



GESTION DE CALIDAD Y MEJORA CONTINUA

CÓDIGO CMC-FT-01

VERSIÓN 1

FICHA TECNICA INDICADORES

FECHA 31/03/2022

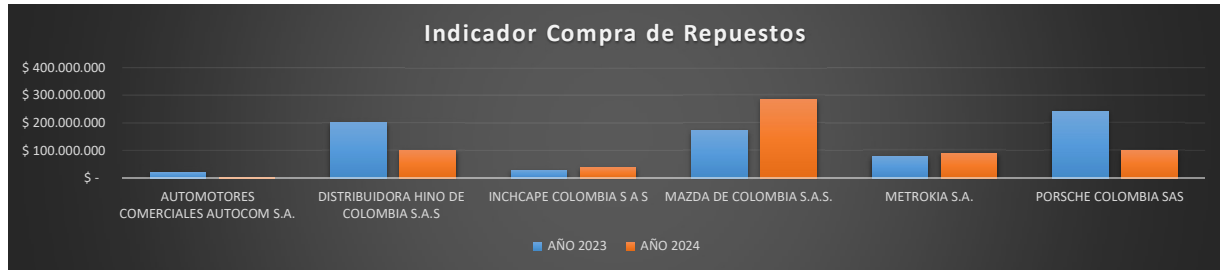
1. INFORMACIÓN DEL INDICADOR

Table with 4 columns: NOMBRE DEL INDICADOR, OBJETIVO OPERATIVO, META, FÓRMULA, PROCESO, CARGO RESPONSABLE DEL CÁLCULO, CARGO RESPONSABLE DEL SEGUIMIENTO.

2. MEDICIÓN DEL INDICADOR

Table with 4 columns: VARIABLES, TERCERO, JUNIO 2023, JUNIO 2024. Includes data for various importers and a total row.

3. GRÁFICA



4. ANALISIS DE DATOS

Basado en los datos de compras de repuestos para diversas importadoras en junio de 2023 y junio de 2024, se observa una disminución significativa en el total de compras de aproximadamente \$123 millones de 2023 a 2024.

5. SEGUIMIENTO DEL INDICADOR - PLAN DE ACCIÓN

Table with 6 columns: DESCRIPCIÓN DE LA NO CONFORMIDAD, CAUSA RAÍZ, ACCIONES A SEGUIR, RESPONSABLE DE LA EJECUCIÓN, FECHA PROGRAMADA DE EJECUCIÓN, RESPONSABLE DEL SEGUIMIENTO.

5. SEGUIMIENTO DEL INDICADOR -PLAN DE ACCIÓN

DESCRIPCIÓN DE LA NO CONFORMIDAD	CAUSA RAÍZ	ACCIONES A SEGUIR	RESPONSABLE DE LA EJECUCIÓN	FECHA PROGRAMADA DE EJECUCIÓN	SEGUIMIENTO
Disminución en el total de compras	Cambios en la demanda o estrategias de gestión	1. Realizar un análisis de las razones detrás de la disminución en las compras.	Coordinadora de Adquisiciones	Julio 2024	<p>La disminución en las compras de repuestos para Automotores Comerciales Autocom S.A. y Distribuidora Hino de Colombia S.A.S. se atribuye directamente al bloqueo de por parte de las marcas debido a facturas impagas en su cartera. Esta situación subraya un problema significativo en la gestión de cuentas por cobrar y la falta de cumplimiento en los términos de pago, lo cual ha impactado negativamente en las operaciones de compra de repuestos.</p> <p>Por otro lado, las otras marcas han experimentado una reducción en sus compras debido a la implementación de un proceso de compras más riguroso y responsable. Este enfoque se centra en adquirir únicamente repuestos de alta rotación y aquellos específicamente solicitados por los clientes, con el objetivo de controlar el inventario y optimizar los recursos financieros. Aunque esta estrategia inicialmente ha resultado en una disminución en las compras totales, está diseñada para mejorar la eficiencia operativa a largo plazo y evitar el incremento innecesario del inventario.</p>
Variación en las compras por marca	Diferencias en la estrategia de adquisición entre las marcas	Entrevistar a los responsables de cada marca para entender las variaciones en sus estrategias de adquisición de repuestos.	Coordinadora de Adquisiciones	Julio 2024	El proceso de entrevistas con los responsables de cada marca para entender las variaciones en sus estrategias de adquisición de repuestos está en curso. Estas entrevistas se llevan a cabo aproximadamente dos veces al mes, durante las cuales no solo exploramos las estrategias de adquisición, sino que también evaluamos el desempeño de las ventas actuales. A través de este diálogo continuo, estamos proponiendo y discutiendo estrategias para aumentar las ventas, alineando así nuestras iniciativas de compras con los objetivos de crecimiento y rentabilidad de cada marca.
	Gerente General				
Aumento significativo en algunas compras	Aumento en la demanda o nuevas oportunidades de mercado	Investigar las razones detrás del aumento en las compras de marcas como Mazda de Colombia y Porsche Colombia SAS.	Coordinadora de Adquisiciones	Julio 2024	La investigación sobre las razones detrás del aumento en las compras de marcas como Mazda de Colombia y Porsche Colombia SAS está en curso. Hasta la fecha, hemos realizado un análisis exhaustivo que indica que las estrategias de ventas implementadas han sido efectivas en la generación de clientes potenciales y el incremento en las ventas de repuestos. Este éxito se atribuye a la ejecución exitosa de campañas específicas y estrategias de marketing dirigidas, las cuales han captado la atención de un público objetivo clave.
Falta de presupuesto	Restricciones financieras o asignación insuficiente de fondos	Revisar el presupuesto asignado para compras de repuestos y compararlo con las necesidades actuales y proyectadas.	Coordinadora de Adquisiciones	Cada Semana del mes	La revisión del presupuesto asignado para compras de repuestos y la comparación con las necesidades actuales y proyectadas está en proceso. Nos estamos asegurando de que cada referencia sugerida sea analizada meticulosamente, garantizando que los repuestos que adquirimos estén en rotación adecuada y no queden almacenados en inventario sin movimiento. Esta medida nos permite optimizar el uso de recursos financieros y mantener un inventario eficiente, alineado con las demandas del mercado y las proyecciones de ventas.
		Realizar una proyección semanal de pago a proveedores de repuestos para evitar bloqueos por parte de las marcas.	Coordinadora de Adquisiciones	Cada Semana del mes	La implementación de la proyección semanal de pago a proveedores de repuestos avanza según lo planificado. Como parte de este proceso, la coordinadora de adquisiciones está enviando regularmente, cada viernes de cada semana, una proyección detallada para los pagos a las marcas proveedoras. Este enfoque estructurado nos permite anticipar y gestionar de manera efectiva nuestros compromisos financieros, mitigando así cualquier riesgo potencial de bloqueo por parte de los proveedores.