



Toyota del Ecuador S.A.

INFORME

EJERCICIO ECONOMICO 2016

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 2016:

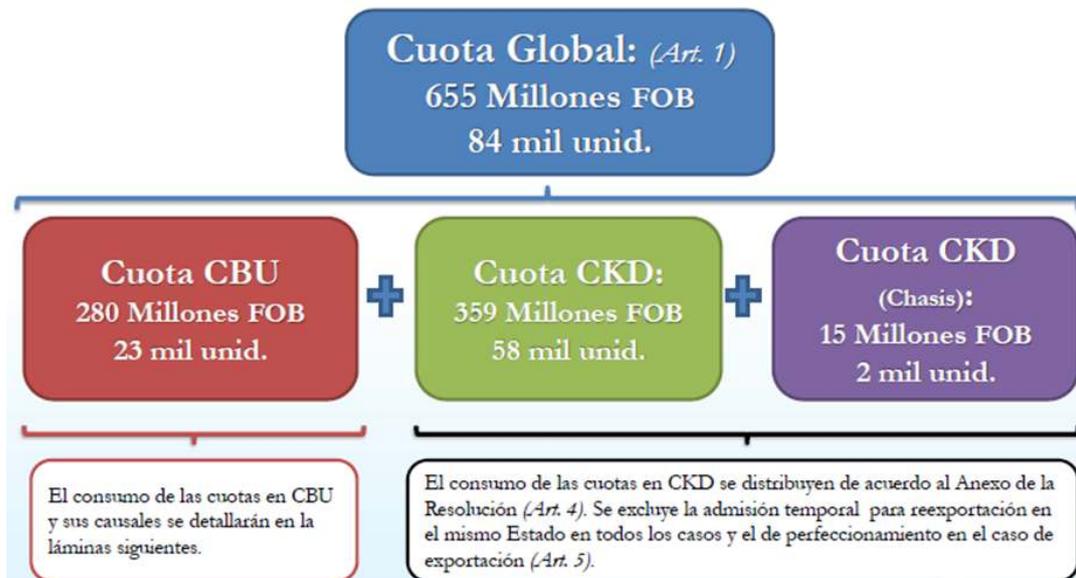
Durante este año, el gobierno nacional mantuvo un estricto control y restricciones de importación de vehículos, por esta razón las ventas anuales de la industria automotriz se ubicaron en a 63.555 unidades, que frente a las 81.262 unidades del año 2015 muestra un decrecimiento debido al nuevo sistema de cupos trimestrales que el gobierno adoptó. 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 con un crecimiento importante y su estrategia de entrar en segmentos más económicos de menos de 20.000 dólares, mientras que Hyundai permanece en tercera posición.

Toyota comercializó 2.951 unidades que son 701 unidades menos que en el 2015, lo cual equivale a una reducción del 19.9%. Este decremento de unidades está directamente relacionado a las medidas gubernamentales para restricción de importaciones y a la falta de stock en algunos modelos.

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 cincuenta dólares por barril. Esta situación obligó al gobierno a realizar ajustes al presupuesto para el año 2016, tomar medidas de restricción a las importaciones con la finalidad de poder estabilizar la balanza comercial, y a decir del Presidente para cuidar la economía dolarizada. Lo mencionado afecta directamente a la venta de vehículos.

En cuanto a cambios institucionales y legislación importante que tuvo modificaciones o injerencia en el año 2016, cito lo siguiente como lo más relevante y de impacto para Toyota del Ecuador S.A.:

- Toyota cumplió con todos los requerimientos de la norma INEN 034, la cual tiene como requisitos el cumplimiento de mayores ítems de seguridad en los vehículos.
- Para el 2016 el COMEX emite la resolución No. 50 de extensión de cupos de importación; 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 2016.

COMERCIAL

1. ENTORNO DEL SECTOR AUTOMOTOR

1.1. Demanda del Mercado.

La demanda en el mercado automotor en el 2016 se mantuvo alrededor de 63.555 mil unidades a pesar de la restricción de importaciones, que fue controlada a través del establecimiento de cupos, sin embargo, en el año 2016 se observa una caída del 19.9% frente año anterior como se puede ver en el cuadro adjunto.

	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	Unidades	Share	Unidades	Share	Unidades	Share	Unidades	Share	Unidades	Share	Unidades	Share
Toyota	6.544	4,7%	6.840	5,6%	6.425	5,6%	6.476	5,4%	3.651	4,5%	2.951	4,6%
Chevrolet	59.189	42,3%	54.947	45,3%	50.195	44,1%	53.574	44,6%	40.265	49,5%	28.375	44,6%
Kia	11.965	8,6%	10.144	8,4%	12.300	10,8%	12.038	10,0%	7.647	9,4%	8.486	13,4%
Hyundai	14.879	10,6%	12.296	10,1%	9.629	8,5%	10.623	8,8%	5.678	7,0%	4.930	7,8%
Great Wall	2.085	1,5%	2.088	1,7%	1.688	1,5%	2.160	1,8%	2.445	3,0%	2.717	4,3%
Mazda	8.012	5,7%	5.120	4,2%	6.402	5,6%	6.916	5,8%	3.651	4,5%	2.546	4,0%
Nissan	10.080	7,2%	7.051	5,8%	6.576	5,8%	6.019	5,0%	3.794	4,7%	2.474	3,9%
Hino	4.133	3,0%	3.625	3,0%	3.735	3,3%	4.578	3,8%	3.385	4,2%	2.150	3,4%
Ford	4.385	3,1%	4.254	3,5%	4.086	3,6%	4.164	3,5%	1.771	2,2%	1.644	2,6%
Renault	5.441	3,9%	2.707	2,2%	2.624	2,3%	2.587	2,2%	1.128	1,4%	1.747	2,7%
Others	13.095	9,4%	12.296	10,1%	10.140	8,9%	10.922	9,1%	7.894	9,7%	5.535	8,7%
Total	139.808	100,0%	121.368	100,0%	113.800	100,0%	120.057	100,0%	81.309	100,0%	63.555	100,0%

2. ESTRATEGIA COMERCIAL TOYOTA DEL ECUADOR S.A.

2.1. Crecimiento Sostenible.

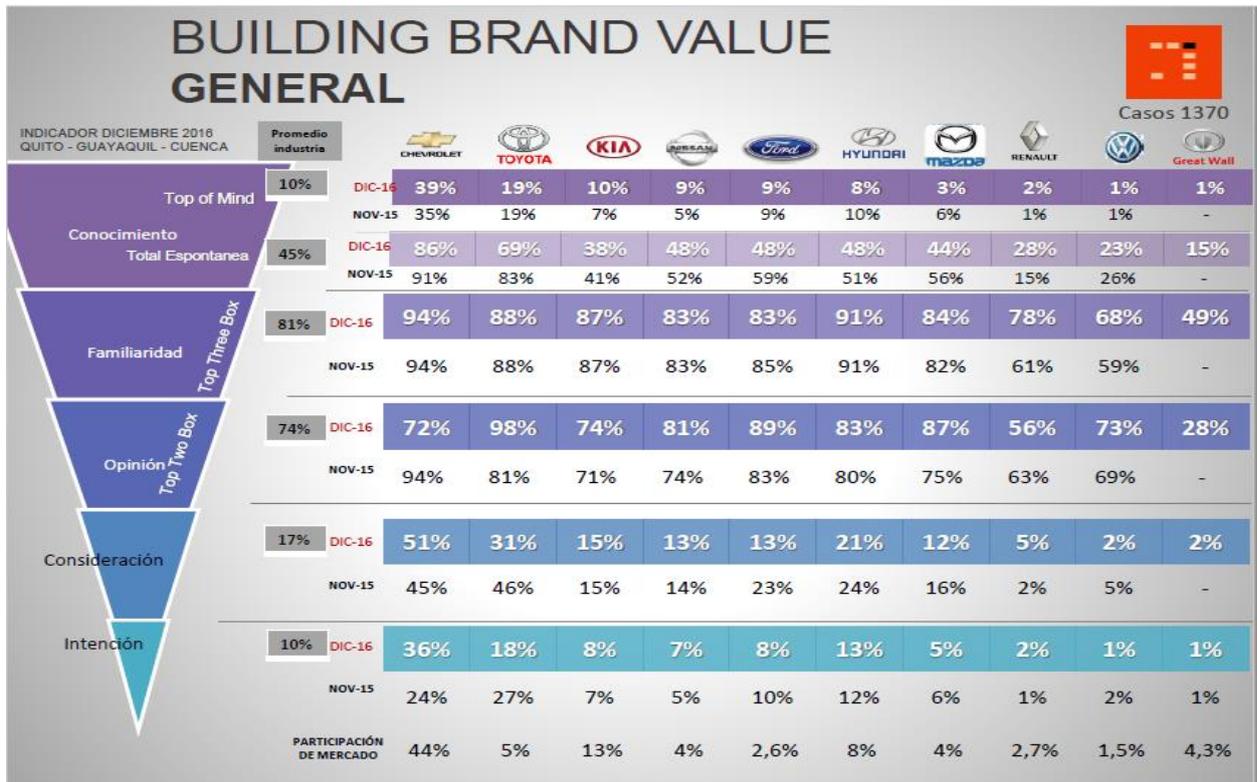
Dado que las ventas de vehículos tuvieron cupos, vimos la oportunidad de consolidar nuestro liderazgo en ventas especiales mismas que consisten en vehículos para diplomáticos, discapacitados, gobierno, exonerados, los cuales se importan por fuera del cupo asignado. Se nombró una persona encargada para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

También se incrementó 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.

2.2. 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 no fueron lo que esperamos y tuvimos como marca una disminución importante en el índice de consideración, este índice bajó del 46% al 31%. Lo que nos da a entender que debemos retomar campañas fuertes de marca y tener una publicidad constante en todos los medios durante todo el año.

Toyota sigue siendo la marca de Mejor Opinión General en el Mercado, donde el índice alcanzó el 88%, se mantuvo frente al índice del 2015. En cuanto a los índices de Intención de compra hubo un decremento importante del 27% en el 2015 al 18% en el 2016, esto debido principalmente que las otras marcas tuvieron una participación más activa en los medios de publicidad durante todo el año.

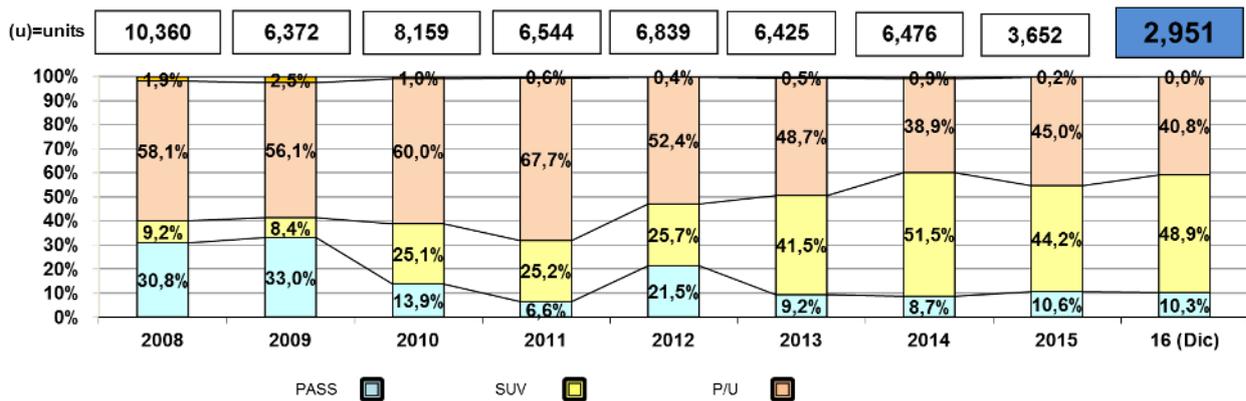


3. VEHÍCULOS

Los resultados de ventas han sido consecuencia de varias causas:

- Cupos de importación trimestrales asignados por el Gobierno.
- Selección adecuada de mix de producto, enfocado especialmente en SUV y lanzamiento del nuevo Fortuner, Yaris para ventas especiales y el relanzamiento del Prius C.
- Por el nuevo sistema de cupos se habilitó, para poder importar, a algunas compañías como Autoconfianza S.A. y Mansuera S.A., estas fueron adicional a Toyota del Ecuador S.A., Importadora Tomebamba S.A. y Casabaca S.A.

En el 2016 se alcanzó la cifra de 2.978 unidades de ventas Wholesale y 2.951 unidades de ventas Retail, lo que nos dio una participación de mercado del 4,6%.



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PASS	3192	2102	1134	430	1459	572	565	388	304
SUV	955	363	2045	1649	1759	2669	3338	1616	1442
PU	6010	3575	4902	4428	3583	3130	2521	1642	1205
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	3652	2951

4. CAPACITACION:

4.1. 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 estandarizado enfocado en crear clientes para toda la Vida.

4.2. E-Learning:

Esta es una herramienta muy útil ya que se puede capacitar a toda la fuerza de ventas vía internet, se capacitaron en 7 modelos distintos en los cuales participaron 95% del personal de ventas y el 90% aprobaron todos los cursos.

4.3. Toyota Way:

Para seguir implantando la filosofía de Toyota en la toda la red retomamos los talleres de Toyota Way, se dictaron dos talleres completos con una asistencia de 50 personas, en donde se dio prioridad a las personas que no habían tomado este taller anteriormente.

5. IMPORTACIONES:

- 5.1.** Elaboración del proceso de DONACION de los vehículos PRIUS, por parte de JICS al Ministerio del Ambiente culminado de manera satisfactoria, pese a que el COPCI no me permite la donación de vehículos.
- 5.2.** Internación Temporal con Reexportación en el mismo Estado (RÉGIMEN 20), para la empresa Tokura de 4 vehículos.
- 5.3.** Análisis de recaudación de impuestos directos (IVA, ICE), e impuesto indirectos (Rodaje- matriculación) mostrando una disminución sustancial frente al mismo periodo del año 2015, debido a la restricción trimestral de cupo para el año 2016 establecida mediante Resolución 050-2015 del COMEX, análisis que apoyo a que se viabilizara la cuota extra de USD FOB 70´000.000,00 otorgada en el último trimestre del año 2016.
- 5.4.** Utilización Máxima del cupo otorgado trimestralmente lo que permitió nacionalizar unidades extras con la carga adicional realizada los días lunes.
- 5.5.** Nacionalizaciones anticipadas hasta 30 días antes de la llegada del vapor a puerto ecuatoriano.
- 5.6.** Se logró la Unificación de tarifas de Depósito Comercial público del 3.8% al 3.5%.
- 5.7.** Se puso en conocimiento y gestionamos las Obligaciones tributarias pendientes con el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. Tanto de los dealers como de Toyota del Ecuador S.A. de años anteriores.
- 5.8.** Habilitación de Mansuera como importador de vehículos.
- 5.9.** Elaboración de un nuevo Procedimiento de Importación ajustado a la Resolución 050-2015 COMEX, que permitió el ingreso a nuestro sistema de todas las unidades sin errores, Basados en la nacionalización utilizando 6 empresas.
- 5.10.** Trámite de Licencia de Importación SERCOP para vehículos de la SETECI.

6. REPUESTOS Y ACCESORIOS

1. CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO 2016

REPUESTOS		
	META 2016	RESULTADOS
Ventas	15,3 (M)	16,2 (M)

ACCESORIOS		
	META 2016	RESULTADOS
Ventas	5,1 (M)	5,4 (M)

LUBRICANTES		
	META 2016	RESULTADOS
Ventas	0,73 (M)	0,84 (M)

- 1.1.** Para el resultado de ventas de repuestos es necesario mencionar que en el mes de diciembre de 2015 se facturó hacia los DLRS el valor de \$1,785,110; debido a este asunto la venta de repuestos para inicios del año 2016 disminuye comparada al año 2015.
- 1.2.** En el año 2016 manteniendo la cuota de importación de vehículos, se realizaron los ajustes necesarios para incrementar el monto de venta de accesorios por unidad entregada por Toyota del Ecuador S.A. El valor promedio de facturación se incrementó para 2016 con un total de unidades de 2951.

2. MONTO DE INVENTARIO TOTAL A DICIEMBRE 31 DE 2016

Total Inventario: \$5,687,059

	META 2016	RESULTADOS
Tasa de Servicio	> 95%	96,1%
Meses Stock	< 4.8	4.7

Cabe mencionar el incremento en meses de stock por dos factores fundamentales:

1. Uso del cupo asignado para el año 2016 de 2.6M de ítems de restricción.
2. Reposición de inventario por facturación anticipada

3. ASPECTOS IMPORTANTES DEL NEGOCIO

3.1. Campaña de Postventa:

Se implementó por primera ocasión la Campaña de Repuestos Genuinos y Servicio de Calidad Toyota. La misma que fue promocionada en radio y redes sociales.



3.2. Lanzamiento TGMO – Toyota Genuine Motor Oil

Se realizó el lanzamiento de TGMO – Toyota Genuine Motor Oil en presentaciones de 250 y 55 galones para la red de concesionarios Toyota.

Para la misma se realizó una campaña de introducción en redes sociales, para generar expectativa en los clientes.



3.3. Análisis de importadores Grises de Repuestos

El año 2016 fue un año en el que uno de los temas de discusión se centraba en los importadores de Repuestos Genuinos Toyota de fuente Gris, para ello Toyota del Ecuador S.A. realizó varios análisis, entre ellos i) estudió de comparación de marcas genuinas y alternos, ii) solicitud a Toyota Tsusho Corporation (TTC)/ Toyota Motor Corporation (TMC) para contramedidas y mejora en precios.

Toda esta información llevó a que el Directorio para el año 2017 apruebe una revisión en precios de ítems de carrocería para contrarrestar el problema de precios en este tipo de productos.

7. ASPECTOS OPERATIVOS

4.1. Etiquetado en destino

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).

Para agosto de 2016, Toyota del Ecuador S.A. cambia la operación logística de etiquetado, es decir el etiquetado se realiza en depósito comercial en Ecuador, luego que el gobierno calificó a empresas ecuatorianas para realizar el proceso de etiquetado/rotulado de productos importados., con ello la importación se realiza desde TTC Japón hacia Ecuador.

8. MEJORAMIENTO CONTINUO

5.1. Programa DPOK – Dealer Parts Operation Kaizen

En el 2016 se finalizó la implementación del programa Delaer Parts Operation Kaizen (DPOK) en pilotos, 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 listas son:

- Casabaca Agencia Cumbayá
- Importadora Tomebamba Agencia Toyocuenca
- Toyocosta Agencia Francisco de Orellana

Se espera la certificación de los promotores DPOK para continuar con la expansión del programa.

9. SERVICIO

1. KPI

Los resultados que se obtuvieron en el año 2016 en Total Units Service (TUS) es de: i) 83.859 unidades en Mecánica y ii) 8.613 unidades en Enderezada y Pintura, lo que representa \$ 24.381.026 y \$ 7.516.155 respectivamente.

2. GARANTÍAS

En el área de Garantías se cerró el año 2016 con un Error Rate de 0,97% y un Travel Time de 0,13% con un total de 4.639 garantías procesadas.

3. FIELD

Se realizó el sostenimiento del Programa Toyota Customer Service Workshop Management (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. Así mismo se cumplió con las re-certificaciones en este programa a las agencias que terminaron su período de certificación.

Con respecto a los programas TSM Avanzado: Programa Mantenimiento Express (EM) 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. Con el Programa Maintenance Remaining System (MRS) Sistema de Recordatorio de Mantenimientos se certificó a la agencia piloto Casabaca Norte.

En el área de Enderezada y Pintura se realizó las re-certificaciones y sostenimiento del Programa TSM Kodawari en las 2 agencias que tienen este programa: Toyocuenca y Toyocosta Daule; mientras que Casabaca Norte obtuvo su certificación en este Programa.

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.

Toyota del Ecuador S.A. trabajó durante este año en la implementación del Programa de Seguridad de TMC en la agencia piloto Casabaca Cumbayá, logrando la implementación del 100% en las 3 categorías de evaluación. De igual manera se inició con la implementación de este Programa en todas las agencias a nivel nacional.

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 206 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 TÉCNICA

En el año 2016 se procesó 749 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 implementado en Casabaca Norte nuevas actividades de Fix It Right de TMC para luego realizar un efecto multiplicador en el resto de agencias a nivel nacional.

Se obtuvo los certificados de inspección a través del INEN para la nacionalización de todos los modelos Toyota y de igual manera se obtuvo los certificados únicos de homologación mediante la Agencia Nacional de Tránsito (ANT) para la matriculación de todos los vehículos Toyota. Así mismo se continuó con la obtención de los certificados INEN 1 de emisiones para cada uno de los modelos.

6. LOGROS OBTENIDOS

En el año 2016 Toyota del Ecuador S.A. obtuvo por tercera vez consecutiva el premio “Outstanding Customer Service Award”, reconocimiento “Oro” por parte de Toyota Motor Corporation (TMC) 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

10. LOGÍSTICA

Unidades procesadas Logística:	2,855
Órdenes de trabajo accesorios:	14,896
Índice de calidad de entrega:	95,45 %
Índice entrega a tiempo Logística:	95,55%

ACTIVIDADES

- Planificación de flujos y capacidad para extensión de galpón de accesorios.
- Mejoras del sistema Tracking para tener reportes de picos de inventario en cada una de las bodegas de almacenaje.
- Mejoras en tiempo de facturación de los vehículos que ya se encuentran listos a través de alertas automáticas recibidas vía email.
- Mejoras en la comunicación cuando el concesionario cambia el combo en el sistema S3S a través de alertas automáticas recibidas vía email.
- Mejoras del sistema Tracking con la notificación de novedades en los vehículos, mediante alertas automáticas recibidas vía email.
- Desarrollo teórico del proyecto de implementación de un nuevo sistema de automatización para el Control de Calidad.
- Mejoras en el tiempo de carga de información del Tracking en la recepción/ despacho de los vehículos con la implementación de Wifi en el Patio secundario.
- Mejora en operaciones, control y seguridad de los vehículos con personal de la Autoridad Portuaria de Esmeraldas y Compañía de Transporte a través de capacitaciones.
- Mejora de infraestructura operativa y seguridad para los operarios en el área de aplicación de Bedliner
- Mantenimiento trimestral de limpieza de ramas en la vía Esmeraldas- Santo Domingo- Quito.

11. RECURSOS HUMANOS

El índice de rotación del año 2016 es del 5% y las posiciones salientes no han sido reemplazadas. Durante el año 2016, no se realizaron ajustes salariales a ningún colaborador, debido a la situación que atraviesa el sector automotor, mantuvimos beneficios.

Al cierre del año 2016 no contamos con ningún reclamo laboral, así como tampoco ninguna observación en seguridad industrial o salud ocupacional.

En el año 2016, se eliminó la Gerencia de Mercadeo dentro de la Estructura Organizacional de Toyota del Ecuador S.A.

Durante el año 2016 se dio continuidad dentro de Toyota del Ecuador S.A. a las normativas de Seguridad Industrial, conforme lo establece la legislación ecuatoriana y el programa de ANZEN FIRST.

Se renovaron y consiguieron los Permisos Ambientales pertinentes sin ninguna observación.

Se implementó el programa de Kaizen de Seguridad en las áreas de CPD y Logística.

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

Se dio continuidad al programa de EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO.

Desarrollamos el Taller de Sensibilización y Alineamiento del equipo gerencial.

Se cumplió con el cronograma de capacitación establecido para el año 2016.

El índice de Satisfacción de Colaboradores de Toyota del Ecuador S.A. durante el 2016 es el 81% de índice de satisfacción laboral.

12. FINANZAS

El año 2016 presenta índices de rentabilidad deteriorados frente al año 2015, resultado que se debió al cambio de modalidad de cupos de importación los cuales pasaron de anual a trimestral, adicional, el sistema financiero atravesó por una escasez de liquidez la cual tuvo una mejora paulatina a partir del cuarto trimestre del año 2016.

Se implementó varias estrategias con el fin de asegurar la estabilidad de la compañía, entre ellas se priorizó la liquidez por medio de la negociación de préstamos con plazos desde 90 a 365 días para garantizar la disponibilidad de efectivo durante todo el año 2016, pero en especial en los inicios de cada trimestre donde se nacionalizaba la mayor cantidad de unidades.

En lo referente al gasto financiero, este tuvo un incremento sustancial frente al año anterior, en primer lugar por la adquisición de préstamos por periodos de más de 90 días los cuales superaban el ciclo de efectivo de la compañía (70 días promedio) y, en segundo lugar por las elevadas tasas de interés las cuales respondían a la escasez de liquidez.

Sin embargo para minimizar este impacto los excedentes de efectivo se los invirtió entre 30 y 60 días plazo en el sistema financiero aprovechando que las tasas pasivas de los bancos que se encontraban al alza por el mismo defecto anteriormente citado.

Los días de cuentas por cobrar al final del 2016 en proporción fueron similares comparado con el último año gracias al compromiso de nuestros clientes para realizar cancelaciones importantes en especial al final de cada trimestre.

Los resultados financieros, el porcentaje de rentabilidad por lo mencionado anteriormente tuvo un caída considerable con respecto al año 2015 pasando del 3.6% al 2.3% sobre el total del ingreso, misma que en valor absoluto representa un total de US\$1,511,902 de utilidad neta luego del cálculo de impuesto a la renta US\$969,395 y de participación trabajadores US\$437,876.

13. INFORMACION GENERAL

HECHOS EXTRAORDINARIOS EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, TRIBUTARIO Y LABORAL

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. prescribirá para el año 2014 en el mes de abril. Quedan entonces, abiertos a la posibilidad de una revisión tributaria los años 2014, 2015 y 2016.

La implementación de las políticas y procedimientos para el cumplimiento de las normativas relacionadas con los Riesgos de Trabajo y Seguridad Industrial, fueron implementadas.

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.

14. 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 en el sentido que las utilidades del año 2016 (US\$1,511,902), después de que se haya calculado y pagado los valores correspondientes a participación de trabajadores (US\$437,876) e Impuesto a la Renta (US\$969,395), y de que se haya destinado el correspondiente 10% a la Reserva Legal (US\$151.191), permanezcan como parte de las Utilidades Retenidas y no Distribuidas por el valor total.

Atentamente,



Hidehisa Inoue

PRESIDENTE EJECUTIVO

Quito, 14 de Marzo del 2017