



**Nombre del alumno: Pablo Einer
Sántiz Ruíz**

**Nombre del profesor: Lic. Yesenia
Ballinas Toledo**

**Nombre del trabajo: Diagrama de
Pareto**

Materia: Control de calidad total

Grado: 7o. Cuatrimestre

Grupo: A

Ocosingo, Chiapas a 23 de octubre de 2020.

DIAGRAMA DE PARETO

PROBLEMÁTICA:

El MVZ Rodrigo Márquez, por medio de un check list aplicado a los clientes determinó la satisfacción del mismo en cuanto a la calidad de los productos que él vende e identificó cuáles habían tenido más defectos durante el período enero-julio. Por lo que una vez obtenido los datos decidió vaciarlos en un diagrama de Pareto.

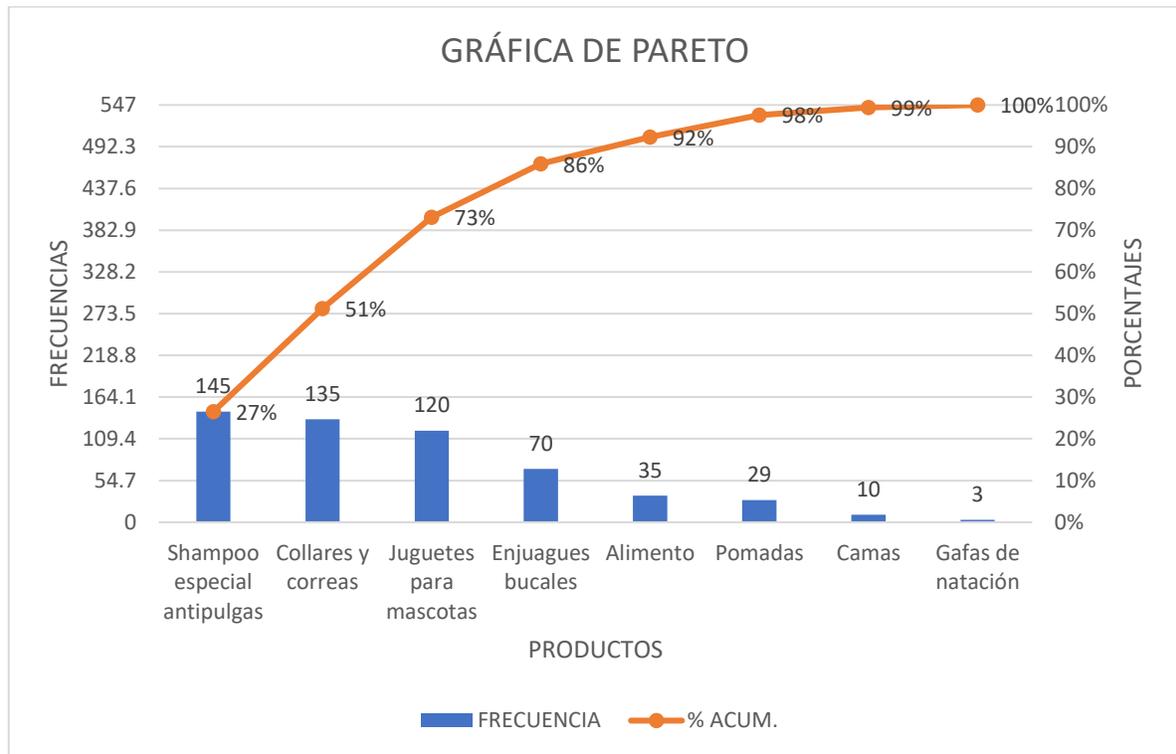
De acuerdo a lo anterior se obtuvo lo siguiente:

Producto	Frecuencia	Código
Alimento	35	PA1
Juguetes para mascotas	120	PA2
Collares y correas	135	PA3
Shampoo especial antipulgas	145	PA4
Enjuagues bucales	70	PA5
Camas	10	PA6
Gafas de natación	3	PA7
Pomadas	29	PA8

TABLA DE FRECUENCIAS

PRODUCTO	CÓDIGO	FRECUENCIA	%	ACUMULADO	% ACUM.
Shampoo especial antipulgas	PA4	145	27%	145	27%
Collares y correas	PA3	135	25%	280	51%
Juguetes para mascotas	PA2	120	22%	400	73%
Enjuagues bucales	PA5	70	13%	470	86%
Alimento	PA1	35	6%	505	92%
Pomadas	PA8	29	5%	534	98%
Camas	PA6	10	2%	544	99%
Gafas de natación	PA7	3	1%	547	100%
TOTAL		547	100%		

GRÁFICA DE PARETO



INTERPRETACIÓN DE DATOS

Una vez vaciado los datos en la tabla de frecuencias, así como una vez hecha la gráfica de Pareto, se puede observar con mayor claridad la problemática que se está suscitando, teniendo pues que el shampoo especial antipulgas, collares y correas, y juguetes para mascotas, han tenido una menor satisfacción en el cliente, debido a que son los productos con mayor defectos, incluso los enjuagues bucales pueden tomarse en cuenta también, ya que tienen un valor alto en comparación del valor de alimentos. Entonces en este caso, la atención deberá dirigirse a estos cuatro productos que están presentando fallas para los clientes, puesto que, al presentar fallas, su venta disminuirá grandemente y, por lo visto son productos que también son adquiridos con frecuencia. Claro está, la atención no deberá perderse en los demás productos que han resultado con un valor bajo de defectos, puesto que lo que se busca es la mejora continua, sin embargo, la atención deberá estar acentuada en los cuatro productos con más defectos para buscar soluciones y corregir el problema, ya que representan el 86%.

SOLUCIÓN DEL PROBLEMA

Para solucionar el problema de los productos, lo ideal es cambiar de marca, a una de mejor calidad o que garantice la efectividad de los productos, para que así, estos no presenten fallas o defectos hacia los clientes y logre satisfacer sus necesidades, evitando pues que la venta de estos productos disminuya considerablemente. Una vez teniendo los productos nuevos resultará esencial comunicarles e informarles a los clientes este cambio, para que así ellos también conozcan estos productos y se animen a comprarlos, puesto que al ser un producto que no conozcan puede darse el caso de que no se logre vender fácilmente, pero si se informa de sus beneficios o ventajas, así como se logre garantizar la efectividad del producto, resultará más sencilla su venta. Incluso, se puede recurrir a ciertas estrategias como promoción o publicidad para dar a conocer los productos nuevos y sus beneficios.

El diagrama de Pareto ha hecho que este análisis u observación sea más clara y entendible, permitiendo observar los problemas principales a los cuales hay que prestar suma atención, sin dejar de lado a los demás, pues lo que se busca es una mejora continua para tener un mayor de ventas, como lo plantea este problema. Asimismo, con este diagrama el buscar soluciones resulta sencillo y objetivo.