

Toyota del Ecuador S.A.

INFORME

EJERCICIO ECONOMICO 2017

Señores

ACCIONISTAS DE TOYOTA DEL ECUADOR S. A.

Ciudad

De mis consideraciones:

A continuación, pongo a su consideración el Informe de Administrador por las actividades desarrolladas por la Compañía, situación comercial, y financiera por el año 2017.

MARCO GENERAL DE LA EMPRESA

Durante este año, el gobierno nacional elimino los cupos de importación lo que produjo el aumento de ventas del 65.33% comparado con el año anterior, por esta razón, las ventas anuales de la industria automotriz ecuatoriana se ubicaron en a 105.077 unidades que, frente a las 63.555 unidades comercializadas durante el año 2016 muestra un incremento importante debido a la eliminación de los cupos de importación como se mencionó anteriormente.

La marca 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 con vehículos con un precio menos a US\$ 20.000, mientras que Hyundai permanece en tercera posición. La marca Great Wall subió de 4.3% de participación en el 2016 al 6.5% en el 2017.

La comercialización de repuestos y accesorios fue un importante generador de ingresos para la compañía, sin embargo es importante mencionar que durante este año el Gobierno conitnuó con el control y aplicación regulaciones y normas para la importación de partes, lo que ha restringido y complicado la importación de ciertos ítems.

La marca Toyota comercializó 4.804 unidades, que son 1.853 unidades más que en el 2016, lo cual equivale a un incremento del 62.79%. Este incremento es gracias a la eliminación de cupos y a la estrategia comercial realizada por la marca.

COMERCIAL

1. ENTORNO DEL SECTOR AUTOMOTOR

1.1. Demanda del Mercado.

La demanda en el mercado automotor en el 2017 fue de 105.077 unidades, si bien fue un año con un incremento bastante fuerte, esto se debió en su mayor parte por toda la demanda reprimida durante los años anteriores que hubo restricciones del gobierno de toda clase.

RESUMEN HISTORICO DE VENTAS Y PARTICIPACION MENSUAL POR MARCA											
MARCA	VARIACION vs NOV 2017		VENTAS ACUM. 2017		VENTAS ACUM. 2016		VARIACION Acumulado 17 vs Acumulado 16			VARIACION DIC 17 VS. DIC 16	
	unds.	%	2017	%	unds.	%	unds.	% Variac.	Share	unds.	% Variac.
1 Chevrolet	(261)	-5,7%	41.101	39,1%	28.375	44,6%	12.726	44,8%	-5,5%	1.556	55,8%
2 Kia	522	27,1%	18.223	17,3%	8.486	13,4%	9.737	114,7%	4%	1.449	144,8%
3 Hyundai	44	3,6%	9.443	9,0%	4.930	7,8%	4.513	91,5%	1,2%	735	142,7%
4 Great Wall	28	3,9%	6.792	6,5%	2.717	4,3%	4.075	150,0%	2,2%	461	157,3%
5 Toyota	(33)	-5,6%	4.804	4,6%	2.951	4,6%	1.853	62,8%	-0,1%	214	61,7%
6 Nissan	15	4,2%	3.568	3,4%	2.474	3,9%	1.094	44,2%	-0,5%	123	50,0%
7 Hino	13	3,6%	3.310	3,2%	2.150	3,4%	1.160	54,0%	-0,2%	150	67,6%
8 Ford	(27)	-9,7%	2.541	2,4%	1.644	2,6%	897	54,6%	-0,2%	148	142,3%
9 Mazda	(45)	-21,3%	1.959	1,9%	2.546	4,0%	587	-23,1%	-2,1%	-110	-39,9%
10 Renault	33	26,8%	1.953	1,9%	1.747	2,7%	206	11,8%	-0,9%	-69	-30,7%
GRAN TOTAL	842	7,3%	105.077	100%	63.555	100,0%	41.522	65,3%	0,0%	5.723	85,6%

2. ESTRATEGIA COMERCIAL TOYOTA DEL ECUADOR S.A.

Visión: La Marca más Confiable en Ecuador con Clientes Leales para toda la vida.

Misión: Proporcionar las mejores experiencias de la compra, de la propiedad y de la recompra, superando las expectativas de los clientes.

Valor:

QDR (Calidad, Durabilidad, Confiabilidad)

Red de postventa confiable en todo el país.

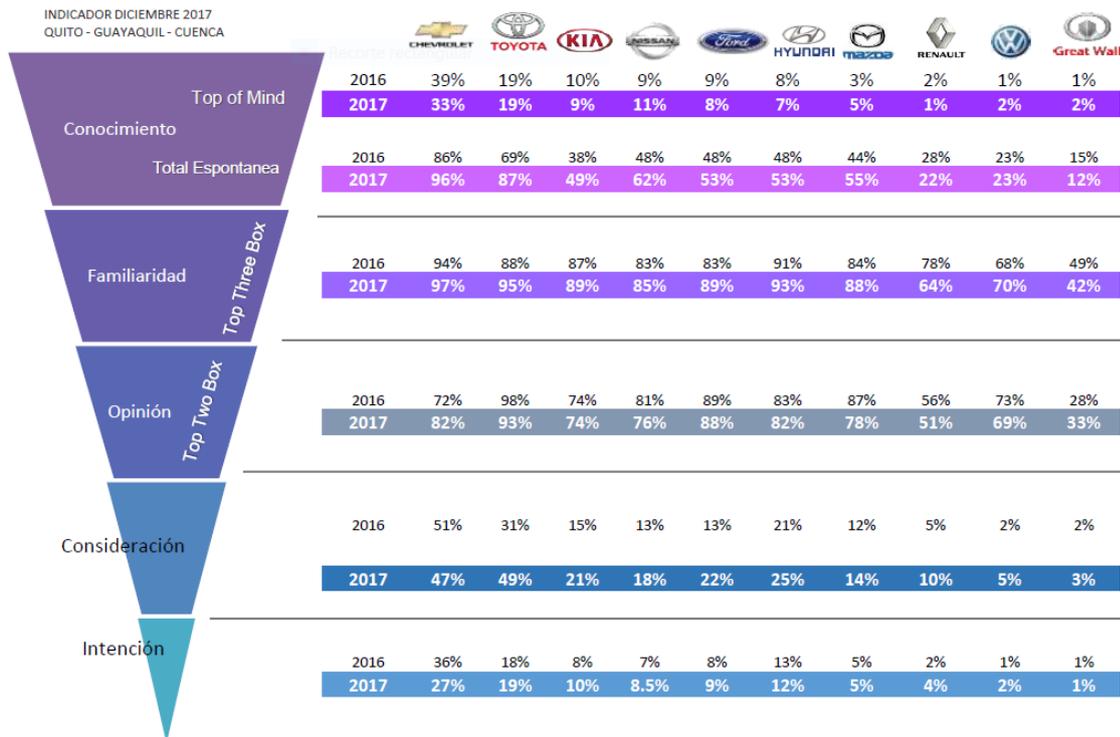
Tecnología avanzada y respetuoso del medio ambiente.

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

Como todos los años se realizó la encuesta Vital Brand Tracking (VBT), y los resultados fueron lo que esperamos y tuvimos como marca una leve mejora en el índice de consideración, este índice subió del 31% al 49%. Esto se debió a las campañas que se hizo como Toyota por medios tradicionales y digitales, también hay que mencionar la publicidad realizada por los dealers la cual ayudó a subir este índice.

Toyota sigue siendo la marca de Mejor Opinión General en el Mercado, donde el índice alcanzó el 93%. En cuanto a los índices de Intención de compra hubo un decremento del 19% en el 2016 al 18% en el 2017, esto debido principalmente que las otras marcas tuvieron una participación más activa en los medios de publicidad durante todo el año.

BUILDING BRAND VALUE - GENERAL



3. VEHÍCULOS

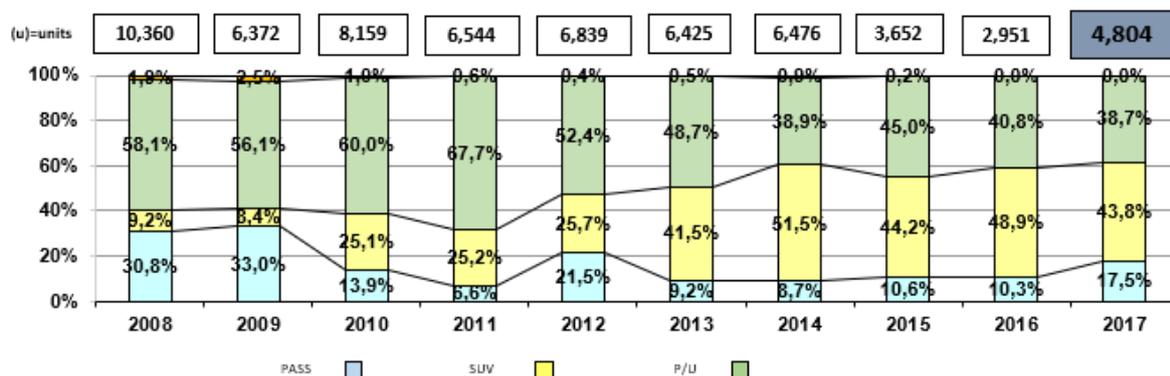
Los resultados de ventas han sido consecuencia de varias causas:

- Selección adecuada de mix de producto, enfocado especialmente en Sport Utility Vehicle (SUV) y lanzamiento de nuevo Yaris y el relanzamiento del Prius 4G.
- La liberación de cupos permitió hacer una estrategia global de la marca.

En el 2017 se alcanzó la cifra de 4.741 unidades de ventas Wholesale y 4.804 unidades de ventas Retail, lo que nos dio una participación de mercado del 4,6%.

PUESTO	TOP 10	UNIDADES	%	SEGMENTO	TOTAL	SHARE SEGMENTO
1	Hilux 4x2 CD	992	20,66%	IMV3	1725	35,91%
2	Fortuner 2,7 4x4 TM	719	14,97%	IMV4	1398	29,10%
3	Fortuner 2,7 4x4 TA	578	12,04%	SUV	519	10,80%
4	Yaris Sedán 1.5 EFC	414	8,62%	HIBRIDOS	428	8,91%
5	Hilux 4x4 CD AA Diesel	381	7,93%	PASAJEROS	414	8,62%
6	Hilux 4x4 CD SR	352	7,33%	INNOVA	186	3,87%
7	Prius C sport	295	6,14%	IMV1	134	2,79%
8	Rav4 4x2 2,0 TM	178	3,71%			
9	PRIUS 1.8 HSD 3G AA	133	2,77%			
10	Rav4 4x2 2.0 TA CVT	133	2,77%			
TOTAL				TOTAL	4804	100%

Segmento	Total	Share Segmento
SUV	2103	43,78%
PICK UP	1859	38,70%
HIBRIDOS	428	8,91%
PASAJEROS	414	8,62%
TOTAL	4804	100%



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PASS	3192	2102	1134	430	1459	572	565	388	304	842
SUV	955	363	2045	1649	1759	2669	3338	1616	1442	2104
PU	6010	3575	4902	4428	3583	3130	2521	1642	1205	1858
VAN	184	150	69	37	26	33	1	6	0	0
Others	19	182	9	0	12	21	51	0	0	0
TOTAL	10360	6372	8159	6544	6839	6425	6476	3652	2951	4804

4. CAPACITACION

4.1. Academia de ventas:

Desde el 2013 se ha trabajado en consolidar en la fuerza de ventas la aplicación consistente y estandarizada del Proceso de Ventas Toyota, a través de un sistema de entrenamiento y monitoreo continuo.

Entrenamiento con una estrategia renovada la cual está enfocada en un sistema de capacitación continua “en showroom” por parte de Toyota del Ecuador S.A. en la cual

se realizan visitas de entrenamiento y seguimiento continuo a las agencias, todo esto para lograr nuestro principal enfoque: “CLIENTES PARA TODA LA VIDA!!!!!!”

Durante 2017, se realizaron clínicas interactivas de Ventas /Role Playing con frecuencia semanal en 20 agencias a nivel nacional.

4.2. Capacitación de producto presencial:

Capacitación teórica y práctica con enfoque en USP´s, comparación con competidores y argumentos de ventas.

Durante el 2017 se realizaron los siguientes cursos de capacitación presencial obteniendo una calificación general de 4.8/5:

- Toyota Yaris SD
- Capacitación Prius 4G
- Capacitación Sistemas de Seguridad Activos (ABS / EBD / BA / TRC / VSC / HAC)
- Capacitación Test Drive (Todos los modelos)

4.3. E-Learning:

Educación en línea como refuerzo a las capacitaciones presenciales y adiestramiento del área comercial usando materiales disponibles en la Web (www.academiatoyota.com), llegando a ofrecer sofisticadas facilidades como flujo de audio y vídeo, presentaciones en PowerPoint, vínculos a información relativa a producto, fundamentos y filosofía Toyota.

Durante 2017 se desarrollaron 5 cursos en línea en los cuales participó el 100% del personal de ventas y el 88% aprobaron todos los cursos.

- Yaris Sedán
- Land Cruiser 200
- Fundamentos Híbridos
- Prius 4G
- Prius C (Minor Model Change)
- Certificación Híbridos

4.4. Events & Touch Points:

Prius Experience:

Talleres vivenciales que promueven el liderazgo de Toyota en nuevas tecnologías amigables con el medio ambiente. Además, elevan el orgullo de pertenencia de los propietarios Prius, introduciendo el concepto de eco-conducción, reforzando los conceptos de Calidad, Durabilidad y Confianza. En la edición 2017, se efectuaron talleres enfocados hacia la presentación y se realizaron test drives del nuevo Prius 4G

Durante 2017 se dictaron 5 talleres Prius Experience en las principales ciudades del Ecuador:

- 17 de Junio (Quito)
- 29 de Julio (Quito)
- 05 de Agosto (Guayaquil)
- 14 de Octubre (Ambato)
- 21 de Octubre (Cuenca)

5. IMPORTACIONES

- 5.1.** Cambio en el proveedor del transporte con un ahorro de hasta un 36% sobre el rubro correspondiente a la movilización de repuestos.
- 5.2.** Con el fin de poder cumplir el RTE 084 (vidrios), realizamos el serigrafiado de vidrios en destino, proceso que se lleva a cabo en el País en el depósito comercial “Almesa” a cargo del proveedor Ecucomer.
- 5.3.** “RTE 129 reglamento de elementos filtrantes” después de varias reuniones con el INEN y la Subsecretaria de Calidad del Ministerio de Industrias y Productividad se logró que para el cumplimiento de rotulado y/ Re-etiquetado, en caso de Filtros de elementos la etiqueta sea colocada solo en el empaque y no en la parte (solo una etiqueta).
- 5.4.** Elaboración del proceso del Etiquetado y/o Re-etiquetado en Destino para ítems con restricción- repuestos.
- 5.5.** Análisis del Boletín 290-2014, sobre las importaciones proveniente de Argentina, con (Acuerdo ACE59 -MERCOSUR), se obtuvo la aprobación por parte del Servicio Nacional

de Aduana del Ecuador (SENAE), para realizar las nacionalizaciones, sin adjuntar el documento físico AFIP, y únicamente se carga la información al sistema ECUAPASS.

- 5.6.** Mejoras en el ERP-JDE de Toyota, para optimizar y minimizar errores en los procesos de liquidaciones de repuestos y vehículos tales como:
- 5.7.** Curso de Profesionalización del INEN, de todo el equipo de Importaciones aprobado con éxito, lo que permite participara en la revisión de NTE y RTE.
- 5.8.** Nacionalización de 4928 unidades
- 5.9.** Proyecto de Reclasificación arancelaria a 6ta enmienda de todos los ítems de la bodega de repuestos y de accesorios. (58 000 ITEMS).

6. REPUESTOS Y ACCESORIOS

CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO 2017

KPI	METAS 2017	RESULTADOS 2017
Ventas Repuestos	\$16,4 (Millones)	\$17,3 (Millones)
Ventas Accesorios	\$6,4 (Millones)	\$7,9 (Millones)
Ventas Lubricantes	\$830,000	\$856,000

- 6.1. En el año 2017 se mantienen los Reglamentos Técnicos Ecuatorianos para Repuestos (Filtros de aceite, aire, combustible, pastillas y zapatas de freno, vidrios de seguridad); con ello el proceso de re-etiquetado, certificados de conformidad de producto, licencias de material de fricción se mantuvieron.
- 6.2. Las ventas de accesorios con las 4804 unidades, reportó un índice de \$1648 / unidad, facturados por el Distribuidor Toyota del Ecuador S.A.
- 6.3. Las ventas de Lubricantes de TGMO – Toyota Genuine Motor Oil, reflejan solamente las ventas en Talleres de Servicio

7. MONTO DE INVENTARIO TOTAL A DICIEMBRE 31 DE 2017

KPIs	RESULTADOS 2017
Tasa de Servicio	96,7%
Meses Stock	4.1

- 7.1. La Tasa de Servicio de Toyota del Ecuador S.A. hacia los Concesionarios, cumple con lo requerido por TMC → mayor o igual a 95.5%.
- 7.2. Respecto a los Meses de Stock, se tiene <4.5 de acuerdo a lo negociado con TMC debido a las regulaciones, ya que se mantiene un mayor stock de seguridad para dichos ítems.
- 7.3. El monto Total del Inventario al cierre de 2017 fue: \$5,017,190.
- 7.4. El resultado de la toma física de inventario neto al 31 de diciembre de 2017 fue: + \$139,2 representando el 0,00278% del monto total de inventario

Redes Sociales:



8.2. Análisis de precios de ítems de Carrocería

Se realizaron ajustes en el precio de ciertos ítems de carrocería, para captar mayor número de unidades en reparaciones B&P.

8.3. Precios de Baterías Híbridas

Los precios de baterías híbridas fueron ajustados, para soportar a la mejora de la imagen de los vehículos híbridos.

9. ASPECTOS OPERATIVOS

9.1. Mercado de Vidrios de Seguridad

A partir de noviembre de 2017, se tramita con el MIPRO, para poder realizar el marcado sobre vidrio, de acuerdo a la nomenclatura ISO Alfa 3, siendo este un requisito de la regulación vigente.

Con esto, para 2018, se pretende mejorar el abastecimiento de vidrios de seguridad, que se lo manejaba por el uso de cupo de \$2000 por dealer.

10. MEJORAMIENTO CONTINUO EN REPUESTO

10.1 Certificación Casabaca Agencia Cumbayá y promotor TOYOTA DEL ECUADOR S.A. DPOK – Dealer Parts Operation Kaizen



Agencia Cumbayá es un Concesionario DPOK 100%

Toyota del Ecuador S.A. tiene el primer promotor programa Dealer Parts Operation Kaizen (DPOK) validado por TMC

11. SERVICIO

11.1 KPI

Los resultados que se obtuvieron en el año 2017 en Tptal Units Service (TUS) es de 86.473 unidades en Mecánica y 8.785 unidades en Enderezada y Pintura.

11.2 GARANTÍAS

En el área de Garantías se cerró el año 2017 con un Error Rate de 0,75% y un Travel Time de 0,13% con un total de 4.830 garantías procesadas.

11.3 FIELD

Se realizó el sostenimiento del Programa Toyota Customer Service Workshop Management (TSM) Kodawari de Mecánica mediante 4 visitas programadas en el año a cada una de las agencias, ejecutando los diferentes planes de acción para mejorar su operación. Así mismo se realizaron las visitas respectivas para cumplir 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 realizaron visitas para el sostenimiento del Programa ejecutando los distintos planes de acción. Con el Programa Maintenance Remaining System (MRS) Sistema de Recordatorio de Mantenimientos se certificó a las agencias Casabaca Cumbayá, Importadora Tomebamba S.A. Cuenca Toyocuenca, Importadora Tomebamba S.A. Machala, Toyocosta Matriz, Toyocosta Orellana.

En el área de Enderezada y Pintura se realizó las re-certificaciones y sostenimiento del Programa TSM Enderizada y Pintura (B&P) Kodawari a las 3 agencias que tienen este programa: Importadora Tomebamaba S.A. Cuenca Toyocuenca, Toyocosta Daule y Casabaca Norte.

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. continuó trabajando en este año con el Programa de Seguridad de Toyota Motor Corporation (TMC). Se logró el 100% en las 3 categorías de evaluación en todas las agencias a nivel nacional.

Se implementó el indicador Net Promotor Score (NPS) para analizar 3 tipos de clientes: Promotores, Pasivos y Detractores en cada una de las agencias del país. Se inició trabajando con los clientes Pasivos para transformarlos en clientes Promotores, fieles a la marca, en conjunto con la encuesta de Satisfacción al Cliente.

Toyota del Ecuador S.A. con el apoyo de sus concesionarios lanzó su IV Best Practice Kaizen Forum y su III Best Practice Customer Satisfaction Forum, en los cuales cada agencia presenta sus mejores Best Practices y se premia a la mejor a nivel nacional.

11.4 CAPACITACIÓN

Se ejecutó 25 cursos en las diferentes áreas: mecánica, enderezada, pintura, estimación de daños, personal de garantías y asesores de servicio. Adicionalmente se dictó un curso a aseguradoras acerca del proceso de enderezada y pintura que maneja Toyota, un curso sobre el Nuevo Modelo Prius 4G para el Ministerio del Medio Ambiente.

Se capacitó a 199 técnicos de la red de concesionarios Toyota y se ejecutó el III National Skill Contest en la Categoría Asesores de Servicio.

11.5 ÁREA TÉCNICA

En el año 2017 se procesó 541 Informaciones técnicas y se ha dado soporte técnico a todos los concesionarios de Toyota en casos de difícil diagnóstico.

Se ejecutó las Campañas Especiales de Servicio solicitadas por TMC, poniendo énfasis en la Campaña Takata Airbag en la cual TDE lanzó material publicitario para los concesionarios.

Se realizó la investigación y seguimiento al Top Priority Internal Technical Issues junto con TMC para solucionar los casos técnicos más importantes del país. De igual manera se tuvo video conferencias periódicas con TASA durante el año para analizar los principales casos técnicos que han sucedido en el Ecuador.

Se ha realizado el sostenimiento del Programa Fix It Right a todas las agencias del país. En el 2017 se ha incluido este Programa en el Programa Kodawari para realizar evaluaciones a cada agencia, control de tableros y trabajo del Asesor Técnico.

Se obtuvo los certificados de inspección a través del INEN del modelo Toyota Land Cruiser 200 y los certificados de inspección a través del CCICEV para los modelos Prado VX, TX, Rav 2.0 con transmisión manual y CVT, RAV 2.5, Yaris Hatchback y Yaris Sedán y de igual manera se obtuvo los certificados únicos de homologación mediante la ANT para la nacionalización y matriculación de todos los vehículos Toyota (Land Cruiser 200, Prado VX, TX, Rav 2.0 con transmisión manual y CVT, RAV 2.5, Yaris Hatchback y Yaris Sedán). Así mismo se continuó con la obtención de los certificados INEN 1 de emisiones para cada uno de los modelos.

11.6 LOGROS OBTENIDOS

En el año 2017 Toyota del Ecuador S.A. obtuvo por cuarta vez consecutiva el premio “Outstanding Customer Service Award”, reconocimiento “Oro” por parte de Toyota Motor Corporation a las áreas de Servicio y Repuestos.

Con el puntaje obtenido, Toyota del Ecuador, logró el Primer Lugar en el Continente Americano y el Tercer Lugar en el Mundo.

Las áreas evaluadas fueron:

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

12. LOGÍSTICA

Unidades procesadas Logística:	4,848
Órdenes de trabajo accesorios:	17,925
Índice de calidad de entrega:	94,43 %
Índice entrega a tiempo Logística:	97,86%

12.1 ACTIVIDADES

- Ampliación de galpón de instalación de accesorios.
- Optimización del flujo de trabajo en nuevo galpón de accesorios.
- Designación de área específica para instalación de audio y componentes eléctricos y electrónicos.
- Reorganización de línea de instalación de bed liner.
- Reorganización y mejora de capacidad en instalación de aros, llantas y operación de balanceo.
- Desarrollo de aplicación móvil para control de calidad.
- Control de siniestralidad con actividades de desbroce de vegetación en carreteras y reubicación de tuberías para agua de riego en comunidades de Cañar especialmente.
- Mejora en cuidados en la preparación del vehículo para reducción de novedades.
- Mejora en carga y descarga de vehículos y capacitación a transportistas.
- Implementación de uso de cobertores para vehículos con el fin de evitar manchas por contaminación ambiental de la zona.
- Reubicación compresores de aire para evitar contaminación auditiva y afectación al personal de Logística.
- Mejora de sistema de extracción de gases en cabina bed liner y área de lijado para precautelar la salud de los operarios.
- Implementación de rack especial para almacenamiento de aros y facilitar la operación de enllantaje.
- Construcción de plataforma para mejora de evacuación de agua en lavada PDS para direccionar hacia la planta de tratamiento de aguas residuales.
- Mejora de reportes para control de tiempos de cierre de orden, orden de facturación y factura. Con el objeto de hacer más eficiente el despacho de vehículos a Concesionarios.

13. RECURSOS HUMANOS

13.1 Estructura Organizacional

El índice de rotación del año 2017 es del 0.00% no se presentaron renunciaciones ni despidos durante este período.

Existió el crecimiento de 1 posición dentro del área de Repuestos, se incorporó a la Operación el “Coordinador de Operaciones de Repuestos.”

Departamentos	2016	2017
Logística	24	24
Mercadeo	3	3
Ventas	5	5
Importaciones	5	5
Servicio	9	9
Repuestos	3	4
Lubricantes	1	1
CPD	11	11
Presidencia	2	2
Recursos Humanos	2	2
Administración	3	3
Seguridad Ocupacional	2	2
Contabilidad	5	5
Cobranzas	0	0
Presupuesto y Tesorería	3	3
Sistemas	5	5
Total	83	84

Durante el año 2017 no se realizaron reemplazos de las posiciones que salieron durante el año 2016 en la estructura del área comercial y se redistribuyeron las funciones entre los colaboradores de la misma área.

13.2 Estructura Salarial

Durante el año 2017, no se realizaron ajustes salariales a nivel general, debido a la situación que atraviesa el sector automotor.

Se realizó el pago de un bono anual en función del cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Se realizó los ajustes salariales solamente a ciertas posiciones que tuvieron cambios en sus funciones.

13.3 Cumplimiento de la Normativa Legal Vigente

Al cierre del año 2017, Toyota del Ecuador no cuenta con ningún reclamo laboral, así como tampoco ninguna observación en seguridad industrial o salud ocupacional. Se cumplió con los registros digitales solicitados por el Ministerio del Trabajo.

13.4 Evaluación de Desempeño y Desarrollo

Se dio continuidad al programa de Evaluación de Desempeño y se realizaron las pruebas piloto para digitalizar el formato.

Se cumplió al 100% con las necesidades de capacitación de prioridad uno, acorde al presupuesto asignado.

13.5 Compromiso Organizacional

Desarrollamos el taller de sensibilización y Alineamiento del equipo Gerencial.

Se trabajó procesos de desarrollo con Jefaturas, Gerencias, Supervisores relacionada a la construcción de Equipo de Trabajo.

Nuestro índice de Compromiso Organizacional fue de 4.85/6 lo que representa el 81%.

13.6 Seguridad Industrial - Medicina Ocupacional

Durante el año 2017 se dio continuidad a las normativas de Seguridad Industrial conforme lo establece la legislación ecuatoriana y el programa de ANZEN FIRT.

Se dio continuidad por segundo año al programa de premiación Kaizen con el Central Parts Deposit (CPD) y Logística.

Se dio cumplimiento al programa de medicina ocupacional, la semana de la salud acorde a la planificación establecida.

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

14. FINANZAS

El año 2017 presento una mejora importante en cuanto a ventas y por lo tanto una situación financiera mejor en comparación al año 2016, resultado que ovedece a la eliminación de la modalidad de cupos de importación. Además que se vió una reactivación económica en el segundo semestre del año 2017 acompañado por una mejora en la liquidez del sistema financiero, locual se tradujo en una reducción en las tasas activas para el segmento corporativo.

Se implementó varias estrategias con el fin de asegurar la estabilidad financiera de la compañía, entre ellas se optó por la contratación de una Garantía Aduanera “Pago Garantizado” la cual permitió nacionalizar la mercadería de manera anticipada, traduciéndose en un proceso más rápido y agil, disponiendo del inventario con anterioridad, además se tuvo el apoyo de parte de Casabaca S.A. quien nos otorgó créditos con tasas competitivas.

En lo referente al gasto financiero, este tuvo una reducción frente al año anterior, en primer lugar por la adquisición de préstamos por parte de Casabaca S.A. con tasas competitivas y periodos a la medida, en segundo lugar la recuperación de cartera permitió tener un flujo de caja coordinado, lo cual permitió determinar con la mayor exactitud las necesidades de financiamiento, tanto en monto como en plazo; lo cual generó eficiencia al momento de contratar deuda.

Los días de cuentas por cobrar tuvieron un comportamiento constante cumpliendo la política establecida por Toyota del Ecuador S.A. , al cierre de este informe la compañía no presenta problemas de cuentas incobrable.

Los resultados financieros fueron poitivos, es asi que el porcentaje de rentabilidad tuvo una recuperación con respecto al año 2016 (2.3%) al 2.6% sobre el total del ingreso, misma que en valor absoluto representa un total de \$4,269,474 de utilidad neta luego del cálculo de impuesto a la renta \$ 1,190,875 y de participación trabajadores \$ 963,591.

A continuación se presnetan los índices financieros mas relevantes del año 2017:

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	INDICE
I. LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente	1,24
	2. Prueba Ácida	0,62
II. SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo	0,74
	2. Endeudamiento Patrimonial	2,90
	3. Endeudamiento del Activo Fijo	2,98
	4. Apalancamiento	3,90
	5. Apalancamiento Financiero	77%
III. GESTIÓN	1. Rotación de Cartera	8,9
	2. Rotación de Activo Fijo	26,98
	3. Rotación de Ventas	2,32
	4. Período Medio de Cobranza	41,21
	5. Período Medio de Pago	0,02
	6. Impacto Gastos Administración y Ventas	4,5%
	7. Impacto de la Carga Financiera	0,9%
IV. RENTABILIDAD	1. Rentabilidad Neta del Activo	6,1%
	2. Margen Bruto	9,3%
	3. Margen Operacional	5,4%
	4. Rentabilidad Neta de Ventas	2,6%
	5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	48%
	6. Rentabilidad Financiera	55%

15. INFORMACION GENERAL

15.1 HECHOS IMPORTANTES EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, TRIBUTARIO Y LABORAL

La Compañía no tiene ningún reclamo legal pendiente de resolución por alguna autoridad competente, excepto por el presentado al Municipio de Quito por un pago en exceso de impuesto a la ganancia en la compra del terreno en el año 2014 por un monto de US\$ 270,000, que a criterio del abogado patrocinador del caso, el Dr. Diego Medina, tiene una alta probabilidad de recuperación.

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 2015, 2016 y 2017.

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

15.2 CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LOS ORGANOS ADMINISTRATIVOS DE LA COMPAÑÍA COMO LA JUNTAS GENERAL DE ACCIONISTAS Y EL DIRECTORIO

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

15.3 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 en cuanto a uso de marca, logos, licencias y otras.

Todas las computadoras que utilizan sus empleados cuentan con sus respectivas licencias de uso del software instalado en ellas.

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 para brindar los mejores producto en beneficio de los clientes.

15.4 CUMPLIMIENTO DE NORMAS Y LEYES PARA LA PREVENCIÓN, Y ERRADICACIÓN DEL DELITO DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO.

Toyota del Ecuador S.A. ha dado fiel cumplimiento a lo dispuesto por las normas legales vigentes emitidas por la UAFE y Superintendencia de Compañías, es así que el Oficial de cumplimiento a ejecutado el pla operativo anual, ha enviado los reportes mensuales a la UAFE, actualizó el Manual de Prevención y la Matriz de Riesgos.

Se cumplió con la actualización de los Formularios como: Conozca a su Cliente, Conozca a su Empleados, Conozca a su proveedor.

En aplicación de los procedimiento de debida diligencia definidos por la compañía, Toyota del Ecuador S.A. no ha reporta ningún caso ante las autoridades competentes.

15.5 CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CON LAS AUTORIDADES DE CONTROL

Durante el año 2017, Toyota del Ecuador S.A. cumplió con todas las obligaciones tributarias, societarias, laborales y de seguridad social, según lo dermina la ley y sus reglamentos.

16. PROPUESTA DE LA ADMINISTRACIÓN 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 disponibles del ejercicio 2017 (US\$ 3,842,527) esto luego de que se haya calculado y pagado los valores del 15% de participación de trabajadores (US\$ 963,591), Impuesto a la Renta (US\$ 1,284,447), y de que se haya destinado el correspondiente 10% a la Reserva Legal (US\$ 426.947), sean distribuidas a sus accionistas según lo determine en monto y palzo la Junta General Ordinaria y Universal de Accionistas.

Hasta aquí el informe,

Atentamente,



Hidehisa Inoue

PRESIDENTE EJECUTIVO

Quito, 07 de Marzo del 2018