



Plan de mejoramiento

Julian David Albarracin Caro

Facultad de Negocios Internacionales, Universidad Santo Tomás

DA10N: Proyecto de Grado o Practica Profesional

20 de marzo de 2021

PLAN DE MEJORAMIENTO PRONÓSTICO DE VENTAS

AUTOR

JULIAN DAVID ALBARRACIN CARO

Informe Final Prácticas

TUTOR

Andrés Samper

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Bogotá D.C.

2021

INDICE

PARTE I	4
RESUMEN	4
AGRADECIMIENTOS.....	5
INTRODUCCIÓN.....	5
PARTE II	6
GLOBAL TIRE S.A.S.....	6
ASPECTOS GENERALES.....	6
1.1.1 MISIÓN.....	6
1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA	7
1.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	7
1.4 UNIDAD O DEPARTAMENTO EN EL QUE SE DESARROLLA LA PRÁCTICA	9
PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS	10
PRÁCTICAS PROFESIONALES	10
2.1 PLANTEAMIENTO CENTRAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES.....	10
2.2 LIMITACIONES Y ALCANCES	11
2.3 OBJETIVO GENERAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES.....	11
PARTE IV	12
CONTENIDO PLAN DE MEJORA.....	12
3.1 PROPUESTA DE MEJORA.....	12
3.2 CONCLUSIONES.....	13
PARTE V	14

SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL.....	14
3.1 PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA ORGANIZACIÓN	14
REFERENCIAS.....	16
<i>ANEXO 1 Desarrollo del pronóstico para el segundo cuatrimestre del 2021 (pronostico 8).....</i>	18

PARTE I

RESUMEN

El objetivo de realizar un plan de mejora para la empresa Global Tire SAS. se centra en la creación de un pronóstico de ventas para años futuros, donde podremos previsualizar cuáles serán las referencias de llantas marca Trazano que tienen un mayor margen de ventas, comparando las ventas de los años anteriores, en este caso del 2018 a 2021 mes de marzo (excluyendo el 2020 por el confinamiento) con el fin de dar a conocer cuáles deberían ser las solicitudes de producción a nuestro proveedor Trazano Brand ubicadas en Tailandia y China, lo anterior, teniendo en cuenta que tenemos un manejo de aproximadamente 60 referencias por año, al revisar los inventarios se evidencian muchas diferencias de rotación de unas con respecto a otras, en el análisis realizado se concluye que esto es debido a la mayor demanda, sin embargo los inventarios existentes no suplen la misma. Los beneficios de hacer un pronóstico de ventas puede facilitar la disponibilidad inmediata de los productos que más rotan en el inventario, evitando así nuevos tramites de importación y cantidades de producción solicitadas. Conocer cuanto tenemos y cuánto podría ser la demanda antes de solicitar una nueva proforma, la cual es el método que utiliza la organización como factura provisional en la que se especifica la mercancía que se va a solicitar, donde se incluyen aspectos como cantidad, diseño y referencia.

Todo esto mediante el uso de las herramientas como Excel y el programa de World Office que es el software contable y financiero que se maneja en la compañía.

AGRADECIMIENTOS

Quiero dar las gracias primero que nada a Dios quien le ha dado salud y trabajo a mis padres para mantener un hogar de mucho amor, valores y respeto y a mí me ha guiado siempre por el camino correcto que tanto han inculcado en mí, en segundo lugar agradecer a mis padres María y Guillermo quienes son la fiel muestra de seres humanos trabajadores, honestos, comprometidos y con un sacrificio inagotable por darle lo mejor a sus hijos, que sin importar las adversidades siempre lograron darnos a mis hermanos y a mí la oportunidad de acceder a la educación superior, ellos son mi motor. Al igual que mis hermanos los cuales siempre me apoyan incondicionalmente, escuchándome y aconsejándome. A mis amigos y compañeros que hicieron parte de todo el proceso, sin ellos no hubiera sido tan divertido, a todos los profesores que guiaron mi proceso y de los que siempre me llevé una enseñanza o lección de vida. Y por último a Global Tire S.A.S. que me ha dado la oportunidad de aplicar mis conocimientos, poder aportar con mis ideas para el mejoramiento continuo y llenarme de todo el conocimiento practico.

INTRODUCCIÓN

Global Tire S.A.S. es una empresa de origen colombiano, que se especializa en la importación y distribución de productos del sector automotriz, como lo son llantas y rines de origen internacional (China y Tailandia), ubicada con sede en la ciudad de Bogotá, un local comercial en Puerto

López, Meta y colaboradores a nivel nacional. El presente trabajo busca a continuación un planteamiento de propuesta sobre la realización de un pronóstico (forecasting), una actividad que es rutinaria en muchas organizaciones actualmente, donde con ciertas proyecciones estadísticas se da a conocer con anticipación algunos datos de mercado, que pueden ser útiles para tomar decisiones en base a los datos que ya se han presentado dentro la organización en el pasado, para establecer presupuestos, objetivos, inventarios, metas y otros aspectos referentes a la preparación de las diferentes áreas de la organización para su expansión y crecimiento, implementando los conocimientos como futuro profesional en negocios internacionales.

PARTE II

GLOBAL TIRE S.A.S.

ASPECTOS GENERALES

Global Tire es una empresa colombiana, fundada el 30 de enero del 2017, la cual tiene como objeto principal la actividad de compra y venta de llantas, rines y accesorios para todo tipo de vehículos al por mayor y al por menor, importación directa o con asocio de terceros, con ventas a lo largo de gran parte del territorio nacional, se ha destacado por su posicionamiento en el mercado y su gran trayectoria, innovando y adaptándose a las necesidades y exigencias del mercado.

1.1.1 MISIÓN

Brindar satisfacción a sus clientes, a través de asesoría y atención especializada contando con un personal calificado y con tecnología de punta, Ofreciendo productos y servicios para el sector automotriz (venta de llantas y Rines) para todos los segmentos de vehículos. (Global tire SAS, 2017)

1.1.2 VISIÓN

Ser una de las principales empresas del sector automotriz en ofrecer los mejores productos de llantas y rines disponibles en el mercado, que le den a su vehículo no solo mayor estabilidad y capacidad de respuesta sino también un toque único y original con excelentes precios, servicio y calidad. (Global tire SAS, 2017)

1.1.3 VALORES

- Honestidad
- Calidad
- Trabajo en equipo
- Puntualidad
- Servicio al cliente
- Disciplina

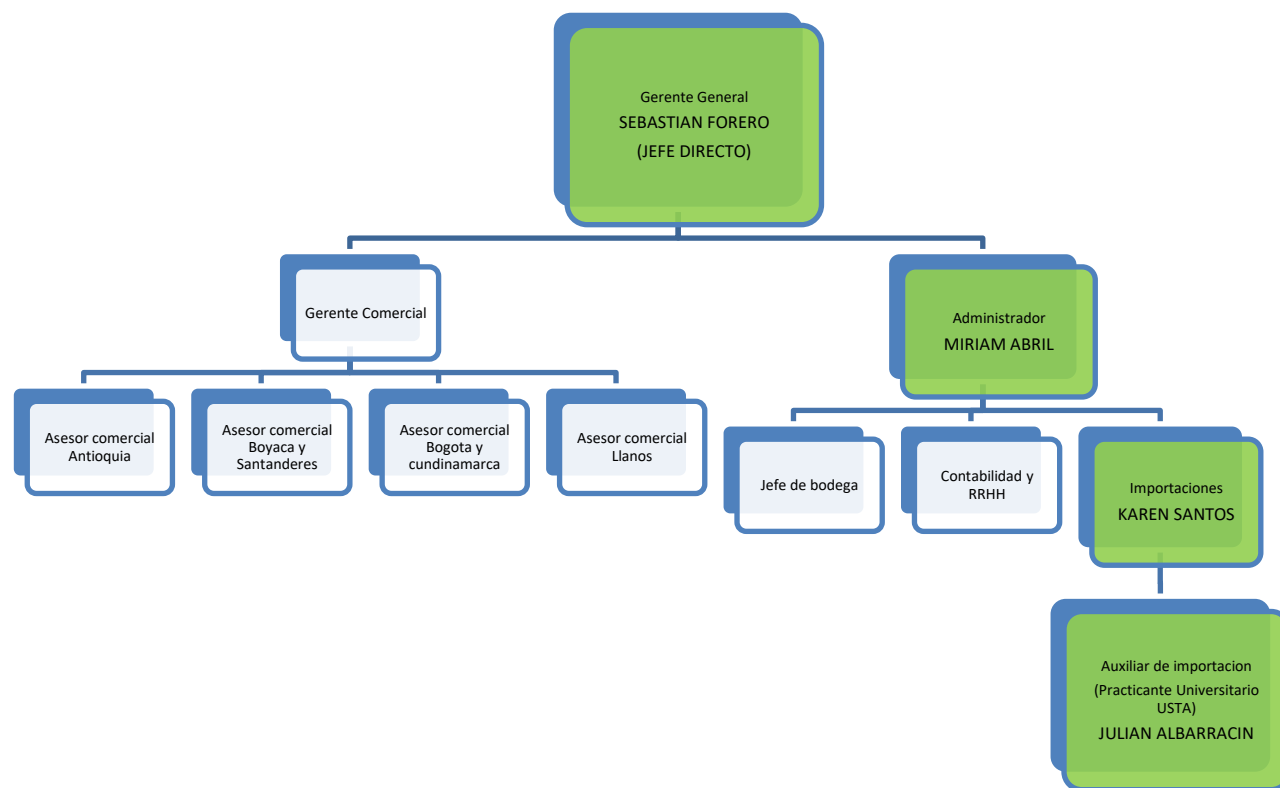
1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA

La sede principal de Global Tire S.A.S. se encuentra en el municipio de Bogotá D.C. domicilio Cr 23 No. 7-61 Piso 3, igualmente cuenta con un nuevo un local comercial ubicado en Puerto López, Meta.

1.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

A continuación, en la *tabla 1* se presenta la estructura organizacional de la empresa GLOBAL TIRE SAS, señalado con color verde mi ubicación dentro de la organización.

Tabla 1- Estructura organizacional



(Global tire SAS, 2017)

Las funciones básicas de mi contrato son; auxiliar de importación, legalización de mercancía, revisión declaraciones de importación, acompañamiento negociación de precios y generación de proforma, términos de negociación, registros de importación, acompañamiento en el contacto con el freight forwarder, apoyo en procesos de logística, entre otros.

De las anteriores funciones las que específicamente motivaron el inicio del plan de mejoramiento fueron:

Auxiliar de importación; se detectaron constantes faltantes de las referencias que más vende la compañía, provocando dejar de vender más volumen y dejar clientes insatisfechos y con la posibilidad de buscar otras alternativas con otro proveedor.

Generación de proforma; en varias ocasiones se recibieron solicitudes del departamento comercial con respecto a la falta constante de inventarios de algunas referencias con mayor rotación y al generar las proformas evidenciamos que las requisiciones se hacen en un mismo espacio de tiempo con las mismas cantidades, por ello se recomienda a la gerencia realizar una importación adicional a mitad del tiempo de dichas referencias.

Apoyo en procesos de logística; Si se logra el engranaje entre importación y venta se mantendrá siempre disponibilidad, mayor regularidad en pedidos de los clientes (volumen de ventas), manteniendo una buena rotación de inventarios.

1.4 UNIDAD O DEPARTAMENTO EN EL QUE SE DESARROLLA LA PRÁCTICA

Me encuentro desarrollando mi práctica en el área administrativa de importaciones, como auxiliar de importaciones.

1.4.1 ANÁLISIS DOFA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Productos de calidad, aguante, seguro y confiable. • Trazabilidad de los productos. • Personal con experiencia y calificado. • Gran capacidad de almacenaje y bodegaje. • Buen desempeño del producto en comparación con competidores 	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de lograr acuerdos más acertados con los proveedores • Ampliación y consecución de nuevos clientes buscando el incremento de las ventas • Mejorar los ingresos de la compañía para posibles reinversiones • Ofrecer mas alternativas para diferentes mercados.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Baja rotación de inventarios en algunas 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas con pronóstico de ventas bien

<p>referencias.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poca posibilidad de incrementar las ventas en ciertas referencias por falta de disponibilidad. • Desconocimiento de los procesos de producción del proveedor Trazano Brand. 	<p>estructurados.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demora de la mercancía por inspección de la DIAN. • Desviaciones presupuestarias. • Demora de pagos a proveedores. • Aumento de impuestos (IVA y arancel)
---	--

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

2.1 PLANTEAMIENTO CENTRAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES

Hoy en día las empresas cuentan con una gama de herramientas con las cuales hacen que sus procesos sean mucho más óptimos y precisos, entre ellos encontramos el forecast o pronóstico de ventas, en el cual mediante técnicas de análisis de datos cuantitativos, logramos tener una previsión estimada de las ventas a futuro, esto, con el fin de lograr ser más competitivos en un mercado de constante evolución y demanda como lo es el sector automotriz, al lograr las previsiones de ventas logramos que la adquisición de las diferentes referencias de llantas y diseños sea el más apetecido por el mercado y así no nos iremos ni por lo muy por lo alto con desfases o que por el contrario se nos queden muy abajo la solicitud de la mercancía a nuestro proveedor, evitando así las demoras de salidas de ciertos inventarios.

Desde mi cargo como auxiliar de importaciones y al escuchar constantemente a la asesora comercial zona Bogotá su constante preocupación por la falta de inventarios en las referencias que mas vende, me motivó para iniciar este plan de mejoramiento buscando salidas o planes de acción que llevaran a la compañía a disminuir la constante perdida de ventas.

Como sabemos las ventas son el principal motor de la empresa, entonces cuando los compradores estén enterados de que sus pedidos que antes tardaban periodos aproximados de 90 días, empezaran a ser entregados máximo en 45, podrán manejar sus tiempos para gestionar una posible preventa, lo que infiere que si nuestro cliente compra más rápido la mercancía, evitaremos demasiado tiempo de bodegaje, logrando mayor rotación de inventario, esto deberá reflejar un rápido retorno de inversión y a la vez la compañía cancelará con más prontitud el compromiso con el proveedor (giros al exterior, pagos de nacionalización, pagos a demás

proveedores, fletes, entre otros)

2.2 LIMITACIONES Y ALCANCES

Al realizar el respectivo pronóstico de ventas encontraremos algunos factores externos los cuales no podemos controlar y nos limitan nuestras aspiraciones, como lo son el aumento de impuestos (IVA y aranceles), variación de la economía del país en este sector, decisiones políticas que afecten la industria, demora de la mercancía por una solicitud de inspección de la DIAN, el crecimiento total del mercado, las decisiones de otras compañías y el surgimiento de nuevas competencias.

La aprobación de este plan de mejoramiento quedará a cargo del gerente general, quien podrá solicitar correcciones o mejoras si así lo considera o colocarlo en contexto con las otras áreas de la compañía con el fin único de sacarle el mejor provecho.

El presente pronóstico nos dará una vista más específica de lo que esperamos lograr a futuro, para lo cual debemos intentar que con el transcurrir del tiempo logremos un forecast mensualmente ya que entre más lejano sea el tiempo habrá la posibilidad que hayan más sucesos de por medio con lo cual se va volviendo más inexacto el pronóstico, por lo que se recomienda hacer unas revisiones más periódicas, recogiendo la información más reciente y tendencias del mercado actualizándose constantemente para las variaciones y novedades del negocio.

2.3 OBJETIVO GENERAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES

Pronosticar las ventas futuras de las referencias de llantas marca Trazano con mayor rotación de inventario, mediante el uso de la información del histórico de inventarios de años anteriores.

2.3.1 OBJETIVOS

- Recopilar toda la información necesaria del programa World Office (software contable y financiero) de la empresa. (A mi cargo búsqueda y recopilación de la información)
- Identificar, según las referencias que maneja la compañía, aquellas más demandadas en el mercado, desde el 2018 a la fecha actual. (Departamento de importaciones, alimentado por la información suministrada por el departamento comercial)
- Establecer el equipamiento técnico y humano necesario para el desarrollo del forecast, como herramientas de Excel y sugerir a futuro aplicaciones con mayor avance

tecnológico. (A mi cargo lo que hoy se utiliza y adicionalmente recomendar a la gerencia la adquisición de estas que se consiguen fácilmente en internet, siempre y cuando se contrate una consultoría experta en el tema, esto queda como un sugerido)

- Hacer el respectivo análisis del pronóstico, presentar las recomendaciones, beneficios y conclusiones pertinentes. (A mi cargo)

PARTE IV

CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 PROPUESTA DE MEJORA

La empresa Global Tire S.A.S. comercializa llantas y rines a un gran porcentaje del terreno colombiano, importando sus llantas de China y Tailandia, en su proceso de solicitud de mercancía a proveedores, se evidenciaron posibles debilidades y amenazas como demora de salida inventario en ciertas referencias, recaudos de pagos de clientes demorados, pagos a proveedores fuera de los tiempos, entre otros, por lo cual se ha decidido hacer un primer pronóstico de ventas a futuro tomando los años 2018, 2019 y 2021 hasta el 13 de marzo, para analizar las ventas de 16 referencias en específico de la marca Trazano Brand las cuales fueron previamente escogidas dentro de todas las existentes en el inventario de nuestro proveedor, donde se llegó a la conclusión que estas se encontraban dentro de las más vendidas y con mayor rotación de inventario. Seguido a esto se tomó cada una de las referencias analizada en el histórico de los años mencionados anteriormente según el software de contabilidad y finanzas que utiliza la empresa (World Office) para posteriormente condensar la información en una tabla por cada referencia seleccionada donde tomamos datos cuatrimestrales desde el 2018 hasta la fecha actual, pero se ha decidido en común acuerdo y gracias al asesoramiento de la profesora Sara Ildigüe no incluir el año de la pandemia (2020) ya que no representa datos concretos debido a que gran parte de este tiempo hubo cuarentena la cual restringió el tránsito y la movilidad en general, uno de los factores más importantes en la venta de los rines y llantas.

En el (anexo 1), se muestra el pronóstico para el segundo cuatrimestre del año 2021 de cada una de las referencias seleccionadas mediante el método de extrapolación (cabe resaltar que

este análisis inicial puede ser más específico según se empleen más datos cuantitativos, “mientras más variables circunstanciales y estadísticas se consideren en un Forecast, más acertado será su pronóstico. Además, es recomendable que todos los departamentos implicados en el proceso de ventas tengan participación en él” (Workana, s.f.) o utilizando plataformas más avanzadas para un futuro, como Suavizamiento Exponencial de Venta, Crystal Ball Excel, Peerforecaster, entre otros; que ahora se pueden conseguir fácilmente en internet y son de uso público.

3.2 CONCLUSIONES

A lo largo de las prácticas profesionales pude evidenciar que éstas son un complemento de todo lo visto durante mi carrera y que de nada serviría una sin la otra, todos los conocimientos adquiridos en la universidad son básicos, pero los adquiridos en la práctica son esenciales, es decir no podría desprenderse uno del otro, por ejemplo, los conocimientos académicos adquiridos como la economía; me ayudaron a comprender los diferentes factores que pueden afectar notoriamente a una importadora según la política cambiaria, las humanidades; no solo en las practicas, sino para toda la vida, tener una postura y pensamiento crítico, con ética, respeto y empatía, el inglés; fue fundamental para la comprensión de la terminología y vocabulario usado en la mayoría de procesos de la importación, desde inicios de las negociaciones, hasta las legalizaciones de documentos, todo lo relacionado con leyes e impuestos; me ayudaron a reconocer los tipos de contratos internacionales que maneja la compañía, compraventa, seguros o distribución, así como conocimientos de las obligaciones tributarias y aduaneras, la materia ambiente Asia; donde es necesario conocer la cultura del país, sus costumbres y creencias en este caso China para lograr buenas relaciones. Todo se correlaciona, como en una organización empresarial, difícilmente funciona un departamento sin ayuda del otro.

Por otro lado, no hemos sido ajenos a la afectación que la pandemia ha dejado en los mercados mundiales como un efecto dominó uno a uno y que en cualquier momento se pueden presentar nuevos confinamientos, afortunadamente esto ha dado pie para hacer uso de los recursos en los que hoy en día toda empresa debe invertir, la tecnología, con el fin de facilitar el trabajo a los empleados, minimizar costos, desplazamientos, ser más eficientes, entender cómo funcionan los mercados, la competencia, cuáles son las exigencias de los clientes y planes de contingencia en caso de ser requeridos. Es por ello que hoy por hoy se presentaron los beneficios de este plan de mejoramiento a los clientes con buena facturación anual Full tire SAS y American Tire el plan

de mejora en los tiempos de entrega, la posibilidad que las llantas que anteriormente se les enviaban en promedio a los 90 días o más posterior a la fecha del pedido, les estará llegando antes de 45 días, les ha parecido excelente y afirman estar seguros que incrementarían sus ventas y por ende sus pedidos con la compañía, adicionalmente les evitaría el buscar otras alternativas cuando nosotros no tenemos producto.

PARTE V

SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

3.1 PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA ORGANIZACIÓN

Durante mi proceso de prácticas profesionales realicé diferentes actividades de apoyo en el área de importaciones, allí se trabaja en función a la llegada de la mercancía, bien sea llantas o de rines, al momento de la llegada se maneja toda la trazabilidad de inicio a fin, se confirma el BL (Bill of lading) documento de transporte, (Comercial Invoice) factura comercial, (Packing list) lista de empaque, las respectivas certificaciones de fletes, gastos y seguros, entre otros, también realicé trabajos de archivamiento y correcciones de facturación, orden de los papeles de cada una de las importaciones manejadas de acuerdo a la llegada de contenedores, también cumplí la función de revisar la cartilla de declaración de importación numeral por numeral, precios y descripción mínima, que todo se encuentre en orden, envíos de proformas, donde especificamos qué referencias de mercancías queremos, cantidad, diseño, entre otros, acompañamiento en las negociaciones con el transportista (Shipper), términos de negociación (Incoterms), también el acompañamiento en los procesos de logística al momento del descargue de la mercancías, entre otros.

3.1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS TRAZADOS POR MES

3.1.1.1. Ciclo 1 (noviembre)

Fechas: 03/11/2020 al 30/11/2020

Actividades: Mi practica comenzó el martes 3 de noviembre donde inicialmente comencé con el aprendizaje de todos los documentos necesarios para realizar una importación, donde pude evidenciar la falta de conocimiento verdadero sobre el tema, una dificultad que fui mejorando con el pasar del tiempo en la empresa, conocí temas como el muestreo de laboratorio que se le hace a las llantas cada cierto tiempo para verificar su calidad, modo de fabricación, soporte y seguridad; también todas las certificaciones que son requeridas en el proceso de la importación como iso9001, super intendencia de industria y comercio, SICERCO, conocimiento de los productos que vende la empresa como las diferentes referencias de llantas y rines, como es el proceso de la logística desde que queda el contenedor en la zona franca de Fontibón, su desplazamiento a la bodega, acompañamiento por seguridad, el descargue y almacenaje de la misma.

4.1.1.2 Ciclo 2

Fechas: 01/12/2020 al 30/12/2020

Actividades: Como mencioné anteriormente en la compañía se trabaja en función a la llegada de la mercancía y para estas fechas siempre hay un alza en las ventas de llantas y rines, porque es la temporada, es por eso que en estas fechas es donde pude evidenciar mas movimiento en la compañía, allí realicé trabajo de logística, acompañando los procesos de descargue y bodegaje, también tuve contacto con la vendedora de Bogotá quien me enseñó como funciona su campo de trabajo, recepción de clientes, descuentos, cobros y los ajustes, que son cuando hay un problema con alguna llanta y es necesario hacer la devolución de un porcentaje al cliente; también aprendí sobre el folleto al usuario, o norma técnica, para mostrarle al usuario todas las especificaciones del producto.

4.1.1.3 Ciclo 3

Fechas: 04/01/2021 al 11/02/2021

Actividades: Para este ciclo aprendí todos los temas relacionados con los formularios de movimiento de mercancías los cuales hacen parte de la declaración especial de importación, donde se describe la mercancía, la subpartida arancelaria de las llantas y rines, en el cual tenía un previo conocimiento gracias a las clases de logística tomadas en uno de mis semestres académicos, también aprendí temas como las actas de inventario e inconsistencias, el acta de desperitaje, tipo de precinto, actas de inventarios, entre otros

4.1.1.4. Ciclo 4

Fechas: 15/02/2021 al 26/03/2021

Actividades: En este último ciclo de mis practicas aprendí toda lo relacionado con el conocimiento de las diferentes páginas que se utilizan como medio electrónico de autorizaciones como UCCE, ANLA, SICA, entre otros. También me enfoqué en este último periodo en la revisión de las cartillas de declaración de importación numeral por numeral, precios y descripción mínima, cabe resaltar que mi labor en este proceso es muy relevante, debido a que cualquier error que se pueda cometer causaría grandes multas y sanciones, por esto de debe ser muy específico en la descripción y en los valores de los fletes, valor FOB (Free on board - franco a bordo) Incoterm para el transporte marítimo o fluvial (OneCore®, 2018) en dólares, porcentajes de aranceles e IVA y las sumatorias correspondientes para hallar la base y obtener finalmente el total liquidado.

REFERENCIAS

Global tire SAS. (2017). *Aspectos generales de la empresa*. Bogotá DC.

OneCore®. (04 de 10 de 2018). *One Core*. Obtenido de <https://blog.onecore.mx/que-es-valor-fob>

Workana. (s.f.). *Workana LLC*. Obtenido de Workana LLC: <https://i.workana.com/glosario/que-es-un-forecast-de-ventas/#:~:text=El%20Forecast%20es%20la%20proyecci%C3%B3n,Forecast%20semanales%2C%20semestrales%20o%20anuales>.

ANEXO 1 Desarrollo del pronóstico para el segundo cuatrimestre del 2021
(pronostico 8)

TZ1 TRAZANO 12 R:22,5 18PR CB919 TL	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	144
2	92
3	112
4	62
5	114
6	68
7	166
Pronostico 8	110

TZ12 TRAZANO 235/60 R:16 SL369	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	247
2	481
3	671
4	278
5	546
6	434
7	125
Pronostico 8	335

TZ29 TRAZANO 195/55 R:15 85V TL SA57	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	268
2	598
3	701
4	77
5	607
6	251
7	0
Pronostico 8	187

TZ38 TRAZANO 9.5 R:17,5 16PR MD738A	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	133
2	277
3	356
4	85
5	540
6	0
7	75
Pronostico 8	151

TZ54 TRAZANO 12 R:22,5 18PR MD738	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	0
2	47
3	144
4	104
5	0
6	64
7	0
Pronostico 8	40

TZ74 TRAZANO 185/60 R:14 SA57	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	0
2	0
3	0
4	100
5	70
6	464
7	188
Pronostico 8	285

TZ60 TRAZANO 255/55 R:18 SA57	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	0
2	0
3	60
4	48
5	12
6	16
7	50
Pronostico 8	41

TZ6 TRAZANO 235/75 R:17,5 16PR MD738	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	500
2	362
3	241
4	417
5	551
6	554
7	246
Pronostico 8	403

TZ2 TRAZANO 215/75 R:17,5 16PR CR960A	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	540
2	222
3	287
4	421
5	575
6	380
7	169
Pronostico 8	316

TZ39 TRAZANO 235/75 R:17,5 16PR CM988	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	0
2	154
3	25
4	233
5	282
6	111
7	39
Pronostico 8	151

TZ8 TRAZANO 295/80 R:22,5 18PR MD738	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	101
2	117
3	168
4	106
5	86
6	109
7	47
Pronostico 8	77

TZ23 TRAZANO LT235/75 R:15 SL366	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	66
2	0
3	50
4	74
5	14
6	0
7	57
Pronostico 8	31

TZ24 TRAZANO 215/75 R:17,5 16PR CM988	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	0
2	0
3	8
4	325
5	178
6	199
7	8
Pronostico 8	166

TZ5 TRAZANO 215/75 R:17,5 LT 16PR MD738	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	752
2	822
3	589
4	701
5	654
6	400
7	220
Pronostico 8	337

TZ80 TRAZANO 9.5 R:17.5 16PR CR950	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	0
2	0
3	0
4	0
5	0
6	200
7	61
Pronostico 8	100

TZ33 TRAZANO 195/50 R:15 82V SA57	
CUATRIMESTRE	VENTAS (Unidades)
1	224
2	234
3	337
4	467
5	553
6	446
7	0
Pronostico 8	320