

Ambato, Marzo 28 del 2011

Señores

TOYOTA SERVICIOS S.A

Ciudad

Señores Socios:

Dando fiel cumplimiento con las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias vigentes, en mi calidad de Gerente General de Toyota Servicios S.A. presento el Informe de Gerencia sobre el ejercicio 2.010.

Como es de conocimiento de ustedes en el año 2010 se cumplió con todos los lineamientos Toyota por lo cual fuimos acreedores a las certificaciones TSM avanzado a si como también las certificación Kodawari las mismas que certifican el cumplimiento de todos los procesos el orden y el cumplimiento de los tiempos de trabajo, así como también nos hicimos acreedores al primer lugar a nivel nacional como la mejor operación Kaizen 2010 que quiere decir mejoramiento continuo.

Con todo lo mencionado anteriormente se logro cumplir con el objetivo del área operativa y administrativa de la compañía.

Dando cumplimiento con resolución de la junta general de accionistas se hizo uso de la reinversión de utilidades del año 2009 comprando un banco de enderezado el mismo que tiene un costo de \$80000 dólares americanos, este equipo nos ayudara a dar un mejor servicio en la reparación de vehículos accidentados a si como también en optimización del tiempo de trabajo, este equipo está proyectado para recuperar la inversión en un plazo máximo de 24 meses.

En el año 2010 la compañía atendió un total de 4903 unidades con 5693 órdenes de trabajo con lo cual la compañía supero las expectativas ya que tuvo un incremento del 25% en la facturación alcanzando una facturación total de \$1.536.448.25 e

incrementando la utilidad bruta en un 146% en relación al año anterior es decir la utilidad bruta fue de \$ 159.628 estos son los frutos de la reorganización que se hizo durante el 2009 con la implementación del nuevo sistema informático y de las certificaciones obtenidas en el 2010

Con los resultados del 2010 el patrimonio de la compañía asciende a \$ 270.882.67 teniendo un incremento porcentual de un 70% lo que demuestra el sólido crecimiento de la compañía

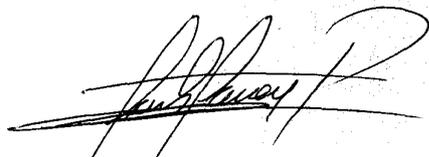
Para el 2011 nuestro objetivo es tener un crecimiento del 20% tanto en facturación así como en el número de unidades atendidas

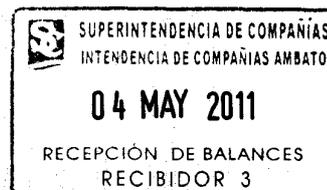
A partir del 2010 se ha puesto mucho énfasis en la venta de accesorios por lo cual hemos realizado convenios con nuevos proveedores principalmente de aros y llantas, siendo nuestro principal proveedor Casa Baca, con lo cual las relaciones comerciales cada vez siguen haciéndose más solidas, motivo por el cual tenemos una constante apoyo de todo su equipo de post venta e informática.

Como recomendación para la junta general se debería hacer una reinversión de utilidades para poder seguir implementando el taller con equipos de punta como siempre nos ha caracterizado

Esperamos que todos los esfuerzos que seguimos haciendo en la implementación del taller con equipos de última tecnología sirva para que este y los próximos años sea el pilar fundamental para garantizar el buen servicio que los clientes de la marca Toyota se merecen.

Dando cumplimiento con mis obligaciones.

  
Carlos Larrea P  
**GERENTE GENERAL**  
**TOYOTASERVICIOS S.A.**



JNG. NATALIA ANDRADE