Toyota del Ecuador S. A.

INFORME

EJERCICIO ECONOMICO 2015

Señores

ACCIONISTAS DE TOYOTA DEL ECUADOR S. A.

Ciudad

De mis consideraciones:

A continuación, pongo a su disposición mi Informe de Administrador por las actividades desarrolladas por la Compañía durante el año 2015:

Durante este año, el gobierno nacional mantuvo un estricto control y restricciones de importación de vehículos, por esta razón, las ventas anuales de la industria automotriz se ubicaron en aproximadamente 81.262 unidades, que frente a las 120.060 unidades del año 2014, muestra un decrecimiento, debido a una reducción en los cupos de importación del 42% en base a los montos reales FOB y unidades importadas en en el año 2013. CHEVROLET mantuvo su liderazgo en el mercado y se mantiene como la marca de mejor posicionamiento en el Ecuador. Adicionalmente, KIA se mantiene en el segundo lugar en participación, mientras que Hyundai permanece en tercera posición.

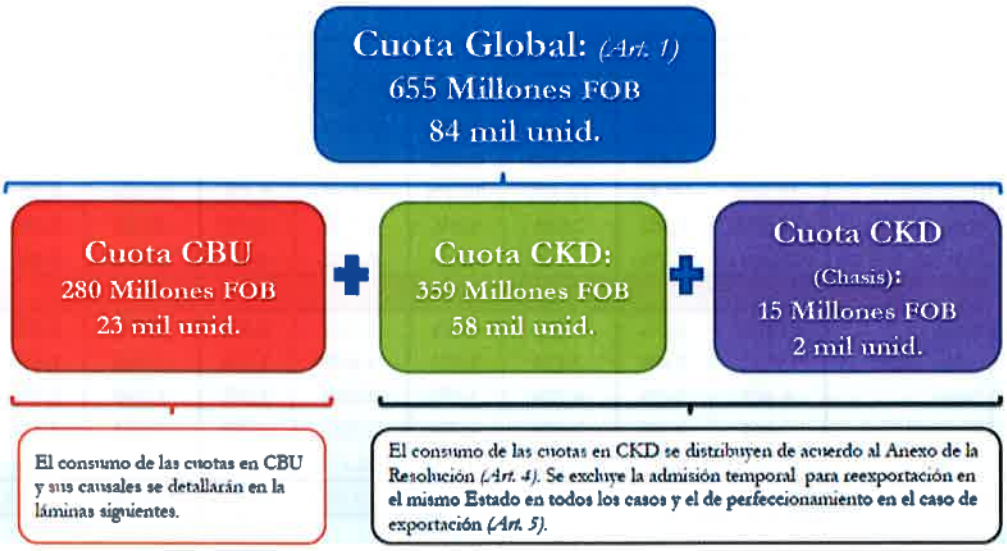
Toyota del Ecuador comercializó 3.652 unidades, que son 2.824 unidades menos que en el 2014, lo cual equivale a una redución del 43,6%. Este decremento de unidades esta directamente relacionado a las medidas gubernamentales para restricción de importaciones.

La situación del país se ha visto afectada debido a la revaluación del Dólar frente a las demás monedas en el contexto mundial. Ecuador desde el año anterior ha sentido el efecto en las finanzas públicas debido a la caída del precio del petróleo que hasta finalizar diciembre tenía un precio promedio de cuarenta dólares por barril. Esta situación obligó al gobierno a realizar ajustes al presupuesto para el año 2015 como tomar medidas de restricción a las improtaciones con la finalidad de poder estbilizar la balanza comercial, y a decir del Presidente para cuidar la economía dolarizada. Lo mencionado afecta directamente a la compañía.

En cuanto a cambios institucionales y legislación importante que tuvo modificaciones o injerencia en el año 2015, cito lo siguiente como lo más relevante y de impacto para Toyota del Ecuador S.A.:

- Se aplazó la entrada en vigencia de la norma INEN 034, la cual tiene como requisitos el cumplimiento de mayores ítems de seguridad en los vehículos. Fecha estimada para entrada de la normal Octubre 2016.

- En el mes de diciembre 2015 el COMEX emite la resolución No. 50 de extensión de cupos de importación para el año 2016; adicional a esto se establece nuevos parámetros para su aplicación:



A continuación se realiza un breve detalle de las actividades realizadas en cada una de las áreas de la compañía para el periodo 2015.

COMERCIAL

1. ENTORNO DEL SECTOR AUTOMOTOR

1.1. Demanda del Mercado.

La demanda en el mercado automotor desde el 2012 se mantuvo alrededor de 120 mil unidades a pesar de la restricción de importaciones, que es controlada a través del establecimeinto de cupos, sin embargo para el año 2015 se observa una caída del 32.3% frente año anterior.

	2011		2012		2013		2014		2015	
	Unidades	Share %	Unidades	Share %	Unidades	Share %	Unidades	Share %	Unidades	Share %
Chevrolet	59.189	42,5%	54.947	45,6%	50.195	44,1%	53.574	44,6%	40.265	49,5%
Kia	11.965	8,6%	10.144	8,4%	12.300	10,8%	12.038	10,0%	7.647	9,4%
Hyundai	14.879	10,7%	12.325	10,2%	9.629	8,5%	10.623	8,8%	5.678	7,0%
Nissan	10.080	7,2%	7.051	5,9%	6.576	5,8%	6.019	5,0%	3.795	4,7%
Mazda	8.012	5,7%	5.120	4,2%	6.402	5,6%	6.916	5,8%	3.651	4,5%
Toyota	6.544	4,7%	6.839	5,7%	6.425	5,6%	6.476	5,4%	3.652	4,5%
Hino	4.133	3,0%	3.625	3,0%	3.735	3,3%	4.573	3,8%	3.385	4,2%
Great Wall	2.172	1,6%	2.114	1,8%	1.688	1,5%	2.160	1,8%	2.445	3,0%
Ford	4.385	3,1%	4.254	3,5%	4.086	3,6%	4.164	3,5%	1.771	2,2%
Renault	5.441	3,9%	2.685	2,2%	2.533	2,2%	2.487	2,1%	1.121	1,4%
Varios	12.555	9,0%	11.415	9,5%	10.371	9,1%	11.030	9,2%	7.852	9,7%
Total Mercado	139.355	100,0%	120.519	100,0%	113.940	100,0%	120.060	100,0%	81.262	100,0%

1.2. Restricción Cuantitaviva a la Impotación de CBU

Con respecto a la restricción de importaciones, en el 2015 hubo una reducción en los cupos de importación del 42% en base a los montos reales FOB y unidades importadas en en el año 2013.

De todas maneras en el 2015 se trabajó mucho como sector tratando de conseguir algún tipo de estabilidad para el año 2016, los esfuerzos realizados no fueron suficientes y el panorama para el 2016 es aún mas incierto, ya que se emitió una nueva Resolucion por por parte del COMEX: No.050, eliminando la asignación anual de cupos por importador y limitando su uso mensual y trimestral.

1.3. Proyecto RTE INEN 034

Esta norma consiste en la incorporación de nuevos elementos de seguridad en todos los vehículos livianos, el gobierno ha venido trabajando durante varios años en este proyecto que busca tener vehículos más seguros.

Conjuntamente con la AEADE se ha realizado acercaminentos para tratar de contribuir de alguna manera a la norma y que esta sea mas acorde a la realidad del país. Por otro lado se trabajó para que las equivalencias de normas aplicadas en otros países también sean aceptadas, con respecto a este punto no se ha podido conseguir la aceptación de las equivalencias.

Por el momento las normas RTE INEN 034 tendrán que ser cumplida a partir de Octubre 2016 en su totalidad.

En el caso de Toyota del Ecuador S.A. hemos tomado todas las medidas necesarias y contamos con un mix de producto que ya cumple con estos requisitos.

2. ESTRATEGIA COMERCIAL TOYOTA DEL ECUADOR S.A.

2.1. Uso optimo de cupos

El direccionamiento de la empresa siempre es enfocarse en administrar el mix más adecuado donde prevalezca la utilidad y la eficiencia.

	ASIGNADO 2015		CONSUMIDO HASTA 31 DICIEMBRE		SALDO AL 31 DICIEMBRE		CUPO RECUPERADO EN DICIEMBRE POR UNIDADES GOSHI		SALDO FINAL	
IMPORTADOR	UNITS	FOB	UNITS	FOB	UNITS	FOB	UNITS	FOB	UNITS	FOB
TOYOTA DEL ECUADOR	3.041	$ 44.599.754	2.957	$ 44.664.066	84	($ 64.312)	7	$ 74.326	91	$ 10.014
TOYOCOSTA S.A.	172	$ 3.244.454	172	$ 3.207.914	0	$ 36.540	0	$ 0	0	$ 36.540

2.2. Crecimiento Sostenido

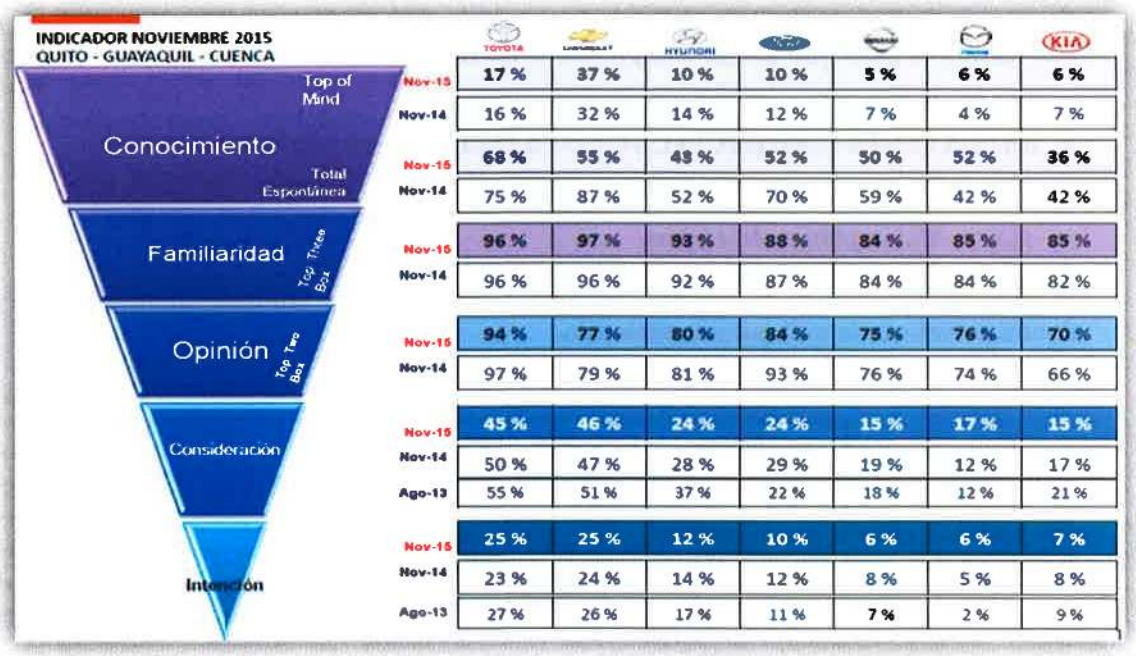
Dado que las ventas de vehículos tienen cupos, vimos la oportunidad de consolidar nuestro liderazgo en ventas especiales mismas que consisten en vehículos para diplomáticos, discapacitados, gobierno, exonerados, los cuales se importan por fuera del cupo asignado. Se nombró una persona encargada para el proyecto de ventas especiales y se hizo una campaña de publiciadad, Movilidad para todos, que ha tenido muy buena acogida.

Incrementar la venta de accesorios por unidad y buscar la manera de desarrollar las ventas por medio de servicio sigue siendo una oportunidad que la estamos trabajando.

2.3. Incrementar el valor de marca y Clientes para toda la vida.

Como todos los años se realizó la encuesta VBT (Vital Brand Tracking), los resultados evidenciaron una mejoría en el índice de recordación, este índice subió del 16% al 17%. Lo que nos da a entender que debemos mantener la publicidad de marca de forma sostenida.

Toyota sigue siendo la marca de Mejor Opiniòn General en el Mercado, donde el índice alcanzó el 94%, sin embargo, hubo una disminución frente al índice del 2014 que fue de 97%. En cuanto a los índices de Consideraciòn de compra hubo un decremento, esto debido principalmente a la situación económica que atraviesa el país. Con respecto a la Intencion de Compra este tuvo un leve incremento frente al 2014.



	TOYOTA	CHEVROLET	HYUNDAI	FORD	NISSAN	MAZDA	KIA
Nov-15	17 %	37 %	10 %	10 %	5 %	6 %	6 %
Nov-14	16 %	32 %	14 %	12 %	7 %	4 %	7 %
Nov-15	68 %	55 %	43 %	52 %	50 %	52 %	36 %
Nov-14	75 %	87 %	52 %	70 %	59 %	42 %	42 %
Nov-15	96 %	97 %	93 %	88 %	84 %	85 %	85 %
Nov-14	96 %	96 %	92 %	87 %	84 %	84 %	82 %
Nov-15	94 %	77 %	80 %	84 %	75 %	76 %	70 %
Nov-14	97 %	79 %	81 %	93 %	76 %	74 %	66 %
Nov-15	45 %	46 %	24 %	24 %	15 %	17 %	15 %
Nov-14	50 %	47 %	28 %	29 %	19 %	12 %	17 %
Ago-13	55 %	51 %	37 %	22 %	18 %	12 %	21 %
Nov-15	25 %	25 %	12 %	10 %	6 %	6 %	7 %
Nov-14	23 %	24 %	14 %	12 %	8 %	5 %	8 %
Ago-13	27 %	26 %	17 %	11 %	7 %	2 %	9 %

3. VEHÍCULOS

Los resultados de ventas han sido consecuencia de:

- Cupos de importación asignados por el Gobierno.
- Selección adecuada de mix de producto, enfocado especialmente en SUV y lanzamiento de nueva Hilux en el 2015.
- Unificación de cupos entre Toyota del Ecuador S.A., Importadora Tomebamba S.A.y Casabaca S.A.

Las ventas en el 2015 alcanzaron la cifra de 3.488 unidades de ventas Wholesale y 3.652 unidades de ventas Retail, lo que nos dio un participación de mercado del 4,5%.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PASS	3192	2102	1134	430	1459	572	565	369	75
SUV	955	363	2045	1649	1759	2669	3338	1514	1484
PU	6010	3575	4902	4428	3583	3130	2521	1498	1241
VAN	184	150	69	37	26	33	1	6	0
Others	19	182	9	0	12	21	51	0	0
TOTAL	10360	6372	8159	6544	6839	6425	6476	3387	2800

4. ACADEMIA DE VENTAS

La Academia de Ventas viene funcionando desde finales del 2010. En estos años hemos venido trabajando para promover, el desarrollo de un proceso de ventas standarizado enfocado en alcanzar clientes para toda la Vida.

Nuestro principal objetivo fue alcanzar la profesionalización de la fuerza de ventas, con lo que superaremos nuestras expectativas.

5. IMPORTACIONES

5.1 Con fecha 7 de enero de 2015 se realiza Análisis del CUPO ASIGNADO para importación mediante Resolución 049-2014 del COMEX, ya que se detecta que el cupo asignado para las empresa y los dealers estaban mal asignados perjudicándonos en número de unidades y valores FOB de esta manera se logró que se corrigieran de 1845 unidades a 2551 que era la cuota correcta para el año 2015, este análisis lo llevamos a cabo en el área de importaciones para Toyota del Ecuador S.A., Casabaca S.A, Toyocosta S.A, e Importadora Tomebamba S.A, con acuerdo 003-2015 del COMEX se corrigen las cuotas asignadas.

5.2 Se restituyó 7 cupos de importación debido a las importaciones y clasificación de vehículos como Prototipos.

5.3 En Junio de 2015 se elaboró un Informe técnico solicitando al COMEX se sirva a crear un TNAN para la importación de baterías de hidruro metálico, debido que las baterías importadas por Toyota no eran las mismas que la RTE 115 (Reglamento Técnico Ecuatoriano 115) restringía la importación y se solicitaba presentar Certificado de Conformidad, la respuesta fue favorable por parte del COMEX mediante acuerdo 008-2015, donde se resuelve que la baterías de hidruro metálico se eximen del cumplimiento de RTE 115. Esto benefició a todo el sector que importa vehículos híbridos no únicamente a Toyota.

5.4 Con fecha 05 de Junio de 2015 se envía una solicitud a la Sub-secretaría de Calidad, solicitando:

5.4.1 Que se nos permita y autorice re-etiquetar ítems que teníamos en depósito comercial aun cuando el RTE no permitía que se realice en el país de destino, la petición fue aceptada de manera favorable ya que nos basamos en otras bases legales y técnicas.

5.4.2 Dentro del mismo informe presentamos un análisis de costos y argumentamos que el etiquetado en origen encarecían los productos dando como resultado mas salida de divisas y menos generación de trabajo en el país.Tuvimos resultados positivos tal es que ahora se permitirá el etiquetado en destino como una medida para generar mayor plazas de empleo en el país.

5.5 Hemos logrado mayores eficiencias en tarifas de proveedores, los análisis de costos los tenemos por línea, es decir repuestos y vehículos.

5.6 Subsanación de todas las obligaciones pendientes con aduana de años 2008-2009 de la empresa Toyota del Ecuador S.A. y análisis de los dealers.

5.7 Solución y trámite de los juicios por los vehículos del Plan Renova importados por el concesionario y pendientes desde el año 2011.

5.8 Trámite en el SERCOP (Servicio Nacional de Contratación Pública) y en aduana para la importación de los vehículos del Ministerio del Ambiente. Como resultado de la gestión obtuvimos el pronunciamiento formal de ambas entidades.

5.9 Obtuvimos ROP (Registro de Operadores de Productos Reglamentados), y hemos analizado todos los test report relacionados a los filtros de aceite, aire y gasolina.

REPUESTOS Y ACCESORIOS

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS 2014

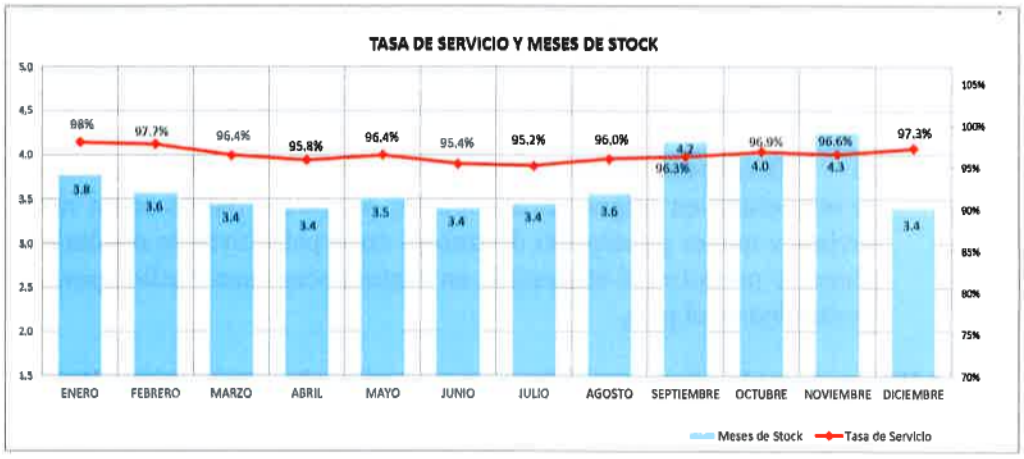
Ingresos de Repuestos: $ 21,564,885*
Ingresos de Accesorios: $ 5,514,982**
Ingresos de Lubricantes: $ 263,410

*Ventas de repuestos, es importante destacar que en diciembre, incrementó la facturación en 1,785,110 como estrategia del negocio entre TDE y los concesionarios.

**En el año 2015 la reducción de la cuota de importación de vehículos, afectó notablemente a los ingresos de accesorios, se realizaron los ajustes necesarios y se logró tener en promedio $ 1489 por unidad vendida en TDE minimizando el impacto de la reducción de unidades en esta línea de negocio.

2. MONTO DE INVENTARIO TOTAL A DICIEMBRE 31 DE 2015

Costo de Inventario: 5,085,405
Meses de Stock: 3.4
Tasa de Servicio: 97.3 %



3. ASPECTOS DEL NEGOCIO

3.1. Landed cost

El año 2015 el negocio de Repuestos tuvo que afrontar medidas como:

- ❖ Salvaguardias implementadas en marzo de 2015
- ❖ Cambios en Reglamentos Técnicos Ecuatorianos, obligatorios para la obtención de certificados INEN.

Con estas circunstancias, el landed cost de Repuestos tuvo que cambiar de 1.22 para el año 2014, para 1.32 en promedio para el año 2015.

3.2. ROP – Registro de Operadores – Cupo de importación de ciertos productos

La petición formal que presentó Toyota del Ecuador, para la importación de ítems con restricción como filtros (aceite, aire, combustible); fue aceptada por el MIPRO, la misma que especifica un monto de importación de 1,700,000 para el año 2015. Con esto TDE no tuvo una reducción en los montos de importación.

4. ASPECTOS OPERATIVOS

4.1. Etiquetado en origen

Una de las medidas con gran impacto en la operación de Repuestos, fueron los cambios ejecutados por el gobierno con respecto al etiquetado en origen de productos con restricción (filtros, bujías, vidrios, pastillas y zapatas de freno).
Luego de negociaciones con proveedores logísticos, TDE presentó las alternativas para este nuevo requisito de importación; la resolución final por parte de TMC, fue que la ruta logística sea a través de Toyota Tsusho Miami – PAC – Parts & Accessories Center.
A partir de abril de 2015, el 100 % de productos con restricción cumplen el etiquetado en origen. El impacto a este asunto son los costos adicionales de etiquetado y los valores FOB distintos a fuente directa Japón.

4.2. Ampliación de espacio en Centro de Distribución

Debido a la necesidad de espacio en el CPD, y soportando a la estrategia de incrementar stock de seguridad en ítems con restricción en Repuestos; y en Accesorios teniendo en cuenta que las negociaciones a escala de rines y A/C, spray cover para los vehículos obtienen el mejor costo para este negocio; se incrementó el espacio en aproximadamente 50 metros cúbicos en almacenamiento exterior, sin mayor inversión, esta ampliación mejoró notablemente la operación en Seguridad y Calidad y Costo.

5. RECONOCIMIENTO 2015

Como parte del programa "Kaizen Olympics" de Toyota Tsusho America Inc. Se obtuvo el máximo reconocimiento "Gold Award" por los esfuerzos realizados durante tres años del programa en mejoras a seguridad y calidad de operaciones en el centro de distribución.

6. MEJORAMIENTO CONTINUO

6.1. Programa de Capacitación PARTS 21

En el año 2015 se realizó la capacitación para los asesores de Repuestos de los concesionarios. Este programa es validado por Toyota Motor Company (TMC) como soporte para garantizar el perfeccionamiento de las operaciones de repuestos tanto para la atención en talleres de los concesionarios Toyota. Los cursos realizados fueron: Nivel 1-Fundamentos y Nivel 2-PRO.

6.2. Programa DPOK – Dealer Parts Operation Kaizen

En el 2015 se dio inicio a la implementación del programa DPOK, el mismo que como fin tiene el mejoramiento continuo de las operaciones de Repuestos en el Distribuidor y Concesionario en 4 pilares:

1. Guía de almacenamiento – con enfoque en control de inventario
2. Distribución física óptima
3. Manejo de pedidos especiales
4. Manejo de la información ETA (Estimated Time Arrival – tiempo estimado de llegada).

Las agencias que se encuentran en la implementación son:
Casabaca Agencia Cumbayá
Importadora Tomebamba Agencia Toyocuenca
Toyocosta Agencia Francisco de Orellana

RECURSOS HUMANOS Y ADMINISTRACIÓN

El índice de rotación del año 2015 es del 2% que comparando con el sector es un indicador muy bajo que nos permite aseverar que durante el año el personal fue estable.

Durante el año 2015, no se realizaron ajustes salariales a ningún colaborador, debido a la situación que atraviesa el sector automotor, mantuvimos beneficios.

Al cierre del año 2015 no contamos con ningún reclamo laboral así como tampoco ninguna observación por parte de los Organismos de Control, mantuvimos tres citaciones en riesgos del trabajo mismas que fueron solventadas de manera favorable para Toyota del Ecuador S.A.

Durante el año 2015, se eliminaron las Vicepresidencia dentro de la Estructura organizacional y se creó las funciones de Directores, se crearon dos nuevas Gerencia (Financiera y de Servicio).

Durante el año 2015 se implementó normativas de Seguridad Industrial, conforme lo estable la legislación Ecuatoriana y el programa de ANZEN FIRST.

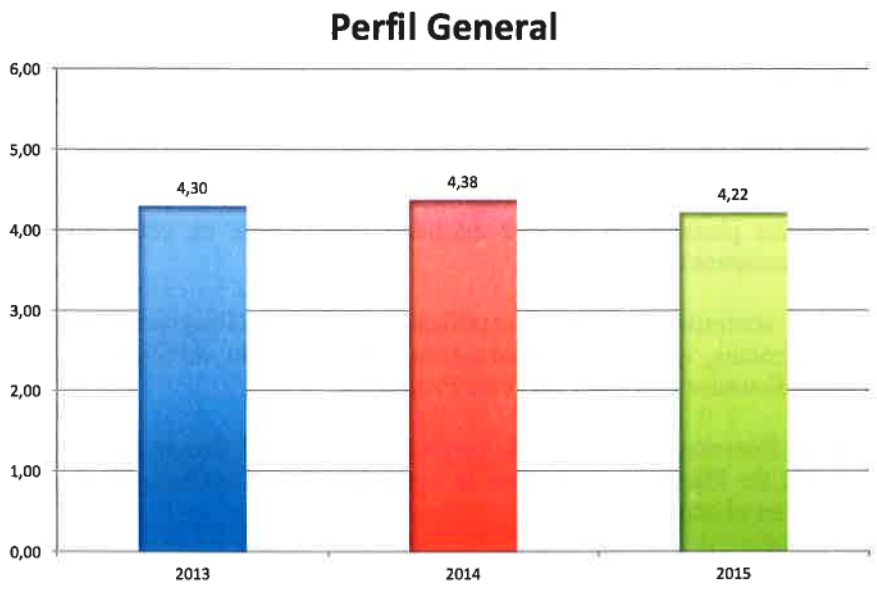
Se renovaron y consiguieron los permisos ambientales pertinentes y se implementó una planta de tratamiento de agua.

Realizamos de manera exitosa y a tiempo la remodelación y unificación de oficinas en la planta baja.

Se obtuvo los permisos de construcción mismos que no habían podido ser obtenido debido a múltiples problemas legales que presentó la construcción para el Municipio Metropolitano de Quito.

Se desarrollaron nuevas políticas y procedimiento a fin de normar algunas actividades relacionadas con Recursos Humanos que se encontraban si ninguna normativa.

Nuestro índice de Satisfacción de Colaboradores durante el 2015 es de: 4,22



SERVICIO

1. KPI

Los resultados que se obtuvieron en el año 2015 en TUS es de 94.314 unidades en Mecánica y 10.188 unidades en Enderezada y Pintura, lo que representa $ 28.496.158 y $ 10.922.615 respectivamente.

2. GARANTÍAS

En el área de Garantías se cerró el año 2015 con un Error Rate de 0,91% y un Travel Time de 0,55% con un total de 3.593 garantías procesadas.

3. FIELD

Se realizó el sostenimiento del Programa TSM Kodawari de Mecánica mediante 3 visitas programadas en el año a cada una de las agencias, cumpliendo con los diferentes planes de acción para mejorar su operación. De igual manera se cumplió con las re-certificaciones en este Programa a las agencias que terminaron su período de certificación.

Con respecto al programa TSM Avanzado (Mantenimiento Express) se cumplió con las re-certificaciones de las agencias que terminaron su período de certificación y de la misma manera se realizó una visita al año para el sostenimiento del Programa cumpliendo con los distintos planes de acción.

Se certificaron en el programa TSM Básico de Enderezada y Pintura a las agencias de Casabaca Centro y Casabaca Santo Domingo mientras que las agencias Casabaca Los Chillos, Casabaca Cumbayá e Importadora Tomebamba Machala obtuvieron su re-certificación. Cabe recalcar que este Programa ha sido cerrado por TMC a partir de Enero 2016 y el Programa que lo sustituye es TSM Kodawari de Enderezada y Pintura, Programa que incluye la evaluación de procesos y calidad de la reparación.

Toyocosta Daule se certificó en el Programa TSM Kodawari de Enderezada y Pintura permitiendo al Ecuador ser pionero en tener 2 agencias certificadas en este Programa (anteriormente se certificó Toyocuenca)

Se realizó el sostenimiento de la certificación DERAP (Programa Medioambiental de TMC) a todas las agencias, quienes anteriormente obtuvieron su certificación, logrando que todas las agencias del Ecuador cumplan con este Programa.

TDE trabajó durante este año en la implementación del Programa Avanzado (MRS Sistema de Recordatorio de Mantenimiento) en la agencia piloto Casabaca Norte, agencia que logrará su certificación en el 2016.

4. CAPACITACIÓN

Se ejecutó 24 cursos en las diferentes áreas: mecánica, enderezada, pintura, nuevos modelos, controladores, personal de citas, personal de garantías, personal que realizan reportes técnicos y asesores de servicio, capacitando a 208 técnicos de la red de concesionarios Toyota. Además se ha capacitado como instructores en las diferentes áreas a 2 colaboradores de Toyota del Ecuador S.A.

5. ÁREA TÉCTICA

En el año 2015 se procesó 577 Informaciones técnicas y se ha dado soporte técnico a todos los concesionarios de Toyota en casos de difícil diagnóstico.

Se realizó la investigación y seguimiento al Top Priority Internal Technical Issues junto con TMC para solucionar los casos técnicos más importantes del país.

Se ha llevado a cabo la ejecución de las Campañas Especiales de Servicio solicitadas por TMC.

Se ha realizado el sostenimiento del Programa Fix It Right a todas las agencias del país. Además se ha tomado a Casabaca Norte como agencia piloto para la implementación de nuevas actividades de Fix It Right de TMC.

De igual manera se ha realizado el trabajo para obtener los certificados de conformidad del fabricante, type approval, test report y toda la documentación necesaria requerida por las autoridades ecuatorianas para la certificación y homologación de nuestros vehículos.

6. LOGROS OBTENIDOS

En el año 2015 Toyota del Ecuador S.A. obtuvo por segunda vez consecutivo el premio "Outstanding Customer Service Award", reconocimiento "Oro" por parte de Toyota Motor Corporation a las áreas de Servicio y Repuestos.

Dicho premio representa el primer lugar en la región de Norte y Sudamérica con respecto al progreso de las áreas esenciales de servicio al cliente, como son:

- Calidad y Servicio Técnico
- Operación de Repuestos
- Capacidad de Servicio y Operaciones
- Mejoramiento de la Satisfacción al Cliente
- Cadena de Valor
- Operaciones de Body & Paint
- Relaciones con el cliente

LOGÍSTICA

Unidades procesadas Logística: 3,636

Órdenes de trabajo accesorios: 5,855

Índice de calidad de entrega: 94%

Índice entrega a tiempo Logística: 94%

1. ACTIVIDADES

Se completó la implementación del nuevo patio de almacenaje en Toyota del Ecuador S.A. acorde a las normas gubernamentales y regulación de seguridad.

Mejoras del sistema de Tracking en lo que se refiere a reportes de novedades y reportes de stock en cada una de las Bodegas.

Negociación en comodato del Laboratorio de Pintura para el área de Terminados.

Actualización de contratos con Compañías de Transporte.

Control de inventario en las Bodegas de insumos de PDS y Accesorios a través del Sistema JDE.

Mejora en operaciones, control y seguridad con personal de la Autoridad Portuaria de Esmeraldas.

Mejora de herramienta y tecnología en área de reparación de daños sin repintado.

Mejora en infraestructura operativa del área de aplicación de Bedliner.

Mantenimiento trimestral de limpieza de ramas en la vía Esmeraldas- Santo Domingo- Quito.

SITUACIÓN FINANCIERA

El año 2015 se presentan índices de rentabilidad similares a los del año 2014, este resultado ha sido gracias al manejo eficiente de toda la operación en cuanto a un mix de productos rentables; unificación de cupos de los concesionarios con Toyota del Ecuador S.A. a demás de la reducción en gastos y costos.

Los índices de liquidez se incrementaron sustancialmente debido a que la estrategia de reducir las cuentas por cobrar y a mantener un crédito local por $ 2.5 millones con el fin de mitigar una posible falta de oferta de liquidez que puediera afectar a Toyota del Ecuador S.A. Este exceso de liquidez se direccionó como anticipo a Toyota Tsusho Corporation por un valor de $ 8'000,000 (Ocho millones de Dólares Americanos).

Los días de cuentas por cobrar al final del año en proporción fuero similares comparado con el último año gracias al compromiso de nuestros clientes para realizar cancelaciones importantes en el mes de diciembre.

En cuanto al gasto financiero, tuvo una tendencia creciente debido al incremento de las tasas de interés a partir del mes de Julio del 2015, el cual es efecto de la caída de depósitos en el sistema financiero, lo cual redujo la oferta de efectivo e impacto en las tasas pasivas de los bancos.

Los resultados financieros, el porcentaje de rentabilidad se mantivo similar con respecto al año 2014 ascendiendo al 3.6% sobre el total del ingreso, misma que en valor absoluto representa $4,434,520 utilidad neta de $ 6,530,605 luego del cálculo de impuesto a la renta $ 1.343,575 y de participación trabajadores $ 1,019,664.

INFORMACION GENERAL

HECHOS EXTRAORDINARIOS EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

La Compañía no tiene ningún reclamo legal pendiente de resolución por alguna autoridad competente.
La facultad determinadora de la administración tributaria para verificar las declaraciones de impuestos de Toyota del Ecuador S. A. están abiertos a la posibilidad de una revisión tributaria los años 2014 y 2014. Durante el año 2015 la compañía fue determinada por el año fiscal 2013, con resultados favorables para la compañía

Se actualizó y mejoró la matriz de riego y manual de procedimiento para el cumplimiento de lo dispuesto por la ley referente al Lavado de Activos y Financiamiento del Terorismo, con lo que buscamos mejorar los controles y procesos para mitigar los riesgos.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LAS JUNTAS GENERALES DE ACCIONISTAS

Las disposiciones de las Juntas Generales y del Directorio han sido cumplidas por parte de la Administración de la Compañía.

CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS LEGALES EN MATERIA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DE LA LEY DE PODER DE MERCADO

Toyota del Ecuador S. A. cumple con todos los requisitos legales en materia de propiedad intelectual. Todas las computadoras que utilizan sus empleados cuentan con sus respectivas licencias de uso del software instalado en ellas, y todos los logos y marcas que utiliza están debidamente autorizados por sus representantes legales.

De igual manera, en todo contrato que la Compañía suscribe están contempladas las normas de Propiedad Intelectual vigentes en el Ecuador.

En lo que compete al cumplimiento de la Ley de Poder de Mercado, Toyota del Ecuador S.A. ha realizado actividades y mejoras en la operación en cuanto a brindar el mejor producto en beneficio de los clientes

PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO

Pongo a consideración de los señores accionistas de Toyota del Ecuador S.A. mi sugerencia para que las utilidades del año 2015 (US$ 3.964.603,18), después que se ha calculado y pagado los valores correspondientes a participación de trabajadores (US$ (1.014.474,62) e Impuesto a la Renta (US$ 1.343.574,84), y de que se haya destinado el correspondiente del 10% a la Reserva Legal (US$ 440.511,46), permanezcan como parte de la Utilidades Retenidas o no Distribuidas por el valor total..

Atentamente,

Hidehisa Inoue
PRESIDENTE EJECUTIVO
Quito, 11 de Marzo del 2016