

**Universidad Católica De Santa María**  
**Facultad de Ciencias Económico Administrativas**  
**Escuela Profesional de Administración de Empresas**



**“EXPERIENCIA EN EL AREA DE LOGÍSTICA  
DE REPUESTOS DE LA EMPRESA TOYOTA  
DEL PERÚ 2014-2016”**

Trabajo Académico presentado por el Bachiller:  
**Tejada Perea, Carlo Franshesco**  
Para optar el Título Profesional de  
Licenciado en Administración de Empresas

Asesor: Dr. Vargas Espinoza, Luis

**Arequipa – Perú**  
**2017**

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTA MARIA  
URB. SAN JOSE S/N - UMACOLLO

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**  
**DICTAMEN DE BORRADOR DE TRABAJO INFORME**


Vista la documentación suscrita con visto aprobatorio por los docentes: Mgter. Renzo Rivero Fernández y Mgter Martin Quintanilla Rodríguez, en relación al Borrador de Trabajo informe Titulado: “EXPERIENCIA EN EL ÁREA DE LOGÍSTICA DE REPUESTOS DE LA EMPRESA TOYOTA DEL PERÚ 2014-2016” Presentado por el Bachiller: CARLO FRANSHESCO, TEJADA PEREA.

**SE DECRETA:**

Aprobar el Borrador de Trabajo Informe, Presentado por el Bachiller: CARLO FRANSHESCO TEJADA PEREA, de acuerdo al informe del jurado Pre - dictaminador que forma parte del presente dictamen.

Arequipa, 04 de diciembre del 2017

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTA MARÍA

  
Dr. ERNESTO LUIS VERA BALLÓN  
Director (j) de la Escuela Profesional  
de Administración de Empresas

# DEDICATORIA

Dedicado con mucho cariño y gran admiración a mis padres que sin perder en ningún momento la ilusión, lucharon para que yo obtenga este gran paso para mi vida profesional, gracias por todo el cariño y amor que me han brindado y me han convertido en la persona que hoy soy.

Gracias

# INTRODUCCIÓN

La empresa Toyota del Perú fue fundada en el año 1965 iniciando con dos empresas en fusión, siendo al final Toyota Motor Corporation.

Siendo la principal función la de ensamblaje de vehículos y además la venta de los mismos por medio de los concesionarios autorizados, iniciando en Lima creando su planta en Ventanilla, siendo el seis de abril del año mil novecientos sesenta y siete, la fecha de inicio de actividades productivas, al siguiente año es cuando se ve el primer resultado siendo éste los modelos Corona y Land Cruiser.

Para el año mil novecientos seenta y dos da inicio a la aparición de tecnología y para el año mil novecientos ochenta y cuatro se realiza la primera reunión de proveedores de autopartes habiendo pasado muchos años y siendo la primera empresa en manejar volúmenes grandes de ensamblaje de vehículos.

Para el año mil novecientos ochenta y seis inicia el primer sistema de QC; control de calidad; dando resultados positivos y evolucionados por varios años siendo cuarenta de ellos celebrando esta fecha se incorporan a la familia Daihatsu.

Siendo actualmente una empresa competitiva, manejando la filosofía de mejora continua y la gran preocupación de brindar valor agregado constante tanto a clientes internos como externos.

## RESUMEN

El presente informe es sobre mis actividades en la empresa Toyota del Perú, en la que laboro algo más de trece años, y he pasado por varios cargos pero todos relacionados al área de logística. Hay que tener en cuenta que la empresa inicia su labor diaria a las ocho de la mañana y cierra a las cinco y quince minutos de la tarde, pero a pesar de ello personalmente empiezo mis actividades a las cinco horas y veintidós minutos todos los días laborables, ello debido principalmente a un tema de constumbre diaria, luego empiezo a revisar el sistema, el cual es mi canal de comunicación de envío de pedidos, teniendo contacto todos los días con Japón, porque todos los días envío pedidos y ellos me confirman si es correcto o incorrecto y si tienen alguna duda o alguna consulta lo confirmo a través del correo y a las 5:45 horas, empiezo mi trabajo, mi trabajo es bajarme los “backorders” o sea los pedidos pendientes de los concesionarios que se han creado y luego jalo mi pedido sugerido.

Tengo a una persona de contacto en TMC su nombre es Yoko, así se llama la chica, que es responsable de Perú, ella recepciona el pedido y lo envía al área de suministro, posteriormente si esta área tiene alguna duda sobre el pedido ello me lo transmite mediante un correo para que yo confirme si es correcto o no.

Ella trabaja en la sede de la ciudad de Nagoya y en esta sede se encuentran todas las sedes del mundo, Sede Asia, Sudamérica, Europa, Oceanía, América del Norte, aparte se tiene una oficina que tiene injerencia directa sobre la región que es la ubicada en Panamá.( PRO )

Se recibe diariamente un promedio de 30 o 40 códigos para ser solicitados vía aérea, los cuales dichos códigos los ingresamos a un portal virtual que se llama T-OPEN el cual nos indica primero si un código existe, tiene precio, si está discontinuado, TMC coloca toda la información del repuesto, si este tiene reemplazo múltiple, si se tiene que enviar información adicional, es una pantalla que te da la información correcta de

lo que tú necesitas,también te muestra cuándo va a llegar el pedido que ya fue solicitado y si está paralizado por algún motivo especial.

Palabras Clave: Suficiencia profesional, Toyota, Experiencia laboral.



## SUMMARY

The present report is about my activities in the Toyota Motor Peru companies, where I work for more than thirteen years, and I have been through several positions but all related to the logistics area. It must be taken into account that the company starts its daily work at eight in the morning and closes at five and fifteen minutes in the afternoon, but in spite of it personally I start my activities at five hours and twenty two minutes every working day , Because the system has to be seen which is connected globally, having contact every day with Japan, because every day I send orders and they confirm me if it is correct or incorrect and if they have any questions or any queries , Confirmed the mails of all and at 5:45 hours, so timely, I start my work, my job is to lower the "backorders" or the pending dealerships that have been created and then pull my suggested among all the leaves that are Open

I have a contact person, I tell Yoko, that's the name of the girl, I say please pass on such information, what happens, she transmits to the country, the country transmits to her and she tells me, then I can not jump to the country and it is prohibited because we do not need contact then Toyota Motors Corporation manages to everybody there everything is handled, there is the headquarters, there is a giant building in Japan, and in each section is the seat of Thailand the seat From Japan the headquarters of South America, that of Europe, that is, everything is designed and that is where the information comes from, the regional office of Panama controls all of South America.

To us they pass us a list sometimes of 30 or 40 air codes every day, we have a portal called tyopen that tells us first if a code exists, if it is, it has a price, if it is discontinued, because they place all the code Spare parts information, if you have to send or request additional information, that is, it is a screen that gives you the correct information of what you need to have also the status of your order how it is, when it will arrive, If it

is paralyzed, and you also have a multiple selection to place the information if the spare has it in stock.

Keywords: Professional proficiency, Toyota, Work experience.



## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>IV</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>III</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>IV</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>VI</b>
<b>CAPÍTULO I: LA EMPRESA TOYOTA DEL PERÚ .....</b>	<b>1</b>
1.1. LA EMPRESA TOYOTA EN EL MUNDO .....	1
1.2. LA EMPRESA TOYOTA EN EL PERÚ .....	4
1.2.1. MISIÓN .....	4
1.2.2. VISIÓN .....	4
1.2.3. ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA TOYOTA DEL PERÚ .....	4
1.2.4. ORGANIGRAMA DEL ÁREA COMERCIAL DE POST VENTA .....	6
1.2.5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	8
1.2.6. PROGRAMA DE MEDIO AMBIENTE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL...9	
1.2.7. CAPACITACIÓN DEL PERSONAL DE LA EMPRESA TOYOTA DEL PERÚ .....	9
1.2.8. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN EN EL PERÚ .....	10
<b>CAPÍTULO II: METODOLOGÍA Y MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>14</b>
2.1. METODOLOGÍA DEL INFORME .....	14
2.1.1. ASPECTOS METODOLÓGICOS .....	14
2.1.2. TEMPORALIDAD .....	15
2.1.3. APLICACIÓN METODOLÓGICA .....	15
2.2. MARCO TEÓRICO .....	17
2.2.1. EVALUACION DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN EL PERÚ .....	17
2.2.2. PROYECCION DE VENTAS DE TOYOTA EN EL PERÚ .....	17
<b>CAPÍTULO III: EXPERIENCIA PROFESIONAL.....</b>	<b>18</b>
3.1. RESEÑA DE MI LABOR EN TOYOTA MOTOR PERÚ.....	18

3.1.1.	EL PROGRAMA “MAD>SOQ” .....	21
3.1.2.	EL SISTEMA “AS/400” .....	22
3.1.3.	MANEJO DE PEDIDOS.....	23
3.1.4.	OBJETIVOS DE MI PUESTO.....	27
3.1.5.	IMPORTACIONES REALIZADAS DEL 2014 AL 2016 .....	29
3.1.6.	PLAN ANUAL DE CAPACITACIÓN DE CONTROL DE INVENTARIOS	32
<b>CAPÍTULO IV: PROPUESTA .....</b>		<b>36</b>
4.1.	MANUAL DE POLITICA DE PEDIDOS DE NUEVOS MODELOS EN LA FASE DE PEDIDO INICIAL Y EN LA FASE DE INTRODUCCIÓN.....	36
4.2.	AUTOMATIZAR LAS ORDENES DE PEDIDOS.....	38
4.3.	AUTOMATIZAE LOS PEDIDOS DE REPUESTO .....	38
4.4.	DESARROLLO DE LA PROPUESTA DE PEDIDOS DE REFUERZO PARA MODELOS NUEVOS .....	39
<b>CONCLUSIONES.....</b>		<b>70</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>		<b>71</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>		<b>72</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>		<b>73</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>74</b>
	ANEXO 1 CRONOGRAMA DE TRABAJO.....	74

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1 CONCESIONARIOS - ZONA LIMA .....	11
CUADRO N° 2 CONCESIONARIOS – ZONA NORTE .....	12
CUADRO N° 3 CONCESIONARIOS - ZONA ORIENTE .....	12
CUADRO N° 4 CONCESIONARIOS - ZONA CENTRO .....	13
CUADRO N° 5 CONCESIONARIOS - ZONA SUR .....	13
CUADRO N° 6 FUNCIONES Y ACTIVIDADES .....	20
CUADRO N° 7 IMPORTACIONES VALOR FOB 2014 .....	29
CUADRO N° 8 IMPORTACIONES VALOR FOB 2015 .....	30
CUADRO N° 9 IMPORTACIONES VALOR FOB 2016 .....	31
CUADRO N° 10 PLAN DE CAPACITACIÓN .....	32

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 1 OPERACIONES DE TOYOTA EN EL MUNDO.....	3
FIGURA N° 2 ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA .....	5
FIGURA N° 3 ORGANIGRAMA DEL ÁREA DE POST VENTA.....	7
FIGURA N° 4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE TOYOTA DEL PERÚ.....	8
FIGURA N° 5 SOLICITUD DE REENVÍO .....	25
FIGURA N° 6 ONJETIVOS Y CUMPLIMIENTO.....	28



# CAPÍTULO I: LA EMPRESA

## TOYOTA DEL PERÚ

### 1.1. LA EMPRESA TOYOTA EN EL MUNDO

Sakichi Toyoda en el año de 1918 bajo el concepto Kzizen o Mejora Continua desarrolló su telar automático al cual denominó Modelo G, el cual tenía la particularidad de detenerse cuando el hilo se rompía. Una empresa inglesa, compra los derechos de patente del telar de Toyoda y paga por ellos un millón de yenes. Sakichi decide entregar este dinero a su hijo Kiichiro, con la condición de que lo invierta todo en su sueño de crear el primer auto japonés y puso mano a la obra.

Toyota Motor Corporation fue fundada en septiembre de 1933 cuando Toyoda Automatic Loom Works, creó una nueva división (Automobile department) dedicada a la producción de automóviles bajo la dirección de Kiichiro Toyoda. La división produjo su primer motor tipo A en 1934.

Su primer vehículo fue un camión, “Toyota G1”, y el primer automóvil que se vendió fue fabricado en 1936, con el nombre de AA.

Kiichiro Toyoda funda en 1937 Toyota Motor Company LTD, como una empresa independiente, abriendo en 1938 una planta en Koromo. En base a sus observaciones, desarrolla lo que conocemos como Sistema de Producción

Toyota (TPS), basado en la mejora de los procesos de todos los pasos reduciendo sus tiempos y desperdicios (MUDA).

En 1966 nace el Corolla, ahora el auto más vendido del mundo (32,000,000 en su haber). En la actualidad, el 75% de los Corollas vendidos en los últimos 15 años siguen circulando, constituyéndose como sinónimo de calidad.

En la década de los ochenta en Japón, se produce la cifra de treinta millones de unidades, consolidándose como primer fabricante. En 1982, la Toyota Motor Company y la Toyota Motor Sales se fusionaron en una empresa: Toyota Motor Corporation.

Dos años después, Toyota se unió a NUMMI, la New United Motor Manufacturing, Inc. Toyota entonces comenzó a establecer nuevas marcas a finales de los años 1980, con el lanzamiento de su marca de lujo Lexus en 1989.

En 1992, Toyota creó una base en el Reino Unido, TMUK, ya que los automóviles de la empresa se habían convertido en muy populares entre los conductores británicos.

En 1997 Toyota lanzó el modelo Prius (que en latín significa “adelantado a su tiempo”). Introduciendo de esta manera el Sistema Híbrido Toyota que alcanzó un menor consumo y una mayor reducción en la emisión de gases con la estrategia de los motores "parar y marchar" y la recuperación de energía con la frenada.

En 1999, la empresa decidió cotizar en la Bolsa de Nueva York y Londres.

En 2002, Toyota consiguió entrar en un equipo de Fórmula 1 y establecer joint ventures con las empresas automovilísticas francesas Citroën y Peugeot. Un año después de que Toyota comenzó a producir automóviles en Francia.

En 2005, Toyota Motor Corporation, introduce el auto Lexus al Japón.

Toyota Motor Corporation desarrolla actualmente operaciones industriales en plantas de producción del mundo: (Toyota Del Perú S.A., 2017)

- 10 en E.E.U.U (incluyendo Canadá).
- 5 en Sudamérica (Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela).
- 8 en Europa (República Checa, Francia, Polonia (2), Portugal, Rusia, Turquía y Reino Unido).
- 25 en Asia (excluyendo Japón).
- 1 en Oceanía (Australia).
- 1 en Oriente Medio (Bangladesh).
- 2 en África (Kenia y Sudáfrica).

**FIGURA N° 1 OPERACIONES DE TOYOTA EN EL MUNDO**



Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)

## **1.2. LA EMPRESA TOYOTA EN EL PERÚ**

### **1.2.1. MISIÓN**

Proveer soluciones integrales a las necesidades de transporte con productos y servicios de alta calidad; mediante una eficiente organización a nivel nacional, para la satisfacción de nuestros clientes y la conquista de su lealtad. (Totota Del Perú S.A., 2015)

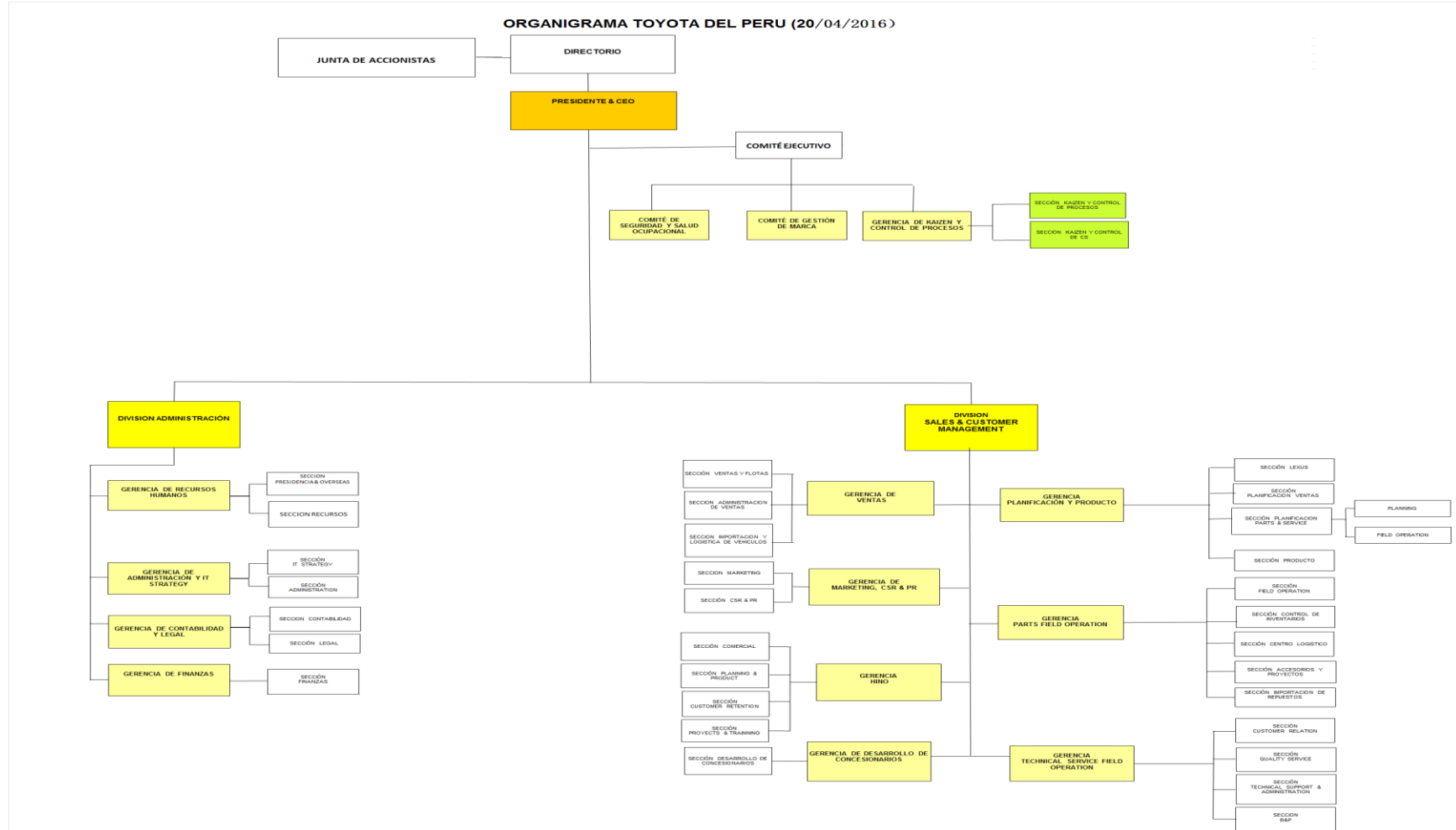
### **1.2.2. VISIÓN**

Ser reconocida como una empresa lider en el país. Consolidar nuestra posición de liderazgo en el sector automotor a través de productos, servicios y actividades de alta calidad, contribuyendo en forma activa al desarrollo integral de las personas y la sociedad, en armonia con el entorno. (Totota Del Perú S.A., 2015)

### **1.2.3. ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA TOYOTA DEL PERÚ**

En cuanto a su organización, la compañía está estructurada a nivel global en un directorio, una presidente CEO y dos grandes divisiones, las mismas que se presentan en la imagen que está a continuación. (Toyota Del Perú S.A., 2016)

**FIGURA N° 2 ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA**



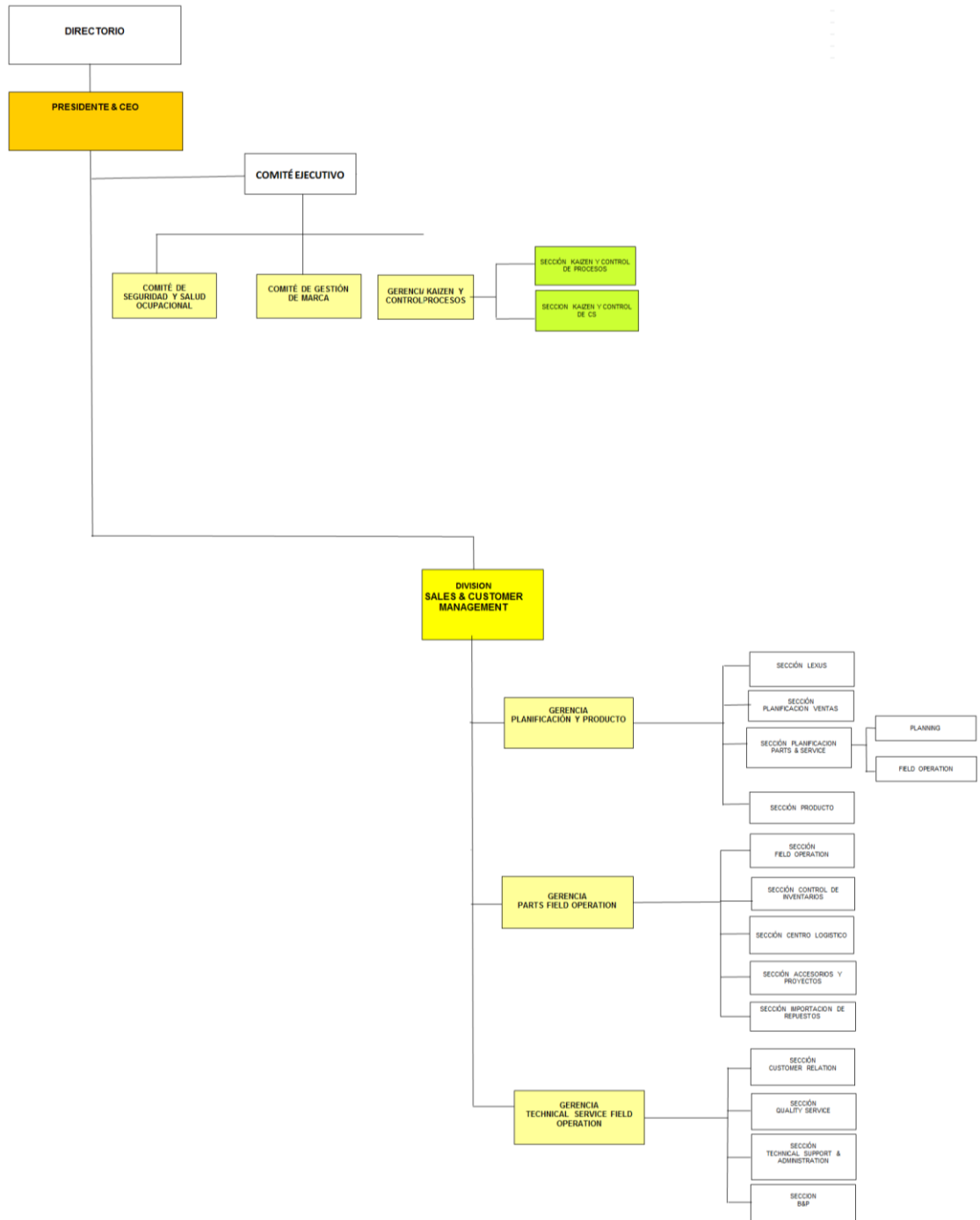
Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2016)

#### 1.2.4. ORGANIGRAMA DEL ÁREA COMERCIAL DE POST VENTA

La Empresa cuenta con dos Divisiones Comerciales conducidas cada una por un Gerente; una de ellas es la Gerencia de Postventa, área sobre la se ha desarrollado el presente Informe. (Toyota Del Perú S.A., 2016)



**FIGURA N° 3 ORGANIGRAMA DEL ÁREA DE POST VENTA**



Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2016)

### 1.2.5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

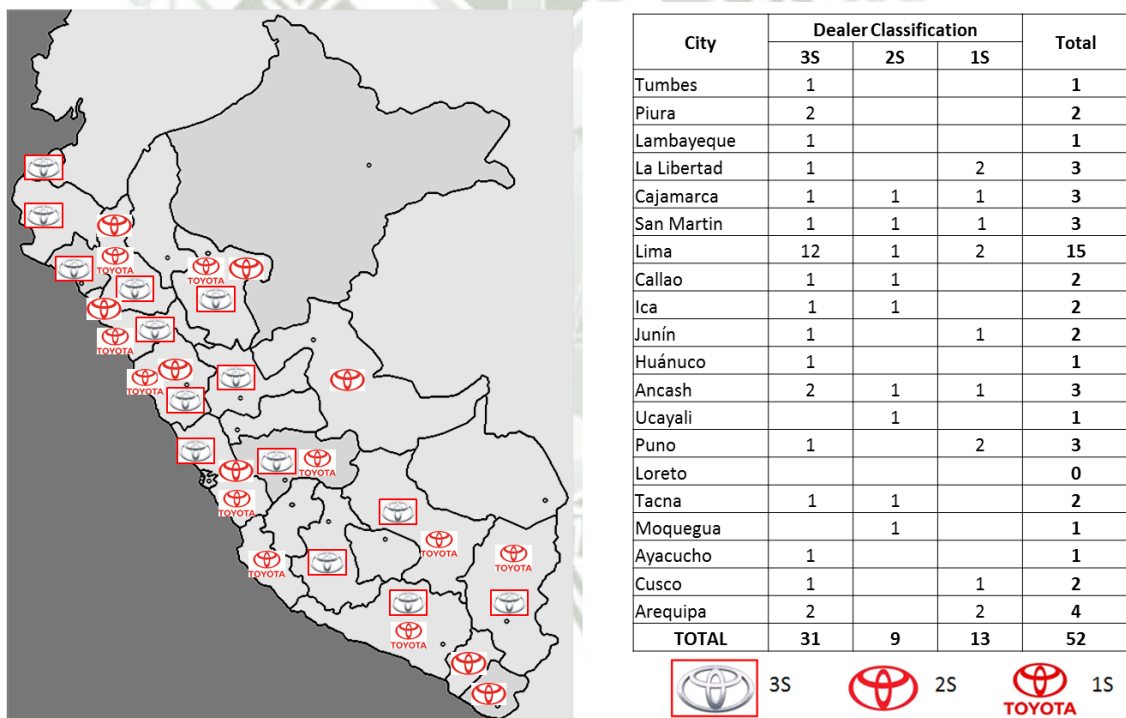
A nivel Toyota del Perú nacional cuenta con 52 concesionarios bajo los siguientes conceptos:

3S: Venta de vehiculos, venta de repuestos y servicio taller automotriz.

2S: Venta de vehiculos y venta de repuestos.

1S: Venta de repuestos (Toyota Del Perú S.A., 2016)

**FIGURA N° 4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE TOYOTA DEL PERÚ**



Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2016)

Los distribuidores son escogidos entre los mejores de cada departamento y deben cumplir con las normas establecidas y estandares de calidad de Toyota Motor Corporation (Japon), para lo cual deben contar con: Infraestructura moderna; Equipo de ventas profesional; Tecnicos y

vendedores de repuestos altamente capacitados. (Toyota Del Perú S.A., 2016)

### **1.2.6. PROGRAMA DE MEDIO AMBIENTE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL**

Toyota del Perú cree firmemente que junto a las responsabilidades ante sus clientes tiene también una responsabilidad frente a nuestra sociedad. Como ciudadano corporativo del Perú, es de vital importancia cumplir con las regulaciones y normas de la legislación peruana. Cada uno de sus empleados recibe cursos periódicos en manejo corporativo para eliminar malas prácticas de negocios y para ayudar a la compañía a identificar problemas presenciales en la operación. Toyota del Perú, está comprometido a actuar con responsabilidad social en todo momento y reconoce que la única manera de lograrlo es a través de estructuras y actividades abiertas y transparentes en el largo plazo. (Toyota Del Perú S.A., 2016)

### **1.2.7. CAPACITACIÓN DEL PERSONAL DE LA EMPRESA TOYOTA DEL PERÚ**

La empresa Toyota busca siempre que el personal tenga una cultura estandarizada, y busca que esa cultura sea un estilo de vida de cada uno de los trabajadores y funcionarios de la empresa se encuentren en cualquier lugar del mundo donde este operando la empresa, para ello aplican la Filosofía de Toyota Way en la cual se expresa los valores, creencias, principios y sentimientos buscando siempre que haya un mutuo respeto entre los trabajadores para lograr una cultura de mejora continua.

Cada miembro del equipo Toyota del Perú tiene la misión de trabajar de acuerdo a los principios fundamentales de la filosofía Toyota Way. Para ayudar a entender esta nueva forma de servicio Toyota del Perú conduce programas de capacitación permanente a todos los nuevos miembros de su staff, empleando materiales proporcionados por Toyota Motor Corporation del Japón. Luego de numerosas simulaciones y actividades los equipos deben estar en la capacidad de crear. (Toyota Del Perú S.A., 2016)

### 1.2.8. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN EN EL PERÚ

Se realiza de acuerdo al objetivo anual de ventas de vehículos y repuestos para el país considerando el porcentaje del mercado (mark-charge) que tiene la marca Toyota a nivel nacional y que lo consigue a través de todos sus distribuidores (concesionarios) a nivel nacional asignando un porcentaje del mercado para cada región.

En el caso específico de la meta mensual se les hace llegar al inicio del año la venta global que debe tener cada concesionario en repuestos de tal manera que tiene que cumplir mes a mes su meta.

Los objetivos anuales se dan a conocer a través de las convenciones anuales que realiza Toyota todos los años.

El plan de trabajo de Toyota del Perú toma en cuenta lo siguiente:

- **Visitas a los concesionarios:** Los funcionarios responsables de Toyota en cada área visitan los concesionarios 4 veces al año para cumplir los objetivos trabajados en las diferentes áreas, así como revisar los alcances y modificaciones que se puedan dar para alcanzar los objetivos.

- **Capacitaciones:** Durante todo el año se realiza capacitaciones programadas a las áreas de repuestos y servicios buscando que el personal sea altamente calificado en los puestos en los que se desarrollan para lo cual tienen que aprobar diferentes cursos para darles el grado de master a los técnicos mecánicos y al personal de repuestos a través de un pasaporte que les permite con esos documentos poder ingresar a trabajar en cualquier concesionario Toyota del mundo ya que están altamente calificados. (Toyota Del Perú S.A., 2016)

**CUADRO N° 1 CONCESIONARIOS - ZONA LIMA**

<b>CODIGO</b>	<b>CONCESIONARIO</b>
2011	MITSUI AUTOMOTRIZ S.A.CANADA
2010	MTISUI LA MOLINA / LEXUS. LA MOLINA
2043	MTISUI AUTOMOTRIZ S.A. SANTA ANITA
2041	MITSUI AUTOMOTRIZ S.A. LOS RUISEÑORES ( B&P)
2044	MITSUI AUTOMOTRIZ S.A. MIRAFLORES
2022	GRUPO PANA S.A. S. ISIDRO
2030	GRUPO PANA S.A. IQUITOS ( 1S )
2970	GRUPO PANA S.A. B&P (1S )
2036	GRUPO PANA S.A. ARGENTINA
2021	GRUPO PANA S.A. LA MARINA
2046	AUTOESPAR S.A SAN MARTIN DE PORRES
2050	PANA MOTORS S.A. CHORRILLOS
2049	AUTOESPAR S.A COMAS
2048	AUTOESOAR S.A SAN LUIS

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2016)

**CUADRO N° 2 CONCESIONARIOS – ZONA NORTE**

<b>CODIGO</b>	<b>CONCESIONARIO</b>
2032	AUTONORT CAJAMARCA S.A. – CAJAMARCA
2117	AUTONORT TRUJILLO S.A. – TRUJILLO
2318	AUTONORT TRUJILLO S.A. – HUMACHUCO (1S)
2530	AUTONORT TALARA S.A. – TALARA
2133	AUTONORT TRUJILLO S.A. - BARRANCA
2134	AUTONORT TRUJILLO S.A. – ESPERANSITA ( B&P )
2132	AUTONORT TRUJILLO S.A. – CHIMBOTE
2526	AUTONORT CAJAMARCA S.A - TUMBES
2941	AUTONORT TRUJILLO S.A. – HUARAZ
2112	NOR AUTOS CHICLAYO S.A. – CHICLAYO
2113	NOR AUTOS PIURA S.A. – PIURA
2320	G.M. AUTOMOTRIZ S.A. – HUARAZ ( 2S )

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2016)

**CUADRO N° 3 CONCESIONARIOS - ZONA ORIENTE**

<b>CODIGO</b>	<b>CONCESIONARIO</b>
2204	TOYOTA SERVICE S.A. – TARAPOTO (2S)
2206	AUTONORT JAEN S.A. – JAEN
2205	AUTONORT NOR ORIENTE TARAPOTO S.A . – TARAPOTO
2218	AUTOMOTORES MOPAL S.A. - HUANUCO
2940	AUTOMOTORES MOPAL S.A - PUCALLPA

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2016)

**CUADRO N° 4 CONCESIONARIOS - ZONA CENTRO**

<b>CODIGO</b>	<b>CONCESIONARIO</b>
2949	AUTOMOVILES AYACUCHO S.A. – AYACUCHO
2217	AUTOMOVILES HUANCAYO S.A. – HUANCAYO

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2016)

**CUADRO N° 5 CONCESIONARIOS - ZONA SUR**

<b>CODIGO</b>	<b>CONCESIONARIO</b>
2321	CONAUTO AREQUIPA S.A. – CERRO COLORADO (1S)
2316	CONAUTO AREQUIPA S.A. – AREQUIPA
2317	CONAUTO JULIACA S.A. – JULIACA
2319	CONAUTO AREQUIPA S.A. MIRAFLORES (1S)
2322	CONAUTO JULIACA S.A. – LAMBAYEQUE (1S)
2943	MITSUI AUTOMOTRIZ SA. - AREQUIPA
2947	AUTOESPAR ICA S.A. – ICA
2307	M.W. AUTOMOTRIZ S.A. – ICA
2052	SURMOTRIZ S.A. - MOQUEGUA (1S )
2051	SURMOTRIZ S.A. – TACNA
2314	CORASUR S.A. CUSCO

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2016)

# CAPÍTULO II: METODOLOGÍA Y MARCO TEÓRICO

## 2.1. METODOLOGÍA DEL INFORME

### 2.1.1. ASPECTOS METODOLÓGICOS

#### **Descripción Situacional:**

En primer lugar, se ha descrito la situación inicial en desde el momento en que me hice cargo del puesto en el que me encuentro y que es materia del presente informe. Esta descripción permite tener una visión general de la Empresa Toyota del Perú, para en base a un análisis interno determinar como se encuentra actualmente en el mercado peruano.

#### **Identificación del Problema:**

Tomando en cuenta los resultados del diagnóstico que se ha tocado en el punto anterior, se identificaron los problemas que existen en la empresa, pero especialmente en el área en que trabaja en responsable del presente trabajo informe.

### **Análisis de la teoría relacionada:**

Tomando en cuenta los resultados de lo que pasa en la empresa y en el puesto que se encuentra el responsable del presente trabajo informe por un lado, y por el otro la teoría existente en el área de administración, y haciendo comparaciones y contrastaciones es que se ha podido plantear una propuesta de mejora. En este punto también se puede analizar lo que están pasando en otras empresas del sector.

### **Formulación de la Propuesta de Mejora:**

Con toda la información obtenida es posible ya plantear en que se puede mejorar alguna de las funciones del responsable del presente informe, o bien una propuesta para que mejoren los procedimientos que se llevan a cabo en la empresa, o bien una propuesta de objetivos claros. La idea en este punto ha sido presentar un aporte de la experiencia obtenida en las actividades desarrolladas.

### **2.1.2. TEMPORALIDAD**

A pesar de que la experiencia en la empresa Toyota del Perú sea desde hace muchos años, en el presente informe se presentarán las actividades, tareas, funciones, responsabilidades y objetivos alcanzados entre los años 2014 al año 2016 para en base a ello formular una propuesta de mejora.

### **2.1.3. APLICACIÓN METODOLÓGICA**

El proceso de realizar el trabajo informe constará de tres etapas o fases, las que indican a continuación:

- La etapa de recopilación de información, que fue el momento en que se consiguió la información necesaria para presentar las actividades realizadas durante el periodo materia de estudio, se estima que para llevar a cabo esta fase se conto con la autorización de la empresa y que además se utilizaron no solamente fuentes secundarias, sino que al tener una observación participante se pudo conseguir información de una fuente primaria, donde además cuando fue necesario se realizó alguna entrevista a alguna persona que trabaje en la empresa y que pueda aportar información adicional.
- Con la información que se requería, en primer lugar fue necesario ordenarla, y seleccionar luego la información relevante, descartando la irrelevante, para luego de ello empezar a analizar toda la información que se ha utilizado para realizar el informe, dicho trabajo será un trabajo de gabinete.
- La tercera fase fue redactar una propuesta de mejora, lo que ha permitido demostrar que los conocimientos aprendidos en la Carrera Profesional no solo sirvieron para ver que se esta haciendo, sino para formular propuestas que permitan ser más competitivos en el puesto de trabajo en que me encuentro laborando, esta fase como todas las anteriores fueron redactadas íntegramente por el responsable del presente informe.

## **2.2. MARCO TEÓRICO**

### **2.2.1. EVALUACION DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN EL PERÚ**

A finales del año 2016, en términos económicos, ha sido muy similar a los dos últimos y que ha generado un ambiente complicado dentro del sector automotor, el cual se está cerrando con una tendencia alentadora que permitirá acabar con un 2 % menos, en comparación con el 2015. Solo para tener una idea, en el 2015 se vendieron 165, 000 vehículos, lo cual nos mantiene en los últimos lugares dentro del índice de motorización de la región. (Angelo, 2017)

### **2.2.2. PROYECCION DE VENTAS DE TOYOTA EN EL PERÚ**

El 17 de marzo del 2017, Steve St. Angelo, el ejecutivo de más alto rango de Toyota en la región, dijo que las exportaciones a Perú forman parte de un plan a largo plazo para integrar las operaciones en Brasil con el resto de América Latina. Toyota Motor Co. pronto comenzará a vender en Perú sus modelos Corolla fabricados en Brasil. (Angelo, 2017)

# CAPÍTULO III: EXPERIENCIA

## PROFESIONAL

### 3.1. RESEÑA DE MI LABOR EN TOYOTA MOTOR PERÚ

En la empresa Toyota del Perú llevo trabajando un aproximado de trece años consecutivos encontrándome en diferentes puestos, de los cuales encuentro el último el puesto laboral más apasionante y con mayor importancia en mi carrera.

Encontrándome en el puesto de control de inventarios desde el año dos mil diez hasta la actualidad, siendo seis años, dedicándome ha tomar las decisiones sobre las reposiciones de repuestos en stock tanto de la marca Toyota como de la marca Lexus, siendo ésta por vía marítima como también aérea. Habiendo pasado por el área de almacenes de repuestos donde uno tiene que empaparse de los códigos y de los productos, siendo como primeras funciones el poder embalar, empacar, descargar, diferenciarlos y codificarlos, ya que en oficina no es lo mismo pedir cierta cantidad de unidades de repuestos que verlos y hacer un correcto almacenaje del mismo es por ello que es de vital importancia el poder haber pasado por los puestos anteriores y en especial por el de almacenes que me permitió aprender el manejo de los sistemas de la empresa y lograr conocer a fondo el funcionamiento de esta área.

Me encuentro en el área de logística dentro de la misma somos cuatro personas que nos hacemos cargo de diferentes trabajos, y cada uno es autónomo, pero cuando el jefe del área se va de vacaciones o se va de viaje por órdenes directas, tengo que revisar los correos que llegan desde Japón y las solicitudes internas, adicionalmente absolver las dudas y dar soluciones a las mismas. Por lo que quien queda a cargo soy yo por la antigüedad que tengo en la empresa y la responsabilidad de mi trabajo, ya que para la empresa soy el siguiente encargado puesto que además de mi trabajo debo estar pendiente de que los demás también realicen lo suyo al tiempo indicado, darles un seguimiento continuo de los avances y objetivos diarios que todos tenemos.

Parte de mi trabajo es poder enfocarme en la absolución de dudas y contratiempos que se suscitan y estar al pendiente además de todos los correos que llegan desde Japon puesto que es por este medio que tenemos una comunicación constante con la empresa además de verificar que los problemas de las persoans que se encuentran en ventas y otras áreas, ya que no tienen a la mano los repuestos y no conocen a fondo el funcionamiento y nomenclatura de todos.

La empresa apertura a la ocho y media de la mañana y cierra a las cinco y cuarto de la tarde. Pero yo inicio labores a las cinco y cuarto de la mañana, ya que necesito avanzar con toda la carga puesto que al ver todos los pedidos a nivel nacional no es tan simple, es por ello que a esa hora comienzo a revisar todos los correos de la empresa.

Todos los días se hace pedidos de diversos tipos y recibo confirmaciones si es que están de acuerdo o no, o tienen alguna duda sobre el pedido relizado, luego de haber confirmado los correos de todos a las cinco y cuarenta y cinco comienza mi verdadero trabajo que es descargar los back orders que son los pedidos pendientes de las consecionarias que se han creado.

### CUADRO N° 6 FUNCIONES Y ACTIVIDADES

Actividad	Prioridad
Reposición de stock ICC A-C.	<b>1</b>
Pedidos VOR.	
Colocar pedidos para B/Os del DLR (sea). (Toyota - Lexus)	
Reposición de emergencia (Air).	
Análisis y reposición de BP para Yaris & Corolla.	
Seguimiento a Long term B/Os	
Seguimiento a P/Ns seleccionados con herramienta MPW.	
Revisar que la data POSS esté correcta.	
Creación de códigos nuevos	
Bajar data para actualizar S/R diario.	
<b>INTERDIARIO</b>	
Reposición ICC D-I.	
Revisar necesidad de pedido tipo "C".	
<b>SEMANAL</b>	
Reposición de stock LEXUS (sea & air).	<b>1</b>
<b>MENSUAL</b>	
Reposición de SST.	
<b>BIMENSUAL</b>	
<b>TRIMESTRAL</b>	
Pedidos de refuerzo para NMP.	
Reporte de progreso en proyectos personales - Hoshin.	
<b>SEMESTRAL</b>	
Evaluación de Objetivos personales.	
<b>ANUAL</b>	
Revisión de listado de SCRAP.	<b>2</b>
Preparar pedido especial a TMC para campaña TOYOTATHON.	
<b>A DEMANDA</b>	
Pedidos de emergencia (Adm. de Ventas, SST, SSC).	<b>1</b>
Pedidos NMP.	
Dictado de cursos a DLR (EPC Toyota).	
Respuesta Order Background a TMC.	
<b>PROYECTOS</b>	
Desarrollo de proceso estándar para pedidos NMP y definir schedule en base a plan anual de lanzamiento de nuevos modelos (con Ger. De Producto).	<b>3</b>
Desarrollo de proceso estándar para el SCRAP anual.	
Costumizar herramienta MPW.	
Registro del historial de Backgrounds (OBI) y analisis de su tendencia.	
Gestión de B/Os en G. PANA - A. Vilcapoma (apoyo).	
BBP cotizador en SAP - A. Vilcapoma (apoyo).	

Fuente: (Toyota Del Perú, 2016)

### 3.1.1. EL PROGRAMA “MAD>SOQ”

Diariamente a través del sistema se descarga los pedidos de reposición ya se trabaja con el MAX – MAX. Una vez realizada dicha operación aparecen 2 opciones para trabajar :

- SOQ > MAD
- SOQ < MAD
- B/O Concesionario

Para la primera opción salen un promedio de 20 hojas la cuales se tienen un total de 500 códigos por revisar

Para la segunda opción salen un promedio de 40 hojas la cuales se tiene un total de 1000 códigos por chequear

Para la tercera opción se revisan los códigos que se han creado por b/O y los cuales no tienen un MAD .

En lo que a mí me concierne tengo que revisar todo, pero el más delicado es el reporte MAD>SOQ, ya que este reporte muestra códigos que sobrepasan el MAD, esta información en algunos casos es errónea y ese tipo de data no puedo enviar a TMC , esto sucede porque el sistema como tal es frío y simplemente arroja una cifra la cual tiene que ser revisada dependiendo de la variable ( Flota , Campaña única ) , a la vez mi labor diaria es hacer reposición estandarizada o aplicar el Heijunka ( Palabra Japonesa ) en todos los pedidos del día. Si en tal caso no aplicara este proceso diario es posible que TMC me restrinja el envío de mis pedidos y esto lo puede hacer posible a través de un informe que se ellos los denominan BACKGROUND . (Toyota Del Perú, 2016)

### 3.1.2. EL SISTEMA “AS/400”

Luego de haber hecho la revisión de todos los pedidos y las diferenciaciones que hay entre lo sugerido y lo necesario paso a aperturar el sistema AS/400 (El sistema AS/400 es un equipo de IBM de gama media y alta, para todo tipo de empresas y grandes departamentos, es un sistema multiusuario, con una interfaz controlada mediante menús y comandos CL (Control Language) intuitivos que utiliza terminales y un sistema operativo basado en objetos y bibliotecas, denominado AS/400.

Un punto fuerte del AS/400 es su integración con la base de datos DB2/400, siendo los objetos del sistema miembros de la citada base de datos), en éste sistema comienzo a “revisar ” uno por uno los códigos que acepto y lo que desecho o modifíco, y hago la impresión en físico del pedido . Ya que son los pedidos que concentran los ICC A,B y C los productos que más salida tienen en el mercado.

Luego de ello comienzo a revisar la clase lenta D, E, F y G, en estas clases se debe tener mayor cuidado, ya que el movimiento que tienen estos tipos de repuestos es menor fluctuando entre los seis meses a los dos años o más, y usualmente son repuestos que son caros y especiales, como lo son los motores, cajas, cigüeñales, chasis, entre otros, es por ello que la momento de verificar estas listas se tiene mayor tino y la utilización de otro tipo de herramientas( EPC ) para evitar comprar más de lo que no es necesario, cuando termino de revisarlo también lo imprimo para poder tener un back up.

El TMC y TDP trabajan con el método MAX - MAX, ya que es mas eficiente para el tipo de operaciones de reposicion . (Toyota Del Perú, 2016)

### 3.1.3. MANEJO DE PEDIDOS

Luego de haber revisado los pedidos Marítimos se continua con la revisaion de los pedidos aéreos, estos se revisan de una manera mas cautelosa , ya que solo se hacen pedidos aéreos si existe un B/O de parte de un concesionario .

Los diferente tipos de B/O aéreo son :

- Repuestos Nuevos (que no tienen mad )
- Repuestos por Garantía
- Vehiculos paralizados por siniestro ( robo o choque )

Los pedidos aéreos tiene Lead Time de 16 dias .

Los pedidos marítimos tienen un Lead Time de 65 dias .

Los pedidos Marítimos Tipo C ( Flota ) Tienen un Lead Time de : 80 dias.

Estos L/T que se mencionan son aplicables para los pedidos y repuestos que se solicitan a TMC ( Japon ) si existiera el caso de que el repuestos sea ensamblado en otro país ( E.E.U.U y Europa) , su L/T va ha variar completamente .

Pero en un 98% TMC cumple con los despachos de todas las ordenes que se les envía diariamente.

Existe otro tipo de pedido que son los pedidos iniciales, son aquellos pedidos que no tienen el FOB, solo el código, ya que recién se está produciendo y estos códigos son especiales ya que pertenecen a modelos que serán próximamente en nuestro mercado , estos pedidos son enviados 6 meses antes de que el vehiculo sea introducido .

Además se encuentran dentro de los pedidos aéreos los denominados VOR (pedido de emergencia). Los cuales solo se utiliza cuando un repuesto su L/T de producción es 6 a 47 días y respectivamente no tiene stock TMC.

Esta información que se mencionó se obtiene de un portal web llamado T-Open (Sitio web para buscar información de repuestos y fechas de embarque, una vez efectuadas las órdenes de compra, también es posible obtener información sobre precios y dimensiones), la mayoría de repuestos que aplican este tipo de pedidos son los llamados especiales ( Ramales , Computadoras ) ya que ser un país inseguro los robos hacen que se desarrolle un mercado negro y se manejan este tipo de pedidos extraordinarios.

Luego de clasificar todos los pedidos, se hace el ingreso de los pedidos al sistema de TMC ( EDI CONNECT ), se graban y se envían, posteriormente se hace un back up. Finalmente envío un archivo Excel a TMC para confirmar que estos son los pedidos enviados por el sistema,

Al día siguiente Yoko ( TMC ) mediante correo confirma la recepción de todos ellos .

Además de hacer el envío de pedidos también descargo de data que TMC me envía diariamente , esto me permite saber si hay códigos que se encuentran discontinuados o reemplazados.

Además de monitorear los repuestos monitoreo algunos modelos como en mi caso sería el modelo Hilux y Avanza ,una vez revisados ambos modelos , hago una lista de códigos los cuales tienen que ser reforzados por vía aérea o marítima.

También realizo un examen dentro del Concurso de Repuestos ,el cual es un examen teórico de conocimiento de producto y además un examen de 50 preguntas de EPC . Esto está dentro del plan anual de capacitación y entrenamiento de TDP . (Toyota Del Perú, 2016)

## FIGURA N° 5 SOLICITUD DE REENVÍO

### TOYOTA MOTOR CORPORATION Parts Operation Division

To : TOYOTA DEL PERU S.A.  
: Mr. Carlo Tejada

Ref. **20170220 YT10**  
Date: 20. febrero. 2017

From : K.Chujo / Y.Takada  
The Americas group  
Area Operations Dept. No.1

#### Order Background Inquiry

Thank you for your usual cooperation.  
Please fill in the following blanks and send this back to TMC POD by return.  
Please provide info toTMC POD **23. febrero, 2017**

#### **[IMPORTANT REMARK (Reason for order background inquiry)]**

Order demand for the latest four months (from Nov'16 to Feb'17) has increased sharply though it has no demand by last Oct.  
TMAP wants to know the reason why the demand increased and the order prediction for next 3 months in order to confirm and to adjust the future plan.

#### **I. Background Information**

##### **1. P/NO for Inquiry**

DIST-FD	Part No	Part Name
9314111	31210-0K280	COVER ASSY, CLUTCH

##### **TMC Order Receipt History (pcs)**

(as of Feb.16, 2017)

	N (Feb.)	N-1	N-2	N-3	N-4	N-5	N-6	N-7	N-8	N-9	N-10	N-11	N-12
O/T: 9	61	78	74	23	0	0	0	0	0	0	0	0	0
O/T: C	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

##### **2. Local Sales History**

	N (Feb.)	N-1	N-2	N-3	N-4	N-5	N-6	N-7	N-8	N-9	N-10	N-11	N-12
Normal Sales	24	64	54	51	47	37	54	10	22	20	11	18	15
Abnormal Sales*													

\* If it is difficult to distinguish order, please fill in total Sales History qty in normal sales column

##### **3. Reason for Increased/ Decreased Order**

Reason	We had around six months of stock O/H at begining of 2016 ( NMP ORDER ) as demand increase over the months our sotck decrease , and we start ordering from november.
--------	--

## II. Future Action

### 4. Local Sales Forecast

Month	N month* ( feb )	N+1 month ( mar )	N+2 month ( abr )	N+3 month ( may )
Normal Sales	56	60	50	55
Abnormal Sales*				

\*For N month, please fill out total sales forecast of N month

\*If it is difficult to distinguish order by category, please fill in total Sales Forecast qty in normal sales

Please fill out necessary category based on below condition:

⇒★If your plan of order qty to TMC follows SOQ calculation → please fill out 5-1, 5-2 & 5-3

⇒★If your plan of order qty to TMC does not follow SOQ calculation → please fill out 6

⇒★If your plan of order qty to TMC partially follows SOQ calculation → please fill out 5-1, 5-2, 5-3 and 6

#### 5-1. P/N's Inventory Data (latest)

as of 2017/ 21/02

O/H	O/O (P/O)	B/O	MAD		ORDER PARAMETER				MIP	SOQ
			N-1 month	N month	O/C	L/T	SSLT	SSDMD		
0	223	13.0	51	46	0.05	2.16	1.8	4.0	185	-24.9

#### 5-2. Order Quantity Calculation Type

- System SOQ (as it is)  Manual calculation  
 SOQ adjusted by manual calculation (SOQ before manual adjustment)

#### 5-3. Sales History Period for MAD Calculation

- 12 months\*  months\*  3months\*  other\*

\* Please fill in which months were used to calculate MAD ( FEB, JAN, DEC, NOV, OCT, SEP)

### 6. Calculation Formula

\*In case your calculation for Plan of Order Quantity to TMC does not follow SOQ calculation, please show calculation formula.

Plan of Order Quantity to TMC	According SOQ
-------------------------------	---------------

### 7. Plan of Order Quantity to TMC

Month	N month* ( febrero, 2017 )	N+1 month ( mar. )	N+2 month ( abr. )	N+3 month ( may. )
O/T: 9		60	60	65
O/T: C *		20		

\*For N month, please fill out total order qty of N month

\*If it is difficult to distinguish order, please fill in total order qty in O/T=9.

### 8. TMC Feedback

1) 直近オーダー済数量の算出

在庫数 (A)	注残数 (B)	B/O数 (C)	オーダー済量 (D)=(A+B)-(C)
0	223	13	210
O/H(A69)	O/O (B69)	B/O (C69)	

中南米Ver  
(6ヶ月MAD)

2) MIPの算出

OC + LT	SSLT + SSDMD	計算値	MIP
TMCへの発注~現地在庫までのL/T (E)(単位:月)	現地安全在庫 (F)(単位:月)	必要在庫月数 (G)=(E+F)	MAD (H)
2.21	1.8	4.0	46.1666667
OC(H69) + LT(I69)	SSLT(J69) + SSDMD(K69)	N月MAD (F69)	在庫基準数(計算) (I)=(G)*(H)
			185.1283333
			在庫基準数 オリジナル
			185.1283333
			MIP (M69)

3) 現時点のオーダー不足枚数

オーダー不足数 (SOQ) (K) = (I) - (D)	MIP (I)	オーダー済量 (D)
-24.8716667	185.1283333	210

- ① 必要在庫月数=3ヵ月MAD/在庫基準数
- ② 現地安全在庫=(3ヵ月MAD/在庫基準数)-TMCへの発注~現地在庫までのL/T

4) 今後(~N+3)の見通し

	N月	N+1月	N+2月	N+3月
現地セールス(J)	56	60	50	55
TMCへの発注(K)	-24.871667	60	50	55
	N月予測(C89)	N+1月予測(F89)	N+2月(L89)	N+3月(L89)
オーダー済量 (L) = (D+K) - (J)	129.128333	189.1283333	179.1283333	184.1283333

両者を比較して同じレベルになっているか確認

Fuente: (Toyota Motor Corporation, 2000)

### 3.1.4. OBJETIVOS DE MI PUESTO

Mis objetivos son semestrales, son cuantitativos, ya que se mide la satisfacción de las personas, de todas las clases de los respuestos que se piden tienen que ser a nivel macro que sea mayor a noventa y seis por ciento y también se tienen metas por las diferentes clases. Dentro de las clases se encuentra lo que son motor, colision, cautivo, alto valor. Y monitorea el reporte mensual donde se especifica la cantidad de pedidos por clase, las clases A y B mueven casi el 85% de las ventas totales.

**FIGURA N° 6 ONJETIVOS Y CUMPLIMIENTO**

	<b>TOYOTA</b>	<b>TOYOTA DEL PERU (Formato de Ayuda - Opcional)</b>
--	---------------	--

**Formato de Evaluación de Desempeño (Parte 1: Objetivos)**  
 La presente evaluación tiene como objetivo medir el logro alcanzado por cada Asociado y el aporte individual que éste da al área y por ende al negocio. Es muy importante ser objetivo al momento de autoevaluarse (empleado) y de evaluar (Jefe) según corresponda. La presente información será considerada como imput para los procesos de compensaciones, capacitación y planes de desarrollo.

Datos Generales:	
<b>Nombre del empleado:</b> Carlo Tejada Perea	
<b>Puesto:</b> Especialista de Control de Inventarios	
<b>Gerencia/Sección:</b> RST / CONTROL DE INVENTARIOS	
<b>Jefe / Supervisor directo:</b> William Infantes	
<b>Periodo de revisión:</b>	De: _____

I. Objetivos					
Objetivos Cuantificables 1 er Semestre	KPI	Indicador	Peso	Meta	Observación
I) Mejorar el S/R del modelo Hilux (KUN)	3	Service Rate (S/R)	10%	96.8%	incremento %
I) Mejorar el S/R del modelo Hilux NG	3	Service Rate (S/R)	10%	97.0%	incremento %
I) Mejorar el S/R del modelo Avanza	3	Service Rate (S/R)	10%	96.9%	incremento %
II) Reducir las líneas de B/O anuales de Motor ICC "A" : TARGET : - 24% (2016 : 681 L/BO)	4	Total líneas por Año	20%	258	DECREMENTO UNITARIO
III) Desarrollo de proceso (Suministro de NMP): Pedidos de refuerzo. a) Definir listado estándar de PNC. b) Definir periodicidad de pedidos. c) Definir factor de pedido(QTY/NVS) por PNC.	3	% de cumplimiento de las actividades	30%	100%	incremento %
IV) Desarrollo del criterio de optimización del Reporte SOQ: a) Nueva segregación de items (x FOB, x Químicos, >MAD, <MAD)	4	% de cumplimiento de las actividades	15%	100%	incremento %
V) Optimizar el tiempo de repuesta al DLR para la creación de códigos nuevos en el maestro de materiales.	4	Promedio mensual de horas	5%	5.00	DECREMENTO UNITARIO
TOTAL			100%		

Objetivos Cuantificables 2do Semestre	KPI	Indicador	Peso	Meta	Observación
I) Mejorar el S/R del modelo Hilux (KUN)	3	Service Rate Hilux Old	10%	97.0%	incremento %
I) Mejorar el S/R del modelo Hilux NG	3	Service Rate Hilux New	10%	97.0%	incremento %
I) Mejorar el S/R del modelo Avanza	3	Servie Rate Avanza	10%	97.0%	incremento %
II) Reducir las líneas de B/O anuales de Motor ICC "A" : TARGET : - 24% (2016 : 681 L/BO)	4	Total Lineas por año (L/A)	20%	516	DECREMENTO UNITARIO
III) Desarrollo de proceso (Suministro de Repuestos NMP): Pedido inicial. a) Definir un listado estándar de PNC. b) Definir factor de pedido (QTY/NVS) por PNC y por tipo de CBU (com, pass).	3	% de cumplimiento de las actividades	30%	100%	incremento %
IV) Desarrollo del criterio de optimización del Reporte SOQ: b) Digitalización de análisis diario de reposición (xls.)	4	% de cumplimiento de las actividades	15%	100%	incremento %
V) Optimizar el tiempo de repuesta al DLR para la creación de códigos nuevos en el maestro de materiales.	4	Promedio mensual de horas	5%	5.00	DECREMENTO UNITARIO
TOTAL			100%		

Fuente: (Toyota Del Perú, 2016)

### 3.1.5. IMPORTACIONES REALIZADAS DEL 2014 AL 2016

Tomando en cuenta las operaciones que se realizan, como resultado de los tres años del informe se ha tenido un total de importaciones que se presentan a continuación.

**CUADRO N° 7 IMPORTACIONES VALOR FOB 2014**

PRODUCTOS	VALOR FOB AIRE	VALOR FOB MAR	TOTAL
A/C YARIS	-	712,524.10	712,524.10
ACCESORIOS	6,093.89	3,123.99	9,217.88
ALTO VALOR	27,308.55	353,114.30	380,422.84
BUJIAS	300.08	17,862.03	18,162.11
CAMPAÑA ESPECIAL	40,924.11	2,185,861.13	2,226,785.24
CAUTIVOS	285,301.48	2,914,842.16	3,200,143.63
COLISION	212,184.33	3,654,906.57	3,867,090.90
HERRAMIENTAS TOYOTA	6,298.89	40,906.23	47,205.13
KEY PRODUCT	317,233.65	6,456,603.22	6,773,836.87
MOTOR	54,452.91	1,957,589.35	2,012,042.26
NO AL FALSIFICADO	8,674.08	1,324,529.62	1,333,203.71
SIN DESCUENTO	27,004.48	-	27,004.48
SUSPENSION	12,496.94	744,007.77	756,504.71
VARIOS	12,521.05	83,206.31	95,727.37
<b>TOTAL</b>	<b>1,010,794.44</b>	<b>20,449,076.79</b>	<b>21,459,871.22</b>

Fuente: (Toyota Del Perú, 2017)

**CUADRO N° 8 IMPORTACIONES VALOR FOB 2015**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>VALOR FOB AIRE</b>	<b>VALOR FOB MAR</b>	<b>TOTAL</b>
ACCESORIOS	2,577.61	27,269.79	29,847.40
ALTO VALOR	29,147.71	350,511.08	379,658.79
BUJIAS	-	18,339.01	18,339.01
CAMPAÑA ESPECIAL	36,826.60	2,247,692.96	2,284,519.55
CAUTIVOS	392,016.74	2,997,698.62	3,389,715.36
COLISION	193,566.96	3,332,112.88	3,525,679.84
HERRAMIENTAS TOYOTA	3,871.13	29,904.63	33,775.76
KEY PRODUCT	28,042.91	6,842,997.35	6,871,040.26
MOTOR	113,174.23	2,175,124.41	2,288,298.64
NO AL FALSIFICADO	19,917.50	1,539,352.93	1,559,270.43
SIN DESCUENTO	30,067.97	2,448.00	32,515.97
SUSPENSION	27,601.44	773,896.94	801,498.38
VARIOS	42,986.56	206,205.00	249,191.56
<b>TOTAL</b>	<b>919,797.35</b>	<b>20,543,553.61</b>	<b>21,463,350.97</b>

Fuente: (Toyota Del Perú, 2017)

**CUADRO N° 9 IMPORTACIONES VALOR FOB 2016**

PRODUCTOS	VALOR FOB AIRE	VALOR FOB MAR	TOTAL
ACCESORIOS	603.12	30,416.70	31,019.81
ALTO VALOR	32,247.59	327,765.68	360,013.28
BUJIAS	-	9,785.55	9,785.55
CAMPAÑA ESPECIAL	16,711.61	1,982,619.23	1,999,330.85
CAMPAÑA LIQUIDO DE FRENO	-	318.60	318.60
CAUTIVOS	357,986.84	3,025,172.62	3,383,159.46
COLISION	136,851.47	3,329,520.41	3,466,371.88
HERRAMIENTAS TOYOTA	5,582.47	38,019.15	43,601.62
KEY PRODUCT	14,054.35	5,152,601.58	5,166,655.93
MOTOR	86,652.98	2,147,688.58	2,234,341.57
NO AL FALSIFICADO	5,375.33	1,567,361.95	1,572,737.28
SIN DESCUENTO	6,812.15	36.09	6,848.24
SUSPENSION	15,251.22	787,972.21	803,223.43
VARIOS	48,711.68	154,848.09	203,559.77
<b>TOTAL</b>	<b>726,840.82</b>	<b>18,554,126.45</b>	<b>19,280,967.26</b>

Fuente: (Toyota Del Perú, 2017)

### 3.1.6. PLAN ANUAL DE CAPACITACIÓN DE CONTROL DE INVENTARIOS

A continuación se presenta un plan de capacitación interna sobre control de inventarios anual y que empieza en el mes de marzo y culmina en el mes de setiembre de cada año.

**CUADRO N° 10 PLAN DE CAPACITACIÓN**

Tema	Trainer	Trainee	Tipo	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep		
<b>Esquema del negocio de repuestos en TMC</b>	W.Infantes	Todos	Presentación											
Organigrama y funciones de la División de Repuestos (POD)														
Funciones de SPLD y Parts Center														
Procesamiento de pedido en TMC														
Procesos por tipo de pedido														
Gestión y estructura de B/Os														
<b>Descripción general del DPOK</b>	W.Infantes	Todos	Presentación											
Actividades básicas del DPOK														
Relación con el área de Inventario TDP														
<b>Soporte a la capacitación de nuevo Fieldman</b>	E. López	P.Perleche	OJT											
Práctica con EPC Hino y HMM portal														
Manejo de consultas del DLR (Codificación, disponibilidad, ETA)														
<b>Reposición clase ICC A-C (TMC)</b>	C.Tejada	W.Infantes	OJT											
Análisis del listado SOQ														
Proceso de creación y envío de pedidos (TOPAS/EDI)														

<b>Pedido de B/Os a TMC (Sea/Air/Vor)</b>	C.Tejada	W.Infantes	OJT												
Tipo de pedidos															
Proceso de creación y envío de pedidos (TOPAS/EDI)															
<b>Reposición clase ICC D-E (TMC)</b>	D. Escajadillo	W.Infantes	OJT												
Análisis/Criterio de pedido															
<b>Recepción de data POSS (TMC)</b>	C.Tejada	W.Infantes	OJT												
Descarga y uso del POSS (EDI/TOPAS)															
Completar/corregir data.															
<b>Pedidos NMP a TMC</b>	C.Tejada	W.Infantes	OJT												
Análisis del NMPL															
Proceso/Criterio para crear el pedido															
<b>Uso y funciones del Portal HMM</b>	E.López	W.Infantes	OJT												
Consulta de disponibilidad/ETA/FOB															
Seguimiento estatus de pedidos, Invoice, shipments															
<b>Reposición clase ICC A-C</b>	E.López	W.Infantes	OJT												
Análisis del listado SOQ															
Proceso de creación y envío de pedidos (TOPAS/HMM portal)															
<b>Pedido de B/Os (Sea/Air/Vor)</b>	E.López	W.Infantes	OJT												
Tipo de pedidos															
Proceso de creación y envío de pedidos (TOPAS/HMM portal)															
<b>Reposición clase ICC D-E</b>	E.López	W.Infantes	OJT												
Análisis/Criterio de pedido															

<b>Recepción de data POSS</b>	E.López	W.Infantes	OJT												
Descarga y uso del POSS (HMM portal/TOPAS)															
Completar/corregir data. (JOBS)															
<b>Pedido de Unit Parts (Cabinas, muelles, diferencial, etc).</b>	E.López	W.Infantes	OJT												
Uso del "Formato verde"															
<b>Pedidos a HMMC (FC Bus).</b>	E.López	W.Infantes	OJT												
P/Ns, proceso, contactos, transporte.															
<b>Suministro de Lubricantes (Mobil)</b>	E.López	W.Infantes	OJT												
Creación de O/C															
Coordinaciones con el proveedor para el despacho															
Coordinaciones para la recepción e ingreso en almacén															
<b>Uso y funciones del Portal MST/TTAI/TTE</b>	C. Chámpac	W.Infantes	OJT												
Consulta de disponibilidad/ETA/FOB															
Seguimiento estatus de pedidos, Invoice, shipments															
<b>Reposición clase ICC A-C (MST)</b>	C. Chámpac	W.Infantes	OJT												
Análisis del listado SOQ															
Proceso de creación y envío de pedidos (TOPAS/MST portal)															
<b>Pedido de B/Os MST (Sea/Air/Vor)</b>	C. Chámpac	W.Infantes	OJT												
Tipo de pedidos															
Proceso de creación y envío de pedidos (TOPAS/MST portal)															
<b>Reposición clase ICC D-E</b>	C. Chámpac	W.Infantes	OJT												
Análisis/Criterio de pedido															

<b>Recepción de data POSS</b>	C. Chámpac	W.Infantes	OJT													
Descarga y uso del POSS (MST portal/TOPAS)																
<b>Reposición de stock y pedido de B/Os (TTAI/TTE)</b>	C. Chámpac	W.Infantes	OJT													
Proceso de creación y envío de pedidos (Web/mail)																
<b>Suministro de Accesorios locales (Venta y campaña)</b>	C. Chámpac	W.Infantes	OJT													
Creación de O/C																
Coordinaciones con el proveedor para el despacho																
Coordinaciones para la recepción e ingreso en almacén																
Cuadro P/Ns reposición automática y manual																
<b>Proceso de reposición de Accesorios locales por daño en PDS o garantía (Venta y campaña).</b>	C. Chámpac	W.Infantes	OJT													
Flujo del proceso																
Coordinaciones con PDS																
Coordinaciones con los fieldman																
Coordinaciones con el proveedor																
Tiempo estándar de respuesta																
<b>Suministro de A/C, LLC, Bujias, Brake fluid</b>	D. Escajadillo	W.Infantes	OJT													
Consulta de disponibilidad/ETA/FOB																
Forecast y definición de cantidad de pedido																
Proceso de creación y envío de pedidos																

Fuente: (Toyota Del Perú, 2016)

## CAPÍTULO IV: PROPUESTA

### **4.1. MANUAL DE POLITICA DE PEDIDOS DE NUEVOS MODELOS EN LA FASE DE PEDIDO INICIAL Y EN LA FASE DE INTRODUCCIÓN**

En este punto hay que considerar como hacer un pedido inicial de un nuevo modelo CORE ( HILUX , YARIS ) primero se tiene que revisar el catálogo donde está el motor, suspensión, carrocería y eléctrica, luego se tiene que revisar los principales componentes de un motor como : empaquetadura de motor, anillos pistones, pielas, fajas, filtro de aceite motor, radiador, bomba de agua, filtro de aire, silenciador tubo de escape, bobinas, o bujías.

En la parte de Suspensiones: disco, plato, collarín, componentes de caja, (automático, mecánico), palieres, cremallera, terminales de dirección, brazo suspensión, junta de suspensión, soporte posterior de amortiguación, rotulas, y amortiguadores.

Lo correspondiente a Carrocería: defensa inferior de parachoque, parachoque, rejilla del parachoque, guarda fango, capot, parabrisa, techo, lunas, puertas, maletera, parachoque posterior, guardafangos posteriores, y todos lo que concierne a soportes internos a la carrocería de parachoque delantero y posterior, bisagras puerta y puerta de equipaje, mecanismos levantalunas, filtro de combustible.

En el tema Electrico: faros delanteros, faros direccionales, neblineros, espejos y cubiertas de espejos, faros posteriores, limpia parabrisas, filtro de aire condicionado.

Estos items se deben revisar en un pedido inicial, para eso la cantidad de items a ser pedidos va ha ser dependiendo de la cantidad de unidades a ser vendidas en los primeros 6 meses de venta.

En la fase de introudccion se adhieren otros items, porque cuando llega el vehículo se puede revisar fisicamente la unidad y de esta manera reforzar lo ya solicitado en el pedido Inicial , los repuestos que se solicitan con mayor exactitud son Motores , Cajas , Ramales , Computadoras, Aros , Tapiceria Interna.

Hay 3 tipos de Pedido De Refuerzo una vez arribada la unidad

- 1er Pedido cuando arriba la unidad mes N
- 2do Pedido al mes N+ 4
- 3er Pedido al mes N+6

La politica se basaría en evitar sobre stock y controlar correctamente su MAD de los códigos nuevos.

## 4.2. AUTOMATIZAR LAS ORDENES DE PEDIDOS

Desde el ingreso a la Empresa, se detectó un problema, el cual era que no se cumplía con el abastecimiento al 95% de los accesorios de los diferentes modelos Toyota debido a que no se contaba con el sistema SAP que hoy se está implementado.

A través del SAP se monitorea el stock de los accesorios que tienen los diferentes proveedores de: neblineros, escarpines, riel de techos, molduras laterales, frontales, aros, radios, protectores de llanta, stickers, etc.

Existen sub ítems por cada ítem, como existen hasta seis tipos de radios, tres tipos de aros, dos tipos de sticker de cubiertas, lo cual uno se demoraba en promedio cerca de dos horas haciendo las órdenes de compra, para estos accesorios.

Ahora a través del SAP el proveedor por medio del link de Toyota le llega a su correo, un aviso de cuando y cuánto tiene que reponer, de esta manera se ahorra horas - hombre en crear órdenes de compra, ya que la particularidad de esta mejora es que las órdenes de compra se crean de manera automática por cada proveedor.

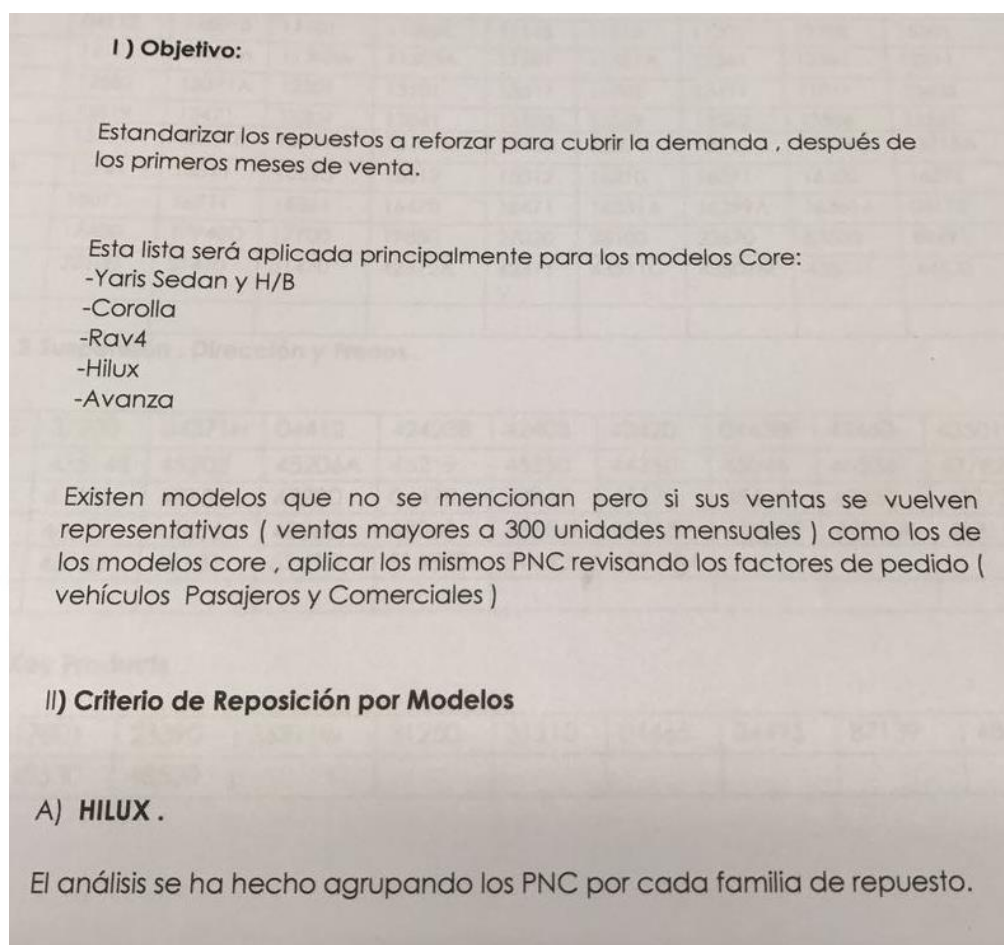
Cabe resaltar que cada accesorio que se compra tiene un tope máximo de reposición diario. Esto está basado en su MAD

## 4.3. AUTOMATIZAR LOS PEDIDOS DE REPUESTO

Al igual que en el punto anterior es necesario automatizar el proceso de pedidos de repuesto a TMC para lo cual hay que darle los parámetros a la computadora para que se lleve a cabo de una mejor manera.

#### 4.4. DESARROLLO DE LA PROPUESTA DE PEDIDOS DE REFUERZO PARA MODELOS NUEVOS

A continuación se presenta una serie de imágenes escaneadas de la propuesta de pedidos de refuerzo de pedidos nuevos, terminando con dos imágenes de pantalla de la propuesta.



*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*

**1.1 Motor**

04111	04112	12601B	11101	11382C	11115	11213	11201	12108	15301
12101	12101B	12101A	11303A	11303A	11381	11381A	12361	12381	12311
12315	12582	12371A	12501	13101	13011	11702	13411	11011	13405
13521	13519	13471	13201	13041	13550	13559	13562	13506	13561
13715	13711	13711E	13734A	13711M	13750	13801	13741C	13734B	13715A
13741B	13741	13511	13523	13512	15012	16210	16371	16100	16271
16603	15071	16711	16361	16470	16471	16331A	16299A	16361A	04175
17410	17430	17940D	17700	19850	27020	28100	23670	83530	89491
17201	22100	31410	31470	42312A	42311 V	43511G	43501M	43501F	44320
11401									

**1.2 Suspensión , Dirección y Frenos .**

04371G	37230	04371H	04412	42423B	42403	43420	04438F	43460	43501C
43512	43514B	45203	45206A	45219	45250	44360	45046	45536	47782
47781	47731	47750	47730	04479	04947	47570	48610	43350	43212
43211	48626	48625	48068	48069	48654F	48655E	45610F	43330K	48811
48820B	48132	48131	51410	51405D	51442	48530H			

**1.3 Key Products**

15601	17801	23390	33311w	31250	31210	04465	04495	87139	48510
48520	48530	48530							

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



#### 1.4 Colisión

52119A	53163A	53162A	52021	53112E	52159B	52163A	52023	52153	52152
53111	53122A	53126A	53124C	53121F	53125A	53801	53301	53701	53201
53702	53205	53276	53208A	53294C	55223A	56111	53383	55701	55781E
51773C	61131	61132	61312B	61311B	61612	61611	61213B	61214B	61108A
61211	61411	61021C	61303	61511	61201	61109A	61212	61302	61304
61512	61202	61022C	63111	64810	65700	65826	65503A	65816A	65505
65593A	65506	65594A	65817A	68102	68101	67001	67002	68103	68104
68123B	68124C	67003	67004	69230	69227M	75310A	75770	81110	81150
81175	81135	81210A	81220	81210B	81730	81740	81560	81550	81561D
81551D	81570	85212A	85222A	87810	87915	87910	87940	87931	87961
42601	42603	61108A	61211						

#### 1.5 Cautivo

45286B	45287	51900	51927A	52521A	52126A	52125A	81482C	81481E	52116A
52115A	52129B	52164A	52181	52182	53223A	53117C	53885G	53886G	53827K
53828J	53907B	53510	53410	53420	53452	53203	53275	53202	55101
73960A	55302A	55410C	55670A	55660	55550	51772D	51771E	51796	51795A
51082	51081	51798	51797	63310D	65770A	66110F	66120F	69090B	69220
69210	69217D	69201A	69202A	69310	69320	68710	68720	68740	68730
85710D	85720C	69802	69801	69203A	69204A	69330	69340	69503	68780
68770	69804	69803	85720G	85710F	71910A	71940A	71960B	73230	73240
73360C	73310D	73370C	74320	74310	75459B	75471D	75720	75710	75740
75730	76622D	76621D	76626E	76625G	77001A	68151C	68141C	75922M	75921C
67403F	67404F	67601	67602	68189	68188	67407E	67408E	68142C	68152C
75923C	75924C	67603	67604	82111	82112	82121	82141	83100	84650
84140	84307	84306	84250A	89661A	89741	85214B	85221B	85211B	85160
85110	85301	85330	86309E	86790D	29300	42422	42443B	42312	42444R
53876A	53875A	53908B	89173A	89170	88320	88460	88410		

Elaboración propia

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)

1.6 Alto Valor

11000	11400	33030	36100	37140	41110F	44510	51100F	86140A	87050
11401	41110F	41110	37100	41201	41110	41303E	42110	45130	44250
73960A	73220	73210							

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



Recomendaciones para **Hilux**

- En esta lista se ha tomado en cuenta los 2 versiones de Hilux que más se venden ( SRV , SR )
- Para modelos de Cabina Simple o menor Spec , no se debe de considerar la totalidad de este listado , se debe pedir solo lo básico por cada familia.
- Tener en cuenta que los PNC pueden variar en los nuevos modelos por lo que la lista es referencial.

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



**B) YARIS SEDAN.**

Se adjunta el listado que se realizara para los modelos Core utilizando el PNC de los P/Ns.

**1.1 Motor**

04111	04112	11212	12108	11201	11213	11115	11101	12102A	11401L
12305	12313	12363A	12315A	12372A	13101	13011	13202	13201	11791
13411	13407	13405	13512	13511	13050	13523	13715	13715A	13506
13559	13711	15100	16173	16100	16361	16363	16711	16331A	16361A
17111	17177	17173	17410	17430	17700	19500D	27020	27360	28100
22030	23209	31410	31470	23221	23225A	23280J			

**1.2 Cautivo**

04313	04331A	33321N	33321	33335	33367B	33335C	33331	33038E	33332
33423A	33422B	33428C	33311A	33311	3333A	33333	33368G	33392	33336
33334	33402	33451	33504F	33530F	41311F	31105	43410	43420	43501C
45286B	45287	33334	33402	33451	33504F	33530F	31105	43410	43420
43501C	45286B	45287	45100	45535	45536	04945	42110F	51442C	51441C
52535	52536	52021	52128B	52127D	52023	52592	52591	52575	52576
52156A	52155A	53384D	53876A	53875A	53852B	53851D	53828K	53827L	53867
53866	53510	53420	53410	53285B	53286B	53702	53141F	53701	5321E
53272C	55301	55411G	55550	55412D	55781E	53383B	64504	64503	64610
63310	68210C	68160C	68141C	68151D	67404F	67403F	67601	67602	68171B
68172A	69220	69217F	69201A	69202A	69242E	69310	69320	69410	69206B
69205	68720	68710	68740	68730	69810A	69820	68189	68188	68152C
68142C	67407H	67408H	68180C	68230C	67603	67604	68174A	68173B	69240
69230	69227J	69330	69340	69420	69205A	69206C	68750	68760	68770
68780	69830A	69840A	85710F	85720E	69503	89786B	71910A	74310	74320
75314	75441A	75431	75442	60117	60118	75756C	75755C	75762A	75761A
62505E	62506C	77100	82111	82121	82123	82141	83100	83138G	89465
89465A	84210	83181G	83530	82662A	89650	84306	84650	84140	89661
89170A	89780	85221B	85211B	85160	85110	85330	85332	86520	55902C
55900A	88460	88891H	88706A	88711	88410				

Elaboración propia

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)

**1.3 Suspensión**

42450A	42450B	42403	04438F	04438H	43512	42450A	42450B	42403	04438F
04438H	43512	45260	45209	4520A	45046	45047	47201	47730	47750
04479	47782	47781	47043	47044	48068	48069	43211	43212	48132
48131	48811	48231B	48231A						

**1.4 Colisión**

51201	53112E	52119A	52127C	5219	53111D	53111E	53101	53124C	53123E
53121F	53301	53801	53802	53210	53287B	53288B	53216A	53204E	53028
53209F	56111	61213B	61131C	61311C	61611	61621C	61132B	61312C	61214B
61612	64811	63111	64401	68102	68101	67002	67001	68103	68104
67004	67003	76801A	81175	81135	81110B	81150	81110	81510C	81740
81730	81560	81550	81550N	81550L	81920	81910	85212A	85214A	85222A
85214B	87915	87945	87931	87961	87910	87940	87810	42601	42621

**1.5 Alto Valor**

11000	11400	30300	45130	73970A	45510	73210	30400		
-------	-------	-------	-------	--------	-------	-------	-------	--	--

**1.6 Kp**

15601	17801	19100P	31250	31210	31230	04465	04495	48510	4820
48530	48540	77020A	87139D						

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*

### Recomendaciones para **Yaris Sedan**

- Revisar filtro de combustible pudiera haber cambios físicos y de ubicación.
- En el caso que se traiga un versión Especial ( ADVANTAGE ) Revisar los cambios de la parte de Carrocería . Motor . KP , Cautivo y Suspensión y Dirección , solo considerar lo básico de cada familia. ( Consultar con la Gerencia de Producto )
- Tener en cuenta que los PNC pueden variar en los nuevos modelos por lo que la lista es referencial

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



**C ) COROLLA .**

Se adjunta el listado que se realizara para los modelos Core utilizando el PNC de los P/Ns.

**1.1 Motor**

04111	04112	11212	12108	11213	11115	11122	11126	11101	12281A
11103	11401	11401L	15301	12102A	11302	16100	16271	12361A	12311A
12372A	12325A	12371A	12321A	12351B	12305	13011	13041	13201	11711
11791	13405	13521	19315	13471	13070A	13512	13511	13715	13711
13734	13711A	13711B	13750	13506	13561	13559	13507	15100	16363
16711	16361	16331A	16321	16361A	17111	17430	17410	17451	17700
19500	27060	28100	23209	22210	31400	31420	33403k	33311	33369
43420H	33321A	41311E	41311F	33321A	43410M	47201	47202	23280J	

**1.2 Suspensión Dirección y Frenos .**

42450A	43410	43420	43512	43501E	45260	45046	45536	45535	45047
47730	47750	04479	04479A	43330K	43340A	43211	43212	48068	48069
48131	48132	48810	48820B	48811	48231B	48812	43410		

**1.3 Key Products**

04152	17801	31250	31210	48510	48520	48530	48540	77024A	87139D
19100P	04466	04491							

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



**1.4 Colisión**

52618	53112E	52119A	81481E	81482C	52159	53101	53111	53301	53802
53801	53201	53208A	53205	53202	53203	56111	61213B	61131	61411
61611	61697D	61132	61412	61214B	61612	61698D	63111	64801	64401
64504	64503	68101	68102	67001	67002	69220	69210	69217E	68103
68104	68124B	68123B	68142C	68152C	67003	67004	69230	69240	69227J
69227L	69203A	69204B	75442	75741E	75441A	81110	81150	81110B	81730
81740	81580D	51890A	81550	81560	81550H	81550L	85212A	85214A	85222A
85214B	87910	87940	87961	87931	87945	87915			

**1.5 CAUTIVO**

33311E	33504F	45100	51441C	51442C	51963B	52618	52115A	52116A	52611
52021	52181	52171A	52592	52591	52576	52575	53381	53875A	53876A
53852B	53851D	53827L	53828K	53154L	53153K	53824B	53823E	53510	53410
53420	53701	53293C	53702	57104D	53294C	55302A	55470	55550	63310
68141C	68151C	75921C	75922M	67602	69241H	69242E	69294B	69293L	69202A
69040A	85710E	85720D	69801	69802	68720	68710	68189	68188	69242G
69241G	85720E	68750	68760	68770	68780	69503	89070E	89751A	74310
75755C	81715B	82111	82121	82124	82123	82141	83100	89465	84210
89467B	89615	83530	82662B	82663	89650	84250A	84650	84140	84306
84820	89661	89741	89173A	89170	85221B	85211B	85292B	85110	85160
85301	85330	86510	86520	55902E	55903A	55901D	55906D	55909C	88450
88710E	88310	75756C	75720	75710	75730	75740	75827E	77100	

**1.6 ALTO VALOR**

11400	11000	30300	45130	45510	44610	44510	73960A	7321	73220
30400									

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



#### Recomendaciones para **Corolla**

- Revisar filtro de combustible pudiera haber cambios físicos y de ubicación.
- En el caso que se traiga un versión Especial ( Sport ) Revisar los cambios de la parte de Carrocería . Motor . KP , Cautivo y Suspensión y Dirección , solo considerar lo básico de cada familia. ( Consultar con la Gerencia de Producto )
- Tener en cuenta que los PNC pueden variar en los nuevos modelos por lo que la lista es referencial .

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



**D ) RAV4.**

Se adjunta el listado que se realizara para los modelos Core utilizando el PNC de los P/Ns.

**1.1 Motor**

04111	04112	11212	11201	11213	11115	11126	11122	11103	11101
11401	11401L	12102A	15301	11420	11302	16100	12305	12351A	12311A
12361A	13101	13011	13041	11711	11791	13411	13471	13405	13201
13070A	13512	13511	13715	13711	13734	13711A	13711B	13750	13561
13559	13507	15100	15163	15620	16470	16475A	16363A	16363	16361B
16361	16711	16523A	16331A	17111	17141	17420	17430	17410	17700
19500	27020	27310	28100	23250	22210	23280J	23221		

**1.2 Suspensión Dirección y Freno**

31400	31407B	31410	42450B	42450A	42431	43410	43410M	04438F	43460
04438G	43420	43040	43470	04438H	04438J	43501C	43512	45260	45046
45535	45047	46503	46504	46590	46550	47028	47781	47782	47730
47750	04479	47750A	47730B	43330K	43340A	48068	48069	48131	48132
48810	48820B	48730F	48740F	48231B	48231A	48812	48790	48770A	48516C
48517A	42305	42305	42304	48720A	48710A	48760E	48780E	48840A	48830D

**1.3 Key Products**

04152	31250	3210	04465	04466	17801	19100P	77024A	87139C	48510
48520	48530	48540							

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



**1.4 Colisión**

52411	53128A	53112E	52119A	52128C	52127D	53286C	53285J	52711	52114A
58723	58724	52159	52169C	52453	53125A	53101	53126	53301	53802
53801	53205	56101	61131	61311B	61213B	61611	61132	61312B	61214B
61612	62710A	62720A	63111	68101	68102	67001	67002	68103	68104
68123B	68124B	67003	67004	68131	67005	81135	81175	81110B	81210B
81220	81210A	81221C	81740	81730	81561D	81551D	81580D	81590A	81536A
81550L	85212A	85222A	85214B	85214A	85220R	87910	87940	87915	87945
87901B	87906B	87810	42601	42603					

**1.5 Cautivo**

33111X	33504F	43040	45260	45286	45100	47230	57104E	51425B	52255B
52258B	51218A	51217A	52257A	51201	51206A	51441	51444	51443	52411
53128A	52535	52536	53395E	52113D	52112D	52614	52085	52029	52131A
52351	52592	52591	52156A	52563A	52155A	53341B	53389B	53388D	53827K
53828J	53875A	53876A	53896B	53895B	53420	53410	53510	53835E	53701
53702	53836E	53202	16683A	53156F	53154D	53155C	53216A	53212C	53218A
55302A	55550	55781E	63491	63492	63494	63493	63495C	63496B	63497
63498D	63460A	63470B	63310	68141E	75921C	75922M	67602	67601	69210
69220	69217E	69217F	69202A	69201A	69040A	69030A	69710	68720	68730
68740	85710D	85720C	69801	69802	68124C	68152C	68189	68188	67604
67603	69230	69240	69227J	69227L	69203A	69204A	69060A	69050A	68760
68750	68770	68780	69803	69804	85710E	85720D	76822A	68960	68810D
68820C	68950C	69350	69503	89072A	89071B	89745A	74320	74310	75301A
75741E	75441B	75431A	75533E	60117	60118	75710	75720	75076	75075
75740	75730	75755C	75756C	76622D	76621D	76626E	76625G	75611D	75612D
75655D	75656C	75735C	75736B	75741F	75742E	77100	82111	82121	82123
82124	82122	82141	83100	83138G	89467B	83530	89615	89465	82662B
84250A	84650	84140	84307	84052	84450	89661	89741	89173A	89170
85211B	85211B	85160	85110	85190R	85169R	85330	85332	85319A	86510
86520	87130D	55902E	55903A	55901D	55909A	55906D	88704	88460	88310

Elaboración propia

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)



1.6 ALTO VALOR

11000	11400	30300	44610	44510	73960A	73210	73220	73330C	73380D
30400									

Recomendaciones para **Rav4**

- Revisar filtro de combustible pudiera haber cambios físicos y de ubicación.
- En el caso que se traiga un versión Especial ( Sport ) Revisar los cambios en la parte de Carrocería . Motor . KP , Cautivo y Suspensión y Dirección solo considerar lo básico de cada familia. ( consultar con la Gerencia de Producto )
- Tener en cuenta que los PNC pueden variar en los nuevos modelos por lo que la lista es referencial.

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



**E) YARIS H/B .**

Se adjunta el listado que se realizara para los modelos Core utilizando el PNC de los P/Ns.

**1.1 Motor**

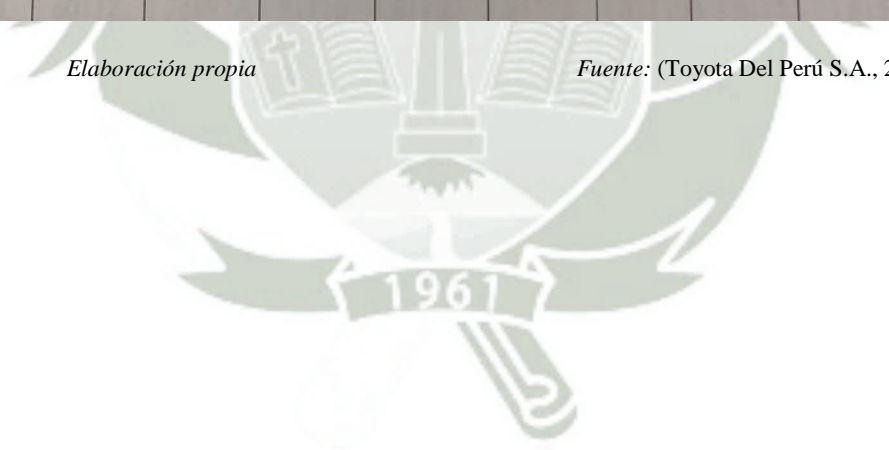
04111	04112	11212	12108	11213	11201	11101	11115	11401	12102A
11401L	15301	12305	12363A	12364A	12321B	12315A	12372A	12325A	13101
13011	13202	13201	11702	13407	11791	13411	13523	13512	13511
13050	13715	13711	13561	13559	13540	13506	13734	13711E	13711C
13741A	15100	16100	16361	16711	16363	16502	16520	16331A	16361A
17430	17451	17410	19500D	27020	27310	28100	28150	22030	23250
23221									

**1.2 Suspensión Dirección y Freno**

31410	31470	04313	04331A	42450A	42450B	42403	41311E	43410	04438F
43420	04438H	43501C	43502C	43512	45260	45209	4520A	45046	45536
45535	45047	47201	47730	47750	04479	47044	48068	48069	43211
434212	48131	48132	48811	48231B	42110F				

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



**1.3 Cautivo**

33111	33321N	33321	33335	33367B	33428C	33422B	33423A	33332	33331
33311	33392	33336	33334	33530F	33504F	45268B	45287	45100	51201
51442C	52112	52127C	52535	52536	52021	52023	52592	52591	525575
52576	53341B	53866	53867	53828K	53827L	53852B	53851D	53876A	53875A
53510	53410	53420	53451	53141F	55101	53268	53285B	53288B	53287B
52147H	53028	53209F	53216A	53714C	55411G	55301	55550	55781E	68171B
75925B	75962B	63310	57922M	75921C	68151D	68141C	68210C	68610C	68172A
69320	69130	69410	68710	68720	69810A	69820	85720D	68730	68740
68188	68189	68152C	68142C	67407H	68230C	68180C	68174A	68173B	67603
67604	69780B	69770B	69330	69340	69420	69803	69804	85710F	85720E
68780	68770	68750	68760	68960B	68950C	69350	68802	68801	69503
89786B	74320	74310	75755C	75756C	75762A	76825	76818	77020	77704
77001	81615D	82111	82121	82123	82141	83100	83138G	84210	89465A
89465	83530	83181G	84306	84250A	89661	89422	89173	89170A	89780
85211B	85221B	85160	85110	85241A	85110R	85330	85332	85310	55900A
55902C	88891H	88712	88706A	88301	17700	73210	73220		

**1.4 Colisión**

53112E	52113	52127D	52128B	52119A	52161C	52159	53101	53301	53802
53801	53210	53701	53702	56111	61117C	61131C	61311C	61611	61231B
61312C	61118D	61132B	61214B	61612	63111	67001	67002	69220	69210
69217E	69217F	69201A	69202A	68104	68103	68124B	68123B	69240	69230
69227L	69227J	69203A	69204A	68131	67005	75311	75441E	75741E	75442A
68118	60117	76891A	81110	81150	81175	81110B	81135	81510C	81220
81210A	81210B	81740	81730	81560	81550	81551D	81561D	81550H	81550L
81920	81910	85212A	85214A	85222A	85241B	85242	85214R	89745	87915
87910	87940	87931	87961	16400	42601	42621	42603		

**1.5 ALTO VALOR**

11000	11400	30300	45130	86120	88460	88410	88320	30500	
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



**1.6 KP**

15601	17801	19100P	31250	31210	31230	31204	04465	04495	48520
48510	48530	48540	23217D	87139D					

Recomendaciones para **YARIS H/B**

- Revisar filtro de combustible pudiera haber cambios físicos y de ubicación.
- Tener en cuenta que los PNC pueden variar en los nuevos modelos por lo que la lista es referencial.

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



**1.6 KP**

15601	17801	19100P	31250	31210	31230	31204	04465	04495	48520
48510	48530	48540	23217D	87139D					

Recomendaciones para **YARIS H/B**

- Revisar filtro de combustible pudiera haber cambios físicos y de ubicación.
- Tener en cuenta que los PNC pueden variar en los nuevos modelos por lo que la lista es referencial.

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



**F) AVANZA.**

Se adjunta el listado que se realizara para los modelos Core utilizando el PNC de los P/Ns.

**1.1 Motor**

04111	04112	11115	11101	11131	11135	11401L	12101	11302	12371
12311	12262A	12315	12361	13251	13011	13041	13201	11791	13471
13411	13405	11711	13511	13512	13070A	13050	13591	13566B	13562
13711	13715	13734	13715A	13711C	13741	13750	13741A	13801	16603
16100	16401	16360A	16470	16031	16361A	17430	17410	17700	19500
27020	28100	23250	22030	31410	04311	31470	04313	77020A	

**1.2 Cautivo**

31111	33103	33311	33451	33311A	33336	33333A	33333	33370	33370
33321A	33335	33360	33332	33421	33504F	33550	37110	37230	41300
41315	41204	4201A	42110	42311C	43511E	43512D	45286B	45287	45100
45535	47230	51474	51441	51201	51202D	51022	52713	52712	52500
52116A	52115A	52156A	52135	52155A	52562B	52563A	53875A	53876A	53800
53865C	53735A	55312	55301	53383	53455	53446	53451	53510	53400
53410	63310	65637	65638	68151E	68141E	68160C	68210C	69220	69300
69320	68720	68710	68730	68740	85710D	85720C	69802	69801	67400
68180C	68230C	68142C	68152C	67486B	67485B	67603	67604	69240	69200
69340	69330	69410B	68760	68750	68770	68780	85710E	85720D	69800
69804	68820C	69503	89708D	89070E	89785B	75312	75533E	75533C	75500
77100	82121	82111	82141	89465	89422A	89615	89465A	84810	84100
84650	84306	89650	89561	89173A	89170A	89782	89780	85160	85100
85330	85319C	86510	86520	88460	88561K	88561D	88561J	88410	88300

**1.3 Suspensión, Dirección y Frenos**

42403	42311L	42312	43512	43502C	43501C	45250	45026D	45220	45046
45503	45047	47201	47202	47730	47750	47781	47550	47570	48068
48069	43212	43211	48132	48131	48811	48810	48820B	48740	48790
48770A	48720	48730	48231A	48231B					

Elaboración propia

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)

**1.4 Colisión**

52119A	53121A	53212A	53111	52159	53301	53801	53201	53213A	53208A
53214A	53205	53202	52021B	53203	53028	56111	61131C	61311B	61611
61412	61132B	61411	61321B	61612	62711	62712	63111	68102	68101
67002	67001	68104	68103	67003	67004	67005	68131	76811A	75311
75431A	75441B	81110	81150	81135	81175	81110B	81510C	81560	81550
81551D	81561D	81920	81910	85212A	85222A	85211B	85221B	87945	87915
87940	87910	87947B	87917B	87810	16400	42601	42621		

**1.5 Alto Valor**

11000	11400	11401	33030	41110	41101	41039	45130	44610	45510
73360C	73370C	73560	35000						

**1.6 Kp**

15601	17801	19100P	31250	31210	31230	04465	04495	48520	48510
48540	48530	23300J	88568B						

Recomendaciones para **Avanza**

- Revisar filtro de combustible pudiera haber cambios físicos y de ubicación.
- Tener en cuenta que los PNC pueden variar en los nuevos modelos por lo que la lista es referencial.

*Elaboración propia*

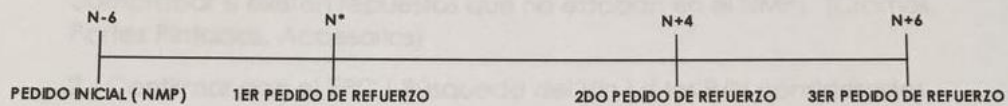
*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*

## PERIODICIDAD DE PEDIDOS A TMC

### I ) Objetivo:

Realizar pedidos oportunos para nuevos modelos, para evitar futuros desabastecimientos en el mercado.

### II) Timing para Pedidos de Refuerzo:



N\*Llegada de vehículos / Inicio de Ventas

- Pedido Inicial :** Se piden Repuestos básicos ( Mantenimiento y Reparaciones Ligeras )
  - Las Cantidades deben de cubrir los primeros 6 meses de la demanda.
  - Repuestos con varias opciones por Spec o colores no se incluyen ya que es difícil identificar el P/N correcto en el NMPL.
- 1er pedido :**
  - Se trabaja con el EPC .
  - Pedir los P/N que no se incluyeron en el pedido inicial.
- 2do pedido :** Se revisa el progreso de las ventas y ocurrencia de B/Os ya que se tiene información de 3 meses de venta.
- 3er pedido :** Se evalúa el listado completo ( NMP + 1er pedido + 2do pedido ).

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*

### III ) Proceso de Pedidos de Refuerzo

#### A) Criterios para la selección de P/NS.

La Evaluación de P/Ns a reforzar durante los primeros 12 meses de venta se debe de hacer con el listado de P/Ns incluidos en el pedido inicial ( NMP ) y demás pedidos de refuerzo no solo con el SOQ , ya que durante el primer año el MAD no puede reflejar correctamente el nivel de demanda .

#### a ) 1er pedido: Refuerzo Mes " N" ( Llegada de los vehículos )

1.-Revisar físicamente la unidad (y sus distintas versiones) para comprobar si existen repuestos que no estaban en el NMPL (Cromos, Partes Pintadas, Accesorios)

2.- Confirmar con el EPC ( Búsqueda del Vin ) si los P/N considerados en el pedido inicial corresponden a las versiones finales.

3.- Incrementar pedidos (Qty) de P/Ns incluidos en el pedidos inicial , en caso el forecast de ventas haya cambiado.

4.- Pedir los P/Ns que se incluyeron en el pedido inicial , debido a :

- No son repuestos que se usen al inicio de la vida útil del vehículo.

- P/Ns que tenían mas de 1 opción en el NMPL ( Por el spec de colores )

5.- Criterio de cantidad: considerando la demanda de los primeros 6 meses.

#### b) 2do Pedido : Refuerzo " N+4"

1.- Seguimiento a la llegada del 1er pedido de refuerzo.

2.- Se busca mantener los niveles de stock del pedido inicial.

3.- Revisar el incremento del MAD e incluir B/Os recurrentes .

#### c) 3er Pedido : Refuerzo " N+6"

1.- Se usa el listado completo ( NMP + 1er refuerzo + 2do refuerzo ).

2.- Se evalúa el incremento de la cantidad a reponer , en preparación para el incremento del MAD en los meses N+8 hasta N+12.

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*

### FACTOR DE PEDIDO DE REFUERZO

#### 1.- Objetivo :

Definir la cantidad a pedir en cada pedido de refuerzo.

#### 2.- Condiciones :

1.- Unidades con ventas > a 500 unidades mensuales :

- Se usa la tabla " SOQ PARA NUEVOS MODELOS " OPCION 14 TOPASS"
- Se utiliza para estos modelos : Hilux , Yaris Sedan y Rav4.

\*En el caso de productos de Alto Valor y Partes eléctricas ( RAMALES ), se debe de pedir como mínimo ( 1 ) unidad , dependiendo del modelo a revisar .

2.- Unidades con ventas entre 100 y 300.

Este es aplicable para modelos : Corolla , Avanza , Yaris H/B

La cantidad a solicitar dependerá de las ventas que realizaron en el modelo anterior .

Se recomienda como máximo pedir de 20 a 10 piezas dependiendo del modelo y la rotación de los repuestos.

Se revisara:

Motor, KP , Colisión , Alto valor , Suspensión Dirección y Frenos , Cautivo

En el caso de productos de Alto Valor y Partes eléctricas (RAMALES)

Se debe de tener como mínimo la cantidad de (1) unidad, dependiendo del modelo a revisar

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*

3.- Unidades con ventas entre 50 y 1.

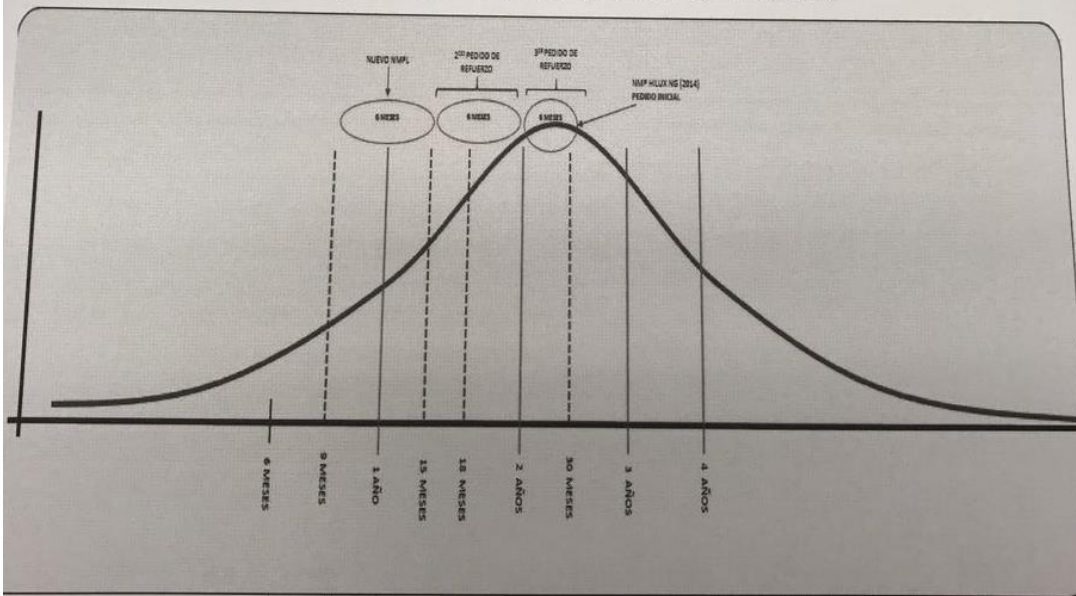
Las cantidades serán como máximo de 5 a 1 unidades en lo que tenga movimiento de alta rotación ( aplicable a LEXUS también )

En el caso de productos de Alto Valor y Partes eléctricas ( RAMALES )  
Se debe de tener como mínimo la cantidad de ( 1 ) unidad , dependiendo del modelo a revisar y cantidad de ventas que se proyectan.

Aplicar solo KP , Motor , Colisión , Cautivo y Suspensión Dirección y Frenos ( LEXUS )

No aplicar productos de Alto Valor , Eléctrico y Tapicería Interna para LEXUS.

3.- Selección de Rango de Fechas para evaluar el nivel de la demanda



- Data a ingresar en la tabla " SOQ PARA NUEVOS MODELOS "

- Se usa la data del modelo anterior.

Elaboración propia

1961

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)

- **NUEVO NMPL:** ( 6 MESES ) se tomara solo las ventas del mes N+9 hasta N +15.
- **2do PEDIDO REFUERZO :** ( 6 MESES ) se tomara las ventas desde el mes N+16 hasta el mes N + 22 .
- **3er PEDIDO DE REFUERZO :** ( 6 MESES ) se tomara las ventas desde el mes N + 23 hasta el mes N + 29.
- **NMP HILUX 2014:** ( PEDIDO INICIAL ): No considerar jamás como Pedido Inicial las ventas del modelo anterior entre el mes N+24 hasta N + 30 .

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



- **NUEVO NMPL:** ( 6 MESES ) se tomara solo las ventas del mes N+9 hasta N +15.
- **2do PEDIDO REFUERZO :** ( 6 MESES ) se tomara las ventas desde el mes N+16 hasta el mes N + 22 .
- **3er PEDIDO DE REFUERZO :** ( 6 MESES ) se tomara las ventas desde el mes N + 23 hasta el mes N + 29.
- **NMP HILUX 2014:** ( PEDIDO INICIAL ): No considerar jamás como Pedido Inicial las ventas del modelo anterior entre el mes N+24 hasta N + 30 .

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



CRITERIO DE SEGMENTACION DEL REPORTE SOQ

A) OPCIONES DE REPORTE

1.- SITUACION ACTUAL

ACTUAL MENU DE CONTROL DE INVENTARIOS AS400

	OPCIONES	STATUS
1.-	SOLO COLISION	NO SE USA
2.-	SOLO PROD. CLAVES	NO SE USA
3.-	PEDIDOS Y STOCK 0 , MAD 0.1	NO SE USA
4.-	SUGERIDO PARA ELEGIR CLASE DE INV.	SI SE USA
5.-	SUGERIDO PARA ELEGIR GRUPO DE FAMILIA	SI SE USA
6.-	SUGERIDO REP. DIARIA CLASES D...J	SI SE USA
7.-	SUGERIDO REP. DIARIA CLASE ABC	NO SE USA
9.-	SUGERIDO GENERAL IMPORTACION 1	SI SE USA
10.-	ACCESORIOS POR PROVEEDOR	NO SE USA
11.-	SUGERIDO DE PEDIDO AEREO	SI SE USA
12.-	REPORTE DE CLASE A POR DEBAJO DE RATIO	NO SE USA
13.-	REPORTE DE PONDERACION PARA NUEVOS MODELOS	SI SE USA
14.-	GENERAR SOQ PARA NUEVOS MODELOS	SI SE USA

2.- PROBLEMA:

- El 50% de las opciones no se usan.

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*

### 3.- SITUACION IDEAL

	OPCIONES
1.-	PEDIDOS Y STOCK 0 , MAD 0.1
2.-	SUGERIDO PARA ELEGIR CLASE DE INV.
3.-	SUGERIDO PARA ELEGIR GRUPO DE FAMILIA
4.-	SUGERIDO REP. DIARIA CLASES D...J
5.-	SUGERIDO REP. DIARIA CLASE ABC
6.-	SUGERIDO GENERAL IMPORTACION 1
7.-	SUGERIDO DE PEDIDO AEREO
8.-	REPORTE DE PONDERACION PARA NUEVOS MODELOS
9.-	GENERAR SOQ PARA NUEVOS MODELOS

#### B) LAYOUT DEL REPORTE SOQ

##### 1) SITUACION ACTUAL

	REPORTE ACTUAL DE PEDIDOS AS 400	STATUS
1.-	PRODUCTOS DE COLISION SOLO CLASE A	SI SE USA
2.-	SIN MOVIMIENTO VTAS> PEDIDO / MAD , STOCK = 0	NO SE USA
3.-	SIN MOVIMIENTO M.A.D = 0 / SOQ >0	NO SE USA
4.-	S.O.Q. MAYOR AL M.A.D.	SI SE USA
5.-	S.O.Q. MENOR AL IGUAL AL M.A.D.	SI SE USA

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*

**2) PROBLEMA**

- EL 40% de reportes no se usan.

**3) SITUACION IDEAL**

	<b>PROPUESTA DE REPORTE AS 400</b>	<b>BENEFICIO</b>
1.-	P/N CON B/G	Monitorear la qty pedida en el mes vs forecast
2.-	QUIMICOS TMC	Químicos presenta demanda regular, se creara tabla de factores.
3.-	P/N CON B/O Y AIR ORDER	Mejor monitoreo de B/Os y pedidos de refuerzo (AIR )
4.-	MAYOR AL MAD	
5.-	MENOR AL MAD	
6.-	MENOR A 1 S/M	Alerta para pedidos de refuerzo ( TIPOC y AIR )

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



Suministro Automático TDP - Mensaje (HTML)

domingo 02/07/2017 09:32 p.m.  
Consuelo Champac <cchampac@toyotaperu.com.pe>  
Suministro Automático TDP

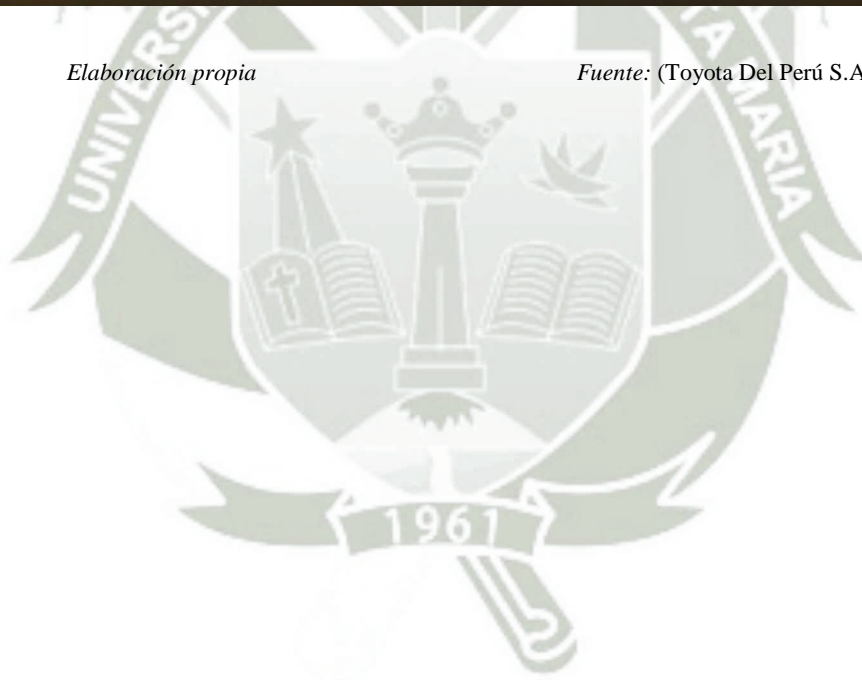
Para: INVENTARIO PFO; jossy.mendoza@ettime.pe; lucia.peralta@ettime.pe; veronica.abarca@ettime.pe

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Código	Descripción	Stock Disp.	Stock Max.	En Tránsito	BO DLR	BO TDP	Reponer	Entrega Estimada	Precio Uni.	Moneda
5240135190PE	DEFENSA ACERO INO	0.00	2.000	0	0	0	2		580.00	PEN
5552189102PE	CAJA UTILITARIA	187.00	200.000	0	0	0	13		11.80	PEN
6500135190PE	ROLL BAR INOX	0.00	2.000	0	0	0	2		640.00	PEN
86221MAR50PE	CUBIERTA DER.	149.00	200.000	0	20	0	71		2.95	PEN
86221MAR60PE	CUBIERTA IZQ.	144.00	200.000	0	20	0	76		2.95	PEN
REDUCVOL2412	REDUCT VOLT 24 12	35.00	40.000	0	0	0	5		142.26	PEN

Elaboración propia

Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)



Suministro Automático TDP - Mensaje (HTML)

domingo 02/07/2017 09:32 p.m.  
Consuelo Champac <cchampac@toyotaperu.com.pe>  
Suministro Automático TDP

Para: INVENTARIO PFO; jossy.mendoza@etm.pe; lucia.peralta@etm.pe; veronica.abarca@etm.pe

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Código	Descripción	Stock Disp.	Stock Max.	En Tránsito	BO DLR	BO TDP	Reponer	Entrega Estimada	Precio Uni.	Moneda
5240135190PE	DEFENSA ACERO INO	0.00	2.000	0	0	0	2		580.00	PEN
5552189102PE	CAJA UTILITARIA	187.00	200.000	0	0	0	13		11.80	PEN
6500135190PE	ROLL BAR INOX	0.00	2.000	0	0	0	2		640.00	PEN
86221MAR50PE	CUBIERTA DER.	149.00	200.000	0	20	0	71		2.95	PEN
86221MAR60PE	CUBIERTA IZQ.	144.00	200.000	0	20	0	76		2.95	PEN
REDUCVOL2412	REDUCT VOLT 24 12	35.00	40.000	0	0	0	5		342.26	PEN

*Elaboración propia*

*Fuente: (Toyota Del Perú S.A., 2017)*



## CONCLUSIONES

### **PRIMERA:**

Las actividades realizadas en el transcurso del día si bien es cierto llevan gran cantidad de tiempo son las esenciales para poder generar todos los pedidos en los diferentes términos como se indican para la satisfacción de los clientes y cubrir las necesidades del mercado adecuadamente, teniendo una relación estrecha con Toyota Japón.

### **SEGUNDA:**

Es esencial el manejo correcto de los ítems y sub ítems de los pedidos pero además de ello el modelo del vehículo, el año, entre otros criterios que se tienen que manejar para utilizar los sistemas especiales y dedicados al manejo más fácil que tiene la empresa para realizar los pedidos.

### **TERCERA:**

Como en toda empresa el respeto hacia la normatividad, como la política, procedimientos y funciones son de vital importancia para evitar fallas y error de pedidos en exceso o posiblemente en menor cantidad de lo necesario, es por ello que se toma en cuenta todo ello para la mejora continua que es la base de la misma empresa

## RECOMENDACIONES

### **PRIMERA:**

Se debe de implementar el manual de política de pedidos de nuevos modelos en la fase de pedido inicial y en la fase de introducción, considerando para ello el pedido inicial de un nuevo modelo y revisar el catálogo en la sección motor, suspensión, carrocería y parte eléctrica.

### **SEGUNDA:**

Se deben de automatizar las órdenes de pedidos a través del SAP de tal manera que se revise el stock de accesorios que tienen los proveedores locales.

### **TERCERA:**

Es necesario automatizar el proceso de pedidos de repuesto a TMC para lo cual hay que darle los parámetros a la computadora para que se lleve a cabo un trabajo mas eficiente .

## BIBLIOGRAFÍA

- AMAYA, ALDO (2016) **LOGISTICA CADENA DE SUMINISTRO Y LA ESTRATEGIA COMPETITIVA** EDITORIAL ALFA OMEGA
- BALLOU, RONALD (2004) **LOGISTICA; ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO.** EDITORIAL PRENTICE HALL 5 EDIC.
- CHASE, ROBERT (2013) **ADMINISTRACION DE OPERACIONES** EDITORIAL MCGRAW HILL.
- CHASE, ROBERT B.--JACOBS, F. ROBERT--AQUILANO, NICHOLAS (2009) **ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES PRODUCCIÓN Y CADENA DE SUMINISTROS** EDITORIAL MCGRAW HILL 12 EDIC.
- CHASE, RICHARD B.--JACOBS, ROBERT F. (2014) **ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES. PRODUCCIÓN Y CADENA DE SUMINISTROS** 13A EDIC.
- IYER, ANANTH – SESHADRI, SRIDHAR – VASHER, ROY (2015) **ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO** TOYOTA EDITORIAL MCGRAW HILL.

## REFERENCIAS

2017, E. d. (2017). *Todo Autos*.

Toyota Del Perú S.A. (2017). *Anuario por los cincuenta años de Toyota del Perú*. Lima: AtWorld.

Totota Del Perú S.A. (2015). *Reglamento de trabajo interno*. Lima: Toyota del Perú.

Toyota Del Perú S.A. (2016). *Manual de funciones*. Lima : Toyota del Perú.

Toyota Del Perú S.A. (2016). *Manual de operaciones* . Lima: Toyota del Perú.

Angelo, S. S. (17 de Marzo de 2017). Proyección de ventas de Toyota. *Proyección de ventas de Toyota* , págs. 2,3.

Toyota Del Perú. (2016). *Manual de funciones interno control de inventario*. Lima: Toyota del Perú.

Toyota Motor Corporation. (2000). *Reporte TMC*. Japón: Toyota Motor Corporation.

Toyota Del Perú. (2017). *Planeamiento y producto*. Lima: Toyota del Perú.

Toyota Del Perú S.A. (2017). *Objetivos internos Toyota del Perú Confidencial*. Lima: Toyota del Perú.

# ANEXOS

## ANEXO 1 CRONOGRAMA DE TRABAJO

ACTIVIDADES	Mes 1				Mes 2				Mes 3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Investigación preliminar												
Diseño del plan del Trabajo Informe												
Presentación del plan de Trabajo Informe												
Aprobación del plan de Trabajo Informe												
Redacción del Borrador del Trabajo Informe												
Presentación del Borrador de Trabajo Informe												
Aprobación del Borrador de Trabajo Informe												
Sustentación del Trabajo Informe												

