

**INFORME DE LABORES Y RESULTADOS ECONÓMICOS OBTENIDOS  
DURANTE EL EJERCICIO 2012  
INFORME DE VENTAS**

**Línea de Repuestos**

La venta de repuestos en el año 2012, fue de \$. 26.761.73, representó el 16.70% de las ventas totales de la empresa, se observó un crecimiento con respecto al año 2011 en 67,77%.

Los despachos se realizan directamente de Quito, unicamente con preventa. No se mantiene un stock en Toyogal

**Línea de Llantas**

La venta de llantas representó el 3,22%. Las ventas decayeron en el 2012, el descenso del turismo, fue uno de los factores determinantes, creció la oferta de marcas de llantas más baratas. No se mantiene stock. Pedidos únicamente con preventa.

**Línea de Electrométricos (LPH)**

La empresa ha inclinado su fortaleza en la línea para el hogar desde el año 2011, ha llegado a ser la base del negocio de Toyogal, en este año 2012, las ventas en general disminuyeron y sobre todo en esta línea.

Las ventas fueron de \$. 122.715.36 y es el 76.59% de las ventas totales de la empresa.

Se dio un decrecimiento de un 64.91% con respecto al año 2011 debido a varios factores:

El cierre vehicular y regeneración de la calle del local durante 8 meses, ocasionó una pérdida muy fuerte para el comercio de la zona.

El incremento de más del 70% en el valor del arriendo, produjo el cambio de local.

Como consecuencia del descenso del turismo durante este año, la recuperación de la cartera se dificultó provocando la suspensión de los despachos de LH.

Los 4 pedidos que fueron aprobados en este año, fueron restringidos y unos con retrasos hasta de 3 meses en su despacho. Hubo desabastecimiento.

La falta del servicio de tarjetas de crédito y débito, sobre todo para el cobro de cuotas y recuperación de cartera.

Esas situaciones, entre otras, provocaron que las ventas disminuyan considerablemente, generando una pérdida en el resultado final.

#### **Vehículos.-**

Durante el año se vendieron 19 vehículos.

Se ha entregado más de 50 proformas. El parque automotor ha aumentado considerablemente. La marca Toyota abarca un 30% de éste.

#### **Conclusion.-**

A pesar de todos los problemas descritos, Toyogal mantiene un alto prestigio y confiabilidad no sólo en Santa Cruz, también en San Cristóbal e Isabela, en donde están clientes tanto de llantas, repuestos y LH.

Durante el 2012, con el contrato de 2 personas temporales, se ubicó físicamente en Santa Cruz al 90% de los clientes deudores de línea del hogar, llantas y repuestos con el propósito de recuperar la cartera.

Se implementó del sistema de Cartera, y con éste el cobro mecanizado de cuotas y la información del estado de la cartera.

El nuevo local, por su tamaño permite mantener al almacén para exhibición de LH, atención a clientes y bodega.

En general, en este año se desarrollaron estrategias indispensables desde el inicio de Toyogal.

### **Recomendaciones**

Contratar una persona con experiencia en negocios, manejo de créditos y recuperación de cartera, para lo cual existe un candidato, el Sr. Diego Fabián Rodas Ochoa que cumple con las expectativas requeridas para mejorar el funcionamiento de la oficina el próximo año 2013.

Contratar una persona de planta para cobranzas.

Mejorar la logística desde el continente a Puerto Ayora.

Contar con servicio técnico local autorizado para las marcas que comercia Toyogal.

Promover la venta de Toyota y dar servicio de mantenimiento a los vehículos vendidos.

Para el año 2013 se espera que con estas nuevas estrategias la cartera disminuya de manera considerable y los despachos de LH sean regulares para atender las necesidades de los clientes.



---

**Juan Cobos Peña**  
**Toyogal S.A.**