

Curso de Gestión en procesos productivos de muebles

Fecha de realización 14 de julio al 10 de agosto 2009

A través de un curso en Gestión de la Producción para Mueblistas y un taller en Diseño de una Estrategia de Manufactura para Mueblistas se persiguió poner a disposición herramientas de gestión productiva en la fabricación de muebles que permitan el mejoramiento de su competitividad. Capacitando a operadores y dueños de fábricas de muebles en los conceptos de Gestión de la Producción y las Estrategias de Manufactura utilizadas para mejorar la calidad y productividad.

Los objetivos que se persiguieron son :Enseñar los distintos tipos de materias primas e insumas y sus usos en las fabricación de muebles, Enseñar a los alumnos los distintos tipos de Estrategia de manufactura y su gestión en fábricas de mueble y Enseñar a programar su fábrica de acuerdo a su tipo de manufactura.

Fecha de realización 22 y 29 Agosto 2009

- **Visita a Empresas.** Visita a las empresas para identificar sus sistemas de producción, productos disponibles, análisis del layout de las empresas problemas actuales en el área de producción.
- **Selección de Empresas:** Se seleccionaran las empresas que será piloto en aplicabilidad de los conocimientos adquiridos en el curso. Para ello en cada visita se utilizará una cartilla de evolución de tal forma de seleccionar las empresas que presenten los mejores oportunidades de impacto en los cambios que se deben realizar.
- **Medición en Terreno:** Objetivo medir eficiencia productiva, setup, medir niveles de Stock, evaluar Layout, etc. Se realizará el trabajo en terreno para medir la situación actual previa a los cambios.
- **Coaching de Manufactura.** Se apoyará a las empresas en su implementación de los cambios.
- **Medir los cambios obtenidos.** Medir los resultados obtenidos en terreno, fotos, gráficos, tablas, etc.

[illegible]

Curso de Gestión comercial

Fecha de realización 5 de octubre al 2 de noviembre 2009

Con el objeto de entregar competencias técnicas en gestión comercial para mejorar la competitividad de los empresarios del Sector Mueble y la Madera se impartió un curso y se desarrollo un taller, donde se abordaron los siguientes tópicos: Determinación de Punto de Equilibrio y Presupuestos (Costos Directos, Costo Indirectos, Determinación de Punto de Equilibrio, Presupuesto, Ejemplos de Punto de Equilibrio – Presupuesto), Conceptos de Comercialización (Función de Marketing en la empresa, Concepto de Necesidad, Deseo, Demanda, Orientación al consumidor, Estudio de caso), Técnicas de Investigación de Mercado (Tipos de Investigación, Metodología básica de una investigación de mercado, Aplicaciones prácticas de la investigación, Estudio de caso), Gestión Comercial (Plan comercial (4p's), Estrategias de Producto, Estrategias de Precio, Estrategias de Distribución, Estrategias de Promoción) y Comunicación Comercial (Objetivos comerciales versus objetivos comunicacionales, Estrategias de Comunicación (Pag.Web, avisos, etc), Estrategias 360°, Tácticas de BTL (Below the Line), Estudio de caso)

Talleres empresas lideres 1

Fecha de realización 26 de Marzo 2009

Con el objeto de conocer en terreno centros de altas tecnologías de la Industria del mueble y la madera de la Región metropolitana y así aumentar los conocimientos técnicos en la Gestión productiva de los microempresarios del mueble que les permita contar con los conocimientos apropiados en nuevas tecnologías., se desarrollaron 2 giras por empresas lideres a través de los cuales los empresarios conocieron centros de producción de muebles de alta tecnología, empresas proveedoras de maquinaria de última tecnología para el sector maderas y muebles, empresa proveedora de elementos de corte y servicios para maquinaria en la industria del mueble, empresa proveedora de herrajes y quincallería para la industria del mueble, empresa de insumos en el área de terminaciones en el área del mueble (Barnices y pinturas). En el Taller de empresas lideres 1 se visitaron las siguientes empresas: Muebles DELMA, NORDIK, CATAS CHILE, MODUS DESIGN.

4940273-2

Talleres empresas lideres 11

Fecha de realización 8 de enero 2010

El objetivo de este taller es que los empresarios conozcan en terreno centros de altas tecnologías de la Industria del mueble y la madera de la Región metropolitana para aumentar el conocimiento técnico en la Gestión productiva de los microempresarios del mueble que les permita contar con los conocimientos apropiados en nuevas tecnologías.

En el Taller de empresas líderes 11 se visitaron las siguientes empresas: Centro de alta tecnología IMPERIAL donde los empresarios pudieron ver Sistemas de producción de alta tecnología, También visitaron LIMAQ donde apreciaron maquinarias para la producción de muebles y finalmente visitaron MASISA donde se centraron en el tema de tableros y placas.

[illegible]

Talleres de liderazgo y Trabajo en equipo 1 y 11

Fecha de realización 21 de diciembre y 28 de diciembre 2009

Con este taller se persiguió fortalecer y/o desarrollar las habilidades personales relacionadas con el ejercicio del liderazgo aplicado a la conformación de equipos de trabajo, a través de la revisión sistemática de teorías, conceptos y su aplicación práctica en situaciones laborales. En este taller se abordaron temas como: concepto de liderazgo, Diferenciar a un Jefe de un Líder, Aplicar técnicas para delegar y empoderar a los trabajadores, Reconocer los hábitos de excelencia en el liderazgo personal, Diferenciar sueños de metas, Aplicar técnicas básicas para la toma de decisiones, Comprender el ciclo de la motivación laboral, identificar factores motivacionales y desmotivacionales en el trabajo, Aplicar estrategias para motivar al personal a cargo, Aplicar técnicas básicas de retroalimentación del desempeño en el contexto de la motivación laboral, Comprender las fuentes y etapas del conflicto, Aplicar estrategias para el manejo de conflictos, Aplicar los conocimientos al manejo de equipos de trabajo, Comprender en qué consiste un comportamiento asertivo en el contexto laboral, Aplicar técnicas básicas de asertividad, Definir qué son las Habilidades Sociales, Cómo desarrollar Habilidades Sociales de acuerdo a los recursos personales de los participantes, Definir el concepto de Comunicación y escucha efectiva, Entregar herramientas para desarrollar una comunicación y escucha efectiva.

Seminario de Certificación de la Calidad de productos del área del mueble

Fecha de realización 4 de junio 2009

El objetivo fue entregar competencias técnicas en relación a la calidad y a la certificación y productos a empresarios del sector muebles y madera.

Los principales contenidos fueron : áreas de certificación de la calidad en cuanto a personas, empresas y productos.

Identificación de requerimientos de calidad de muebles.

Además se contó con la participación de CORFO para difundir sus instrumentos de fomento relacionados con la certificación de la calidad y la postulación a créditos Corfo.

Se realizó un trabajo grupal en que los participantes analizaron la calidad de sus productos.

Mejoramiento de la competitividad de la industria del mueble y la madera en varias comunas de Santiago con foco en la comuna de La Granja
Informe Final- Informe Técnico

Seminario Certificación de Productividad	16572784-6	Meneses Ahumada Hugo	A. Ulloa 03397 El Castillo	6-9745973		Meneses Ahumada Hugo	6572784-6	Meneses Ahumada Hugo
Seminario Certificación de Calidad	572784-6	Meneses Ahumada Hugo	A. Ulloa 03391 El Castillo	6-9745973		Meneses Ahumada Hugo		Meneses Alex
Seminario Certificación de Calidad	72784-6	Meneses Ahumada Hugo	A. Ulloa 03397 El Castillo	9745973		Meneses Ahumada Hugo	6572784-6	AJvarez Castillo Jannette
Seminario Certificación de Productividad	884685-1	Baratta Traversaro Aurelio	Linares 0302	25 4863	oprodem@adsl tie.d	Baratta Traversaro Aurelio	Q884685-1	Baratta Traversaro Aurelio
Seminario Certificación de Calidad	6867867-6	Colonelli Manuel	Colonvarbala 195	526 11 65	manuelcolonelli@gmail.com	Colonelli Manuel	6867867-6	Colonelli Manuel
Seminario Certificación de Calidad	4940273-2	Gutierrez Juan	Manutara 022	541 78 44		Gutierrez Juan	4940273-2	Gutierrez Juan
Seminario Certificación de Calidad	1859123-2	Silva Miguel Angel	Psje. Antonio Ulloa 03442 Castillo	8-974 59 73		Silva Miguel Angel	11859123-2	Silva Miguel Angel
Seminario Certificación de Calidad	6057359-k	Calderon Alarcón Manuel	Alarcón 386	5549395		Calderon Alarcón Manuel	6057359-k	Calderon Alarcón Manuel

Seminario de Diseño de un modelo de Asociatividad

Fecha de realización 27 de noviembre 2009

Dado que el diagnóstico determinó que las iniciativas de innovación en materia asociativa eran bastante limitadas al área de compra de tecnologías se desarrollo un taller de asociatividad donde se conocieron las bases del diseño asociativo, algunas experiencias en Chile, la experiencia de ASIMET como experiencia de un modelo gremial de asociatividad, también se conocieron modelos de negocios asociativos a través de tecnologías de información y experiencias en otros países, una experiencia de modelo de gestión asociativa SILCOSIL en la industria del mueble y la madera y herramientas de apoyo a negocios asociativos.

Seminario de prevención, seguridad y medio ambiente

Realización 20 Agosto 2009

Su objetivo fue entregar competencias técnicas en relación a prevención seguridad y medio ambiente de empresas y productos a empresarios del mueble y la madera.

Se abordaron conceptos generales relacionados con prevención de riesgos, seguridad, medio ambiente y disposiciones legales vigentes.

Prevención de riesgos y seguridad industrial en relación a las personas, procesos productivos, maquinas y herramientas e insumos y materias primas y productos

Medio ambiente

Se realizó un trabajo grupal con manejo actual de residuos y materiales.

[illegible]

Expomuebles Santa Rosa Sur

Fecha de realización 26 al 29 de noviembre 2009

El objetivo de la expomuebles es dar a conocer los productos de las empresas participantes en el Nodo a través de una exposición ubicada en la Plaza de Armas de la Comuna de La Pintana. Actividad que fue complementada por charlas del sector del mueble relacionadas con el mercado de consumidores y proveedores de la industria.

Seminario de Cierre y análisis de desafíos

Fecha de realización 11 de Enero 2010

El objetivo fue:

- Mostrar los principales resultados del Nodo y los desafíos pendientes para una posible continuación
- Conocer la percepción de algunos empresarios y sus principales resultados
- Charla sobre la historia de mueble y sus diseños
- Charla sobre la industria secundaria del sector forestal
- Premiación de microempresarios

E) RESULTADOS OBTENIDOS

E.1 PRESENTACIÓN DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS

Brechas Detectadas en los empresarios	Actividades realizadas	Principales resultados
Brechas Tecnológicas que se traducen en:	E_ara abordar las brechas	
1- Carencia de especialización en la producción. 2- Mano de Obra poco capacitada, 3.- Maquinaria mal o subutilizada,	1.- Curso de gestión en producción 2.- Talleres de empresas lideres 1 y 11	2 Empresas aplicando el sistema 58 (organización, orden, limpieza, limpieza estandarizada y mejoramiento) 24 Empresas con nuevos conocimientos en el uso de tecnologías aplicadas a la industria del mueble.
4.-Calidad y diseño de productos,	3.- Curso y taller de calidad 4.- Curso y talleres de Diseño 1y 11 5.- Cursos y talleres de Computación 111	8Empresas capacitadas en la Aplicación de Autocad como herramienta de diseño. 13 Empresas utilizando metodologías para sistematizar la creatividad Creación de 6 prototipos de muebles innovadores 12 empresas crearon manuales instructivos de uso y mantenimiento de sus máquinas,definieron los atributos de calidad de sus muebles Definieron los roles y responsabilidades de sus empresas y una política de calidad

5.- Desconocimiento de sistemas de seguridad en la producción,		6.- Seminario de prevención ,seguridad y Medio ambiente	19 Empresas capacitadas en las normativas y medidas necesarias para mantener la seguridad en sus empresas y prevenir accidentes de sus trabajadores, como también amortiguar los impactos medio ambientales
6.- Falta de certificación, 7.- Falta de estándares de calidad homogéneos		7.- Seminario de certificación en la calidad de muebles. 8.- Curso y taller de Calidad aplicada para mueblistas	25 empresas interiorizadas de los requisitos para optar a la certificación de calidad de sus muebles 12 empresas crearon manuales instructivos de uso y mantenimiento de sus máquinas, definieron los atributos de calidad de sus muebles Definieron los roles y responsabilidades de sus empresas y una política de calidad

Brechas de Gestión que se traducen en:

1

1.- Falta de conocimientos administrativos ,

2.- Contabilidad Básica,

3.- Estructura organizacional,

4.- Centralización de Compras



1.- Curso y taller de gestión en la producción

2.- Curso y taller de gestión en la comercialización

3.- Taller de liderazgo y trabajo en equipo 1 y 11

Implementación de un plan comercial por parte de las empresas participantes en el curso de Gestión Comercial (11 empresas), logrando que 3 de ellas diseñaran y crearan una nueva imagen corporativa para su empresa y sitios web.

			También 11 empresas lograron identificar sus nichos de mercado, sus fortalezas y debilidades 19 Empresas conocen los distintos procesos productivos y las distintas estrategias de manufactura y su gestión en fabricas de muebles.
S.-Negociación con Bancos y otros medios de financiamiento,		4.- Difusión de instrumentos de fomento	26 Empresas conocen instrumentos para la reprogramación de créditos a través de CORFO y otros instrumentos de fomento del Estado
6.-Acceso y uso de Tecnologías de Información, Correo electrónico, Chile Compras, Cotización y adquisiciones,		5.- Cursos y talleres de Computación 1, y 11	23 Empresas conocen el uso del computador como una herramienta de ayuda para su contabilidad, inventarios, planillas de sueldo, listado de clientes y proveedores, correo electrónico, navegar en internet para el conocimiento del mercado y búsqueda de diseños, entre otras utilidades.
?.-Ineficiencia en los tiempos de entrega por fallas en la planificación.		6.-Curso y taller de calidad aplicada para muebles	14 Empresas están capacitadas para diseñar un sistema de control de calidad en procesos de fabricación de muebles

Brechas de Comercialización que se traducen en:		
1.- desconocimiento respecto a Segmentación de Mercados, Estrategias de Venta y Central de Ventas		11 Empresas capacitadas en el diseño de un plan comercial. 10 Empresas conocen ejemplos de Asociatividad exitosos y conocen los distintos tipos de Asociaciones y Cooperativas
	1.- Curso y taller de gestión en comercialización.	
	2.- Seminario de Asociatividad.	

E.1.1 Medios de verificación de resultados

En la Evaluación de satisfacción de los alumnos que asistieron a los cursos evaluaron los siguientes aspectos: Calidad del relator, calidad de la infraestructura, calidad del material de apoyo y calidad del contenido.

Curso de Calidad para Mueblistas:

1.- Relator

Puntualidad	5,0
Dicción	5,0
Estilo de comunicar	5,0
Entrega de conocimientos	5,0
Cordialidad	5,0
Disposición a responder preguntas	5,0
Método de enseñanza	5,0
Convicción	5,0
PROMEDIO	5,0

2.- Infraestructura

Salas	4,8
Aire Acondicionado	4,8
Baños	4,8
Servicio de Coffe Break	4,8
PROMEDIO	4,8

3.- Material de apoyo

Material entregado	5,0
El material fue entregado (recibido) en buenas condiciones	5,0
Adecuación del material a los objetivos del curso	5,0
El material entregado abarca todas las temas vistos en el curso	5,0
PROMEDIO	5,0

4.- Contenido

Cumplió sus expectativas	5,0
Aportó a su desempeño profesional	5,0
Cantidad de horas	5,0
Contenido aplicable a su labor	5,0
Calidad del material entregado	5,0
Presentación	5,0
PROMEDIO	5,0

Curso Comercialización para mueblistas

1.-Relator

Puntualidad	4,8
Dicción	4,8
Estilo de comunicar	4,7
Entrega de conocimientos	4,9
Cordialidad	4,9
Disposición a responder preguntas	5,0
Método de enseñanza	4,7
Convicción	4,8
PROMEDIO	4,8

2.- Infraestructura

Salas	4,5
Aire Acondicionado	3,9
Baños	3,9
Servicio de Coffe Break	4,6
EROMEDIO	4,2

3.- Material de apoyo

Material entregado	4,6
El material fue entregado (recibido) en buenas condiciones	4,7
Adecuación del material a los objetivos del curso	4,8
El material entregado abarca todos los temas vistos en el curso	4,8
PROMEDIO	4,8

4.- Contenido

Cumplió sus expectativas	4,8
Aportó a su desempeño profesional	4,7
Cantidad de horas	4,5
Contenido aplicable a su labor	4,6
Calidad del material entregado	4,7
Presentación	4,9
ROMEDIO	4,7

Curso Diseño 1 Para mueblistas

1.- Relator

Puntualidad	5,0
Dicción	5,0
Estilo de comunicar	4,9
Entrega de conocimientos	4,9
Cordialidad	5,0
Disposición a responder preguntas	5,0
Método de enseñanza	4,8
Convicción	4,9
PROMEDIO	4,9

2.- Infraestructura

Salas	4,5
Aire Acondicionado	3,6
Baños	4,1
Servicio de Coffe Break	4,8
EROMEDIO	4,3

3.- Material de apoyo

Material entregado	4,5
El material fue entregado (recibido) en buenas condiciones	4,5
Adecuación del material a los objetivos del curso	4,5
El material entregado abarca todos los temas vistos en el curso	4,5
PROMEDIO	4,5

4.- Contenido

Cumplió sus expectativas	4,5
Aportó a su desempeño profesional	4,5
Cantidad de horas	4,3
Contenido aplicable a su labor	4,5
Calidad del material entregado	4,4
Presentación	4,6
EROMEDIO	4,5

Diseño 11 Para Mueblistas

1.- Relator

Puntualidad	5,0
Dicción	5,0
Estilo de comunicar	5,0
Entrega de conocimientos	5,0
Cordialidad	5,0
Disposición a responder preguntas	5,0
Método de enseñanza	5,0
Convicción	5,0
PROMEDIO	5,0

2.-Infraestructura

Salas	4,7
Aire Acondicionado	4,4
Baños	4,8
Servicio de Coffe Break	4,8
EROMEDIO	4,7

3.- Material de apoyo

Material entregado	4,8
El material fue entregado (recibido) en buenas condiciones	4,8
Adecuación del material a los objetivos del curso	4,7
El material entregado abarca todos los temas vistos en el curso	4,7
IPROMEDIO	4,8

4.- Contenido

Cumplió sus expectativas	4,5
Aportó a su desempeño profesional	4,7
Cantidad de horas	4,3
Contenido aplicable a su labor	4,8
Calidad del material entregado	4,7
Presentación	5,0
EROMEDIO	4,7

Curso de gestión en producción

1.- Relator

Puntualidad	5,0
Dicción	5,0
Estilo de comunicar	5,0
Entrega de conocimientos	5,0
Cordialidad	5,0
Disposición a responder preguntas	5,0
Método de enseñanza	4,9
Convicción	4,9
IPROMEDIO	5,0

2.- Infraestructura

Salas	4,8
Aire Acondicionado	4,4
Baños	4,6
Servicio de Coffe Break	4,7
IPROMEDIO	4,7

3.- Material de apoyo

Material entregado	4,9
El material fue entregado (recibido) en buenas condiciones	4,9
Adecuación del material a los objetivos del curso	4,9
El material entregado abarca todos los temas vistos en el curso	4,8
IPROMEDIO	4,9

4.- Contenido

Cumplió sus expectativas	4,9
Aportó a su desempeño profesional	5,0
Cantidad de horas	4,9
Contenido aplicable a su labor	4,9
Calidad del material entregado	5,0
Presentación	5,0
EROMEDIO	5,0

Taller de empresas líderes

1.- Actividad realizada en Imperial

Cumplió sus expectativas	4,5
Aportó a su desempeño profesional	4,6
Cantidad de horas	4,3
Calidad de los relatores	4,8
Presentación por parte empresa visitada	4,8
!PROMEDIO	4,5

2.- Actividad realizada en Arauco

Cumplió sus expectativas	4,8
Aportó a su desempeño profesional	4,9
Cantidad de horas	4,8
Calidad de los relatores	5,0
Presentación por parte empresa visitada	4,9
EROMEDIO	4,9

3.- Actividad realizada en Limaq

Cumplió sus expectativas	4,8
Aportó a su desempeño profesional	4,8
Cantidad de horas	4,8
Calidad de los relatores	4,8
Presentación por parte empresa visitada	5,0
!PROMEDIO	4,8

4.- Transporte de la actividad realizada

Puntualidad	4,6
Comodidad	4,9
EROMEDIO	4,8

E.1.2 Material Fotográfico de los resultados

SEMINARIO LANZAMIENTO



TALLER LIDERES 1

