

Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS	 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO	MIEMBRO DE LA RED ILUMNO
Versión formato: 2014-07-18	Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano	

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO

**PROPUESTA PARA EL MEJORAMIENTO DE LOS TIEMPOS EN LA ENTREGA
DE VEHÍCULOS AUDI PARA LA EMPRESA COLWAGEN S. A.**

COLWAGEN S.A.

LUIS FELIPE HURTADO MORALES

ASESOR:

GIOVANNY ALEXANDER BAQUERO VILLAMIL

FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS

DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

PRÁCTICAS EMPRESARIALES

DICIEMBRE DE 2015

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

Contenido

1. DATOS GENERALES - PRÁCTICA EMPRESARIAL	4
PALABRAS CLAVE	5
2. INTRODUCCIÓN	6
2.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	8
2.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	9
3. PROPUESTA DE PRÁCTICA	9
3.3. JUSTIFICACIÓN	9
3.4. ALCANCE	10
3.5. OBJETIVO PRINCIPAL	10
3.6. OBJETIVOS SECUNDARIOS	10
4. METODOLOGÍA	10
4.3. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES	10
4.1.1 Inventarios	10
4.1.2 Separaciones	11
4.1.3 Informe Porsche	11
4.1.4 Ciclo de negocio	11
LEVANTAMIENTO DE LOS PROCESOS	11
Recepción	11
Vendedor	11
Asesor financiero	12
Tramites	12
Coordinador comercial	12
Alistamiento	12
Flujograma del proceso de venta y entrega de vehículos Audi	13
Flujograma del proceso de venta y entrega de vehículos Audi (propuesta)	14
Diagramas de Gantt para la venta y entrega de un vehículo Audi (actual)	15
Diagramas de Gantt para la venta y entrega de un vehículo Audi (propuesta)	16
.....	16
Reducción de costos	17

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

Costo Financiero	17
4.4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	18
Diagrama de Gantt	18
4.5. ENTREGABLES.....	18
PROPUESTAS DE MEJORA Y RECOMENDACIONES	19
Conclusiones.....	20
BIBLIOGRAFÍA.....	21

Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS	 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO	MIEMBRO DE LA RED ILUMNO
Versión formato: 2014-07-18	Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano	

1. DATOS GENERALES - PRÁCTICA EMPRESARIAL

Facultad:	Ingeniería y Ciencias Básicas
Departamento Académico:	Ingeniería industrial
Nombre completo practicante:	Luis Felipe Hurtado Morales
Código estudiante:	1010018447
Cédula No.:	1032448997
Correo electrónico:	Felipe_hurtado.m@hotmail.com
Cargo asignado:	Practicante administrativo
Empresa:	Colwagen S.A.
Fecha inicio:	10/08/2015
Fecha finalización:	11/02/2015
Jefe inmediato:	Claudia Vanegas
Cargo Jefe inmediato:	Asistente de gerencia
Asesor práctica empresarial:	Giovanny Alexander Baquero Villamil
Título del anteproyecto:	Propuesta para el mejoramiento de los tiempos en la entrega de vehículos Audi para la empresa Colwagen S. A.
Área de conocimiento:	Organización y métodos
Palabras clave:	Tiempos y procesos

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

PALABRAS CLAVE

Comisión: número único que identifica cada uno de los vehículos.

Ciclo de negocio: es el tiempo que se contabiliza desde el momento de la compra del vehículo hasta la fecha en la que se entrega el vehículo al cliente.

Prefactura (PVD): documento que se realiza en el momento de la separación donde se especifican las características del vehículo y la comisión.

Importador (Porsche): empresa multinacional y casa matriz encargada de importar los vehículos Audi con los que comercializa Colwagen S. A.; empresa en la que se enfoca este proyecto.

SIM: servicios integrales para la movilidad.

SOAT: seguro obligatorio de tránsito

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

2. INTRODUCCIÓN

La industria automovilística por mucho tiempo ha sido una de las más importantes del planeta es por esto que genera gran atractivo a inversionistas en todo el mundo que saturan los mercados, en el año 2012 se estimó una producción de 84,1 millones de vehículos en el mundo[2], son estos factores de competitividad que genera la necesidad de promover el desarrollo de nuevas ideas y mejores técnicas que contribuyan a factores relevantes para el posicionamiento de una marca multinacional como lo es Audi, con el fin de contribuir al posicionamiento, venta y distribución de la marca a continuación se ilustrará el trabajo realizado para aportar recomendaciones a la empresa Colwagen S. A. que contribuirán a reducir costos, reducir tiempos de procesos, y mejora de procesos en la venta y entrega de vehículos Audi.

Según las técnicas del trabajo y su interrelación “el estudio de métodos es el registro y examen crítico sistemáticos de los modos de realizar actividades, con el fin de efectuar mejoras” y “la medición del trabajo es la aplicación de técnicas para determinar el tiempo que invierte un trabajador calificado en llevar a cabo una labor según la norma de rendimiento preestablecida” (glossary of terms used in management services, 1991)[1]. Con estas afirmaciones y con los procedimientos básicos que encontramos en el estudio de trabajo los cuales son: seleccionar, registrar, examinar, establecer, evaluar, definir, implantar y controlar se buscará encontrar la mejor propuesta de mejora en los procesos a estudiar. A la hora de definir empresa decimos que se constituye a partir de una o más personas que mediante ésta buscan producir, vender y obtener utilidades. El estudio del trabajo busca como finalidad mediante la organización y los métodos dar un enfoque eficaz y direccionado a cumplir con las metas y propuestas trazadas para la empresa.[3]

La organización surge con la intención de construir o manejar una empresa que con esta herramienta se pueden controlar los recursos disponibles como los físicos, técnicos, financieros, humanos y legales. Una vez están definidos los recursos disponibles surge un problema que es definir la persona responsable de dividir y asignar los recursos para la empresa de tal manera que logre una estabilidad creciente y eficaz cumpliendo con los objetivos de la compañía.[3]

[1] <https://teacherke.files.wordpress.com/2010/09/introduccion-al-estudio-del-trabajo-oit.pdf>

[2] <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13019184>

[3] http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102030/EXE_ARCHIVOS/OyM_102030/leccin_1_importancia_y_necesidad_de_o_y_m.html

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

A la hora de desarrollar los métodos se debe tener en cuenta que es un camino más abstracto y que es el pensamiento lo que se desarrollará. Para que una empresa pueda alcanzar su organización debe adoptar métodos estructurados que guíen el actuar, el obrar o proceder mediante normas que permitan regular y dirigir procesos con la finalidad de obtener procesos efectivos y sistematizados con los que se busca lograr los objetivos de la empresa. [3]

Los métodos tienen como finalidad dar soluciones satisfactorias a los inconvenientes presentados en las actividades diseñadas para la generación de bienes ó servicios. [3]

Los métodos son los procesos que ayudan a la organización a identificar problemas y en cierta medida ayuda a evaluar su óptima solución. [3]

Luego de las anteriores definiciones; el objetivo del trabajo es la mejora del proceso en la venta y entrega de vehículos Audi.

[3]http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102030/EXE_ARCHIVOS/OyM_102030/leccin_1_importancia_y_necesidad_de_o_y_m.html

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

2.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

En 1994 nace en la autopista norte con calle 97 de Bogotá, Colwagen S.A., como representante exclusivo de Audi para Colombia.

En 1996, Colwagen amplía su operación como distribuidor de Volkswagen Turismos con su primera sala de ventas ubicada en la carrera 5ta con 30.

Actualmente este es el centro de atención posventa para todas las marcas que Colwagen comercializa.

Durante los años siguientes y hasta el 2006, Colwagen continua su expansión tanto en la capital (inaugurando 3 vitrinas más: en las calle 140 con paralela, Calle 100 con Cra. 15 y Calle 127 con Córdoba-) como en otras ciudades (Medellín, Barranquilla, y Cali).

Paralelamente y en los años posteriores, en la búsqueda de ofrecer más opciones para todos sus ya para entonces fieles compradores, se incorporan otra marcas al portafolio de sus productos: SsangYong, en el 2003 -con 2 vitrinas en Bogotá-; Volkswagen Comerciales, Seat y Skoda, en el 2008; Ducati, en el 2012; Lifán en el 2014. [4]

Actualmente Colwagen cuenta con

6 salas de Audi 4 en Bogotá, 1 en Medellín y 1 en Cali.

4 salas de VWTurismo 3 en Bogotá y 1 en Barranquilla.

2 salas de VWComerciales 1 en Bogotá y 1 en Funza.

3 salas Ducati 1 en Bogotá, 1 en Medellín y 1 en Cali.

2 Seat 1 en Medellín y 1 en Bucaramanga.

2 Skoda 1 en Medellín y 1 en Bucaramanga.

10 sedes de servicio posventa a nivel nacional[4]

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

2.1 Misión

En Colwagen S.A. somos desde hace 20 años una red de concesionarios, hoy autorizados, para las marcas Audi, Volkswagen, VW LCV, Seat, Škoda y Ducati. Estamos comprometidos con la comercialización de vehículos y la prestación de servicio posventa, con el esfuerzo, el liderazgo y experiencia de nuestro equipo, superando las expectativas de los clientes, socios y colaboradores.[4]

2.2 Visión

Queremos ser en el año 2016 líderes a nivel nacional en la participación de mercado y prestación de servicio posventa, a través de la ampliación y fortalecimiento de nuestra red de concesionarios, el trabajo en equipo y la constante evolución de nuestros procesos, lo cual nos permite desarrollar las estrategias planteadas por las marcas que representamos y así exceder las expectativas de nuestros clientes.[4]

2.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

- Actualmente la empresa tiene un ciclo de negocio promedio de 32 días y el objetivo del proyecto es buscar la manera más eficiente de reducir este promedio mejorando los procesos.
- Además se van a minimizar los tiempos muertos para una mejor respuesta a la hora de entregar los vehículos.

3. PROPUESTA DE PRÁCTICA

3.3. JUSTIFICACIÓN

Es relevante porque se logrará poner en práctica los conocimientos adquiridos en la universidad en el área de ingeniería industrial que comprende la optimización de procesos o mejora de procesos y se le dará a la empresa una solución para un problema que le está ocasionando pérdidas monetarias y de imagen por la demora en la entrega de los vehículos.

[4] Colwagen S. A. tomado el 27/11/2015 <http://www.colwagen.co/acerca-de-colwagen.html>

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

3.4. ALCANCE

Con el proyecto se pretende abarcar desde el área comercial hasta los administrativos que se encargan de tramitar todos los papeles para la entrega de los vehículos.

3.5. OBJETIVO PRINCIPAL

Proponer una reducción de tiempos en la entrega de vehículos, a través de la mejora de procesos.

3.6. OBJETIVOS SECUNDARIOS

- Realizar un levantamiento de los procesos que intervienen en la entrega del vehículo.
- Lograr reconocimiento por parte del cliente en la mejora de tiempos a la hora de entregar vehículos rápidamente.
- Proponer mejoras en el orden de los procesos con lo cual se disminuirán los tiempo de entrega.
- Proponer una reducción de costos mediante la mejora de los procesos.

4. METODOLOGÍA

A continuación se describirán los procesos que debe realizar el practicante administrativo de la compañía Colwagen S.A.

4.3. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1.1 Inventarios

Todos los días él encargado de los inventarios debe actualizar el inventario con las separaciones que se realizan por correo adjuntando un único serial que identifica cada vehículo en inventario propio. Luego de tener el inventario actualizado se envía a toda la fuerza comercial incluyendo los directores de vitrina.

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

4.1.2 Separaciones

Una vez que los vendedores tienen el listado realizan la venta y mediante un correo dirigido a toda la fuerza comercial, a los directores y la persona que maneja el inventario de Audi anuncian la venta e inmediatamente se separa el vehículo colocando al frente de cada serial la sala por la cual fue vendida, la persona que vendió el vehículo y la fecha de la separación.

4.1.3 Informe Porsche

Todos los días se debe enviar un informe al importador, al gerente general y al gerente Audi; en este informe se lleva el registro de las ventas, la facturación y las fechas de entrega de cada vehículo.

4.1.4 Ciclo de negocio

Todos los lunes se debe realizar un informe en donde se representa cada vehículo que se ha vendido en lo corrido del mes, el promedio de tiempo que se demora entre el pedido y la fecha de facturación, entre la fecha de facturación y la fecha de matrícula y entre la fecha de matrícula y la fecha de entrega dando como resultado la suma de estos tiempos el ciclo de negocio. Además de esto se debe evidenciar mediante tablas dinámicas el número de vehículos que por sala no han sido entregados. Una vez es terminado el ciclo de negocio se envía al gerente general.

LEVANTAMIENTO DE LOS PROCESOS

A continuación se describirá como es el proceso y las actividades que intervienen en la venta y entrega de vehículos Audi.

Recepción

Cuando un cliente llega a la sala de ventas es atendido por la recepcionista y se le remite un vendedor de turno o disponible en el momento.

Vendedor

El vendedor al recibir el cliente es el encargado de exponer la ficha técnica del vehículo, asegurarse de la existencia del vehículo en el inventario y mostrarle las distintas formas de pago que la compañía maneja. En el momento en el que él cliente decide realizar la separación comienzan llenando el PVD con los datos del cliente, del vehículo y la forma de pago. Una vez terminado el documento el cliente pasa a hablar con el asesor financiero. El vendedor envía un correo de separación dirigido a toda la fuerza comercial, los directores y la persona encargada de actualizar el inventario diariamente. El cliente es acompañado por el vendedor durante los siguientes procesos hasta la entrega del vehículo.

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

Asesor financiero

En esta parte del proceso el asesor financiero crea una carpeta donde se adjuntan todos los documentos del cliente y le expone las tasas de las distintas entidades y las cuotas del valor a financiar si es a crédito, por otra parte si es de contado le indica la cuenta de consignación de la compañía así como un plazo límite donde si no demuestra un pago del 50% del valor del vehículo o un soporte donde especifique un plazo para reunir ese 50% la comisión es liberada.

Tramites

En el caso de créditos se pasan los datos del cliente a la financiera que es elegida por el cliente, la financiera entrega un reporte después de 3 días hábiles confirmando o negando el crédito. En caso de negación del crédito el asesor financiero le comunica al cliente este resultado y dependiendo del cliente se puede optar por otra financiera u otra forma de pago. En el caso de contado el tramitador espera el pago del 50% del valor del vehículo y en respuesta positiva de cualquiera de los dos casos el tramitador compra el SOAT del vehículo, paga los impuestos del vehículo y radica los datos en el SIM. Luego informa al coordinador comercial quien es el encargado de facturar el vehículo.

Coordinador comercial

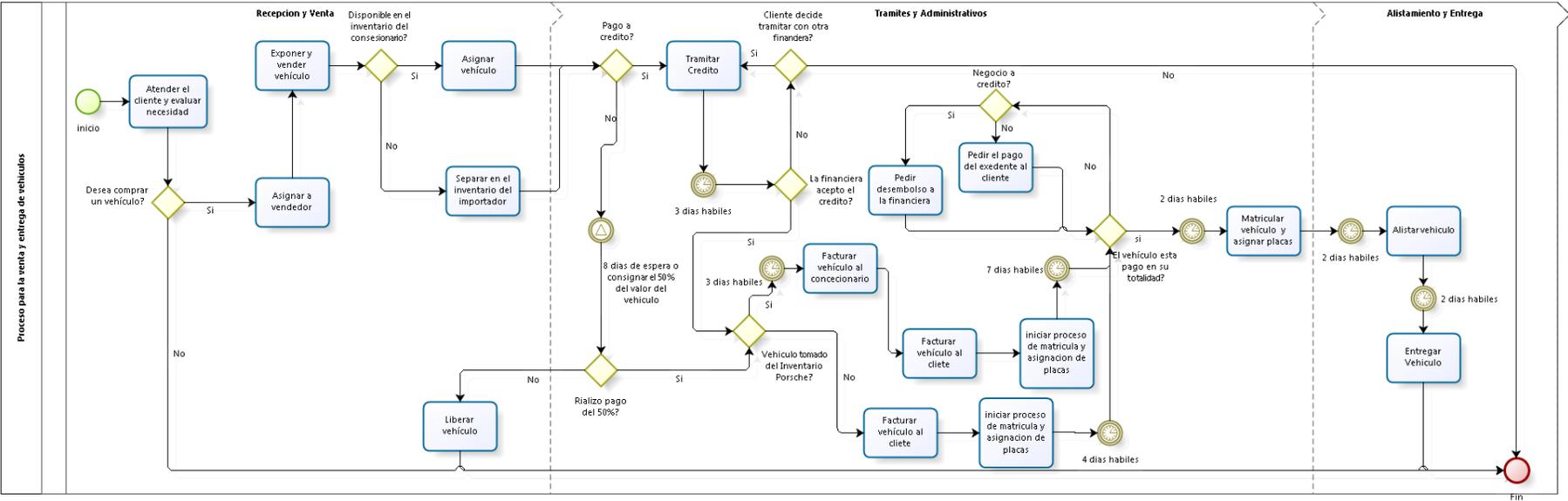
Una vez recibe la notificación de consignación o aceptación del banco el coordinador comercial evalúa si el vehículo es de inventario propio o si es del inventario del importador, si es de inventario propio lo factura inmediatamente. En caso de ser del importador compra el vehículo con la autorización del gerente comercial y el gerente general. En este punto la facturación del vehículo se demora aproximadamente 3 días hábiles mientras el importador (Porsche) ve el pago en el sistema. Una vez esto es posible el coordinador comercial pide el traslado del vehículo a la sala correspondiente de venta, este traslado se demora aproximadamente 7 días hábiles que se realiza desde la zona franca en Cartagena.

Alistamiento

Una vez el vehículo llega a la sala son enviadas las improntas al SIM donde se matricula el vehículo y se asignan placas. Una vez llegan las placas el vehículo se lava y se deja impecable para la entrega al cliente. Este proceso dura aproximadamente 4 días hábiles.

<p>Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p>MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p>Versión formato: 2014-07-18</p>	<p>Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

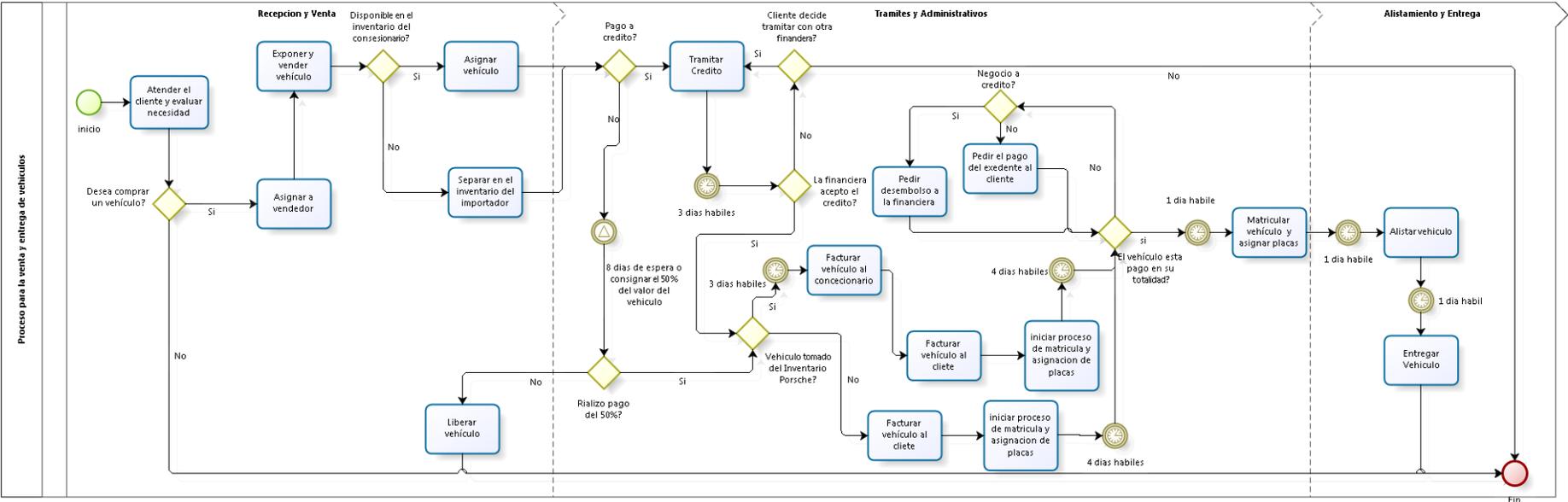
Flujograma del proceso de venta y entrega de vehículos Audi



<p>Elaborado por: Luis Felipe Hurtado Morales</p>	<p>Fecha: diciembre de 2015</p>
<p>Aprobado por: Diego Pelaez</p>	<p>Flujograma de venta y entrega de vehículos</p>

<p>Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p>MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p>Versión formato: 2014-07-18</p>	<p>Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

Flujograma del proceso de venta y entrega de vehículos Audi (propuesta)



<p>Elaborado por: Luis Felipe Hurtado Morales</p>	<p>Fecha: diciembre de 2015</p>
<p>Aprobado por: Diego Pelaez</p>	<p>Flujograma de venta y entrega de vehículos (propuesta)</p>

Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS	 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO	MIEMBRO DE LA RED ILUMNO
Versión formato: 2014-07-18	Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano	

Diagramas de Gantt para la venta y entrega de un vehículo Audi (actual)

DIAGRAMAS ACTUALES																						
diagrama de gantt para la venta de vehiculo intentario propio a credito																						
días hábiles	dia 1	dia 2	dia 3	dia 4	dia 5	dia 6	dia 7	dia 8	dia 9	dia 10	dia 11	dia 12	dia 13	dia 14	dia 15							
recepcion y venta																						
estudio de credito																						
facturacion																						
traslado																						
matricula																						
alistamiento																						
entrega																						
diagrama de gantt para la venta de vehiculo intentario propio de contado																						
días hábiles	dia 1	dia 2	dia 3	dia 4	dia 5	dia 6	dia 7	dia 8	dia 9	dia 10	dia 11	dia 12	dia 13	dia 14	dia 15	dia 16	dia 17	dia 18				
recepcion y venta																						
plazo para consignar el 50 %																						
facturacion																						
traslado																						
matricula																						
alistamiento																						
entrega																						
diagrama de gantt para la venta de vehiculo intentario importador a credito																						
días hábiles	dia 1	dia 2	dia 3	dia 4	dia 5	dia 6	dia 7	dia 8	dia 9	dia 10	dia 11	dia 12	dia 13	dia 14	dia 15	dia 16	dia 17	dia 18	dia 19	dia 20		
recepcion y venta																						
estudio de credito																						
facturacion																						
traslado																						
matricula																						
alistamiento																						
entrega																						
diagrama de gantt para la venta de vehiculo intentario propio de contado																						
días hábiles	dia 1	dia 2	dia 3	dia 4	dia 5	dia 6	dia 7	dia 8	dia 9	dia 10	dia 11	dia 12	dia 13	dia 14	dia 15	dia 16	dia 17	dia 18	dia 19	dia 20	dia 21	dia 22
recepcion y venta																						
plazo para consignar el 50 %																						
facturacion																						
traslado																						
matricula																						
alistamiento																						
entrega																						

Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS		MIEMBRO DE LA RED ILUMNO
Versión formato: 2014-07-18	Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano	

Diagramas de Gantt para la venta y entrega de un vehículo Audi (propuesta)

ESTIMACION DE LOS DIAGRAMAS ACATANDO LAS RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS																						
diagrama de gantt para la venta de vehiculo intentario propio a credito																						
dias hábiles	dia 1	dia 2	dia 3	dia 4	dia 5	dia 6	dia 7	dia 8	dia 9	dia 10	dia 11	dia 12	dia 13	dia 14	dia 15							
recepcion y venta																						
estudio de credito																						
facturacion																						
traslado																						
matricula																						
alistamiento																						
entrega																						
diagrama de gantt para la venta de vehiculo intentario propio de contado																						
dias hábiles	dia 1	dia 2	dia 3	dia 4	dia 5	dia 6	dia 7	dia 8	dia 9	dia 10	dia 11	dia 12	dia 13	dia 14	dia 15	dia 16	dia 17	dia 18				
recepcion y venta																						
plazo para consignar el 50 %																						
facturacion																						
traslado																						
matricula																						
alistamiento																						
entrega																						
diagrama de gantt para la venta de vehiculo intentario importador a credito																						
dias hábiles	dia 1	dia 2	dia 3	dia 4	dia 5	dia 6	dia 7	dia 8	dia 9	dia 10	dia 11	dia 12	dia 13	dia 14	dia 15	dia 16	dia 17	dia 18	dia 19	dia 20		
recepcion y venta																						
estudio de credito																						
facturacion																						
traslado																						
matricula																						
alistamiento																						
entrega																						
diagrama de gantt para la venta de vehiculo intentario propio de contado																						
dias hábiles	dia 1	dia 2	dia 3	dia 4	dia 5	dia 6	dia 7	dia 8	dia 9	dia 10	dia 11	dia 12	dia 13	dia 14	dia 15	dia 16	dia 17	dia 18	dia 19	dia 20	dia 21	dia 22
recepcion y venta																						
plazo para consignar el 50 %																						
facturacion																						
traslado																						
matricula																						
alistamiento																						
entrega																						

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

Reducción de costos

Costo Financiero

Actualmente Colwagen S. A. cuenta con un inventario de 60 vehículos que representados en una cartera suman aproximadamente \$ 7.000'000.000. Este monto es el resultado de préstamos bancarios cuyo interés es generalmente del 0.7% mes vencido. Si se hace la relación se encontrará que por cada día de promedio en ciclo de negocio Colwagen está generando costos financieros por \$1'603.000 que multiplicados por los 32 días de ciclo de negocio da un total de \$51.296.000,00 que con las propuestas de mejora se esperaría disminuya a \$41.678.000,00 reduciendo el promedio de ciclo de negocio a 26 días y un ahorro financiero de \$9.618.000,00 o el 18.75% de costo financiero del ciclo de negocio.

costos financieros	
Cartera	\$7.000.000.000
interés MV	0.7%
inventarios vehículos	60
costo promedio por vehículo	\$116.666.667
costo financiero diario	\$1.603.000,00
promedio ciclo de negocio	32 días
costo financiero ciclo de negocio	\$51.296.000,00
promedio propuesta ciclo de negocio	26 días
costo financiero ciclo de negocio (propuesta)	\$41.678.000,00
ahorro costo financiero ciclo de negocio (propuesta)	\$9.618.000,00
% de ahorro diario	3,13%
% de ahorro propuesto	18,75%

ACTUAL	32 días y un costo \$51.296.000
--------	---------------------------------

PROPUESTA	26 días y un costo de \$41.678.000 ahorro de \$9'618.000
-----------	--

Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS	 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO	MIEMBRO DE LA RED ILUMNO
Versión formato: 2014-07-18	Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano	

4.4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

El siguiente cuadro ilustra el tiempo que tardo el desarrollo del proyecto mostrando cada uno de los procesos que se ejecutaron en el mismo.

Diagrama de Gantt

	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
ACTIVIDADES	SE M. 1	SE M. 2	SE M. 3	SE M. 4												
Recopilación de datos																
Identificación del problema																
Definición de problemática																
Desarrollo del trabajo																
Conclusiones																

4.5. ENTREGABLES

Se realizará el levantamiento de los procesos que influyen en la compra hasta la entrega de los vehículos.

Se propondrán mejoras en los procesos con lo cual se espera lograr una reducción en los tiempos de proceso para la entrega de vehículos.

Con las propuestas de mejoras en los procesos se lograra reducir los costos directos o indirectos que se pueden generar por la demora en la entrega de vehículos.

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

PROPUESTAS DE MEJORA Y RECOMENDACIONES

1. A la hora de pedir los carros al importador no necesariamente de debe esperar la llegada del vehículo a la sala para realizar los Trámites de matrícula y asignación de placas, implantando esta mejora se disminuiría como mínimo un día en el alistamiento.
2. Participar en la zona franca de Tocancipá como punto estratégico por su cercanía a Bogotá donde el importador almacene los vehículos que tiene en Cartagena y de esta manera reducir el tiempo de transporte promedio en 4 días como mínimo.
3. Establecer tiempos de pago total a clientes de contado que en ocasiones puede llegar a 30 días lo que afectaría el ciclo de negocio como eventos especiales.
4. Trabajar en conjunto con las entidades financieras para disminuir los tiempos de aprobación a créditos y desembolsos al concesionario.
5. Con la implementación de estas propuestas de mejora y recomendaciones se esperaría disminuir el ciclo de negocio de 32 días a 26 días aproximadamente con lo que se reducirían los costos financieros en (6 * \$1.603.000).

<p align="center">Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p align="center">MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p align="center">Versión formato: 2014-07-18</p>	<p align="center">Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

Conclusiones

1. A la hora de realizar este trabajo considero que sería una buena oportunidad de mejora para la empresa Colwagen S.A. ya que con estas propuestas se estima puedan reducir los costos financieros que genera el ciclo de negocio Audi hasta en un 18,75% que representan un porcentaje importante en la contabilidad de la empresa sumando unos \$51.296.000 para los 32 días de promedio en el ciclo de negocio y que se esperaría disminuir a 26 días obteniendo con esto un ahorro de \$9.618.000.
2. Una vez levantados los procesos se esperaría que los colaboradores logren entender el manejo de los tiempos que deben tener los trámites y procesos para la venta y entrega de los vehículos con lo cual en estos trámites de procesos el tiempo podría llegar a disminuirse hasta en 3 días en algunos casos.
3. Disminuyendo el tiempo de entrega de los vehículos la imagen de la empresa mejorará dándole mayor satisfacción al cliente en un menor tiempo.
4. En la elaboración, análisis y verificación de los procesos se identificó que el cuello de botella radica en el traslado por parte de Porsche desde la zona franca en Cartagena hasta la vitrina donde se vendió el vehículo. Este proceso es el más largo con 7 días hábiles. También se encontró que el proceso en donde se realizan los trámites de asignación de placas y matrícula deja transcurrir un tiempo muerto en la espera de llegada del vehículo, ese tiempo puede ser aprovechado agilizando los trámites de pago de impuestos, asignación de placas y matrículas.

<p>Anteproyecto FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS</p>		<p>MIEMBRO DE LA RED ILUMNO</p>
<p>Versión formato: 2014-07-18</p>	<p>Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano</p>	

BIBLIOGRAFÍA

- [1] <https://teacherke.files.wordpress.com/2010/09/introduccion-al-estudio-del-trabajo-oit.pdf>
- [2] <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13019184>
- [3] http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102030/EXE_ARCHIVOS/OyM_102030/leccin_1_importancia_y_necesidad_de_o_y_m.htm
- [4] <http://www.colwagen.co/acerca-de-colwagen.html>