

Quito febrero 29. 2008

## **INFORME DE GERENCIA GENERAL AÑO 2007**

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento con los Estatutos de la Empresa es grato para mí presentar a continuación el informe de Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2007.

### **1. ECONOMÍA**

El 2007 fue el primer año del nuevo gobierno, cuyo objetivo principal no ha sido el manejo prudente de la economía sino electoral. El resultado, una disminución importante en la confianza de los empresarios y un deterioro de los índices macroeconómicos. El crecimiento económico fue el más bajo de los países de América Latina llegando solo a un 2,6%. La inflación creció en 3.32% cifra superior al del año anterior que fue de 2.87%. La disminución de la confianza tuvo como resultado un incremento en las tasas de interés.

Pese a la disminución de la exportación de crudo del país, los ingresos del Estado se vieron incrementados por la incorporación de la producción del bloque 15 y las leyes de repartición de utilidades con las petroleras privadas y por supuesto el incremento del precio del petróleo que mantuvo un promedio de 62 en el 2007 y en noviembre superó los 90 dólares.

La deuda pública externa se reduce por el pago cumplido de amortizaciones y por la menor concesión de créditos externos de organismos multilaterales. La deuda interna también baja porque no hubo colocaciones de deuda pública nueva en las bolsas de valores.

La Asamblea Constituyente a fines de año promulgó la nueva reforma tributaria en donde además de otros cambios incrementó excesivamente el Impuesto a los Consumos Especiales con lo que provocó un incremento especulativo en la demanda del mes de diciembre y cuyo efecto negativo en las ventas y utilidades del sector será visible a partir de enero del 2008.

---

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Inflación</b>	9.36%	6.07%	1.95%	4.36%	2.87%	3.32%
<b>Tasa Activa Dólares</b>	12.8%	11.7%	8.0%	8.6%	9.9%	10.7%
<b>RMI</b>	1,008	1,160	1,437	2,147	2,023	3,520
<b>Deuda Externa Pública</b>	11,337	11,337	11,484	11,059	10,851	10,215
<b>Deuda Interna Pública</b>	2,771	3,016	3,489	3,686	3,278	3,240
<b>Deuda Externa Privada</b>	4,899	5,272	6,151	6,387	6,143	6,884
<b>Déficit fiscal</b>	0.6%	-1.1%	-0.1%	0.8%	0.8%	-0.9%
<b>PIB</b>	24,899	28,636	32,642	37,187	41,402	44,490
<b>Crecimiento del PIB</b>	4.3%	3.6%	8.0%	6.0%	3.9%	2.6%
<b>Balanza Comercial</b>	-969	-32	178	532	1,449	1,268
<b>Exportaciones</b>	5,036	6,223	7,753	10,100	12,728	13,852
<b>Remesa emigrantes</b>	1,432	1,540	1,604	2,653	3,049	3,200
<b>Créditos al sector privado</b>	5,154	5,667	6,815	8,496	9,966	11,395
<b>S.M.V.</b>	138.20	158.11	166.13	174.89	186.60	198.26

## 2. SECTOR AUTOMOTOR

En el 2007 el mercado no creció como se preveía, solo lo hizo en 1.54% con lo que las ventas casi llegan a 91 mil unidades.

MARCA	2006	Part.	Dic-07	Part.
<b>GENERAL MOTORS</b>	39,853	44.69%	36,174	39.95%
<b>HYUNDAI</b>	9,573	10.74%	9,951	10.99%
<b>MAZDA</b>	7,503	8.41%	8,918	9.85%
<b>TOYOTA</b>	6,828	7.60%	7,848	8.67%
<b>FORD</b>	3,493	3.92%	3,554	3.93%
<b>NISSAN</b>	3,041	3.41%	3,426	3.78%
<b>KIA</b>	3,029	3.40%	2,848	3.15%
<b>MITSUBISHI</b>	1,932	2.17%	2,923	3.23%
<b>RENAULT</b>	2,038	2.29%	2,160	2.39%
<b>VW</b>	1,838	2.06%	1,316	1.45%
<b>OTRAS</b>	10,541	11.82%	11,426	12.62%
<b>TOTAL MERCADO</b>	89,169	100.00%	90,544	100.00%
<b>TcM</b>	3,127	3.51%	3,813	4.21%

En los últimos dos años el total de ventas del sector automotor ha alcanzado cifras récord, en ese entorno las marcas han invertido no sólo en promocionar sus vehículos y servicios, sino en nuevas y modernas instalaciones que les permitan ofrecer servicios de venta y postventa.

TOYOTA en este año fue la marca que más creció y la que más ganó participación en relación al año anterior pasando de 7.10% a 8.67%.

### 3. ANÁLISIS DE LA EMPRESA

#### 3.1 ESTRATEGIA CORPORATIVA

El objetivo mundial de TOYOTA y el nuestro sigue siendo llegar al 15% de participación en el mercado automotor antes del 2010.

La compañía continuó con su objetivo estratégico de INCREMENTAR LA CONFIANZA DE LOS CLIENTES siendo EL MEJOR ANFITRION, que consiste en:

- Enfoque en el cliente: Experiencias de Calidad y Experiencias Apasionantes
- Personal motivado y capacitado.
- Procesos administrativos controlados, productivos, eficientes y eficaces.
- Política de precio transparente cuyo objetivo es lograr que el cliente tenga mayor confianza

### VEHÍCULOS

	2006	2007	Diferencia	Incremento
Mercado	89,169	90,544	1,375	1.54%
TOYOTA	6,328	7,848	1,520	24.02%
TcM	3,127	3,813	686	21.94%
Participación TcM / Mercado	3.51%	4.21%	0.70%	20.09%

Los resultados de ventas han sido consecuencia de varias causas:

- TOYOTA en este año tampoco pudo despachar nuestros requerimientos de pedidos, provocando pérdida de ventas.
- Inauguramos nuestra agencia de El Condado.
- Equipo de ventas consolidado.
- Se incremento la provisión de camionetas Tailandesas 4x2, por parte de Toyota Motor Tailandia

El 2007 gracias a la provisión y nuevos modelos de camionetas, Toyocomercial logra vender 686 unidades más que el año anterior, obteniendo una participación de mercado de Pichincha del 22.70%. En el segmento de automóviles se perdió participación debido a que tuvo problemas con la provisión y precios del Corolla.

VENTAS TcM POR TIPO DE VEHICULO			
Segmento	2006	2007	DIF.
Nitro	468	433	-35
Yaris	107	152	45
Corolla	644	319	-325
Otros	0		0
Taxis	31		-31
Pasajeros	1,250	904	-346
Suv	884	1,057	173
Pick up	956	1,788	832
Van	35	64	29
Camiones	2		-2
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>3,127</b>	<b>3,813</b>	<b>686</b>

SEGMENTO	MERCADO PICHINCHA		TcM		PARTICIPACION	
	2006	2007	2006	2007	TcM / MERCADO 2006	TcM / MERCADO 2007
Pasajeros	15,950	17,586	1,250	904	7.84%	5.14%
Suv	9,606	7,632	884	1,057	9.20%	13.85%
Pick up	7,927	7,877	956	1,788	12.06%	22.70%
Van	903	648	35	64	3.88%	9.88%
Camiones y buses	3,178	2,318	-	-	0.00%	0.00%
Otros	-	1	2			
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>37,564</b>	<b>36,062</b>	<b>3,127</b>	<b>3,813</b>	<b>8.32%</b>	<b>10.57%</b>

• **MERCADEO**

Años	2006	2007
Tráfico (TcM)	42,134	48,732
Cierre	7.30%	7.90%
ISC	88%	90%
Inventario Vehículos (TcM)	7,615,226	4,505,929
Publicidad (TcM)	608,581	989,780
Valor de regalos que incluye en publicidad	509,434	590,730
Regalos / No. unidades	162.91	188.91
Eventos	25	26

- El tráfico de clientes ha crecido en 16%, lo que significa que más gente acude a Toyocomercial cuando quiere comprar un auto.

- El porcentaje de cierre es el resultado del tráfico versus el posicionamiento de marca y atención al cliente, el mismo que subió del 7.3% al 7.9%.
- El inventario refleja un stock bajo, ya que ahora Toyota del Ecuador esta a cargo del inventario total. De todos modos TDE tampoco tuvo inventario debido a la provisión limitada de TOYOTA.

• **OTROS GASTOS E INGRESOS FINANCIEROS**

<b>DETALLE</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>MOVIMIENTO FINANCIERO</b>	<b>344,970.91</b>	<b>588,713.92</b>
Ingresos financieros	418,267.86	654,863.85
Dcto. Clientes + otros	73,296.95	66,149.93

En el 2007 TcM logro vender cartera a Importadora Tomebamba por un total de USD. 19,035,374.80, lo cual produce un ingreso adicional de USD. 229,840.11 a la cuenta de ingresos financieros. Además en este año se mejoran los proceso de venta de cartera logrando bajar los días de pago de Importadora Tomebamba a Toyocomercial, logrando poner un plazo en el pago y en caso de mora, se pagaran intereses, tiempo de plazo si existiese diferencias de pago deben pagar intereses por demora, en el 2007 se cobro USD. 105,374.34. Los intereses normales y de mora por la cartera dejaron un ingreso de USD. 269,294.86. Ingresos por pólizas recibidas a clientes nos deja un ingreso de USD. 20,774.34 y en otros ingresos USD.29,580.20.

En los gastos financieros el rubro mas importante es el descuento a clientes por USD. 59,333.27.

• **EVOLUCION DE TOYOCOMERCIAL**

<b>DETALLE</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Ingresos Totales	15,543,270.11	54,214,709.41	64,927,969.39	84,993,676.97
Unidades	782	2832	3127	3813
Margen	7.90%	9.48%	8.68%	7.62%
Gastos / Ingresos	8.04%	9.75%	9.17%	8.18%
Otros ingresos	30,325.53	203,792.68	427,782.38	654,863.85
No. agencias	4	5	5	6
No. vendedores	21	28	32	34

**4. RESUMEN DE HECHOS RELEVANTES**

**ECONOMIA**

- La inflación anualizada al 31 de diciembre fue de 3.32%
- La banca se encuentra mas cautelosa al ofrecer créditos de consumo, corporativo y se restringe substancialmente con los crédito a largo plazo

- Incremento en la tasa de interés

### VENTAS

- Disminución del inventario pues este pasa a ser responsabilidad de Toyota del Ecuador.
- Se incremento la provisión de camionetas Tailandesas por parte de Toyota Motor Tailandia
- Se reduce el margen.

Descripción	Dic 2006	Dic 2007
Ventas del Mercado Automotor (unidades)	89169	90544
Ventas Toyocomercial (unidades)	3127	3813

### MERCADEO

- Inauguración de la agencias en el Centro Comercial el Condado
- Participación en la feria del transporte del 15 al 18 de noviembre con toda la gama de Hilux y Hiace.
- Presencia en la feria automotriz japonesa que reunió a las 3 marcas Toyota, Mazda y Nissan, del 14 al 16 de diciembre

### PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2008

La preocupación mundial sobre la economía de Estados Unidos afecta en menor grado a nuestra economía dolarizada, ya que debido a la devaluación mundial del dólar nuestros productos se hacen más competitivos.

El discurso y las acciones populistas del Gobierno crean un ambiente negativo hacia todo el sector privado y con mayor intensidad al negocio automotor importador. Un claro ejemplo es el impuesto a los consumos especiales.

El ICE tendrá un efecto negativo en las ventas y más que nada en el margen ponderado de utilidad.

Además en este año se teme que la banca será uno de los sectores atacados por el gobierno lo que podría influenciar negativamente en la provisión de créditos.

Con estos antecedentes se prevé que el mercado en este año será de aproximadamente 80.000 unidades, cifra que podría tener variaciones importantes dependiendo especialmente de la reacción de la banca hacia los créditos a clientes de vehículos.

Al igual que en años pasados, la estrategia continuará siendo ser EL MEJOR ANFITRIÓN, enfocado en el objetivo estratégico de Incrementar la Confianza de Nuestros Clientes, con el propósito de afianzar la marca TOYOTA.

Con estos supuestos, se prevé ingresos por 87.8 millones: -vehículos 87.1; -usados 280; -accesorios 360, -otros ingresos operacionales 895 mil y un Margen de Ventas del 6.6%

Nuestros gastos operacionales llegarán a 7.2 millones. Las pérdida del negocio automotor llegarían a 514 mil y el resultado de neto financiero nos da un ingreso de 594 mil. Como consecuencia la utilidad total será de 79 mil.

Adjunto al presente informe un cuadro del presupuesto para el año 2008.

## 5. COMENTARIO FINAL

En estos 2 años las ventas de Toyocomercial se han incrementado en dólares el 57,41%, en unidades 34,64%, además hemos aumentado de 4 a 6 el número de agencias, y de 21 a 34 vendedores. Estos logros se deben al trabajo incondicional de un equipo comprometido y creativo que, a pesar de las dificultades presentadas, ya sean por medidas gubernamentales o por falta de inventario, estuvieron siempre dispuestos a colaborar manteniendo los principios de mejoramiento continuo y respeto por las personas.

Cabe resaltar que la empresa queda con la infraestructura, con los procesos y con la visión de lograr ventas de hasta 600 unidades mensuales, meta que estoy seguro será alcanzada con el apoyo y esfuerzo de todo el gran equipo que hemos formado la Familia Vázquez y la Familia Baca.

Me encuentro en un nuevo reto que estoy seguro que con su colaboración y mi capacidad de trabajo, será de gran beneficio para nuestros grupos.

Quiero agradecer al Directorio que siempre me ha apoyado en todo momento, logrando así todas las metas planteadas, además a todo el equipo de Toyocomercial por el gran esfuerzo desplegado, y en forma muy especial a Martha Patricia Baca y Santiago Vivanco por su creatividad y trabajo incondicional.

Señores accionistas, muchas gracias por su confianza.

Atentamente,



Diego Baca Samaniego  
**Gerente General**