



Reporte de sustentabilidad 2022

Carta del presidente

Es un honor volver a dirigirme a ustedes como presidente de Cerrito Car, Concesionario Oficial Toyota.

En este tiempo de reflexión y celebración, quiero compartir con todos ustedes nuestro segundo Reporte de Sustentabilidad, a través del cual quedan plasmados nuestros objetivos sobre el desempeño social, ambiental y económico.

Desde hace 26 años como parte de la red de concesionarios oficiales de Toyota Argentina, es un orgullo para nosotros seguir recorriendo un camino de trabajo basado en la responsabilidad social empresaria, tomando en cuenta tres pilares: el medio ambiente, social y gobernanza, es por ello que nos comprometemos a trabajar en programas de prácticas laborales para alumnos de escuelas técnicas y colaborar con organizaciones de la sociedad civil que propician el desarrollo de emprendimientos laborales, y desarrollar un programa de inclusión.

Nuestro compromiso con la política ambiental es una parte integral de nuestra identidad. Desde la implementación de tecnologías verdes en nuestras instalaciones hasta la provisión de vehículos híbridos que reducen significativamente las emisiones de carbono, cada paso que damos refleja nuestro firme compromiso con un futuro más limpio.

En resumen, en Cerrito Car estamos firmemente arraigados en nuestro compromiso con la mejora continua, el respeto por el medio ambiente y la responsabilidad social corporativa. Agradecemos sinceramente a cada uno de ustedes por ser parte de esta travesía hacia un futuro más sostenible.

Ruben Nairberg



ÍNDICE

Carta del presidente	Pág. 2
1. Nosotros	Pág. 5
Sobre este reporte	Pág. 6
Ubicación de nuestras sedes	Pág. 7
Ética e Integridad	Pág. 8
2. Nuestros trabajadores	Pág. 10
Diversidad	Pág. 11
Diversidad y remuneraciones	Pág. 12
Plan de capacitaciones	Pág. 13
3. Desempeño económico y unidades comerciales	Pág. 15
E- Toyota y venta convencional	Pág. 16
Plan de Negocios 2022	Pág. 17
Usados certificados	Pág. 18
Toyota Plan de Ahorro	Pág. 19
Posventa	Pág. 20
Club Toyota	Pág. 21
Kinto y Estilo de Movilidad Toyota	Pág. 22
Metas 2023	Pág. 23
4. Cumplimiento ambiental y Energía	Pág. 25
Aguas, efluentes y residuos	Pág. 26
Anexo Política Ambiental Cerrito Car S.A	Pág. 27

NOSOTROS



Sobre nosotros

Cerrito Car S.A. es una empresa privada y abrió sus puertas al mercado de la venta de automóviles en el año 1969, **siendo concesionario oficial Toyota desde hace más de 25 años.** Contamos con una amplia experiencia en la comercialización de automóviles, prestación de servicios y comercialización de repuestos y accesorios.

Nuestro continuo crecimiento se debe al esfuerzo individual, el trabajo en equipo y al acompañamiento de Toyota Argentina a lo largo de los años. Promovemos una **filosofía de trabajo basada en tres pilares fundamentales: el respeto por la gente, el cuidado del medio ambiente y la mejora continua, generando permanentemente ideas (Kaizen).**

Cerrito Car cuenta con su propia Política Ambiental con el objetivo de prevenir la Contaminación Ambiental por lo que se compromete continuamente a desarrollar y promover mejoras ambientales mediante la implementación de planes voluntarios, estableciendo metas y objetivos progresivos para la prevención de la contaminación.

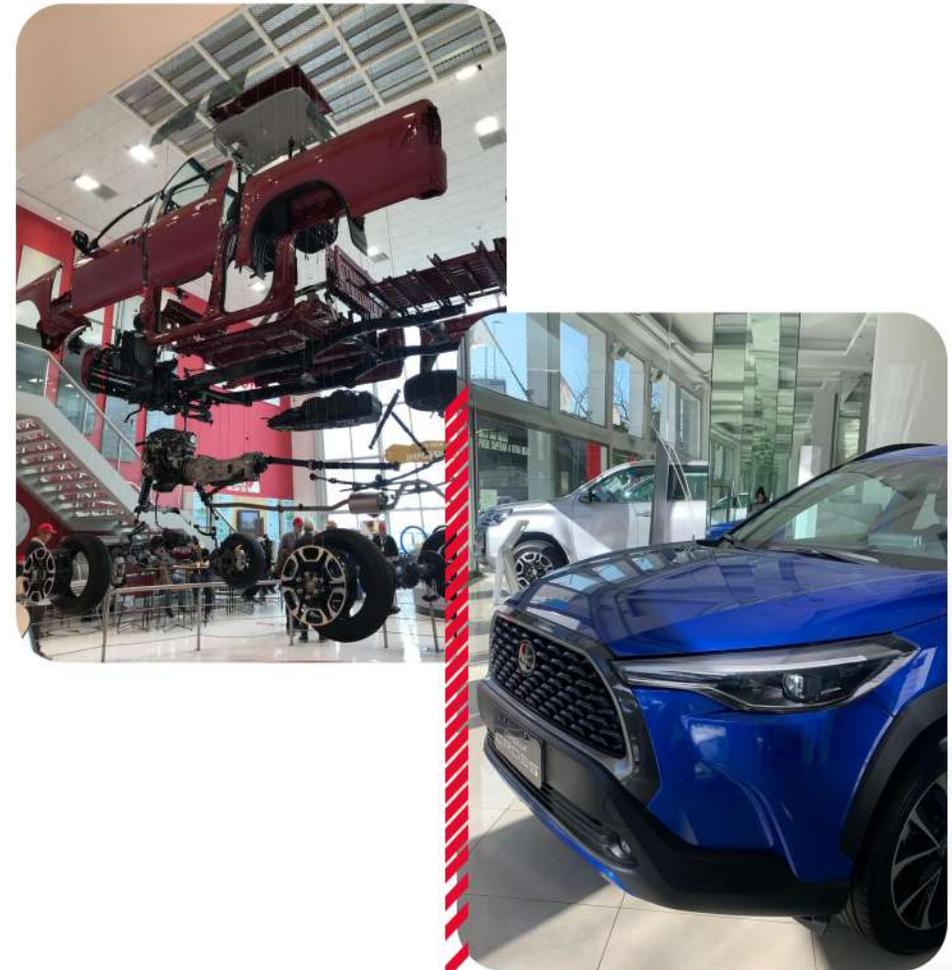
Utilizamos tecnologías ambientales, económicamente viables de implementar, con el propósito de minimizar impactos potenciales.

Nuestra Misión

La Misión de Cerrito Car es la de comercializar vehículos de la más alta calidad y ofrecer soluciones dinámicas para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en las áreas de venta de vehículos, servicio, repuestos y asesoramiento.

Nuestra visión

La Visión de Cerrito Car es seguir representando a una marca líder como Toyota en el mercado y poder cumplir con las expectativas de cada cliente en todas nuestras áreas.



SOBRE ESTE REPORTE

Este es nuestro segundo Reporte de Sustentabilidad y se ha elaborado en referencia a los Estándares GRI, incorporando indicadores propios que reflejan

los temas materiales reportados.

Tiene una frecuencia anual y abarca el período comprendido entre el 1 de enero

de 2022 y el 31 de diciembre de 2022. Los valores económicos reportados corresponden a los informes financieros presentados en el mismo periodo de reporte. La presente es la segunda edición y es publicada en diciembre de 2023.

Ante cualquier consulta o sugerencia, los invitamos a hacernos llegar sus comentarios sobre el presente reporte a ventasonline@cerritocar.com.ar

Este documento se presenta en formato digital en nuestra web www.cerritocar.com.ar

Nuestro compromiso

Con el acompañamiento de Toyota y de un consultor externo, logramos definir un Plan de trabajo para desarrollar en 2022/2023, con el fin de **establecer objetivos de crecimiento y formalización de diferentes aspectos de Responsabilidad Social y Sustentabilidad.**

Dentro del concesionario tenemos un referente de Sustentabilidad que contantemente está en contacto tanto con TASA como con los demás líderes de sustentabilidad de la red de concesionarios. Esto hace que se puedan compartir experiencias, caso y mejores prácticas para seguir creciendo.

Grupos de interés

Nuestro ejercicio de identificación de grupos de interés se realizó por primera vez en 2022 para la creación del primer reporte del concesionario y los lineamientos de Toyota Argentina. Este año, ya con la base del año pasado, pudimos enfocar estratégicamente este análisis e identificamos los **siguientes GI:**



Recursos Humanos



Clientes



Proveedores



Comunidad



Gobierno local

Temas materiales

Para este reporte, trabajamos con la materialidad analizada por TASA para toda la red de concesionarios y sumamos el enfoque de la doble materialidad que propone GRI, teniendo en cuenta no solo el enfoque de adentro hacia afuera del concesionario, sino también desde afuera hacia adentro.

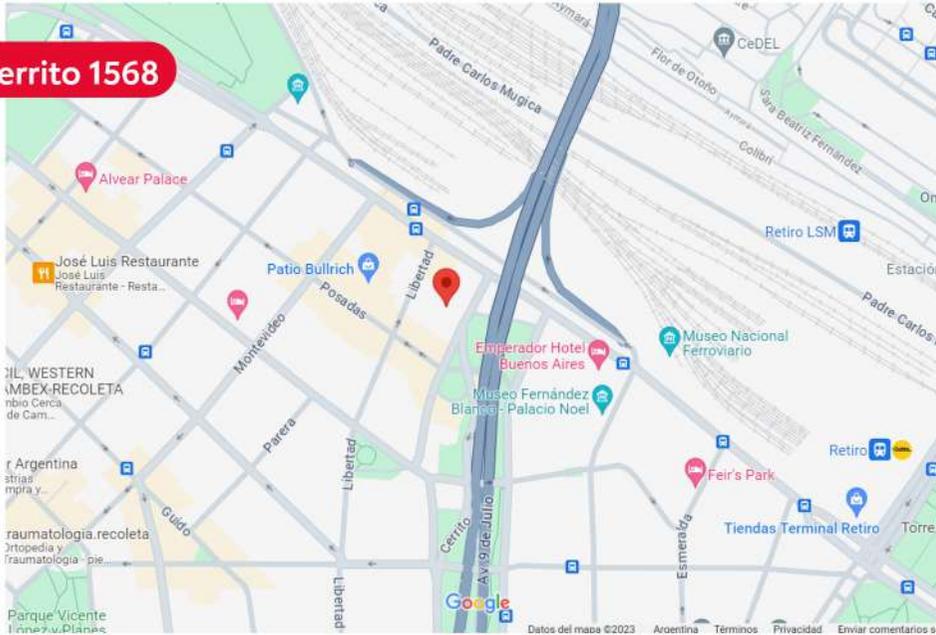
De ese análisis, se desprendieron los siguientes 9 temas priorizados:

- Actividades de la organización.
- Ética y conducta.
- Empleo.
- Cumplimiento ambiental.
- Energía.
- Agua y efluentes.
- Residuos.
- Clientes.
- Diversidad e igualdad de oportunidades.



Ubicación de las sedes

Cerrito 1568

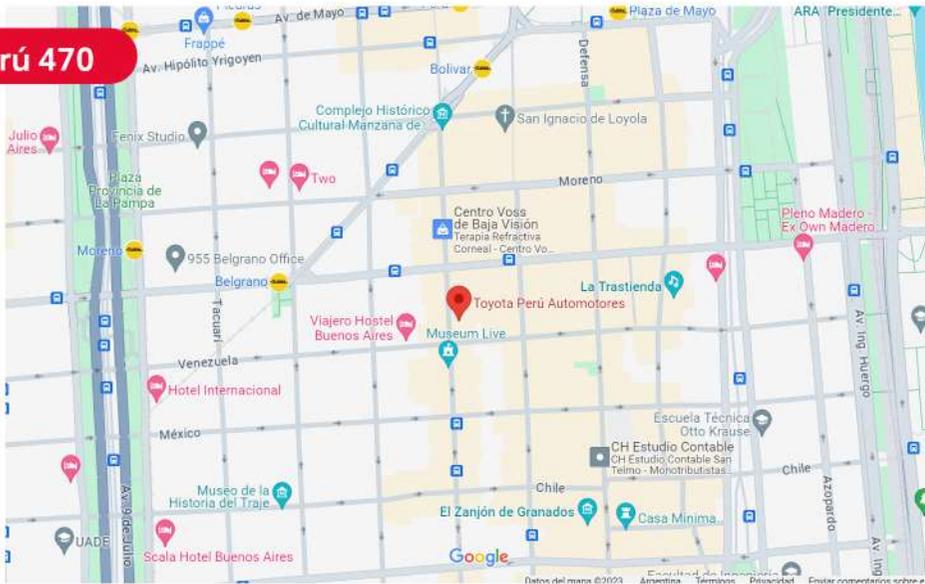


CLUB • TOYOTA

POSVENTA TOYOTA
MANTENIMIENTO CONVENIENTE

KINTO SHARE

Perú 470



TOYOTA | P | L | A | N |



Usados Certificados

Ética e integridad

Nuestra empresa se esfuerza continuamente en respetar los lineamientos de ética y conducta, no sólo con nuestros colaboradores sino también con todos nuestros grupos de Interés. Manteniendo relaciones comerciales transparentes ante los gobiernos y entes de control. Priorizamos el bienestar de nuestros equipos de trabajo a través de reuniones constantes, como así también la encuesta de clima interno realizadas anualmente desde Toyota.

Desde nuestra área de publicidad y marketing, promovemos comunicaciones genuinas y transparentes, para la concreción de operaciones justas, para las distintas unidades de negocio: **venta convencional, ventas a empresas, planes de ahorro, kinto, usados y posventa: servicios, repuestos y accesorios.**

Todos lineamientos de conducta de todos los integrantes que forman parte de **Cerrito Car** son supervisados por las distintas Gerencias de Área, compartiendo en todo momento información y capacitaciones de inducción y formación.

Rechazamos cualquier tipo de trabajo forzado y trabajo infantil, ya sea en nuestros concesionarios o en nuestra cadena de valor.

Nuestro equipo de contadores, escribanos y abogados desde hace mucho nos guían y asesoran en el desarrollo de nuestras actividades.

Proveedores



El trato con nuestros proveedores resulta de una muy alta confianza por los años de acompañamiento y trabajo en conjunto, siendo el comienzo de esta relación hace más de 15 años.

Si bien no tenemos una política que acredite esta relación, mantenemos los registros de las habilitaciones vigentes correspondientes a sus actividades.



Para 2023 tenemos previsto comenzar a trabajar con el primer Código de Ética y Conducta del concesionario.

NUESTRO EQUIPO



Recursos Humanos

Desde el área de Recursos Humanos del concesionario, llevamos adelante una gestión guiada por la buena relación de nuestros equipos de trabajo, no solo cumpliendo con las normativas vigentes, sino también promoviendo un buen clima laboral.

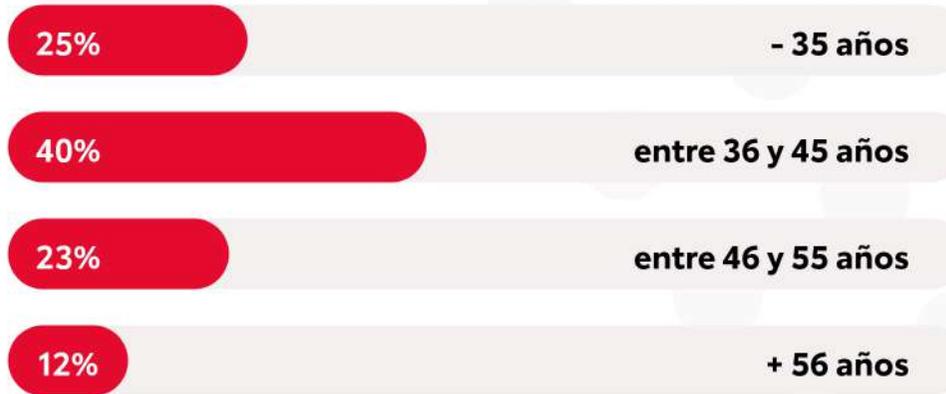
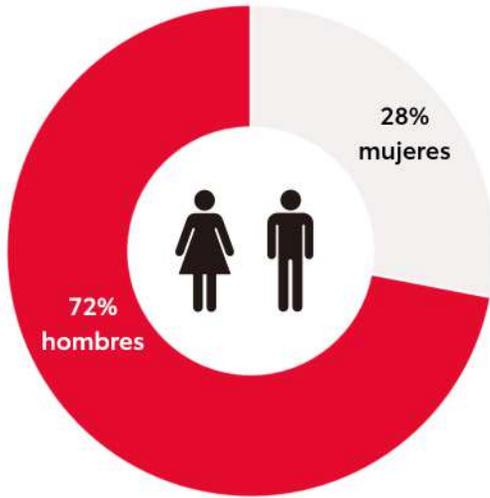
Cumplimos con los parámetros legales y nos asesoramos constantemente para que la relación entre las partes sea positiva, cumpliendo con las comunicaciones pertinentes y los tiempos marcados por ley y dentro del Convenio Colectivo de Trabajo (CCL).

Detalles	Información 2021	Información 2022
Total empleados	64	67
Ventas	8	12
Posventa	27	38
Administración	21	8
Otros	3	9

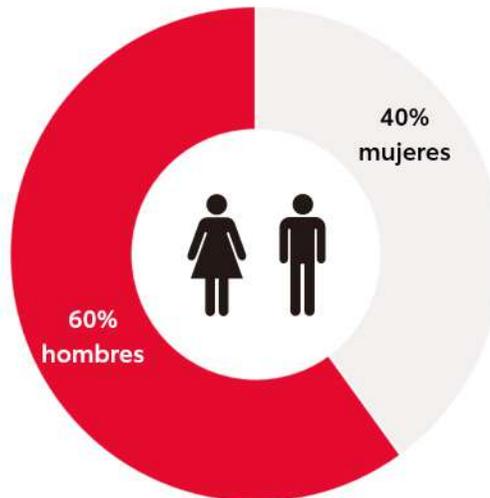


Diversidad

TOTAL EMPLEADOS = 67

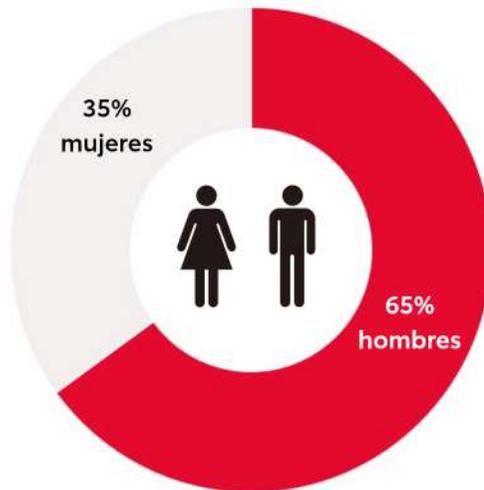


DIRECCIÓN, GERENCIA y JEFES = 10



Diversidad

ADMINISTRACIÓN Y TALLER = 40



35% - 35 años

40% entre 36 y 45 años

23% entre 46 y 55 años

12% + 56 años

Remuneraciones

Dirección, gerencia y Jefes

Detalles	Salario base	Remuneración media
DIRECTORES		
Hombres	\$750.000.-	\$750.000.-
Mujeres		
GERENCIA		
Hombres	\$157,867.14.-	\$230.000.-
Mujeres	\$157,867.14.-	\$230.000.-
JEFES		
Hombres	\$140,925.38.-	\$200.000.-
Mujeres	\$140,925.38.-	\$200.000.-

Administración y taller

Detalles	Salario base	Remuneración media
PROFESIONALES		
Hombres	\$139,729.31.-	\$185.000.-
Mujeres	\$139,729.31.-	\$185.000.-
OPERADORES		
Hombres	\$127,569.99.-	\$170.000.-
Mujeres	\$127,569.99.-	\$170.000.-

Plan de capacitaciones

Con el fin que nuestros empleados sigan creciendo y profesionalizando sus tareas, llevamos adelante un Plan de Capacitaciones anual, desarrollado desde TASA, para los sectores de venta y posventa de ambas sucursales.

Comercial

- Nivel 0
- Nivel 1
- Nivel 2
- Nivel 3
- Productos Line Up
- Tecnologías
- Habilidades del Puesto
- Gestión EMT (Calidad)

Los títulos o certificados que cada integrante logra a lo largo de su carrera en el concesionario tienen validez a nivel mundial para trabajar en la marca.

Posventa

TEAM22 - Técnicos

- E-Learning
- Técnico Toyota
- Técnico Profesional
- Técnico en Diagnóstico
- Técnico Master

BP – Técnicos y Asesores BP

- E-Learning
- "Técnicos Repintado Nivel 1 - Nivel 2"
- Cristales
- BP Gestión & Estimación

TSA22 – Asesores de Servicios

- Nivel 1
- Nivel 2

TSA22 – Asesores de Repuestos

- Nivel 1
- Nivel 2

Skill Contest 2022

NUESTRO DESEMPEÑO



Desempeño económico

Nuestras actividades se realizan de acuerdo con el Plan de Negocios anual exigido por TASA, marcando objetivos mensuales y por área; a su vez, realizamos nuestro propio seguimiento de avance, marcando metas propias con objetivos medibles e indicadores de seguimiento.

Los equipos comerciales de Venta Convencional y Toyota Plan, trabajan semanalmente el logro de los objetivos mensuales. Desde el área de Posventa, también se trabajan con objetivos mensuales llevados adelantes por el área de gerencia y calidad, en conjunto con servicios, taller y repuestos.

En 2022, el resultado el en ranking DAP de concesionarios de toda la red, ocupamos el puesto N°41, con un 67% de cumplimiento y 6374 puntos de cumplimiento. Sabemos que el resultado que se refleja no es el óptimo, por eso trabajamos para superarnos con nuevos objetivos y metas para 2023.

Unidades comerciales

En nuestra área comercial, tenemos a su disposición unidades Test Drive en todas las versiones, asesoramiento en líneas de crédito y Leasing con Toyota Compañía Financiera de Argentina S.A., financiera exclusiva de Toyota Argentina S.A. También disponemos de un Departamento de unidades usadas Toyota con Garantía Usados Certificados y la posibilidad de dejar su unidad de otra marca en parte de pago en la compra de un OKM.

Contamos también con un departamento de ventas corporativas, con personal altamente calificado acorde a la necesidad del mundo empresarial.

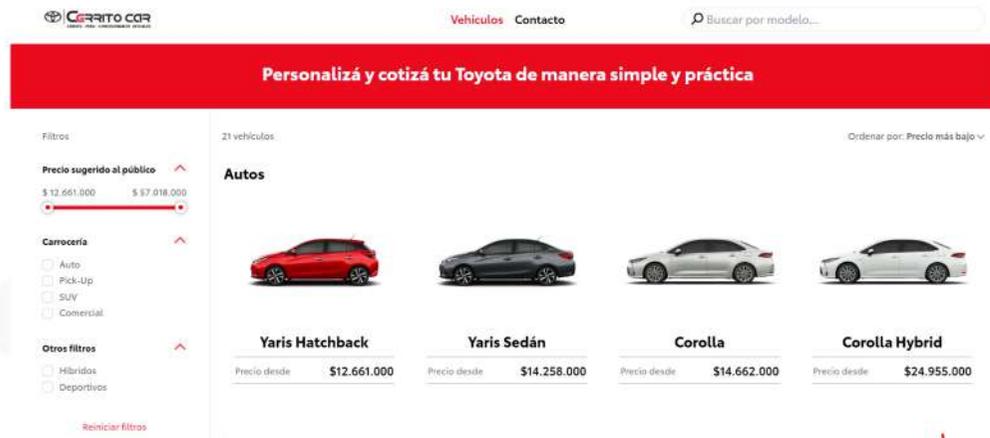
Por disposición de TASA, las operaciones comerciales y el origen de fondos, se abordan según lineamientos de Anticorrupción, bajo la confección de legajos UIF.

VALOR ECONÓMICO GENERADO Y DISTRIBUIDO*		Actual (2022)	Anterior (2021)
VENTAS		\$ 2.420.653.403,66.-	\$ 2.420.653.403,66.-
	Mercaderías	\$ 1.940.001.151,41.-	\$ 1.940.001.151,41.-
	Servicios	\$ 480.652.252,25.-	\$ 480.652.252,25.-
Costos (Anexo II)		\$ -1.980.151.525,25	\$ -1.980.151.525,25
UTILIDAD BRUTA		\$ 440.501.878,41.-	\$ 440.501.878,41.-
Menos: Gastos (Anexo III)		\$ 339.195.080,70.-	\$ 339.195.080,70.-
Gastos administración		\$ 242.137.996,52.-	\$ 242.137.996,52.-
Gastos comercialización		\$ 97.057.084,18.-	\$ 97.057.084,18.-
Resultados financieros			
Resultados financieros y por tenencia (Incluido el RECPAM)		\$ -8.540.803,66.-	\$ -8.540.803,66.-
Otros ingresos			
RESULTADO DEL EJERCICIO		\$ 92.765.994,05-	\$ 92.765.994,05-
Menos: impuesto a las ganancias		\$ -8.501.151,14.-	\$ -8.501.151,14.-
RESULTADO - SALDO FINAL		\$ 84.264.842,91.-	\$ 84.264.842,91.-

* Ejercicio Económico iniciado el 01 de enero de 2022 y finalizado el 31 de diciembre de 2022 expresado en moneda homogénea, presentado en forma comparativa con el ejercicio anterior.



E- Toyota



Personalizá y cotizá tu Toyota de manera simple y práctica

21 vehículos. Ordenar por: Precio más bajo

Autos

Modelo	Yaris Hatchback	Yaris Sedán	Corolla	Corolla Hybrid
Precio desde	\$12.661.000	\$14.258.000	\$14.662.000	\$24.955.000

A través de **E-Toyota**, los usuarios web podrán encontrar todos los modelos disponibles, filtrar por intereses y cotizar con precios actualizados.

En 2022, Cerrito Car logró un **target del 2%** del total de los boletos, **obteniendo como resultado un 4,35% sobre el total de la red que era de 2,77%**

En <https://e.toyota.com.ar/> encontrará todos los modelos y sus características, como así también los diferentes modos de financiación.

Ventas convencional



Uno de los principales objetivos en 2022 fue que el equipo de trabajo del concesionario pudiera afrontar la recuperación absoluta de la pandemia del año 2021, donde pese a los obstáculos, trabajamos mes a mes en la reconstrucción de cada área para recuperar los clientes y formalizar las ventas y cumplir con el objetivo comercial con un 112% de cumplimiento.

Nuestro principal objetivo para 2023, es cumplir con los parámetros que la terminal nos pide año a año como volumen anual por dealer dentro del Plan de Negocios, manteniéndonos en crecimiento los primeros seis meses del año establecidos como fuertes en cuanto a producción y ventas informados así por TASA.

Para el 23 nos espera un plan comercial aproximado de 1000 unidades a desarrollar y consolidar.

Objetivos Plan de Negocios 2022

TOTALES		
Objetivo anual	Venta acumulada	Diferencia
878	983	-105
	112%	

Creemos que la estructura de nuestro equipo de trabajo esta afianzado y reafirmado, y eso nos permitió trabajar en equipo, establecer objetivos anuales y razonables por todos los problemas que dejó la pandemia. Gracias a esto, el redoblar esfuerzo de cada pieza del equipo nos permitió salir adelante cumpliendo con los objetivos planteados por TASA en 2022.

Best in town también fue un desafío a lograr, es decir cumplir vía online con todas las auditorías del año, que fueron logrados y alcanzadas, con todos los contratiempos y desafíos que veníamos atravesando.

Durante el 2022 pudimos también afrontar todos los desafíos económicos asociado al pago de unidades y mantener los capitales necesarios para el giro del negocio, sin olvidar el soporte fundamental de TASA, siempre resguardando el capital de trabajo en unidades y en pesos, para completar y cumplir con los pagos de la terminal.



YARIS	228
ETIOS	203
COROLLA CROSS	168
COROLLA	151
HILUX	142
SW4	73
HIACE	8
RAV4	8

Objetivos/resultados por mes:

	Objetivo	Venta	Tasa mensual
Enero	70	60	86%
Febrero	88	76	86%
Marzo	89	67	75%
Abril	106	83	78%
Mayo	103	97	94%
Junio	121	69	57%
Julio	102	93	91%
Agosto	117	86	74%
Septiembre	116	75	65%
Octubre	138	118	86%
Noviembre	114	85	75%
Diciembre	138	74	54%
TOTAL	1302	983	75%

Cobertura en zona de influencia del concesionario:

Zonas de patentamiento	CEC	Cobertura 22'	Cobertura 21'
No identificadas	70	60	86%
Total CABA + GBA	88	76	86%
CABA (Kai-Cec-Fep-Fed-Mov-Nua-Prm)	89	67	75%

Usados Certificados

Esta herramienta de la marca sienta sus bases en el compromiso de Toyota con la calidad, durabilidad e innovación. Se destaca por el estricto proceso de selección de vehículos que poseen todos los servicios realizados en concesionarios oficiales y cuentan con una rigurosa inspección de calidad que verifica los puntos técnico-mecánicos específicos.

Los **USADOS CERTIFICADOS TOYOTA** poseen garantía de 1 año o 20000 km.

153
Vehículos
usados
vendidos

22
Usados
certificados
Toyota

DRL	UCT/USADOS	Trade in%
Cec	40,74%	9,96%
Total	40,74%	9,96%

TOYOTA | P | L | A | N |

Toyota Plan de Ahorro

Toyota Plan de Ahorro es la manera ideal para que puedas financiar un Toyota directo de fábrica.

El Plan de Ahorro para fines determinados que utiliza Toyota, es un sistema a través del cual un grupo determinado de personas realiza un aporte mensual a un fondo común para la compra de bienes (automotor en este caso) que se adjudicarán por sorteo y/o licitación de acuerdo con la disponibilidad y durante la vigencia del plan (generalmente 84 meses).

Tipos de suscripción:

Es el importe resultante de dividir el Valor Móvil vigente a la fecha de pago, por la cantidad de meses de duración del plan (plan 100%), o bien de dividir el 70% del Valor Móvil a ser pagado en cuotas que, sumado al 30% que se pagará al momento de la adjudicación, completará el Valor Móvil total del automotor (plan 70/30).



Toyota Plan Ahorro - 2022				
Modelo	PN 2022	Venta YTD	Avance	GAP
Hilux	35	23	66 %	12
SW4	1	1	100 %	0
Corolla Cross	12	17	142 %	-5
Corolla	11	15	136 %	-4
Etiós	51	42	82 %	9
Yaris	19	29	153 %	-10
Hiace	0			0
Total	129	127	98 %	2

264
Cantidad total de suscripciones (entre todos los modelos)

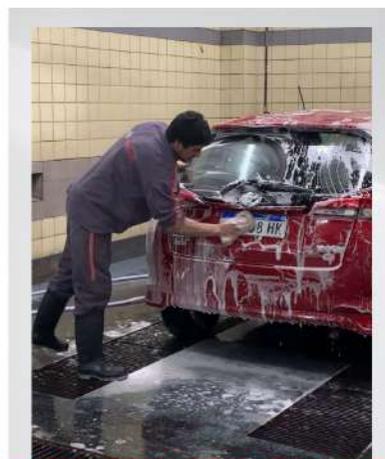


Posventa

Brindamos **Servicio Oficial Toyota de Posventa**, con un equipo de técnicos y asesores altamente calificados. Ofrecemos la venta de Accesorios y Repuestos genuinos de fábrica.

Sabemos las molestias que ocasionan las esperas por servicios y diagnósticos respecto de la reparación de una unidad, por eso en **Cerrito Car disponemos de una atención dinámica y personalizada con la opción de solicitar nuestro Servicio Express**, donde los minutos de espera de su unidad pueden ser mucho más agradables en un ambiente cálido y una atención de excelencia.

	Cerrito	Perú	TOTAL
Total servicios realizados	70	60	86%
Cantidad de bahías de trabajo	3	4	7
Cantidad de técnicos	4	3	8



Mejores prácticas 2022

Durante el período reportado, trabajamos en la implementación de **2** mejores prácticas en el concesionario:

1. Archivando

Problema detectado: No contábamos con un espacio físico centralizado para archivo en cantidad de documentación de ambas sucursales tanto de ventas como de servicio.

Objetivo Kaizen: reutilizar el espacio y poder centralizar el archivo de ambas sucursales.

Contramedidas: Contamos con un espacio muerto donde se almacenan transitoriamente distintos objetos. Lo que hicimos fue tomar las medidas para poder armar estanterías y poder archivar el máximo de cajas posibles con documentación de ambas sucursales.

Resultados: en una primera etapa realizamos el armado de estanterías y como segunda instancia reacomodar el archivo según corresponda; esto nos permitió reordenarnos y mejorar el lugar con

2. Campañas especiales de Servicio

Problema detectado: Baja en el alcance de campañas especiales de servicio realizadas. Las unidades ingresadas en servicio o por mostrador, son unidades a las cuales ya se han realizado las campañas correspondientes, no habíamos podido sumar unidades de campañas.

Objetivo Kaizen: Avanzar y sumar campañas especiales de servicios.

Contramedidas: Designamos a una persona (garantista) para hacer un recorrido en los distintos estacionamientos de la zona mediante Google Drive el archivo de Listado Único de Vehículos alcanzados por Campañas de Servicio corroboramos los vehículos en el lugar y dejamos un folleto donde los invitamos a acercarse a cualquiera de nuestras sucursales.

Resultados: a fines de 2022 todavía no habíamos tenido repercusión y resultados de las acciones tomadas, los beneficios serian poder avanzar en 2023 y sumar unidades de campañas realizadas y poder alcanzar el target propuesto por tasa.

CLUB • TOYOTA

Club Toyota

Club Toyota es la **membresía de beneficios exclusivos para todos los que son parte de Toyota**. A través de este beneficio, los clientes y usuarios de la marca pueden acceder y disfrutar de experiencias simplemente siendo parte y haciendo lo que más les gusta: vivir su Toyota.

La suscripción es sin costo porque lo único que nos interesa es que puedas disfrutar aun más.

Tenes un Toyota, sos parte.

“**Nuestra forma de pensar pone el foco en a quién queremos hacer feliz y cómo hacerlo, esta es la guía que nos ayuda a tomar la decisión correcta.**”
 - Akio Toyoda

Algunos de los beneficios son:

- Eventos exclusivos.
- Experiencias gastronómicas y hoteleras.
- Promociones.
- Trato preferencial en concesionarios.
- Descuentos en marcas asociadas.

Tu Toyota te hace sumar puntos.

Cuidando y manteniendo tu vehículo, acumulás puntos que podés canjear por descuentos exclusivos en nuestra línea de Colección, Gazoo Racing y accesorios para tu auto.

Siendo parte del Club, podés tener experiencias como estas:

Experiencia Off y On Road



Visita a planta en Zárate



KINTO SHARE

Kinto

Disponemos del servicio de Alquiler de Vehículos Kinto de todo el line up Toyota, brindando a nuestros clientes soluciones de movilidad integrales e inteligentes.

Con Kinto Share los usuarios particulares pueden alquilar un Toyota por el tiempo que necesiten, mientras que con Kinto One las empresas pueden acceder a beneficios exclusivos con el alquiler de flotas personalizadas.

El origen de KINTO se remonta a la palabra Kinto-un –en japonés, ‘nube voladora’–, un servicio que aparece rápidamente y que, independientemente de dónde estés o la hora que sea, te lleva a donde quieras ir.

Resultados 2022:

464 horas de alquiler.

Unidades disponibles para alquilar:

YARIS ETIOS COROLLA CROSS

COROLLA HILUX SW4

RAV4

Estilo Movilidad Toyota

Calidad, clientes y comunicación

Desde el área de calidad del concesionario nos ocupamos de la satisfacción del cliente a través de las encuestas y programas de atención al cliente de TASA.

Constantemente los índices de satisfacción son medidos para el área de ventas y posventa, a través de mecanismos como SSI (ventas), CSI y FIR (posventa), los cuales tienen sus propios objetivos y procesos ya establecidos.

El SSI fue todo un desafío para el equipo de Cerrito Car en 2022, pero logramos llegar a un 93% de cumplimiento. Esperamos en 2023, arribar a la media país y superarla.

A través de nuestra página web, establecimos un canal de comunicación con nuestros clientes, abordado a través de reclamos y/o sugerencias en pos de la defensa de las y los consumidores. Nuestras instalaciones y el personal que allí se desempeña, están capacitados para buscar siempre los mejores estándares de atención y brindar una experiencia positiva cada vez que alguien visita alguno de nuestros concesionarios.

Contamos también con Redes Sociales del concesionario para estar comunicados con clientes y seguidores sobre novedades y eventos que realizamos.

Los mecanismos de monitoreo de SSI y CSI, miden la satisfacción del cliente y la compara con el resto de la red de concesionarios. Se aplican en el momento que el cliente compra un vehículo por cualquiera de las unidades comerciales, al momento de entrega de ese vehículo y cuando tienen que traerlo al servicio de posventa.

METAS 2023

En enero 2023 comenzaremos con las obras de construcción del nuevo salón de ventas de la sucursal San Telmo, todas las instalaciones serán remodeladas en su totalidad (salón de ventas convencionales y plan de ahorro, administración de ventas convencionales y plan de ahorro, cómoda sala de espera y área de entregas de 0km).

Otro de nuestros objetivos, referidos al eje de cumplimiento de Responsabilidad Social, el próximo año comenzaremos a implementar el Plan Meta de Toyota Argentina con respecto a las practicas profesionalizantes para chicos estudiantes de escuelas técnicas de CABA.

Respecto a nuestros equipos de trabajo, dentro de las posibles incorporaciones para el próximo año se encuentran algunas posiciones claves como, por ejemplo, Responsable de RRHH y Responsable de Calidad con quienes estaremos trabajando en conjunto para poder mejorar la relación tanto con nuestro cliente interno como externo del concesionario.

Plan META (Mejora de la Educación Técnica Automotriz) es un plan de Prácticas Profesionalizantes para estudiantes de colegios secundarios técnicos con salida de mecánica automotriz o afines.

AMBIENTE



Cumplimiento ambiental

El concesionario tiene un Sistema de Gestión Ambiental certificado bajo los requisitos de la Norma ISO 14001:2015 a nivel nacional e internacional.

A través de **nuestra política ambiental***, establecemos los lineamientos y objetivos de la gestión del área.

Los objetivos ambientales vigentes se complementan con los programas de TASA, a saber:

- **ECO DEALER** los niveles BLUE (2023), YELLOW y GREEN (2024).
- **DERAP** informes semestrales enviados a TASA, sobre registros de consumos de agua, energía y gas.

TOYOTA Desafío ambiental 2050



Desafío 1:
0 emisiones de CO2 en nuevos vehículos.



Desafío 2:
0 emisiones de CO2 en ciclo de vida del producto.



Desafío 3:
0 emisiones de CO2 en plantas de fabricación de vehículos.



Desafío 4:
Minimización y optimización del uso de agua.



Desafío 5:
Sociedad basada en la cultura del reciclaje



Desafío 6:
Sociedad futura en armonía con la naturaleza.

Energía

Medimos y optimizamos el uso de energía convencional para mitigar los impactos ambientales derivados por el uso indebido de este recurso.

Indicador	Información 2022	Información 2021
Consumo energético dentro de la organización (por sucursal)	Cerrito: 56871 kWh Perú: 34135 kWh	Cerrito: 54361 kWh. Perú: 55167 kWh.
Reducción de consumos energéticos	El consumo energético de las 2 sucursales se redujo en promedio en el 2022 un 10,7% por unidad atendida con respecto al 2021.	Año Base 2019 (año 2020 no válido por cuarentena COVID-19) Cerrito: reducción 17,5% Perú: reducción 35,6%

En 2022 se completaron las instalaciones de los showrooms de ventas con luminarias tipo "LED" (en 2021 habíamos hecho lo mismo, pero en posventa).

Esta acción fue acompañada con capacitación a los integrantes del concesionario sobre el uso de este recurso y concientización sobre los mismos.



**ver detalle de nuestra política ambiental en la página 26*

Aguas y Efluentes

Con el fin de controlar los consumos de agua, medimos y mantenemos monitoreados los resultados.

En 2022, instalamos un nuevo lavadero en la sucursal de Perú y tuvimos que modificar los índices de medición para su seguimiento.

Indicador	Información 2022	Información 2021
Interacción con el agua	<p>1. Se extrae de la red de agua (AySA).</p> <p>2. Control de consumo por caudalímetros instalados para tal fin.</p>	<p>En las 2 sucursales el agua se extrae de la red pública. Instalaciones sanitarias con sistemas de control de consumo (grifería con pulsadores y botón con descarga doble)</p> <p>Lavadero: control de consumo por unidad lavada y especificaciones de uso de los productos utilizados para lograr cumplimiento legal con los parámetros legales de vuelco del efluente.</p>
Consumo de agua por sucursal:	<p>Cerrito: 1588,10 m³.</p> <p>Perú: 2260,20 m³.</p>	<p>Cerrito: 1776,80 m³</p> <p>Perú: 4754 m³ nuevo lavadero</p>

Residuos

Como objetivo ambiental prioritario, optimizamos el destino final de nuestros residuos de manera responsable, a través de la correcta separación de estos dentro de cada área de cada sucursal y capacitando al personal para su manipulación.

Indicador	Información 2022	Información 2021
Cartón/papel	<p>Cerrito: 1286 kg.</p> <p>Perú: 1023 kg.</p>	<p>Reciclado por empresas habilitadas por el GCBA</p>
Residuos peligrosos	<p>Cerrito: 16011 kg.</p> <p>Perú: 13058 kg.</p>	<p>Tratamiento de acuerdo con Ley 24051.</p>
Otros (airbags, tapizados, electro, etc.)	<p>Cerrito: 1294 kg. (scrap metálico)</p> <p>Perú: 1528 kg. (scrap metálico)</p>	<p>Tratamiento de acuerdo con Ley 24051.</p>

En cuanto a los **residuos peligrosos**, el transportista habilitado es TI Servicios S.R.L. (CE-2023-87439332 – vto. 28/07/2024); y el Operador habilitado: Soluciones Ambientales S.A. (CE-2023-99519715-APN – vto. 30/09/2024)





ANEXO

Política ambiental

CERRITO CAR S.A., Concesionario Oficial Toyota, dedicado a la Comercialización, Reparación y Servicios de Automotores, fija la presente Política con el objetivo de prevenir la Contaminación Ambiental, por lo que se compromete a:

Mejora Continua

Desarrollar y promover mejoras ambientales continuas mediante la implementación de planes voluntarios, estableciendo metas y objetivos progresivos.

Protección del Medio Ambiente y Prevención de la Contaminación

Utilizar tecnologías y técnicas ambientales, económicamente viables de implementar, con el propósito de minimizar los impactos asociados a sus actividades, productos y servicios.

Cumplimientos Legales y Otros Requisitos

Cumplir con requisitos legales aplicables y otros requisitos a los que CERRITO CAR S.A. adhiera, y que estén vinculados con los aspectos ambientales asociados a sus actividades, productos y servicios.

Control de los Recursos

Controlar el consumo de los recursos utilizados y gestionar adecuadamente los residuos generados.

Concientización Ambiental

Capacitar y concientizar al personal en el uso de prácticas tendientes a minimizar los impactos ambientales asociados con el trabajo que desarrollan.

Comunicación

Comunicar esta Política al personal de la organización y todo interesado que así lo solicite.



Índice de contenidos GRI

Estándar GRI	Contenido	Página/Ubicación
GR 2: Contenidos Generales	La organización y sus prácticas de presentación de informes	
	2-1 Detalles organizacionales	3, 5, 7
	2-3 Periodo objeto del informe, frecuencia y punto de contacto	6
	Actividades y trabajadores	
	2-6 Actividades, cadena de valor y otras relaciones comerciales	8, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 22
	2-7 Empleados	10, 11, 12
	Gobernanza	
	2-9 Estructura de gobernanza y composición	10
	2-11 Presidente del máximo órgano de gobierno	10
	2-12 Función del máximo órgano de gobierno en la supervisión de la gestión de los impactos	3, 10
	2-13 Delegación de la responsabilidad de gestión de los impactos	3, 10
	2-14 Función del máximo órgano de gobierno en la presentación de informes de sostenibilidad	3
	2-15 Conflictos de interés	3
	2-16 Comunicación de inquietudes críticas	3, 5, 10
	2-19 Políticas de remuneración	NP
	2-20 Proceso para determinar la remuneración	NP
	2-21 Ratio de compensación total anual	NP
	Estrategia, políticas y prácticas	
	2-22 Declaración sobre la estrategia de desarrollo sostenible	6
	2-23 Compromisos y políticas	6
	2-24 Incorporación de los compromisos y políticas	3, 6
	2-25 Procesos para remediar los impactos negativos	3
	2-27 Cumplimiento de la legislación y las normativas	3, 6
Participación de los grupos de interés		
2-29 Enfoque para la participación de los grupos de interés	3, 6	
2-30 Convenios de negociación colectiva	NP	



Cerrito Car SRL ha presentado la información citada en este índice de contenidos GRI para el periodo comprendido entre 01/01/2022 y 31/12/2022 utilizando como referencia los Estándares GRI.

GRI 1: Fundamentos 2021

Índice de contenidos GRI

Estándar GRI	Contenido	Página/Ubicación
GRI 3: Temas Materiales	3-1 Proceso de determinación de los temas materiales	6
	3-2 Lista de temas materiales	6
	3-3 Gestión de los temas materiales	3,6
GRI 201: Desempeño económico 2016	201-1 Valor económico directo generado y distribuido	15
GRI 205: Anticorrupción 2016	205-1 Operaciones evaluadas en función de los riesgos relacionados con la corrupción	8
	205-2 Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	8
GRI 301: Materiales 2016	301-1 Materiales utilizados por peso o volumen	26
	301-2 Insumos reciclados utilizados	26
	301-3 Productos y materiales de envasado recuperados	NP
GRI 302: Energía 2016	302-1 Consumo de energía dentro de la organización	25
	302-4 Reducción del consumo energético	25
GRI 303: Agua y Efluentes 2016	303-1 Interacción con el agua como recurso compartido	26
	303-2 Gestión de los impactos relacionados con el vertido de agua	NP
	303-5 Consumo de agua	26
GRI 305: Emisiones 2016	305-1 Emisiones directas de GEI (alcance 1)	25
	305-5 Reducción de las emisiones de GEI	25
GRI 306: Residuos 2020	306-1 Generación de residuos e impactos significativos relacionados con los residuos	26, 27
	306-2 Gestión de impactos significativos relacionados con los residuos	26, 27
	306-3 Residuos generados	26
	306-4 Residuos no destinados a eliminación	26
	306-5 Residuos destinados a eliminación	26
GRI 401: Empleo 2016	401-1 Contrataciones de nuevos empleados y rotación de personal	10
	401-2 Prestaciones para los empleados a tiempo completo que no se dan a los empleados a tiempo parcial o temporales	10
	401-3 Permiso parental	10
GRI 402: Relaciones trabajador - empresa 2016	402-1 Plazos de aviso mínimos sobre cambios operacionales	10

Índice de contenidos GRI

Estándar GRI	Contenido	Página/Ubicación
GRI 404: Formación y educación 2016	404-1 Promedio de horas de formación al año por empleado	NP
	404-2 Programas para desarrollar las competencias de los empleados y programas de ayuda a la transición	13
	404-3 Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones periódicas de su desempeño y del desarrollo de su carrera	13
GRI 405: Diversidad e igualdad de oportunidades 2016	405-1 Diversidad de órganos de gobierno y empleados	11, 12
	405-2 Ratio entre el salario básico y la remuneración de mujeres y de hombres	11, 12