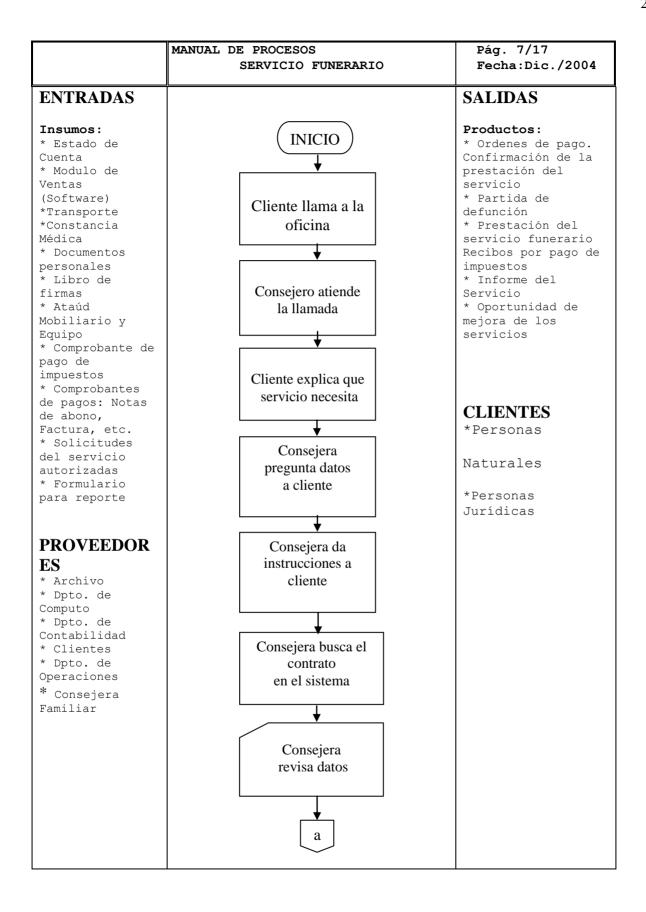
Elaborado Por:	Revisado por:	Autorizado por:

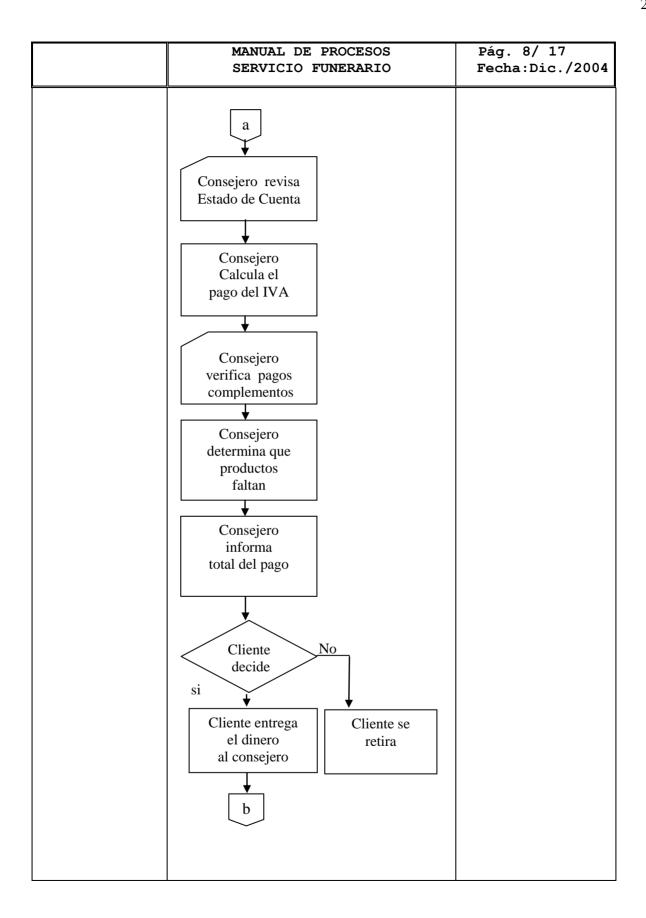
		DE PROCESOS	Pág. 3/ 17
PASO	RESPONSABLE	O FUNERARIO ACT	Fecha: Dic./2004
1	Cliente	Llama por teléfono a l	
2	Consejero	Atiende la llamada	
3	Cliente	Explica que servicio necesita	
4	Consejero	Pregunta datos a clier	nte: Nombre de titular y
		fallecido, teléfonos,	causa de la muerte,
		lugar donde se encuent	cra el fallecido
5	Consejero	Da instrucciones a cli	lente
6	Consejero	Busca el contrato en e	el sistema
7	Consejero	Revisa datos	
8	Consejero	Revisa el Estado de Cu	uenta
9	Consejero	Calcula el pago del IV	7A
10	Consejero	Verifica si hay que p	pagar complemento
11	Consejero	Determina que productos le faltan	
12	Consejero	Informa a cliente los	pagos que debe realizar
13	Cliente	Entrega el dinero al d	consejero
14	Consejero	Ingresa el contrato	
15	Consejero	Se traslada a Caja	
16	Consejero	Entrega Estado de Cta.	. y dinero a Cajera
17	Cajera	Revisa Estado de Cta.	y cuenta el dinero
18	Cajera	Emite factura	
19	Cajera	Sella los comprobantes	s de pago
20	Cajera	Ingresa el dinero	
21	Cajera	Entrega la factura a l	la consejera
22	Consejero	Se traslada a donde el	l cliente

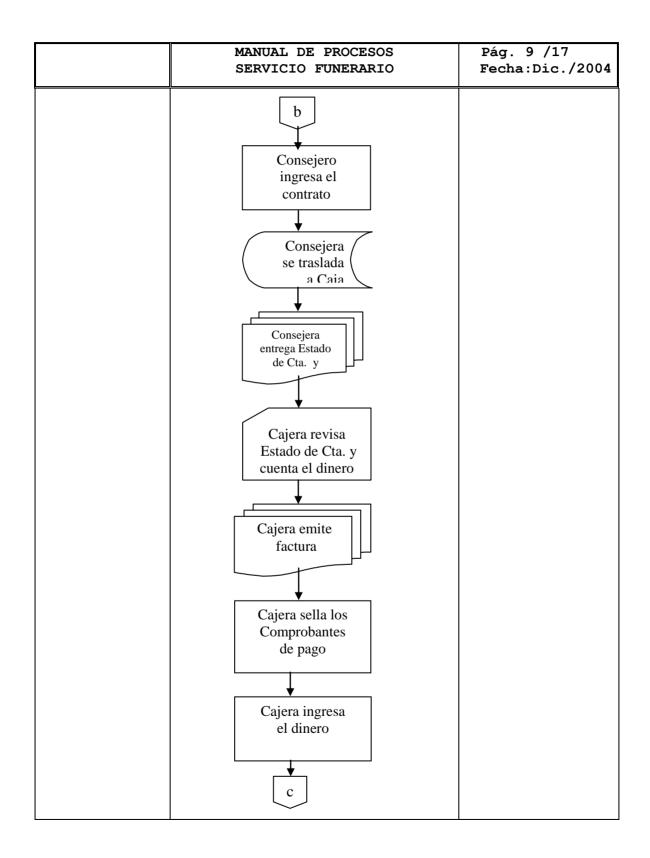
	MANUAL DE PROCESOS Pág. 4/ 17 SERVICIO FUNERARIO Fecha:Dic./200		Pág. 4/ 17 Fecha:Dic./2004
PASO	RESPONSABLE	ACTIVID	AD
23	Consejero	Entrega la factura	
24	Consejero	Llena hoja de 1ª. Llamada	
25	Consejero	Entrega hoja de 1ª. Llama Cuenta y datos a Coordina	151
26	Coord. de Serv.	Recibe información	
27	Coord. de Serv.	Informa a personal del se la capilla	rvicio que prepare
28	Coord. de Serv.	Envía a motorista a recoga	er el cuerpo
29	Motorista	Sale a recoger el cuerpo	
30	Motorista	Pide a cliente: DUI , Con ropa para su velación	nstancia medica y la
31	Cliente	Entrega documentación y vo	estuario a motorista
32	Motorista	Traslada el cuerpo a la ca	amilla
33	Motorista	Ingresa la camilla al mic	robús
34	Motorista	Se retira	
35	Motorista	Informa a coordinadora que laboratorio	e se dirige al
36	Coord. de Serv.	Informa al personal del la en camino el cuerpo	aboratorio que esta
37	Coord. de Serv.	Elabora rótulos	
38	Coord. de Serv.	Coloca los rótulos en la d la funeraria	capilla y entrada de
39	Motorista	Lleva cuerpo a laboratorio	o
40	Pers. de lab.	Prepara el cuerpo	
41	Pers. de lab.	Coloca el cuerpo en el ata	aúd
42	Pers. de lab.	Entrega el féretro a moto:	rista

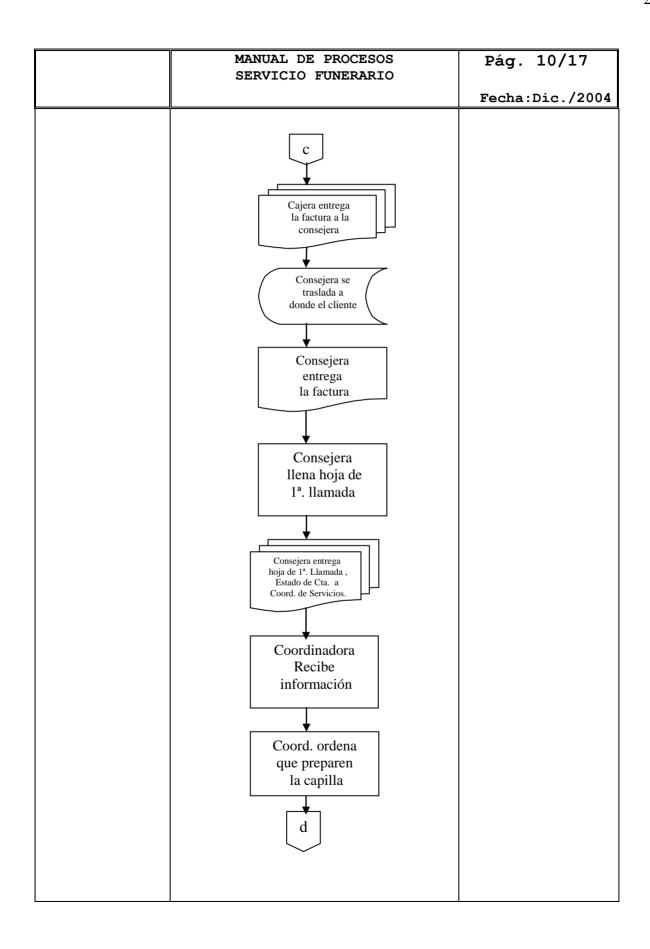
		AL DE PROCESOS ICIO FUNERARIO	Pág. 5/ 17 Fecha:Dic./2004
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDA	D
43	Consejero	Pide a cliente pago para	los impuestos
44	Cliente	Entrega el pago a Conseje	era
45	Consejero	Recibe el dinero	
46	Consejero	Entrega a motorista el pa impuesto, DUI de falleció medica	
47	Consejero	Envía a motorista a reali	izar tramites .
48	Motorista	Se traslada a la Alcaldía	a
49	Motorista	Hace el asiento de defunción	la partida de
50	Motorista	Se traslada a las oficin General	as del cementerio
51	Motorista	Hace el pago de impuestos	5
52	Motorista	Retorna a la funeraria	
53	Motorista	Entrega documentación a (Consejera
54	Consejero	Entrega documentación a o	cliente.
55	Consejero	Avisa a personal de serv que se preparen para la	icio y al cliente salida
56	Motorista	Prepara la Carroza	
57	Motorista	Pide a consejera la docum	nentación.
58	Consejero	Entrega documentos a moto	orista
59	Consejero	Indica al personal de ser retirar el féretro	rvicio que pueden
60	Pers. de serv.	Retira el féretro de la	capilla
61	Pers. de serv.	Ingresa el féretro a la d	carroza Fúnebre
62	Pers. de serv.	Saca las flores de capill	La
63	Consejero	Coordina la salida de la acompañantes	carroza y

		L DE PROCESOS CIO FUNERARIO	Pág. 6/17 Fecha:Dic./2004
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDA	7D
64	Motorista	Se traslada a la iglesia	
65	Pers. de serv.	Bajan el féretro	
66	Pers. de serv.	Ingresan el féretro a l	a iglesia
67	Pers. de serv.	Espera que termine la mi	sa
68	Pers. de serv.	Sacan de la iglesia el	féretro
69	Motorista	Se traslada al cementeri	0
70	Pers. de serv.	Bajan al féretro	
71	Pers. de serv.	Entregan documentos a Cementerio	encargado en el
72	Pers. de serv.	Se retira	



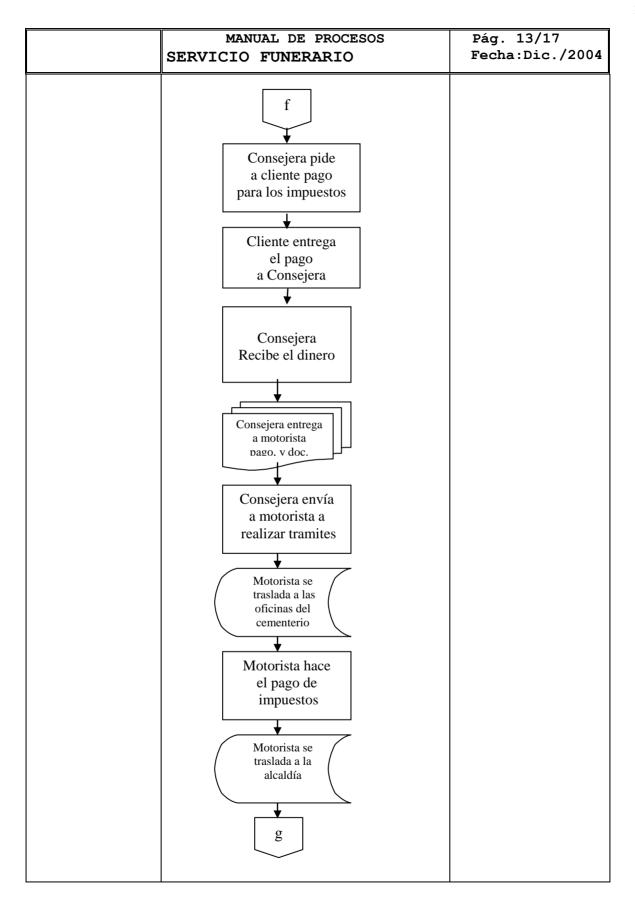


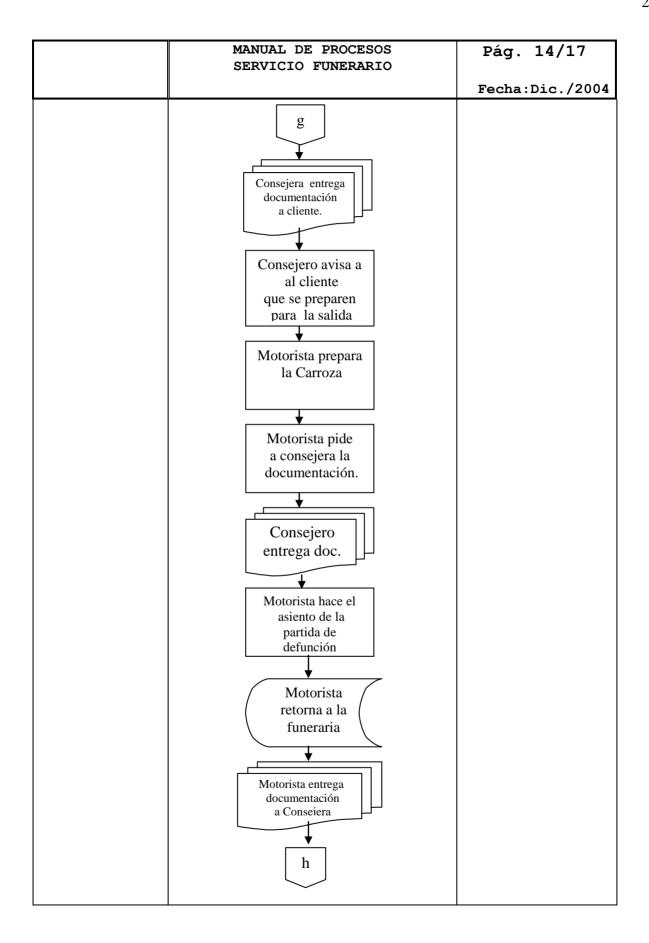




MANUAL DE PROCESOS	Páσ. 11/17
	Fecha:Dic./2004
	<u> </u>
MANUAL DE PROCESOS SERVICIO FUNERARIO Coord. Envía a motorista a recoger el cuerpo Motorista pide a cliente: documentación. Cliente entrega documentación y vestuario Motorista traslada El cuerpo a la camilla Motorista ingresa la camilla al microbús Motorista se retira	Pág. 11/17 Fecha:Dic./2004

MANUAL DE PROCESOS SERVICIO FUNERARIO	Pág. 12/17
	Fecha:Dic./2004
Coord. informa al	
lab. que esta en camino el cuerpo Coordinadora elabora rótulos	
Coord.coloca los rótulos	
en la funeraria Motorista lleva cuerpo	
Personal de laboratorio	
Personal de lab. Coloca el cuerpo en el ataúd	
Personal de Lab. entrega el féretro a motorista	
Motorista lleva féretro a la funeraria	
f	





MANUAL DE PROCESOS	Pág. 15/17
SERVICIO FUNERARIO	
	Fecha:Dic./2004
h	
Consejero indica	
al personal que pueden	
retirar el féretro	
Personal retira el féretro	
de la capilla	
↓	
Personal ingresa el féretro	
a la carroza	
Fúnebre	
Personal	
saca las flores	
de capilla	
Consejero	
coordina la salida de la	
carroza	
Motorista se	
traslada a la iglesia	
la igiosia	
Personal de Servicio	
baja el féretro	
l	

SERVICIO FUNERARIO	Personal ingresan el féretro a la iglesia el féretro Motorista se traslada al cementerio Personal Personal Personal Personal Personal Personal Personal Personal Personal	MANUAL DE PROCESOS	Dág 16/17
Personal ingresan el féretro a la iglesia Personal espera que termine la misa Personal sacan de la iglesia el féretro Motorista se traslada al cementerio Personal bajan el féretro Personal Entrega documentos	Personal ingresan el féretro a la iglesia Personal espera que termine la misa Personal sacan de la iglesia el féretro Motorista se traslada al cementerio Personal bajan el féretro Personal Personal Personal Personal Personal Personal		Pág. 16/17
Personal ingresan el féretro a la iglesia Personal espera que termine la misa Personal sacan de la iglesia el féretro Motorista se traslada al cementerio Personal bajan el féretro Personal Entrega documentos	Personal ingresan el féretro a la iglesia Personal espera que termine la misa Personal sacan de la iglesia el féretro Motorista se traslada al cementerio Personal bajan el féretro Personal Entrega documentos		Facha : Dia /2004
Personal ingresan el féretro a la iglesia Personal espera que termine la misa Personal sacan de la iglesia el féretro Motorista se traslada al cementerio Personal bajan el féretro Personal Entrega documentos Personal	Personal ingresan el féretro a la iglesia Personal espera que termine la misa Personal sacan de la iglesia el féretro Motorista se traslada al cementerio Personal bajan el féretro Personal Personal Personal Personal		recna:Dic./2004
j		Personal ingresan el féretro a la iglesia Personal espera que termine la misa Personal sacan de la iglesia el féretro Motorista se traslada al cementerio Personal bajan el féretro Personal Entrega documentos	Fecha:Dic./2004

MANUAL DE PROCESOS Pág.	17/17
SERVICIO FUNERARIO	±1/±1
Fecha	:Dic./2004
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte Consejera concerta cita con cliente Consejera visita a cliente FIN	



MANUAL DE PROCESOS SERVICIO DE INHUMACION

Pág. 1/ 14 Fecha:Dic./2004

OBJETIVO: Mostrar los pasos que se llevan a cabo con el fin de proporcionar una guía que permita prestar de forma eficiente los servicios de inhumación que la empresa proporciona.

Alcance

Se aplicará en el Departamento de Servicios Familiares

Responsabilidades

- h) El Coordinador del Equipo de Mejoramiento de Procesos es el responsable de autorizar el presente documento.
- i) Será el EMP el que deberá asegurarse de que se establecen, implementan y mantienen los procesos, así como la política de la calidad, los objetivos generales de la calidad y cualquier otro documento declarado en el Sistema de Gestión de la Calidad.
- j) El EMP es el responsable de actualizarlos manuales, cuando se requiera.
- k) El Gerente General y el EMP elaboran la política de la calidad, los objetivos generales de la calidad y la documentación del sistema de la calidad.
- El EMP auditoria son los responsables de archivar, proteger, identificar y recuperar fácilmente todos los registros bajo su resquardo.
- m) El EMP son los responsables de dar el seguimiento y medir los procesos del sistema de gestión de la calidad así como el análisis de los datos recopilados
- n) El EMP son los responsables de corregir todo proceso y procedimientos .

Elaborado Por:	Revisado:	Autorizado por:



MANUAL DE PROCESOS SERVICIO DE INHUMACION

Pág. 2/ 14 Fecha:Dic./2004

UNIDADES: Dpto. de Servicios Familiares

Caja

Administración del cementerio

PUESTOS:

Consejero Familiar

Cajera

Asistente Administrativo

Coordinadora de Servicios

Administrador del Cementerio

Personal de Cementerio

DOCUMENTOS:

Hoja de 1ª. Llamada

Estado de Cuenta

Autorización del servicio

Factura

Constancia médica

Recibo de pago de impuestos

Documentos personales del fallecido

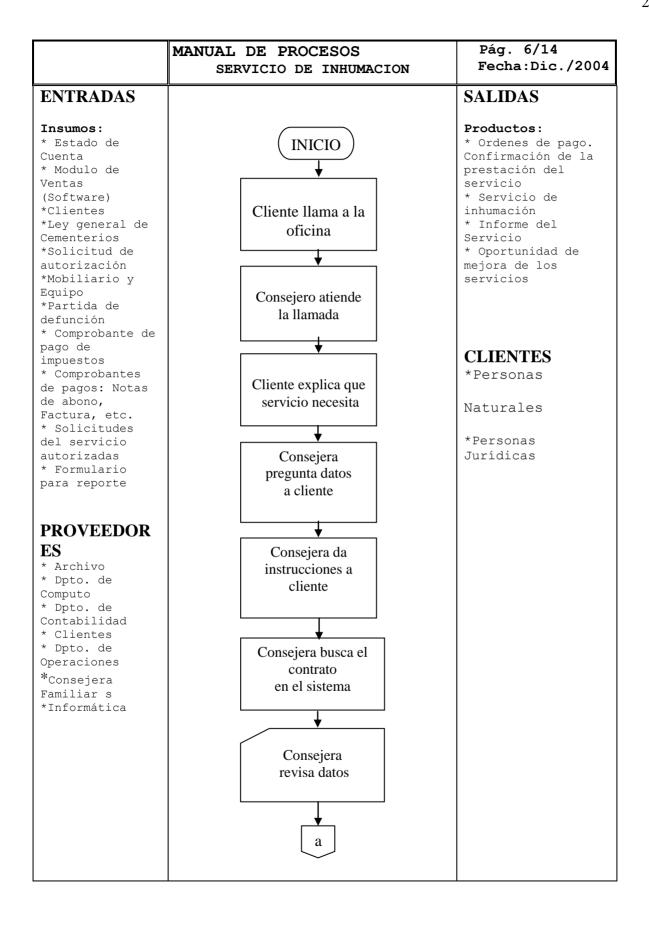
Documentos personales del titular

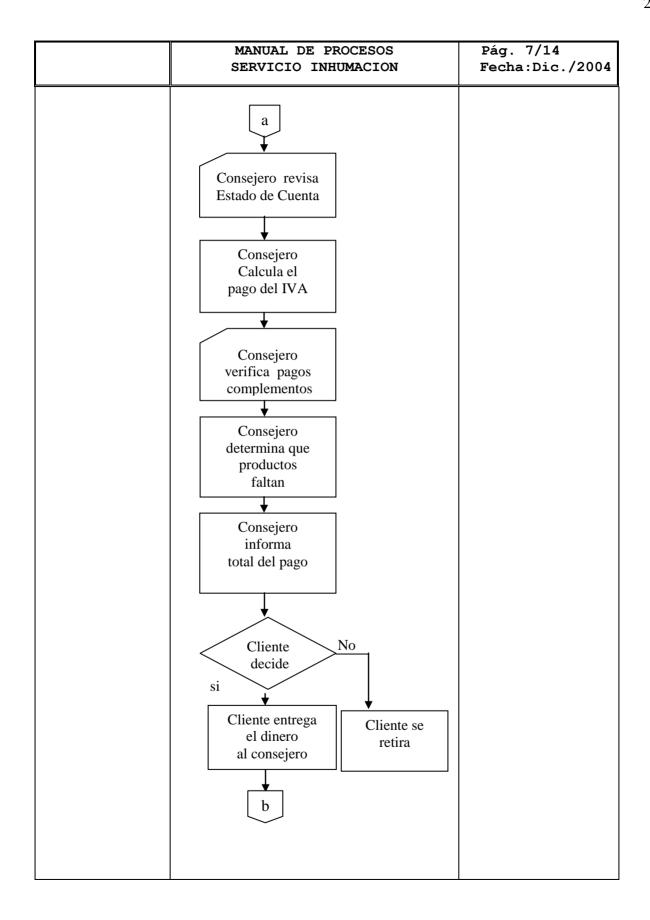
Elaborado Por:	Revisado por:	Autorizado por:

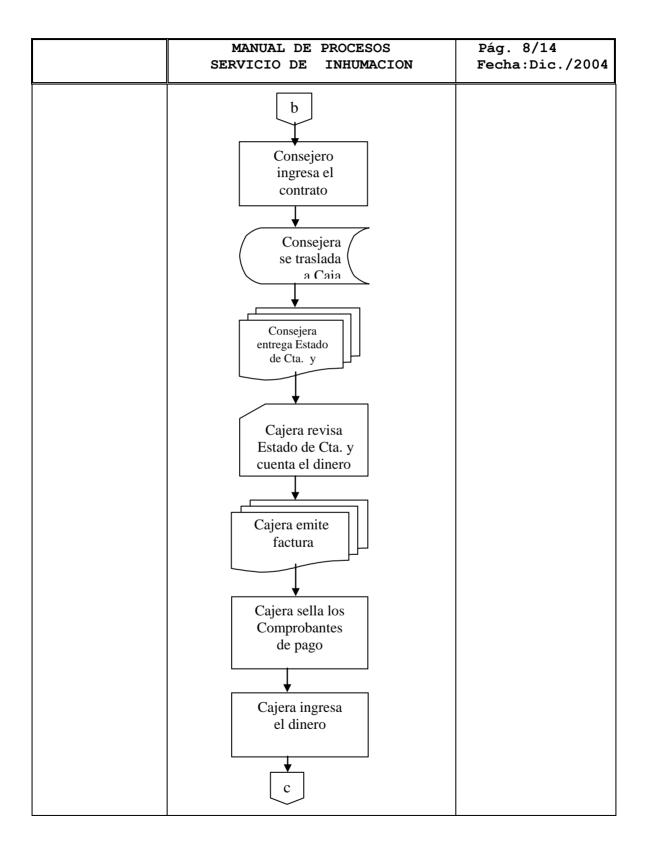
		L DE PROCESOS O DE INHUMACION	Pág. 3/14 Fecha:Dic./2004
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	
1	Cliente	Llama por teléfono a la	oficina
2	Consejero	Atiende la llamada	
3	Cliente	Explica que servicio necesita	
4	Consejero	Pregunta datos a cliente: Nombre de titular y	
		fallecido, teléfonos, causa de la muerte,	
		lugar donde se encuentra	el fallecido
5	Consejero	Da instrucciones a cliente	
6	Consejero	Busca el contrato en el sistema	
7	Consejero	Revisa datos	
8	Consejero	Revisa el Estado de Cuenta	
9	Consejero	Calcula el pago del IVA	
10	Consejero	Verifica si hay que pagar complemento	
11	Consejero	Determina que productos	le faltan
12	Consejero	Informa a cliente los pa	gos que debe realizar
13	Cliente	Entrega el dinero al consejero	
14	Consejero	Ingresa el contrato	
15	Consejero	Se traslada a Caja	
16	Consejero	Entrega Estado de Cta.	y dinero a Cajera
17	Cajera	Revisa Estado de Cta. y	cuenta el dinero
18	Cajera	Emite factura	
19	Cajera	Sella los comprobantes d	e pago
20	Cajera	Ingresa el dinero	
21	Cajera	Entrega la factura a la	consejera
22	Consejero	Se traslada a donde el c	liente

		DE PROCESOS DE INHUMACION	Pág. 4/14 Fecha:Dic./2004
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	
23	Consejero	Entrega la factura	
24	Consejero	Llena hoja de 1ª. Llamada	
25	Consejero	Entrega hoja de 1ª. Llamada , Estado de Cuenta y datos a Coordinadora de Servic.	
26	Coord. de Serv.	Recibe información	
27	Coord. de Serv.	Envía por fax los datos	
28	Admón./cement.	Espera que reciban el fax	
29	Admón./cement.	Recibe el fax	
30	Admón./cement.	Revisa los datos	
31	Admón./cement.	Da el visto bueno a Coordinadora de Servicios	
	Admón./cement.	Asigna al personal de servicio	
32	Pers. de Serv.	Identifican la ubicación	
33	Pers. de Serv	Toma medidas	
34	Pers. de Serv	Lleva herramientas a la propiedad	
35	Pers. de Serv	Hace la apertura de la propiedad	
36	Pers. de Serv	Coloca la cripta	
37	Pers. de Serv	Coloca alfombras, portacoronas, desensor	sillas, atril, es, todos, etc.
38	Pers. de Serv	Se prepara para esperar a clientes	
39	Consejera	Llega al lugar del entierro	
40	Consejera	Revisa ubicación	
41	Consejera	Recibe a clientes	
42	Consejera	Ordena a los clientes	
43	Consejera	Da las palabras de bienvenida	
44	Consejera	Hace la ceremonia	

	MANUAL DE PROCESOS SERVICIO DE INHUMACION		Pág. 5/14 Fecha:Dic./2004
PASO	RESPONSABLE	ACTIVI	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
45	Consejera	Ordena el descenso del	féretro
46	Pers. de Serv	Coloca el féretro en e	l descensor
47	Pers. de Serv	Baja el féretro	
48	Pers. de Serv	Coloca la tapadera de	la cripta
49	Pers. de Serv	Sella con cemento la c	ripta
50	Pers. de Serv	Cierra la propiedad	
51	Consejera	Despide a cliente	



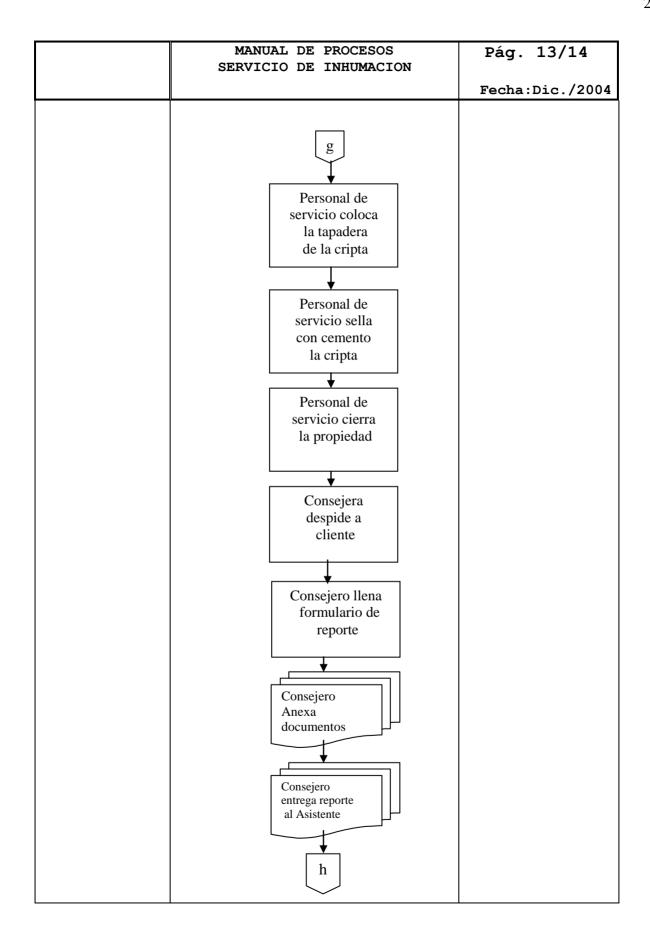




MANUAL DE PROCESOS	Pág. 9/14
SERVICIO DE INHUMACION	14g. 3/14
	Fecha:Dic./2004
	31, 2302
[c]	
Cajera entrega la factura a la	
consejera	
Garatina	
Consejera se traslada a	
donde el cliente	
▼	
Consejera entrega	
la factura	
Consaiore	
Consejera llena hoja de	
1ª. llamada	
↓	
Consejera entrega hoja de 1ª. Llamada ,	
Estado de Cta. a Coord. de Servicios.	
Coordinadora	
Recibe	
información	
 	
Coordinadora	
envía por fax los datos	
los datos	
d	

MANUAL DE PROCESOS	Pág. 11/14
SERVICIO DE INHUMACION	- J,
	Fecha:Dic./2004
e	
Personal de	
servicio lleva herramientas	
a la propiedad	
a in proposition	
Personal de	
servicio hace la	
apertura de la propiedad	
proproduc	
Personal de	
servicio	
coloca la cripta	
Personal de serv.	
coloca alfombras,	
sillas,atril,	
portacoronas,etc.	
Personal de	
servicio se	
prepara p/esperar	
a clientes	
\ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \	
Consejera llega	
al lugar del servicio	
SCIVICIO	
Consejera Revisa la	
ubicación	
f	
I	

MANUAL DE DROCECOC	70/14
MANUAL DE PROCESOS SERVICIO DE INHUMACION	Pág. 12/14
SERVICIO DE INDUMACION	
	Fecha:Dic./2004
l f	
Consider	
Consejera recibe a clientes	
recibe a chemes	
Consejera	
ordena	
a los clientes	
Consejera da	
las palabras	
de bienvenida	
Consejera	
hace la	
ceremonia	
Consejera	
ordena el	
descenso del	
féretro	
D 1.1	
Personal de	
servicio coloca	
el féretro en el descensor	
ei descensor	
Personal de	
servicio baja	
el féretro	
g	



MANUAL DE PROCESOS	Pág. 14/14
SERVICIO DE INHUMACION	Fecha:Dic./2004
Consejera concerta cita con cliente Consejera visita a cliente FIN	



MANUAL DE PROCESOS SERVICIO DE CREMACION

Pág. 1/ 12 Fecha:Dic./2004

OBJETIVO: Mostrar los pasos que se llevan a cabo con el fin de proporcionar una guía que permita prestar de forma eficiente los servicios de cremación que la empresa proporciona.

Alcance

Se aplicará en el Departamento de Servicios Familiares

Responsabilidades

- a) El Coordinador del Equipo de Mejoramiento de Procesos es el responsable de autorizar el presente documento.
- b) Será el EMP el que deberá asegurarse de que se establecen, implementan y mantienen los procesos, así como la política de la calidad, los objetivos generales de la calidad y cualquier otro documento declarado en el Sistema de Gestión de la Calidad.
- c) El EMP es el responsable de actualizarlos manuales, cuando se requiera.
- d) El Gerente General y el EMP elaboran la política de la calidad, los objetivos generales de la calidad y la documentación del sistema de la calidad.
- e) El EMP auditoria son los responsables de archivar, proteger, identificar y recuperar fácilmente todos los registros bajo su resguardo.
- f) El EMP son los responsables de dar el seguimiento y medir los procesos del sistema de gestión de la calidad así como el análisis de los datos recopilados
- g) El EMP son los responsables de corregir todo proceso y procedimientos .

Elaborado P	Por:	Revisado:	Autorizado por:



MANUAL DE PROCESOS SERVICIO DE CREMACION

Pág. 2/ 12 Fecha:Dic./2004

UNIDADES: Dpto. de Servicios Familiares

Caja

Administración del Cementerio

PUESTOS:

Consejero Familiar

Cajera

Asistente Administrativo

Coordinadora de Servicios

Encargado del Crematorio

Personal de Servicio de cementerio

DOCUMENTOS:

Hoja de 1ª. Llamada

Estado de Cuenta

Factura

Constancia médica

Recibo de pago de impuestos

Documentos personales del fallecido

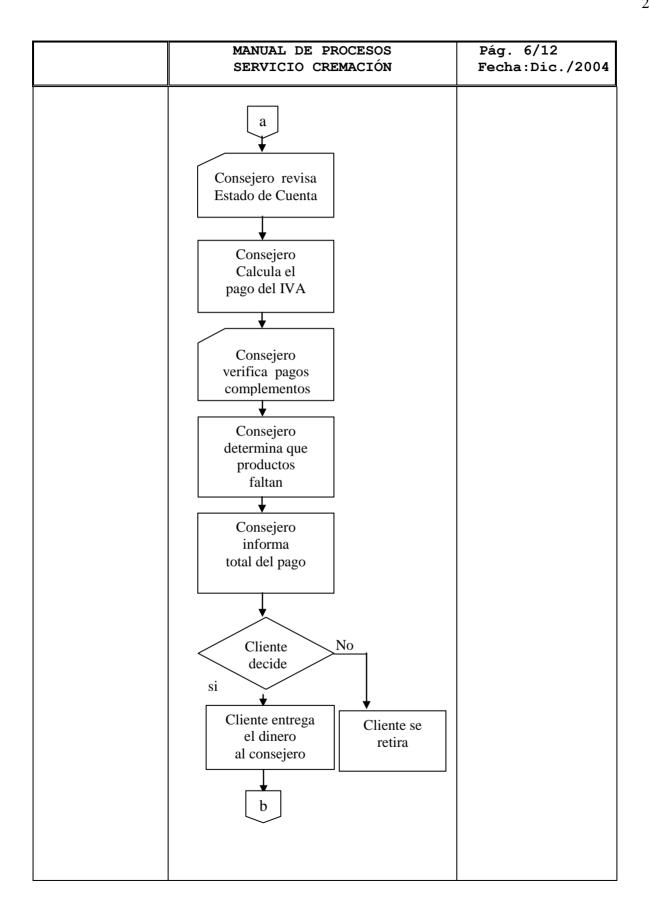
Documentos personales del titular

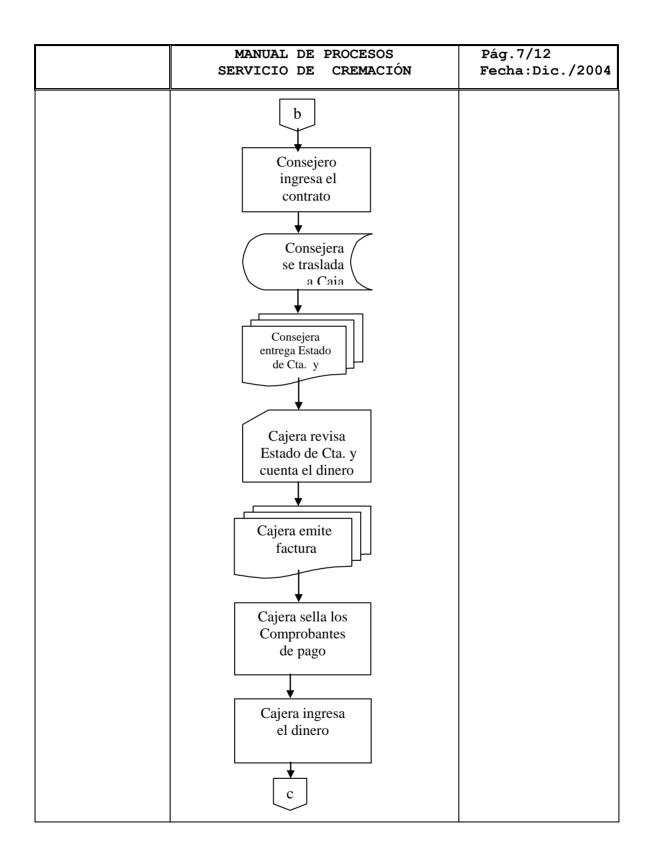
Elaborado Por:	Revisado por:	Autorizado por:

	MANUAL DE PROCESOS Pág. 3/12 SERVICIO DE CREMACION Fecha:Dic./2		Pág. 3/ 12 Fecha:Dic./2004	
PASO	RESPONSABLE ACTIVIDAD		·	
1	Cliente	Llama por teléfono a la	oficina	
2	Consejero	Atiende la llamada		
3	Cliente	Explica que servicio ne	cesita	
4	Consejero	Pregunta datos a cliente: Nombre de titular y fallecido, teléfonos, causa de la muerte, lugar donde se encuentra el fallecido		
5	Consejero	Da instrucciones a clie	nte	
6	Consejero	Busca el contrato en el	sistema	
7	Consejero	Revisa datos		
8	Consejero	Revisa el Estado de Cue	nta	
9	Consejero	Calcula el pago del IVA	Calcula el pago del IVA	
10	Consejero	Verifica si hay que pa	gar complemento	
11	Consejero	Determina que productos	le faltan	
12	Consejero	Informa a cliente los p realizar	agos que debe	
13	Cliente	Entrega el dinero al co	nsejero	
14	Consejero	Ingresa el contrato		
15	Consejero	Se traslada a Caja		
16	Consejero	Entrega Estado de Cta. Cajera	y dinero a	
17	Cajera	Revisa Estado de Cta. y	cuenta el dinero	
18	Cajera	Revisa Estado de Cta. y Emite factura	cuenta et utheto	
19	Cajera		do noco	
20	Cajera	Sella los comprobantes de pago		
21	Cajera	Ingresa el dinero		
22	Consejero	Entrega la factura a la Se traslada a donde el	_	

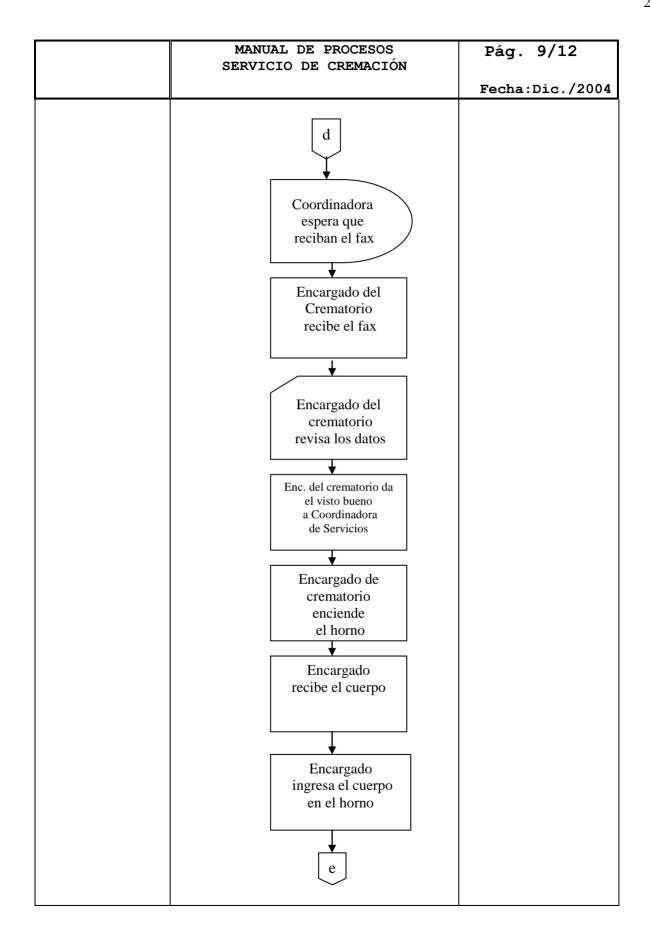
	MANUAL DE PROCESOS Pág. 4/ 12			
PASO	SERVIC: RESPONSABLE	IO DE CREMACION Fecha: Dic./2004 ACTIVIDAD		
23	Consejero	Entrega la factura	<u> </u>	
24	Consejero	Llena hoja de 1ª. Llamada		
	_			
25	Consejero	Entrega hoja de 1ª. Llar Coordinadora de Servicio		
26	Coord. de Serv.	Recibe información		
27	Coord. de Serv.	Envía por fax los datos	5	
28	Coord. de Serv.	Espera que reciban el fa	ax	
29	Enc. del crem.	Recibe el fax		
30	Enc. del crem.	Revisa los datos		
31	Enc. del crem.	Da el visto bueno a Coordinadora de Servicios		
32	Coord. de Serv.	Avisa a encargado de crematorio		
33	Enc. del crem.	Enciende el horno		
34	Enc. del crem.	Recibe el cuerpo		
35	Enc. del crem.	Ingresa el cuerpo en el	horno	
36	Consejera	Atiende a la familia mientras se espera que se realice la cremación.		
37	Enc. del crem.	Saca cenizas y osamenta separados	a del horno por	
38	Enc. del crem.	Espera que a que se enfi	ríen	
39	Enc. del crem.	Homogeniza la osamenta		
40	Enc. del crem.	Coloca las cenizas en ur	na bolsa	
41	Enc. del crem.	Guarda en la urna la bol	lsa con cenizas	
42	Enc. del crem.	Entrega la urna al cons	sejero	
43	Consejero	Entrega la urna al cliente.		
44	Consejero	Solicita firma de recibido		
45	Cliente	Firma de Recibido		

Pág. 5/12 MANUAL DE PROCESOS Fecha:Dic./2004 SERVICIO DE CREMACION **ENTRADAS SALIDAS** Insumos: Productos: * Estado de Cuenta INICIO * Ordenes de pago. * Modulo de Ventas Confirmación de la (Software) prestación del *Clientes servicio * Transporte * Partida de *Constancia Médica Cliente llama a la defunción *Documentos *Servicio de oficina personales Cremación * Informe del *Ataúd *Mobiliario y Servicio Equipo * Oportunidad de *Ley General de mejora de los Consejero atiende Cementerios servicios la llamada *Partida de defunción * Comprobante de pago de impuestos * Comprobantes de **CLIENTES** Cliente explica que pagos: Notas de *Personas abono, Factura, servicio necesita et.c. * Formulario para Naturales reporte Consejera *Personas pregunta datos Jurídicas **PROVEEDORES** a cliente * Archivo * Dpto. de Computo * Dpto. de Consejera da Contabilidad instrucciones a * Clientes cliente * Dpto. de Operaciones *Consejera Familiares Consejera busca el contrato en el sistema Consejera revisa datos





MANUAL DE PROCESOS	Pág. 8/12
SERVICIO DE CREMACIÓN	Fay. 0/12
	Foots Die /2004
	Fecha:Dic./2004
С	
Cajera entrega la factura a la	
consejera	
•	
Consejera se traslada a	
donde el cliente	
Consejera	
entrega	
la factura	
Consoiere	
Consejera llena hoja de	
1 ^a . llamada	
1 . Hamada	
Consejera entrega	
hoja de 1ª. Llamada , Estado de Cta. a	
Coord. de Servicios.	
Coordinadora	
Recibe	
información	
Coordinadora	
envía por fax	
los datos	
d	



MANUAL DE PROCESOS	Pág. 10/12
SERVICIO DE CREMACIÓN	Fay. 10/12
	Fecha:Dic./2004
	rechaible./2004
e	
Consejera atiende a la familia mientras	
se espera que se	
realice la cremación.	
Encargado saca	
cenizas y	
osamenta del horno	
por separadas	
Francis	
Encargado	
espera que a que se enfríen	
unc se cui ten	
Encargado	
homogeniza la	
osamenta	
Encargado	
coloca las	
cenizas	
en una bolsa	
Encargado	
guarda en la	
urna la bolsa	
con cenizas	
Encargado	
entrega la urna	
al consejero	
▼	
f	

MANUAL DE PROCESOS SERVICIO DE CREMACIÓN f Consejero entrega la urna al cliente Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero entrega reporte al Asisteme al Asisteme g g		
Consejero solicita firma de recibido Cliente firma de Recibido Consejero despide a cliente Consejero lena formulario de reporte Consejero Anexa documentos Consejero al Assistente al Assistente al Assistente		Pág. 11/12
Consejero solicita firma de recibido Cliente firma de Recibido Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero Ilena formulario de reporte Consejero Anexa Accuractos Accuractos	SERVICIO DE CREMACION	
Consejero entrega la urna al cliente. Consejero solicita firma de recibido Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa decumantos Consejero Anexa decumantos		Fecha:Dic./2004
Consejero solicita firma de recibido Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero Ilena formulario de reporte Consejero Anexa decumantos Consejero Anexa decumantos		
Consejero solicita firma de recibido Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero Ilena formulario de reporte Consejero Anexa decumentos Consejero al Asistente administrativa	f	
Consejero solicita firma de recibido Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa A		
Consejero solicita firma de recibido Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa A	 _	
Consejero solicita firma de recibido Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa A	Conseiero	
Consejero solicita firma de recibido Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa documentos		
Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa Accumentos Consejero entrega reporte al Asistente	al cliente.	
Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa Accumentos Consejero entrega reporte al Asistente		
Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa Accumentos Consejero entrega reporte al Asistente		
Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa Accumentos Consejero entrega reporte al Asistente	Commissions	
Cliente firma de Recibido Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa documentos Anexa documentos	Consejero	
Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa documentoe Consejero entrega reporte al Asistente		
Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente administration	de recibido	
Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente administration		
Consejera despide a cliente Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente administration	Cliente firme	
Consejero llena formulario de reporte Consejero Anexa Accumentos Consejero entrega reporte al Assistente		
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente	de Recibido	
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente		
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente		
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente	<u> </u>	
Consejero Anexa Accumentos Consejero entrega reporte al Asistente administrativa	Consejera	
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente administration		
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente administration	cliente	
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente administration		
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente administrativa	▼	
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente	Consejero llena	
Consejero Anexa documentos Consejero entrega reporte al Asistente administrativa	l l	
Consejero entrega reporte al Asistente	reporte	
Consejero entrega reporte al Asistente		
Consejero entrega reporte al Asistente		
Consejero entrega reporte al Asistente	Conseiero	
Consejero entrega reporte al Asistente		
entrega reporte al Asistente administrativo		
entrega reporte al Asistente administrativo		
entrega reporte al Asistente administrativo	▼	
entrega reporte al Asistente administrativo	Conseiero	
administrativa	entrega reporte	
g		
g	↓	
g	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	
	g	
\mathbf{I}		

MANUAL DE PROCESOS	Pág. 12/12
SERVICIO DE CREMACIÓN	Fecha:Dic /2004
Consejera concerta cita con cliente Consejera visita a cliente FIN	Fecha:Dic./2004

PRESENTACION

"PROPUESTA DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD PARA INCREMENTAR LA EFICIENCIA DE LOS SERVICIOS ESTRATÉGICOS QUE BRINDA EL GRUPO RESURRECCIÓN EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR"

Ana Maria Aguilar

OBJETIVO DE LA INVESTIGACION

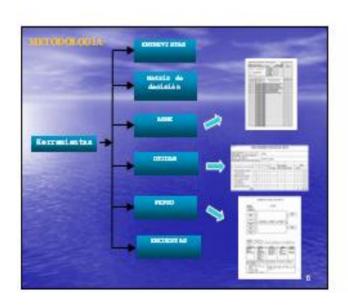
"Diseñar un Sistema de Gestión de Calidad para El Grupo Resurrección, con el propósito de incrementar la eficiencia de los servicios estratégicos que brinda en la zona Metropolitana de San Salvador"

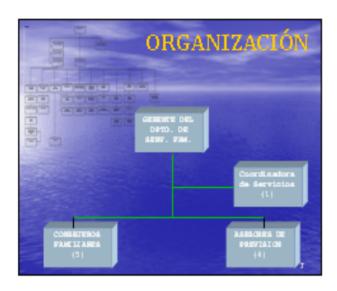
2

AGENDA ; Quian as d'Orapo Resumer don? Disprinche de l'Assertante est les des l'Organises de l'Organises de l'Organises de l'Organises de l'Organises de l'Organises de l'Assertante de l'Oraque de l'Assertante de l'Oraque d'Assertante de l'Assertante de l'Assertante de l'Oraque d'Assertante de l'Assertante de l'











SERVICIOS ESTRATEGICOS MATRIX DE DOCUMENTO								
SHEARCHOS.	MECHANIA	COMPRETEINME	IMPACTO EN LOS CLIENTES EXTERNOS	DE RECERCION PERMITTENCES	rora			
PUNERARIO	120	120	105	So	425			
INHUMACION	100	120	120	86	424			
CREMACION	100	120	105	86	440			
DE CONTRATOS	105	90	120	75	390			
EMISION DE TITULOS Y CANCELACIONES	105	105	100	75	365			
TURGIADO DE RESTOS	85	85	105	75	3:90			
CHEMORITATION	90	105	105	75	375			
SERVICIO DE COMPOS	120	105	85	80	3/90			

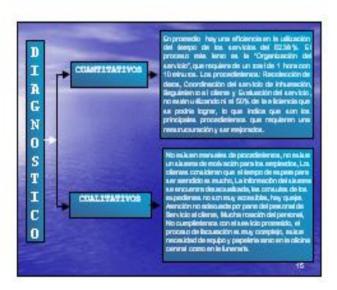
BENEFIT HER	SHOOMING	PRODUCTION TO STATE OF THE STATE OF T
3	9	28
	ios estratégico se , dentro de los cu:	

MILITERIO DE	MODERNIA	PROCESSOR ACTORNOMIS
		E F L BESTELLIS DE BUTCO E L E BESTELLIS DE BUTCO E L E BESTELLIS DE BUTCO
		The second secon
	()	F E C SENSON SE SENSON F E F SELECTION DE SENSON F E E SELECTION DE SENSON
	0	E I I REINGAM DE NOME E I E ROMANIA DE NOM E I E ROMANIA DE DOM
		E E E MONTANAME DE SERVICIO E E P REQUESTRE DE SERVICIO E E E DESERVE DE PRÉSENTE
	EXPERIMENT IN COLUMN	E E C SEPARATE SE DISSE E E E SEPARATE SE DISSE E E E SERVICION DE DESCRICE
	I I regarded at person	E F E BELLEVISION OF STATES E F E BELLEVISION OF STATES E F E BELLEVISION OF STATES
мили	C P WHILLIAM IN COMMA	E S & COMMISSION DOCUMENTS E S S COMMISSION DE COMMISSION E S S COMMISSION
	F Campanian in man	E E E MINISTER DE PRODUCTION DE L'ANGEL DE L

in the last	Nº DE	MINUTE.	-	TRAIT.	MICV.	DESCRIPTION	MICHINO	COMMIN
manada	118	786	84	18	13			1
diametric .	35	781	=	16	7	3	4.0	- 1
roomer Man	103	665	76	10			1	3
ph pa	tere of S ace of ac	funerario ervicio de tue dos se	ean apa Inhum identifi	medional edión se car on co dem	es y 1. pudo id mo ope ones.	le presteci 65% son d entificer qu mecion eles 5% de los	emores. in 71.58% y un 3.16	de los % como







PROPUESTA DEL SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD

OBJETIVO DE LA PROPUESTA:

"Incrementar la eficiencia de los servicios estratégicos que brinda el GRUPO RESURRECCION, de tal manera que los clientes puedan sentirse satisfechos de la atención proporcionada"

WIPLEMENTACION DE UNA MOSOFIA ORGANIZACIONAL

MISTON

Somos una empresa que ofrece Planes Integrales de Protección Familiar, brindando seguridad y confianza a nuestros cliente, contribuyendo de esta forma al bienestar económico del país."

VISION

"Ser la empresa líder en la prestación de Planes Integrales de Protección Familiar a nivel nacional; logrando a través de la calidad y eficiencia en la prestación de sus servicios, la expansión a todo Centro América

PROPUESTA ORGANIZACIONAL Resilination de Funcion es la oficina

UBJETIVO DE CALIDAD

"Incrementar el nivel de demanda de los servicios memoriales que ofrece el Grupo Resurrección, proporcionándole en consecuencia mayor estabilidad a los empleados y un mejor rendimiento financiero"

LINCIPIOS DE CALIDAD

- I diente será la persona más importante de la empresa.
- Hodris los emplencios malturan la gestión.
 Las decisiones deben tomoras en hechos y a la vez deberán ser compensados con todos los empleados involucados o que posiblemente se vicem afectados.
 El interés básico se centrará en brindar un servido con calidad y en la mejora continuado.
 Las Gerendas como líderes de la organización deberá dar el Elempio.

- El trabajo en equipo posibilitara el cumplimiento de los objetivos. Los empleados tendrán la libertad de presentor sus quejas y sugerendas.
- El comportamiento deseado se lograra a tavés de las retribuciones y reconocimientos.
- Cada gestión se realizará a través de procedimientos que la empresa determine.

90

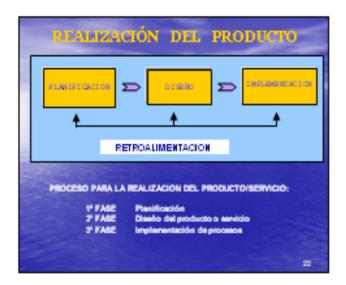
OLITICAS DE CALIDAD

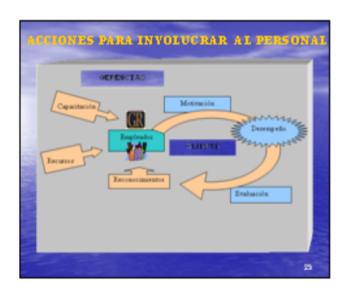
- diente (interno y externo) delterá rechir un servicio eficiente y de
- da promesa hecha a los clientes deberá dinsele cumplimiento; por a na diaberá prometerise lo que no se podrá cumplir.

- Cada empleado será responsable de la giprimación de los necunos que les proporciones, los cuales ele padrei ser administrados para teo ecclusivo de los actividades de la empresa.

 Deberán otrogense reconocimientos a los empleados que resilicen un tran desempaño dentro de la empresa.

 Deberán mantonerse actualizados e informados a los empleados obre cualquier problema que enfirente la organización, nuevos procedimiento o productos y sobre la menera de transmitir diche información a los chertes.
- La dirección será responsable de brindar capacitaciones constantamente al personal de la organización.
- Se informerá periódicamente los avances y resultados obtenidos en la consecución de los objetivos de la ordenización.







Criterios utilizados para rediseñar los 16 procedimientos: Disminución del tiempo Optimización de recursos Nivel de satisfacción del cliente

		Ü.,	18796			40.00.00		
Biologo	PROCESS NO.	and the	(it is	WIGHTS.	MALES.	mac	anime:	
	PA A Residente de S Servicios	1	п	201	1		361	
in and	F3.5 Serifue No. do			81.00E			441009	
Sale mile da	P.3.3 Commission of the San pages			S.W		28	11.00	
. Na	PS 3 Combinantia del mendras Garpa			TI.UN		14	11-10	
	På å Desperantin de å Sampe.		338	81.8W		228	H. 10	
de 2 manieries	PS 3 Serbinerite de manhos Topolos		201	M. 198		84	41.60	
	P3 d Standards dall marque all larger du debute et de	20	-	H.35		38	a.us	
25	P.J. J. Neipemerika du Selemen		a	may		*	361	
per marin	PS S Septiment as Clares		34	di.28		28	26,879	
-	PS S Bratanite sal		m	26.00		228	11.38	
		200	m			400		



BECURSOS NECESARIOS PARALA IMPLEMENTACION DE LA PROPILESTA
RECURSOS HUMANOS Accustal profesional para las áreas: Servicio al citante Equipo de Nejonamiento de Procesos Accustración del Sistema
2. MATERIA Y EQUIPO • Equipo de Handerare y Sufbeane • Papeloria y Otios • Equipo belefónico • Servidones
3. OTROS - Plan de Capacitación - Resobructuración Fisica 29

	The second second second	Market	Name .
			-
		14000	394,000
-	-	-	215,000
CONTRACTOR	#1,700 #8,000 # 100	24,400	34,000
MATERIAL STATE OF THE STATE OF	1000	1	pa,900
MENTAL IN ACCUSATION	THE SE		20,000
MINISTER STATE		p 200	712,000
SHERTING TIN)		_	213,940

	MUNIFICIOS DE LA PROPUESTA
į,	Reducir el tiempo.
	Disminuir el nivel de quejas y demandas de los clientes.
4	Incrementar el nivel de ventas
dr.	Aumentar el número de clientes nuevos.
	Eliminar los errores o casionados.
	Mejorar el desempeño del personal.
	Recuperar la confianza y credibilidad de los clientes.
and the	Mejorar la satisfacción de los clientes.

2		
<u> </u>		
fix.		
53		
W.		
102		
1 2		
100		
-		
8.		
2		
<u> </u>		
100		
:53		