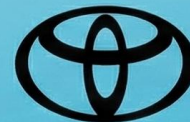
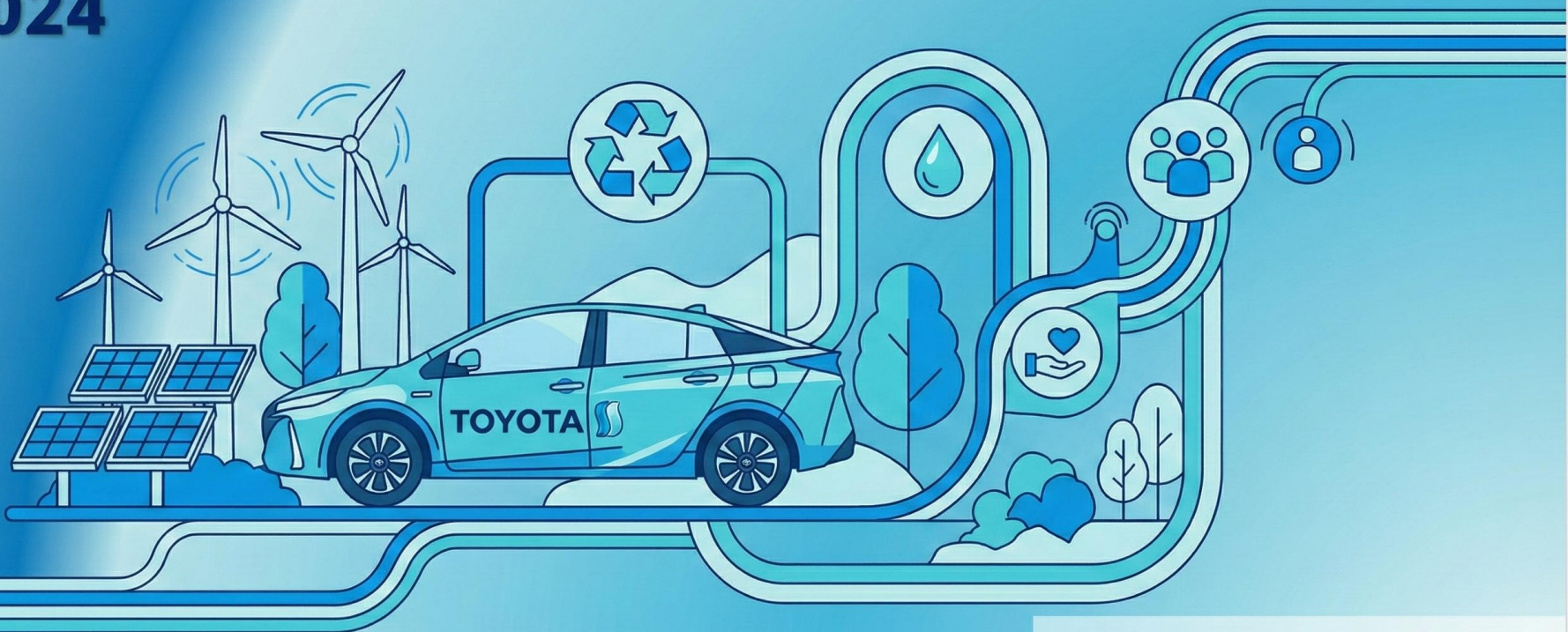


Reporte de Sustentabilidad 2024



JORGE FERRO



Versión Resumida

Para solicitar la versión completa escribinos a
marketing@jorgeferro.com



Índice de Contenidos

Contenidos Generales.....	5
Toyota Jorge Ferro.....	6
Un repaso por nuestra historia.....	7
Servicios y Clientes.....	9
Algunos datos sobre Nuestra Operatoria.....	10
Palabras del Gerente General.....	11
Ética y Gobernanza.....	12
Grupos de Interés.....	13
Sobre el Contenido del Reporte.....	14
Reexpresión y Contacto.....	15
SERIE GRI 200 – Temas Económicos.....	16
Enfoque de Gestión.....	17
Indicadores de Gestión.....	18
GRI 205 – Política Anticorrupción.....	19
Indicadores de Gestión y Capacitación....	20
GRI 300 – Temas Ambientales.....	21
Consumo Eléctrico.....	22
Enfoque de Gestión.....	23
Impacto Ambiental.....	24
Indicadores de Gestión.....	25



Índice de Contenidos

Consumo de Agua y Efluentes.....	26
Importancia del Tema.....	27
Enfoque de Gestión.....	28
Indicadores de Gestión.....	29
Gestión de Residuos.....	30
Importancia del Tema.....	31
Compromiso y Gestión.....	32
Indicadores de Gestión.....	33
Cumplimiento Ambiental.....	34
Importancia del Tema.....	35
Enfoque de Gestión.....	36
GRI 400 – Temas Sociales.....	37
Tema Material y Cobertura.....	38
Enfoque de Gestión.....	39
Salud y Seguridad en el Trabajo.....	40
Enfoque de Gestión.....	41
Indicadores de Gestión.....	42
Formación y Enseñanza.....	43
Importancia del Tema.....	44
Enfoque de Gestión.....	45



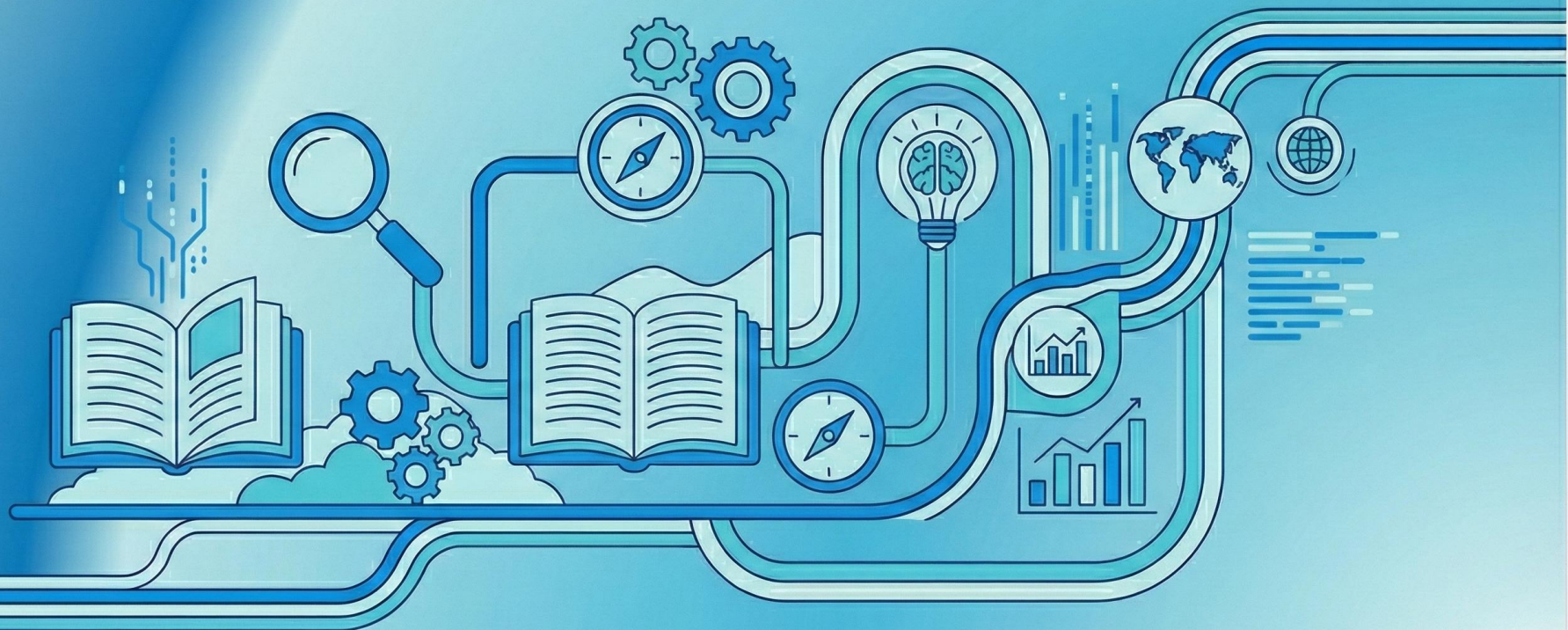
Índice de Contenidos

Formación y Enseñanza.....	45
Criterios de Evaluación.....	46
Indicadores de Gestión.....	47
GRI 405 – Diversidad e Igualdad.....	48
Importancia del Tema.....	49
Enfoque de Gestión.....	50
Indicadores de Gestión.....	51
GRI 413 – Comunidades.....	52
Importancia del Tema.....	53
Evaluación y Enfoque de Gestión.....	54
Índice de Contenidos GRI.....	55

Contenidos Generales



JORGE FERRO



Toyota JORGE FERRO

(Razón Social: FECORP SRL)

SOMOS Un Concesionario Oficial TOYOTA que forma parte de la red de Concesionarios de Argentina

NOS ESPECIALIZAMOS en la venta de Automóviles, Camionetas y vehículos Utilitarios 0km teniendo además desarrollada una División Corporativa para ventas a Flotas.

TRABAJAMOS bajo los estándares de calidad Estilo Movilidad Toyota y certificaciones auditadas y controladas por Toyota Argentina (como TSM Kodawaki, DPOK, MRS, Mantenimiento Express, entre otras) además de las normativas vigentes a la actividad comercial.

TAMBIEN OFRECEMOS Usados Seleccionados de otras marcas y Usados Certificados Toyota (Con garantía DE FABRICA por 1 año o 20.000km, lo que ocurra primero), y servicios de alquiler de vehículos con el uso de la aplicación KINTO y contratos a largo plazo con KINTO ONE.

Y ADEMÁS contamos con un Servicio Posventa TOYOTA con servicio de Mantenimiento Express, Servicios Livianos y Reparaciones de Chapa y Pintura (tercerizado por el momento).

FECORP SRL, desde 2003

FECORP SRL – Toyota Jorge Ferro, nace en el mes de Abril del 2003, asumiendo como forma jurídica un contrato de Sociedad de Responsabilidad Limitada (regida por Ley 19.550), tomando domicilio en Buenos Aires y teniendo una duración de noventa y nueve años, contados a partir de la fecha de inscripción en la Inspección General de Justicia.

La sociedad tiene por objeto la ejecución de actividades en cualquier parte de la República Argentina, por cuenta propia o a través de terceros.

Av. Del Libertador 6777 – CABA

Showroom Comercial (0km, Usados y Toyota PLAN)

Quesada 1965 – CABA

Servicio Posventa

Hacia donde está direccionado este Reporte 2024

Principales Grupos de Interés

Entre clientes y comunidad destacamos los siguientes:

- ⊕ Agencia Pública
- ⊕ Agricultura
- ⊕ Energía
- ⊕ Logística
- ⊕ Minería
- ⊕ Servicios Financiero
- ⊕ Servicios Sanitarios
- ⊕ Sin fines de lucro
- ⊕ Servicios
- ⊕ Telecomunicaciones
- ⊕ Turismo/Ocio



Estos son nuestros Principales Clientes



- ⊕ Cartera de Consumo (Venta Minorista)
 - ⊕ Clientes Mayoristas (Flotilleros)
 - ⊕ Pequeñas, Medianas y Empresas
 - ⊕ Industrias de todo tipo
 - ⊕ ONGs
 - ⊕ Cooperativas de Electricidad y Otros Servicios Públicos
- ⊕ Empresas de Telecomunicaciones
 - ⊕ Fundaciones
 - ⊕ Proveedores de Logística
 - ⊕ Rentadoras de vehículos

Algunos Indicadores Operativos

- 🌐 En 2024 contamos con una nómina de 136 colaboradores
- 🌐 Nuestro volumen de operaciones en el 2024 fue de 20.600 (entre ventas y posventa) (+10% vs 2023)
- 🌐 Tuvimos un total de entregas de 0km de 2.436 unidades (promedio de 203 unidades por mes), creciendo un 11% respecto al año anterior.
- 🌐 Nuestro Servicio Posventa creció un 25% en el total de unidades de servicio, manteniendo el promedio mensual de 1200 CPUs del 2023
- 🌐 Crecimos y desarrollamos KINTO Share y ONE, el servicio de alquiler de vehículos TOYOTA para clientes y empresas, superando objetivos de Booking y Leads propuestos por Toyota Argentina S.A.
- 🌐 Crecimos en Usados Certificados TOYOTA, teniendo un incremento anual del 30% de unidades.



Palabras del Gerente General – Andrés Cano

Este nuevo Reporte de Sustentabilidad refleja un año de grandes desafíos, en el que logramos sostener el crecimiento y superar obstáculos del mercado mediante la consolidación de nuestros equipos de trabajo y el compromiso de nuevos líderes y mandos medios, quienes han sido clave para fortalecer la capacitación constante y unir a todas nuestras unidades de negocio.

Como parte de nuestra evolución y apuesta por la infraestructura y el capital humano, dimos pasos significativos que se verán reflejados en los próximos resultados. En esta línea, **durante el 2024 comenzamos a ampliar nuestra estructura de posventa, enfocándonos específicamente en ofrecer un servicio de excelencia durante las Entregas de 0km y en los procesos de accesorización**, elevando así la calidad de la experiencia desde el primer contacto.

Este esfuerzo continuo reafirma que el cliente es el eje fundamental de nuestro crecimiento y nuestra labor diaria. Gracias a esta visión, Jorge Ferro continúa siendo el concesionario elegido por nuestros clientes, impulsándonos a seguir mejorando para mantener esa confianza y preferencia en cada interacción.



Andrés Cano
Gerente General

Ética y Gobernanza

Contamos con una Código de Ética que es compartida internamente a nuestros colaboradores y externamente a nuestros proveedores. Su versión completa está en nuestra web o bien puede ser solicitada a través del mail marketing@jorgeferro.com ya que es de interés público.

Durante el año 2024, y mediante la comisión de Sustentabilidad en el espacio de Líderes y Mandos Medios, capacitamos al 100% de colaboradores y líderes en nuestro nuevo Código de Ética, que reemplazó la anterior *Carta de Ética para Proveedores*.

Además estandarizamos y lanzamos el Proyecto ABAC, alineado a políticas de Toyota Motor Corporation (TMC – Japón) en materia de Anti-Soborno y Anti-Corrupción, encontrándose entre otros:

- ✓ Política ABAC – Estándar y Procedimientos
- ✓ Registro de Regalos
- ✓ Política, Reglamento y Pautas para Homotenashi (Hospitalidades)
- ✓ Política y Reglamento de Donaciones, Patrocinios y Mecenazgo
- ✓ Política de No Represalias
- ✓ Política de Compras y Procedimiento
- ✓ Política de Viajes y Procedimiento
- ✓ Registro de Regalos y Hospitalidad
- ✓ Registro de Donaciones

Grupos de Interés

El presente informe está dirigido, entre otros, a los siguientes grupos de interés, que participan en nuestra operatoria diaria y con los que guardamos una estrecha relación:

Comunidad JORGE FERRO

- 🌐 Clientes y Potenciales Clientes en General
- 🌐 Clientes Club Toyota
- 🌐 Clientes KINTO y alquileres con opción de compra (Leasing)
- 🌐 Usados Seleccionados y Certificados Toyota
- 🌐 Clientes de Posventa que adquirieron su Toyota en nuestro concesionario
- 🌐 Clientes de Posventa que adquirieron su Toyota en otros concesionarios

Toyota Argentina

- 🌐 Proveedores y otras compañías asociadas a TMC

Proveedores

- 🌐 Proveedores de Salón de Ventas
- 🌐 Proveedores de Posventa
- 🌐 Proveedores ocasionales/de productos específicos (Ej. adquisición de insumos)

Comunidad y ONGs

- 🌐 Comunidad de AMBA
- 🌐 Comunidad cercana al concesionario (Barrio de Nuñez y linderos)
- 🌐 Escuelas Técnicas y Universidades con orientación Técnica
- 🌐 Asociaciones Sin fines de Lucro y ONGs
- 🌐 Gobierno y Autoridades gubernamentales, nacionales, provinciales y municipales

Sobre el Contenido del Reporte

El presente Reporte de Sustentabilidad, publicado el 30/11/2025, abarca el ejercicio correspondiente al año 2024, abarcando su ejercicio económico y financiero, y teniendo comparativas con el ejercicio 2023. Es nuestra tercera edición bajo estándares GRI (conforme a Estándares GRI Core Option). El informe anterior fue publicado el 30/11/2024 y pueden solicitarlo a marketing@jorgeferro.com o bien lo encuentran en la web en la sección Institucional (<https://jorgeferro.com/institucional>) o descargarlo en el siguiente enlace: <https://jorgeferro.com/uploads/Reporte-Sustentabilidad-2022-version-Web.pdf>.

Los contenidos han sido propuestos mediante reuniones de trabajo de la Comisión de Sustentabilidad (Mencionada anteriormente en GRI 102-16 y GRI 102-18) y fueron compilados y reexpresados con coordinación del equipo de Marketing y Comunicación de FECORP SRL (Toyota JORGE FERRO).

La recopilación de información proviene de nuestras bases de datos internas, sistemas de gestión diaria y aplicaciones de uso diario de tipo CRM y DMS, además de compilaciones de comunicaciones en redes sociales y reportes internos.

Se realizó una recopilación de temáticas de interés interno y externo en materia de sostenibilidad económica, el crecimiento tanto en infraestructura como en Recursos Humanos, y las actividades económicas que optimizamos apuntando a reducir el impacto ambiental, mediante la adopción de capacitaciones periódicas de Reciclaje, Sustentabilidad y cuidado de los Recursos.

Dada la periodicidad anual del Reporte de Sustentabilidad, el próximo informe estará publicándose hacia las últimas semanas del mes de Diciembre del 2025.

Reexpresión de la Información

En caso de necesidad de reexpresión, modificación o ampliación de la información aquí volcada, se reelaborará un documento rector.

Contacto para preguntas, pedidos y aclaraciones del Informe

Nombre

Pablo Fernandez

Correo electrónico

pfernandez@jorgeferro.com

Posición

**Responsable Best in Town, Marketing y Comunicación
Líder de Sustentabilidad y ESG en JORGE FERRO**

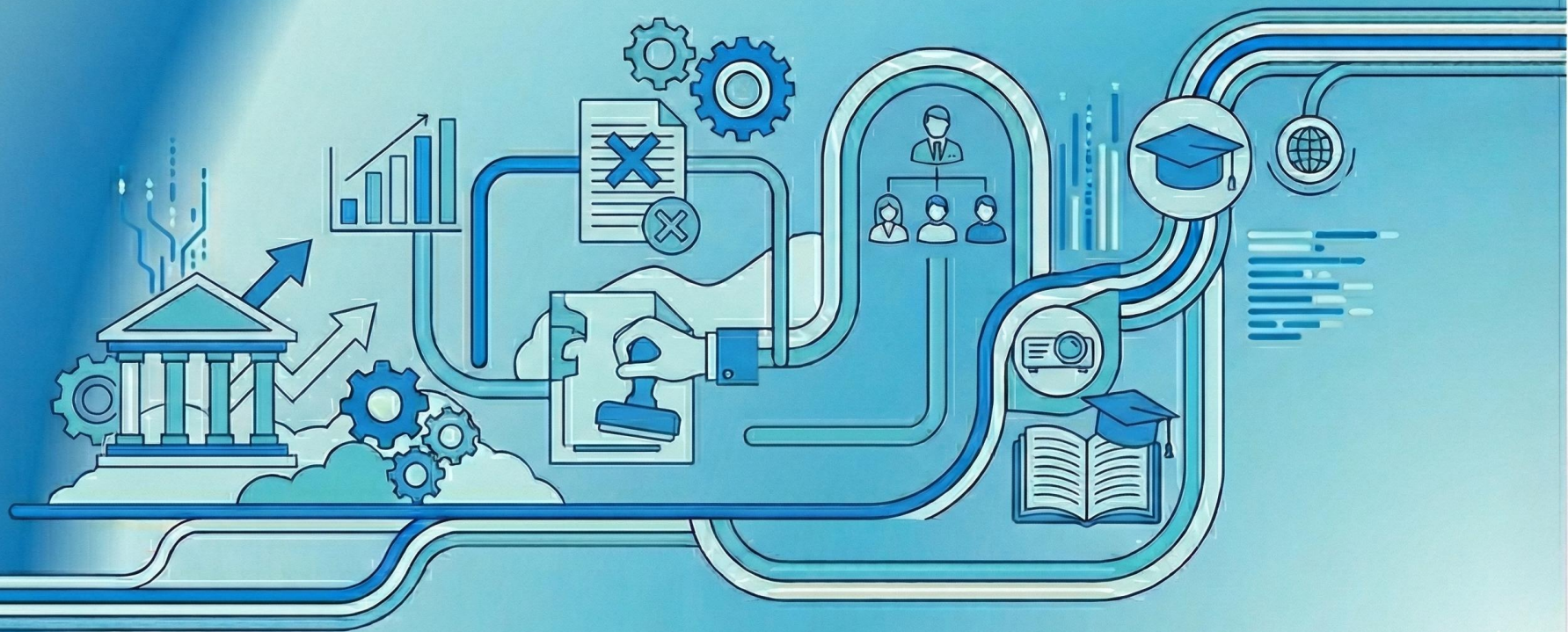
Teléfono

+54 9 11 5299-4000 (Int. 450)

Serie GRI 200



JORGE FERRO



Enfoque de Gestión Económica

Durante el 2024 continuamos, al igual que el año anterior, un plan de crecimiento sostenido que buscó afianzar el incremento de las ventas de unidades 0km (ver indicadores en página 10 del presente informe) en un mercado que se estaba adoptando a una nueva forma de gobierno en la República Argentina, con cambios impositivos en el Mercado Automotor y con la posible llegada de nuevos actores en el mix de marcas, modelos y versiones.

En materia de Infraestructura, se finalizó la modernización del espacio de Toyota PLAN en Av. Del Libertador 6777 – CABA, y como siempre estamos pensando en “ir a más” comenzamos con la ampliación del de más de 2.000 metros cuadrados cubiertos para el Servicio Posventa.

Este nuevo edificio, que planificamos inaugurar a fines de 2024 o durante el primer trimestre del 2025 a más tardar, será destinado a brindar mayores comodidades a nuestros clientes, con espacio para Parking, un ambiente más cálido y confortable para las Entregas de 0km, Usados Seleccionados y Usados Certificados Toyota.

Incrementamos la fuerza de ventas de Convencional y Usados, con una dotación de 9 asesores comerciales, mientras que en Toyota PLAN, afianzamos un equipo de Supervisión administrativa y comercial, consolidándonos una vez más entre el Top 10 de ventas y Retail a nivel nacional.

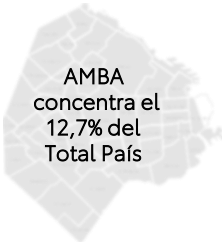
Se finalizaron los cambios en infraestructura para la modernización de artefactos eléctricos, buscando siempre la mayor eficiencia energética, además de contar con una instalación de Paneles Solares Fotovoltaicos en los techos de nuestro servicio Posventa, que desde el momento de su instalación aportaron hasta el 10% de la energía consumida por la operatoria diaria.

Aprovechamos, tal como es costumbre, agradecer a todos los que hacen posible este reporte, nuestro crecimiento y nuestro orgullo de pertenecer a Toyota: Clientes, Colaboradores, Grupos de Interés y Aliados Estratégico, siendo este último grupo el que estaremos buscando incrementar y poder traer muchas novedades en el próximo Reporte 2025.

Indicadores de Gestión (KPI) en materia Económica

Realizamos reuniones mensuales entre Gerencia General y Gerentes y Líderes de cada área. Los resultados de nuestra gestión son evaluados internamente y relevados a las gerencias, quienes además de la **Rentabilidad** enfocan sus KPIs en el crecimiento constante de **Participación de Mercado** en Toyota Argentina y las Unidades en Operación de nuestra zona (AMBA)

VALOR ECONOMICO DIRECTO GENERADO Y DISTRIBUIDO	2024	2023
INGRESOS / VENTAS NETAS	100%	99%
OTROS INGRESOS	0%	1%
TOTAL VALOR ECONOMICO GENERADO	100%	100%
TOTAL VALOR ECONOMICO GENERADO	2024	2023
COSTOS OPERACIONALES	-84%	-74%
SUELDOS Y PRESTACIONES DE LOS EMPLEADOS	-4%	-5%
PAGOS A LOS PROVEEDORES DE CAPITAL	-9%	-17%
PAGOS AL GOBIERNO	-2%	-2%
TOTAL VALOR ECONOMICO DISTRIBUIDO	-99%	-98%
TOTAL VALOR ECONOMICO RETENIDO	1%	2%



En 2024 subimos al 2,9% del Market Share de Toyota Argentina

Política Anticorrupción

Durante el 2024 logramos avanzar con la estandarización de Procesos, Políticas y Manuales alineándonos al Proyecto ABAC, además de realizar capacitaciones internas con los líderes de cada área para que ellos luego transmitan este alcance con sus colaboradores directos.

Este tema material será de vital importancia para la compañía, incluyéndose como parte del propósito de la firma (a través de la Misión, Visión y Valores) y tendrá una fuerte comunicación durante el 2025 y el 2026.

Durante el 2024 además se trabajaron los temas no estandarizados (ver página 12) y que requirieron correcciones y aprobaciones internas:

- ✓ Solicitudes de Donaciones por parte de Terceros
- ✓ Solicitudes de Patrocinio
- ✓ Procedimiento Integral Debida Diligencia
- ✓ Instructivo y nueva Política de Compras
- ✓ Instructivo de Desembolsos y Reintegros
- ✓ Instructivo de contratación a exfuncionarios y PEP

Durante el 2025 continuaremos desarrollando nuevos canales de control, reportes y procedimientos para visibilizar nuestro enfoque y esfuerzo en las políticas ABAC.

Indicadores de Gestión y Capacitación

Nombre de la Región	Número	Porcentaje
AMBA	20	100%
Total	20	100,0%

Número total y el porcentaje de miembros del órgano de gobierno (Grupo de Líderes y Gerentes) a quienes se haya comunicado las políticas y procedimientos anticorrupción de la organización, por región

Nombre de categoría laboral	Número	Porcentaje
Fuerza de Ventas Convencional y Corporativo	9	22%
Administración Comercial	2	5%
Asesores Comerciales Toyota Plan	19	46%
Administración Comercial Toyota Plan	11	27%
Total	41	100,0%
Nombre de la Región	Número	Porcentaje
AMBA	41	100%
Total	41	100,0%

Número total y el porcentaje de empleados a quienes se haya comunicado las políticas y procedimientos anticorrupción de la organización, desglosados por categoría laboral y región

Serie GRI 300

Temas Ambientales



JORGE FERRO

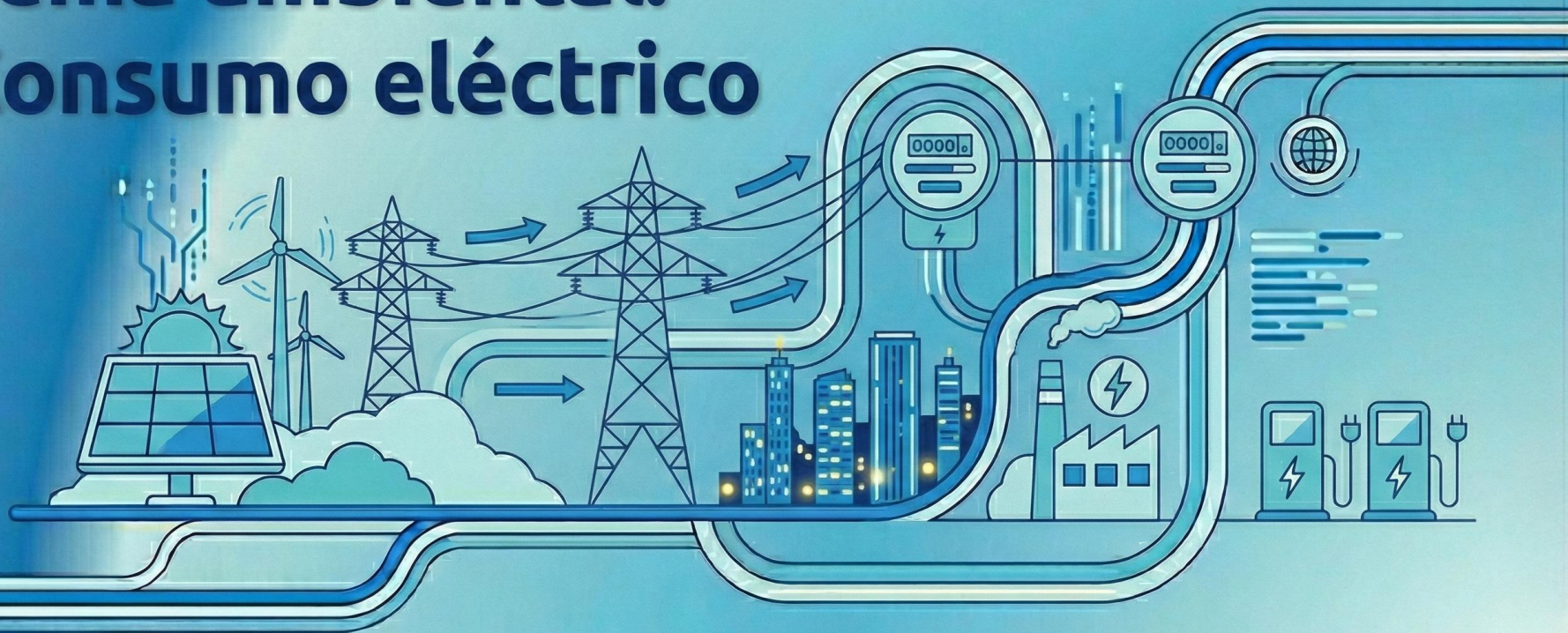


Serie GRI 300

Tema ambiental: Consumo eléctrico



JORGE FERRO

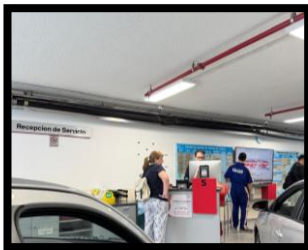


Enfoque de Gestión Ambiental – Energía Eléctrica

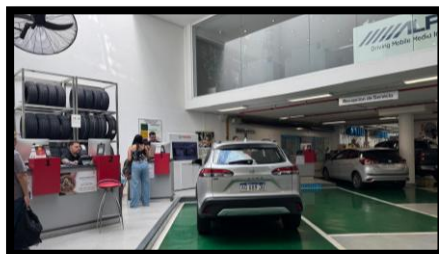
Durante el 2024, alineados al programa EcoDealer de Toyota, se realizaron acciones correctivas en nuestra Posventa reemplazando luminarias por nuevas LED de última generación, de menor consumo. Además se reemplazaron piezas del techo por chapas traslúcidas que permiten un mayor aprovechamiento de la luz solar.



Recepción de Servicio



Box de Asesores de Servicio



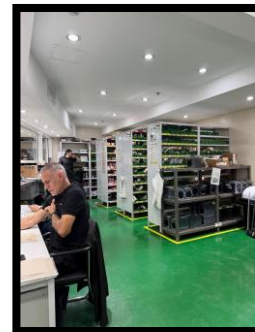
Mostrador de Repuestos



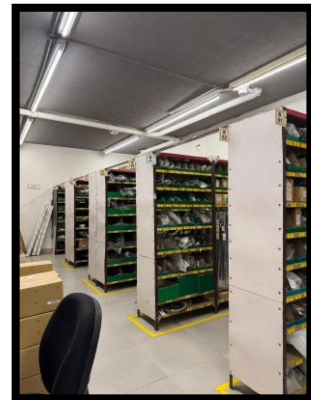
Bahías de Servicio/Taller



Bahías de Lavadero



Repuestos de Alta Rotación



Depósito en Subsuelo

Impacto Ambiental – Consumo Eléctrico y Paneles Solares

El consumo de energía eléctrica se gestiona en nuestro salón de ventas a nivel de facturación y consumo mensual (detallado en las facturaciones), lo cual es controlado por **Administración Comercial**. Mientras que en nuestra **Posventa** este valor es analizado por consumo eléctrico por cada **Unidad de Servicio (TUS)**, realizándose un promedio mensual entre estos indicadores.

Si recuerdan el último reporte de Sustentabilidad, habíamos comenzado la instalación de Paneles Solares Fotovoltaicos, con un target de al menos un 15% del total de consumo. Este Target se alcanzó eficientemente, además de haber finalizado al 100% la instalación de los mismos, provistos por la compañía Huawei y contando con un Dashboard Digital.



KPI de consumo Eléctrico

Comparativa de 2024 vs 2023, donde continuamos el decrecimiento de consumo por calefacción o climatización a través de la estandarización y mediante el establecimiento de ESCO (Energy Saving Collaborators)

Si bien en el cálculo se ve un incremento del consumo eléctrico, debemos recordar que se incrementó la superficie en 2.000m² de nuestro nuevo edificio de Posventa, además de contar con un incremento del Personal. Pese a ello el ratio de consumo es inferior. Seguiremos de todos modos trabajando en la constante optimización de este indicador.

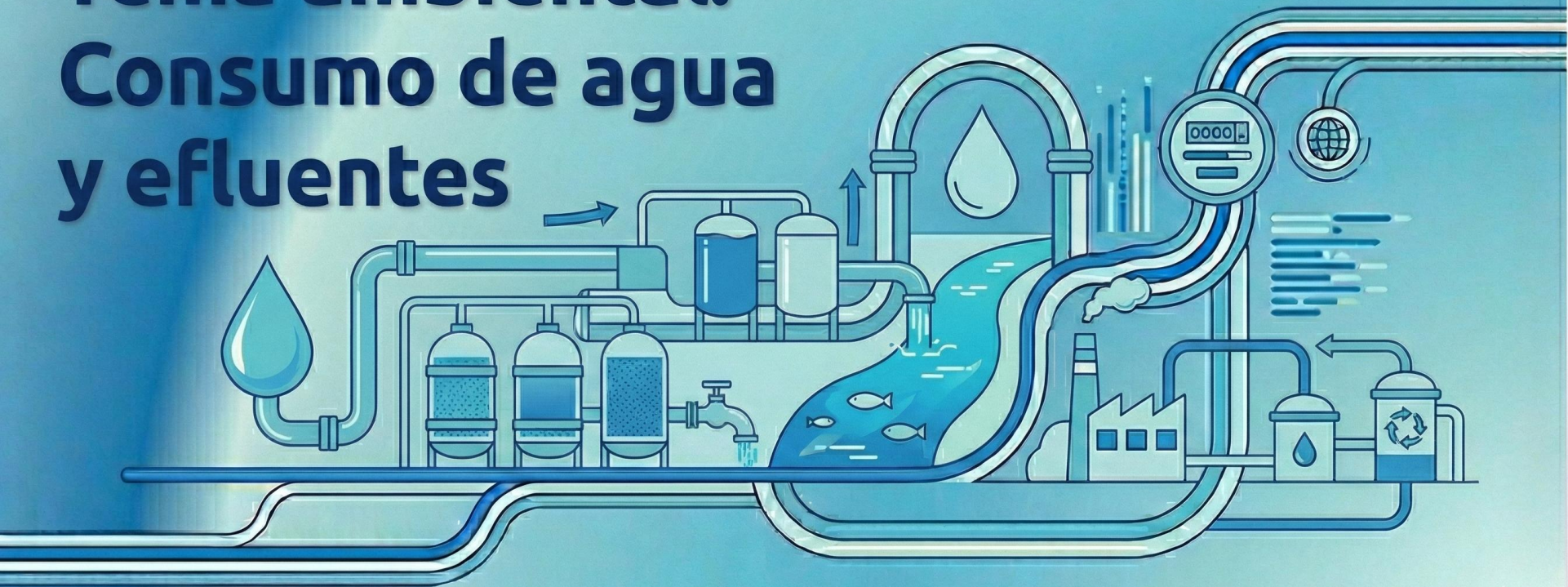
En julio, vatios-hora o múltiplos, el total del:	2024	2023
Consumo de Electricidad	362.748 kWh	336.931 kWh
Consumo de Calefacción	4.136,23 m ³	4.217,51 m ³
El consumo total de energía dentro de la organización, en julio o múltiplos.		
Consumo energético total dentro de la organización=		
SUMA DE : Combustible no renovable consumido+ Combustible renovable consumido +Electricidad, calefacción, refrigeración y vapor comprados para consumir +Electricidad, calefacción, refrigeración y vapor autogenerados y que no se consuman	366.884,31	341.148,51
MENOS:Electricidad, calefacción, refrigeración y vapor vendidos		
Ratio	16,15	16,68

Serie GRI 300

Tema ambiental: Consumo de agua y efluentes



JORGE FERRO



Importancia del Tema Material – Agua y Efluentes

Seguimos con nuestro compromiso de reducir al máximo posible el Impacto Ambiental que genera nuestra actividad (sobre todo en lo que respecta al Servicio Posventa, donde tenemos lavado de unidades) en materia de Agua y Efluentes, teniendo modificaciones de infraestructura y con la adquisición de nuevos equipos:

- ⊕ 5 Lavamanos con Grifería de Corte Automático
- ⊕ 4 Inodoros con Mochila de Descarga Dual Manual
- ⊕ 5 Mingitorios con Grifería de Corte Automático
- ⊕ Instructivo Visual de uso de descargas de Agua



Enfoque de Gestión – Agua y Efluentes

A través de nuestro responsable de **Seguridad e Higiene** se realizan mediciones mensuales del consumo de agua mediante la instalación de un caudalímetro. Esto además se contrasta con las facturaciones del proveedor de agua corriente y se analizan las variaciones intermensuales entre períodos.

El objetivo de esta medición apunta a tener un **uso responsable del Agua**, teniendo además como objetivo a corto, medio y largo plazo la reducción del consumo.

En lo que respecta a Posventa y Ventas, y al igual que con la **brigada ESCO (Energy Saving Collaborators)** durante el 2024 se reasignaron y designaron nuevos responsables de Mantenimiento Edilicio, quienes se encargan de verificar que las canillas, inodoros y todas las salidas de agua posibles estén en perfecto funcionamiento, sean cerradas cuando no son utilizadas y no generen desperdicio alguno. Además cuentan con planillas de control que son firmadas regularmente certificando de esta forma la verificación.

Adicionalmente, nuestro **responsable de Seguridad e Higiene** realiza evaluaciones mensuales del **consumo del agua en función de la cantidad de TUS (Unidades en Servicio)** de nuestra Posventa.

Los resultados son reportados directamente al área de **Administración y Finanzas**, como también al **Gerente de Posventa**, quien se encarga de dar feedback a sus colaboradores mediante reuniones periódicas, donde se evalúan procesos internos y se da una devolución de desempeño individual a cada colaborador.

Indicadores de Gestión del Agua

Nuestra agua proviene de la red de agua corriente que es suministrada por la empresa AySA, teniendo en nuestra Posventa un caudalímetro para el control de consumos al igual que en nuestro Showroom de Ventas. El consumo de la misma se realiza en el lavado y preparación de unidades de Servicio, Entregas de 0km y exhibición en Showroom, y también analizamos el consumo de agua en sanitarios, lavatorios y comedores de ambos edificios.

Extracción total de agua de todas las zonas (en megalitros) y desglose de dicho total en función de las siguientes fuentes, si procede:	2024	2023
Agua de Terceros	2,958 m3	2.830 m3

Análisis de consumos en función de las TUS en nuestra Posventa, y comparándose mes a mes en nuestro salón de ventas, realizado por nuestro responsable de Seguridad e Higiene.

Si bien se siguen registrando incrementos en el consumo de agua, en términos de valores absolutos, debemos mencionar que este sigue decreciendo en la proporción de Consumo por Unidad Lavada, ya que tuvimos un incremento en las TUS (Total de Unidades que pasan por Servicio Posventa) con el incremento en las ventas y en las unidades que son entregadas a nuestros clientes, además de los turnos de servicio diarios.

Esto lo logramos mediante la estandarización del SOP de Lavado de unidades además de las reuniones Asakai y análisis entre líderes y equipos de trabajo para buscar la mayor eficiencia posible y el mejor cuidado de los recursos.

Serie GRI 300

Tema ambiental: Gestión de residuos



JORGE FERRO



Importancia del Tema Material – Residuos

En Toyota Jorge Ferro somos conscientes de que nuestra actividad económica genera un **principio de cambio o alteración constante en nuestro Medio**, y es por ello que todas nuestras acciones diarias generan un residuo.

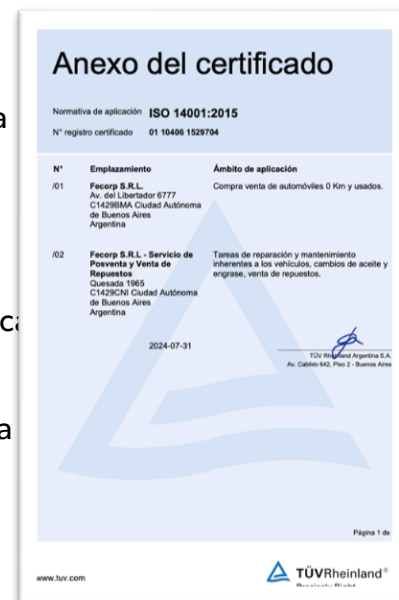
Estos residuos deben ser desechados o descartados en forma responsable, y esta tarea depende de todos nuestros **Colaboradores, Proveedores y Comunidad**, por lo que nos encargamos de que este tema se de importancia material en todas nuestras actividades cotidianas.



Al igual que en otras cuestiones relativas a medio ambiente y gestión ambiental, contamos con un **Sistema de Gestión Ambiental** que ha sido aprobado y estandarizado dentro de la organización, tomando como referencia la **Norma ISO 14001:2015**.

Esta gestión es supervisada por nuestro responsable de Seguridad e Higiene, y reportada a las gerencias de cada vertice de negocio.

Durante el **2024** realizamos algunas modificaciones en nuestra infraestructura y nuestra operatoria diaria para poder ser aún más eficientes en la clasificación y disminución de residuos.



Gestión en el Tratamiento de Residuos 2024

Mediante la redistribución de espacios, señalización, delimitación y aplicación de 5S (clasificar, ordenar, limpiar, estandarizar y mantener) se logró una mejor gestión de los Residuos, además de brindar un aspecto mucho más favorable al área de trabajo. Esto tuvo una repercusión directa en nuestros colaboradores e indirecta con clientes.

Antes



*Espacios no delimitados
y no identificados*

Después



Señalización y Delimitación

Indicadores de Gestión de Residuos

En lo que respecta a nuestro Salón de Ventas y Posventa, se comparte un fuerte nivel de residuos proveniente de artículos de Librería y Gráfica, teniendo fundamentalmente el uso de papel. El mismo es utilizado fundamentalmente en hojas de trabajo (que luego de la tarea son descartadas) teniendo como ejemplos hojas de control de stock, ordenes de trabajo, ordenes de pago, remitos y otro tipo de documentos de uso diario.

Durante el 2024, con la digitalización de Recibos de Sueldo, Notificaciones y Documentos de uso diario interno logramos una fuerte reducción de los residuos y consumo de papel.

Peso total de los residuos generados en toneladas métricas y desglose de este total en función de la composición de los residuos.	2024	2023
Generales	3,12	3,19
Papel y Cartón	3,19	3,51
Scrap Metálico	3,20	3,17
Sólidos Peligrosos	3,01	3,06
Líquidos Peligrosos	26,00	25,00
Barros del Lavadero	8,4	8
Baterías Usadas	3,59	3,75
Total de Residuos Generados	47,63	48,92

Valores expresados en Toneladas.

Serie GRI 300

Tema material:

Cumplimiento ambiental



Toyota
Environmental
Challenge
2050



Importancia del Cumplimiento Ambiental

En Toyota Jorge Ferro trabajamos adoptando la **Norma Internacional ISO 14001:2015 de Gestión Ambiental**, enfocándonos en que nuestra actividad económica genere el menor impacto ambiental posible y apuntando a la reducción de utilización de materias primas y recursos naturales.

Tenemos como valores fundamentales:

- ⌕ Generar conciencia y conocimientos sobre el cuidado del Medio Ambiente
- ⌕ Preservar, Mantener y Proteger el entorno en el cual nuestra actividad económica se desarrolla
- ⌕ Instruir y concientizar a otros sobre la importancia del cuidado del Medio Ambiente
- ⌕ Generar conciencia de la necesidad de cuidar los recursos no renovables

En este nuevo ejercicio sostuvimos la política de que en el **plan de inducción al personal**, se incluya, entre las distintas capacitaciones, el conocimiento de la Norma ISO 14001:2015, además de recordar la importancia de reportar y sostener a los Energy Saving Collaborators (ESCO) para el cuidado de los recursos.

Además, agregamos capacitaciones en uso responsable de la Energía Eléctrica, Clasificación de Residuos y Tratamiento de Materiales y Residuos Peligrosos como parte del plan de capacitación en inducción al personal.

Durante el 2024, además, establecimos una alianza con la firma TI SE Servicios SRL (Silva) quien se encarga de la recolección, almacenamiento y acondicionamiento de Residuos Peligrosos (Aceites usados, vertido de Lavadero) y de los Sólidos (Filtros de Aceite, Trapos, Material contaminado con aceite, etc.)

Enfoque de Gestión – Cumplimiento Ambiental

Se realizaron nuevamente Autoevaluaciones anuales de **Desempeño Ambiental**, participando todas las áreas de nuestro concesionario, y teniendo como obligatoriedad el conocimiento y transmisión de **la Norma ISO 14001** a todo el personal de la empresa, además de los nuevos colaboradores que completaron su **Inducción al Concesionario y a la Marca**, a través de nuestro responsable de Seguridad e Higiene, sr. Jorge Miani.

Durante el 2024, y con todos estos esfuerzos realizados, logramos la Certificación de EcoDealer en su nivel inicial (Blue Level) y empezamos a trabajar en los siguientes niveles (Yellow y Green), reafirmando nuestro compromiso con el Desafío Ambinetal 2050.



Sucursal:
Locación:
Fecha:

FEP (L)
Queada 1965 - CABA
1/10/24

Programa ECO Dealers Autoevaluación

Blue Level									
Item N°	¿Por qué?	Ecodealer Item	Objeto de evaluación	Ponderación	Evaluación	Puntaje	Foto	Criterio	Comentario
1		0,5% de reducción semestral de kWh medicionambientes	1.1 KwhTUS (Energía eléctrica)	40%	O	40,0%	-	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			1.2 m3TUS (Agua)	20%	O	20,0%	-	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			1.3 m3TUS (Gas)	30%	O	30,0%	-	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			1.4 KgTUS (Residuos Sólidos Peligrosos)	10%	O	10,0%	-	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
2		Sensores de monitoreo para encendido de luces	2.1 Baños de clientes	25%	O	25,0%	82.1	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			2.2 Baños del personal	25%	O	25,0%	82.2	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			2.3 Visitarios	20%	O	20,0%	82.3	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			2.4 Depósito de lubricantes	15%	O	15,0%	82.4	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			2.5 Sala de multas	15%	O	15,0%	82.5	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
3		Definición de horarios encendido y apagado de luces. Adecuados	3.1 Definición de política	70%	O	70,0%	83.1	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			3.2 Situación a todo el personal	30%	O	30,0%	83.2	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
4		Seleto de temperatura en dispositivos de climatización	4.1 Definición de política	50%	O	50,0%	84.1	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			4.2 Colocación de termómetros no manipulables	50%	O	50,0%	84.2	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
5		Iluminación automatizada por ambiente	5.1 Todos los ambientes poseen independencia de comando con interruptor	100%	O	100,0%	85.1	Todos="O" / Algunos="Δ" / Ninguno="X"	
6		Cantidad de luminarias led > al 30% del total de luminarias	6.1 Totalidad luminarias	100%	O	100,0%	86.1	>30%="O" / >10%="Δ" / <10%="X"	
7		Baños con grifería de corte automatico e inodoros con descarga dual	7.1 Baños clientes	50%	O	50,0%	87.1	Todos="O" / Algunos="Δ" / Ninguno="X"	
			7.2 Baños del personal	50%	O	50,0%	87.2	Todos="O" / Algunos="Δ" / Ninguno="X"	
8		Clasificación y reciclado de residuos en todas las áreas	8.1 Clasificación de residuos (Residuos peligrosos, papel, plásticos, orgánicos, metal)	50%	O	50,0%	88.1	Todos="O" / Algunos="Δ" / Ninguno="X"	
			8.2 Cartón	10%	O	10,0%	88.2	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			8.3 Papel	10%	O	10,0%	88.3	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			8.4 Plástico	10%	O	10,0%	88.4	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			8.5 Metales	20%	O	20,0%	88.5	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
9		Impresión eficiente	9.1 Definición de política	30%	O	30,0%	89.1	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
			9.2 Totalidad de impresiones en papel reciclado / ecológico (5% libre de ácidos y 5% biodegradables químicos)	70%	O	70,0%	89.2	"O"= Tiene / "X"= No Tiene	
Puntaje Total						100,0%			

Serie GRI 400

Temas Sociales



JORGE FERRO



Tema Material y Cobertura - Social

Consideramos importante comunicar la importancia material del **Empleo** en nuestro concesionario ya que la captación, formación y evolución de capital humano es lo que permite trazar horizontes de crecimiento dentro de nuestro concesionario, de las unidades de negocio y de nuestra visión de negocio.

Hacia fines del 2024, y acompañando a nuestro logro de estar entre los primeros 4 concesionarios de la red de Toyota Argentina en materia de Calificación de Clima Interno (según resultados de Encuesta de Clima Interno Toyota) se desarrolló el puesto de Gerencia de Recursos Humanos.

El nuevo Gerente de Recursos Humanos, Javier Freyer, quien anteriormente se desempeñaba como Gerente de Administración y Finanzas solamente, es quien acompañará en la selección y contrataciones de personal, además de seguimiento de Plan de Capacitación y formación mediante Instituto Toyota.

Su enfoque y misión en este nuevo rol, entonces es:

- ☐ Crear un ambiente de trabajo más positivo y colaborativo, donde cada uno se sienta escuchado, valorado y respetado.
- ☐ Apostar al desarrollo profesional, buscando maneras de darles herramientas y oportunidades para crecer en sus roles y dentro de la empresa.
- ☐ Abrir canales de comunicación más directos y transparentes, porque sé que hay ideas, inquietudes y propuestas que pueden ayudarnos a mejorar día a día.

De este modo continuaremos profundizando el desarrollo y formación de Líderes, Mandos Medios y poder trabajar en conjunto en Plan de Carrera Interno para lograr movilidad entre posiciones y desarrollos personales y profesionales.

Enfoque de Gestión – Social

Todas las gestiones de Perfiles Laborales, Captación y Contratación es definida por el Gerente de cada área, quien a través de reuniones de gerentes y líderes del concesionario propone la ampliación o disminución de cada área, o bien la distribución de tareas de cada colaborador.

Esto es luego derivado a la Gerencia de Recursos Humanos (ver página anterior), quien a su vez lo reporte e informa a Gerencia General y destina el presupuesto, condiciones y metodología para la gestión del personal. Esto cuenta con el soporte del área de **Marketing y Comunicación** para poder difundir internamente todas las novedades, búsquedas y beneficios que surgen de estas reuniones.

Durante el 2024 se habilitó un espacio en la web del concesionario donde se publican las búsquedas y oportunidades laborales: <https://jorgeferro.com/trabaja-con-nosotros> y se complementa con las búsquedas del perfil corporativo de LinkedIn de la empresa



<https://www.linkedin.com/company/toyota-jorge-ferro/>

TRABAJA CON NOSOTROS

¡Podes formar parte de Toyota Jorge Ferro!

En Jorge Ferro confiamos en la capacidad del talento humano para idear y desarrollar soluciones novedosas que desbloqueen su máximo potencial.

Nuestra meta es evolucionar hacia una firma de movilidad que inspire a quienes la integran.

Al unirse a nuestro equipo, disfrutarás de:

- Explorar y aprender en un entorno estimulante
- Integrarte en un grupo apasionado y dedicado
- Participar en proyectos que demandan habilidad e innovación

Busca el puesto que mas te interese en nuestras busquedas activas o podes dejarnos tus datos.

Salud y Seguridad en el Trabajo

En **Toyota Jorge Ferro** consideramos de absoluta importancia el cuidado de la salud de todos nuestros colaboradores, fomentando distintos aspectos que permiten llevar una vida saludable, y además incentivando al cuidado de la misma. Tal como en uno de los pilares fundamentales de **Toyota**, consideramos que cuidar la salud es una forma de Respetar y Respetarse, y es por ello que consideramos a la Salud como un tema material que rige nuestro accionar cotidiano.

A nivel de Posventa, trabajamos el cuidado en la salud no solo desde la **ergonomía del trabajo** (sobre todo en Técnicos de Taller) sino también en la **Prevención de Accidentes**, teniendo **reuniones Asakai** periódicas donde se refuerzan conceptos de Seguridad en el ambiente laboral, además de contar con un responsable de Seguridad en Posventa.

En el **Showroom de Ventas** tenemos la misma política, teniendo principal implicancia en momentos donde se acomodan/mueven automóviles para su exhibición, la utilización de **Test Drive** y la manipulación de líquidos, dispositivos eléctricos, etc. en el lugar de trabajo.

Durante el 2024 realizamos además capacitaciones Ambientales ISO 14.001:2015, Capacitación en Seguridad e Higiene y Primeros Auxilios, Capacitación en y capacitaciones en cuidado de la energía, tratamiento de residuos y además reforzamos a través de cartelera y comunicaciones internas la importancia del cuidado de la Seguridad (a través del calendario y cruz de seguridad en posventa) como también la higiene y mantenimiento de los espacios comunes (comedor, baños, pasillos, escaleras, etc.)

Salud y Seguridad en el Trabajo – Enfoque de Gestión

Trabajamos en el cuidado de la salud desde diversas perspectivas, implementando no solo charlas y capacitaciones enfocadas en una alimentación saludable (incluyendo convenios y beneficios con restaurantes y proveedores locales), sino también promoviendo la importancia de realizar al menos un chequeo médico anual, continuando para ello con el beneficio de prepaga Swiss Medical para el personal de Toyota JORGE FERRO, ofreciendo un servicio de salud privado de alta calidad y un aceptable tiempo de respuesta y capacidad de cobertura.

Alcanzamos la meta del 100% de colaboradores capacitados en RCP, Primeros Auxilios, Seguridad en el Ambiente Laboral y manejo de dispositivos eléctricos, incluyendo tanto a colaboradores actuales como a los nuevos ingresantes, quienes lo incorporan dentro de su proceso de inducción al concesionario y recibieron actualizaciones periódicas o refuerzos a través de plataformas de comunicación interna, como Mailings.

A través del informe de Seguridad y Siniestralidad, colocado en la cartelera de nuestra Posventa, mantenemos a todos los colaboradores informados sobre la cantidad de días sin accidentes, el seguimiento de los mismos y algunos consejos para la prevención.

Esta cartelera, junto con todas las acciones relacionadas, continua siendo gestionada de manera conjunta por el responsable de seguridad en Posventa (Diego Roja Fernandez) y el promotor Kaizen (David Muñoz), visible para todo el personal a través de la pizarra ubicada en el salón comedor, junto a la Bandera de Seguridad, símbolo del compromiso del 100% de los colaboradores de Toyota JORGE FERRO.

Hacia fines del 2024 reforzamos este enfoque con la estandarización y comunicación interna de la nueva Gerencia de Recursos Humanos, quien llevará adelante nuevas capacitaciones en materia de Seguridad e Higiene en el espacio laboral, garantizando que todo el personal concorra a las mismas, o bien como parte de su Inducción.

Indicadores de Gestión en Salud y Seguridad

Tasa de Fallecimientos por resultantes de una lesión por accidente laboral:

0%

Tasa de lesiones por accidente laboral con grandes consecuencias:

0%

Tasa de lesiones por accidente laboral registrables:

0,01%

Las principales lesiones son **Golpes leves**, generalmente causados por la manipulación de herramientas, partes de automóviles o piezas extraíbles. También se destaca un desgaste físico por movimientos repetitivos (falta de ergonomía). Raramente se han registrado cortes leves por utilización de elementos filosos o rotura de vasos de vidrio u otros utensilios en comedor de concesionario o posventa.

(Tasas calculadas en base a un promedio de 180 horas mensuales trabajadas y tomando 200.000 horas trabajadas del período anual)

Serie GRI 400

Formación y Enseñanza



JORGE FERRO



Importancia del Tema Material – Formación y Enseñanza

En Toyota Jorge Ferro priorizamos la capacitación y formación continua de nuestro equipo, asegurando que estén siempre actualizados frente a las nuevas tecnologías, modalidades de consumo y canales de comunicación con nuestra Comunidad.

Contamos con niveles de formación interna adaptados a cada puesto, complementados por los Planes de Carrera de Toyota Argentina según la unidad de negocio. En el caso del área de Ventas, el plan abarca:



- 🌐 Recepcionistas
- 🌐 Administración Comercial
- 🌐 Asesores Comerciales
- 🌐 Asesores Toyota PLAN
- 🌐 Administrativos Toyota PLAN
- 🌐 Mandos Medios
- 🌐 Entregadores de 0km

En el caso de Posventa, las capacitaciones corresponden a:



- 🌐 Asesores/as de Citas
- 🌐 Asesores/as de Repuestos
- 🌐 Estimador Body & Paint
- 🌐 Técnicos Master en Diagnosis

Enfoque de Gestión – Formación y Enseñanza

Durante el 2024 realizamos capacitaciones internas en materia de nuevos Productos, avanzando en la certificación de Instituto Toyota teniendo por ejemplo hacia fines de año la actualización y lanzamiento del nuevo Año Modelo 2024 de Toyota Hilux, como también capacitaciones por cambios en Toyota PLAN, actualizaciones en Posventa y otras capacitaciones brindadas por Toyota Argentina.

En Posventa, se certificaron a los siguientes:

- ❑ Asesora de Citas: Milagros Helguero, Camila Cancino
- ❑ Asesor de Repuestos: Luciano Cisneros
- ❑ Técnico Máster en Diagnóstico: Diego Roja Fernandez
- ❑ Asesor Técnico G1: Fernando Mateve
- ❑ Asesor de Servicio: Gonzalo Sanchez, Gonzalo Ortiz

Criterios de Evaluación – Formación y Enseñanza

Durante el 2024 se continuó con la realización de **evaluaciones de desempeño** en forma trimestral, semestral y anual (dependiendo del área en la que se desenvuelva el personal evaluado) teniendo hacia fines del ejercicio su confección, participación y difusión por parte del nuevo Gerente de Recursos Humanos.

Para fortalecer nuestra cultura organizacional, llevamos a cabo Encuestas Internas de Clima Laboral, logrando el 4° puesto en la evaluación de Toyota Argentina. Esta herramienta es clave para detectar necesidades de capacitación y optimizar continuamente las condiciones de trabajo.

Complementamos este análisis con mediciones constantes de los índices de satisfacción en Ventas (SSI) y Posventa (CSI), contrastando nuestros relevamientos internos con los datos externos de Toyota Argentina.

Asimismo, durante todo el 2024 mantuvimos la certificación y cumplimiento en las auditorías cuatrimestrales:

- Estilo de Movilidad Toyota
- TSM Kodawari
- Fix-It-Right (FIR).

Mensualmente, nuestro Responsable Best In Town consolida estos resultados y diseña planes de acción. A través de reuniones de seguimiento, cada líder brinda devoluciones individuales a sus colaboradores, reconociendo las buenas prácticas y estableciendo objetivos claros de mejora.

Indicadores de Gestión

Nombre	Sexo	Promedio horas capacitación
Asesores Comerciales	Hombre	50
Asesores Comerciales	Mujeres	50
Administrativos	Hombre	25
Administrativos	Mujeres	25
Recepcionistas	Hombre	0
Recepcionistas	Mujeres	20
Técnicos de Taller	Hombre	50
Técnicos de Taller	Mujeres	0

Media de horas de formación que los empleados de la organización hayan tenido durante el periodo objeto del informe, por función

Nombre	Sexo	Promedio horas capacitación
Asesor Comercial Nivel I	Hombre	10
Asesor Comercial Nivel I	Mujeres	10
Asesor Comercial Nivel II	Hombre	20
Asesor Comercial Nivel II	Mujeres	20
Asesor Comercial Nivel III	Hombre	30
Asesor Comercial Nivel III	Mujeres	30

Media de horas de formación que los empleados de la organización hayan tenido durante el periodo objeto del informe, por Nivel

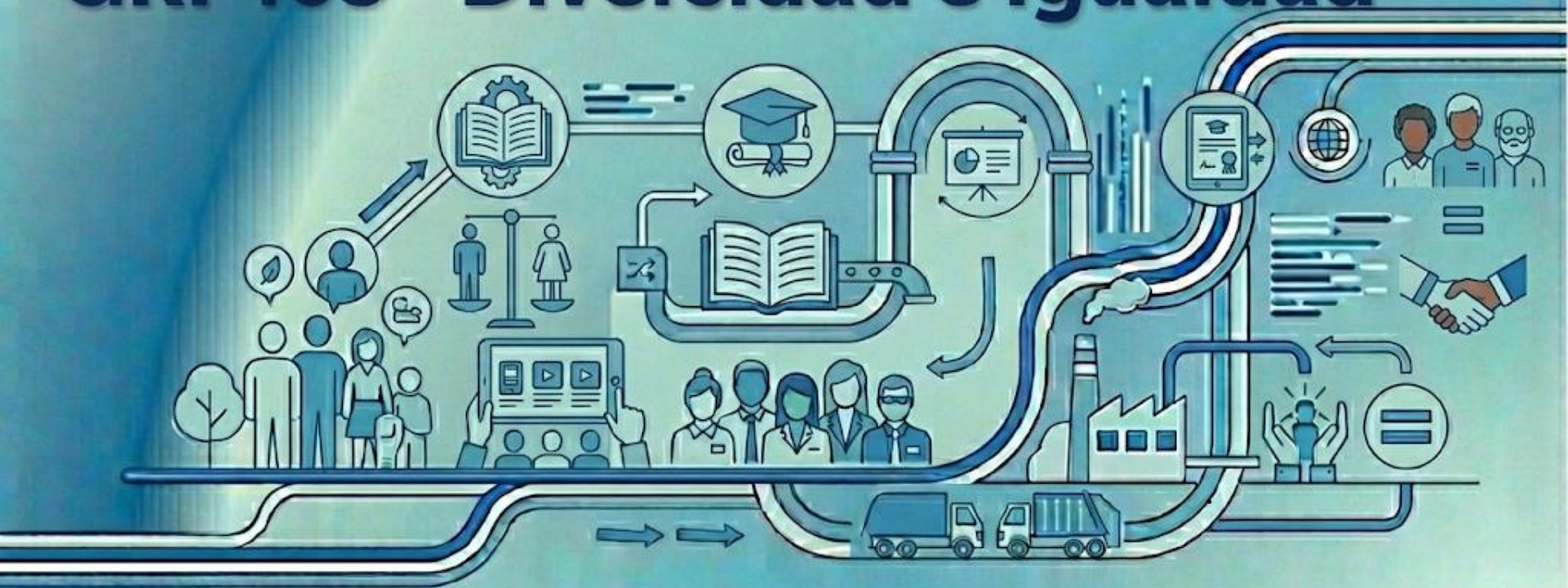
Respecto al último reporte, se incluye capacitación de nuevas Asesoras Comerciales que se sumaron a fuerza de ventas (Durante el 2024 alcanzaron completar el Nivel 1, con el Nivel 2 en formación y logramos un incremento del 40% en nivel 3)

Serie GRI 400

GRI 405 - Diversidad e Igualdad



JORGE FERRO



Importancia del Tema Material

Diversidad e Igualdad de Oportunidades

En Toyota Jorge Ferro, guiados por nuestra Visión, Misión y Valores, trabajamos diariamente para garantizar la igualdad de oportunidades en el desarrollo y formación de nuestros colaboradores. Fomentamos la autonomía profesional, eliminando barreras para que cada integrante pueda alcanzar su máximo potencial.

Entendemos la equidad como un eje transversal que impacta directamente en la sostenibilidad y productividad del negocio. Este compromiso se materializa tanto en nuestra infraestructura —diseñada bajo el concepto de instalaciones "sin barreras"— como en la implementación de políticas inclusivas en nuestros estándares operativos.

Nuestra cultura de Diversidad e Igualdad se refleja en un entorno de trabajo inclusivo, respaldado por una sólida estructura ética que involucra a la Gerencia, colaboradores y proveedores.

En 2024, reforzamos este compromiso estandarizando nuestras Políticas de Ética y de No Represalias, además de trabajar en el desarrollo y puesta en marcha del Proyecto ABAC, que será reforzado en el ejercicio del 2025 y complementado con herramientas digitales para el 2026, siendo un tema material de vital importancia y que será incluido entre los Valores y Políticas de la empresa.

Enfoque de Gestión – Diversidad e Igualdad de Oportunidades

Impulsamos una cultura organizacional basada en la inclusión, la equidad y el trabajo en equipo, apoyada en la capacitación continua sobre género y diversidad.

Este compromiso es transversal a toda nuestra estructura, abarcando tanto roles administrativos como de atención al cliente, con el objetivo de consolidarnos como un concesionario sin barreras.

Alineados con la filosofía global de Toyota, consideramos el Respeto como el eje central de nuestro modelo de negocio.

Repudiamos firmemente cualquier forma de violencia o discriminación, una postura que se tangibiliza en nuestra infraestructura: disponemos de instalaciones con altos estándares de accesibilidad, sanitarios adaptados y estacionamientos exclusivos para personas con movilidad reducida.

Garantizar la igualdad de derechos es una responsabilidad asumida por todas las gerencias.

Por ello, mantenemos abiertos los canales de diálogo con nuestros grupos de interés y aseguramos que nuestros colaboradores estén altamente comprometidos y formados para sostener una política activa de diversidad e inclusión.

Indicadores de Gestión – Diversidad e Igualdad de Oportunidades

Categoría de diversidad	Porcentaje
En Órganos de Gobierno (Líderes)	
i. Sexo: Hombres	55,0%
i. Sexo: mujer	45,0%
En Colaboradores	
i. Sexo: Hombres	63,00%
i. Sexo: mujer	37,00%
ii. Grupo de edad: <30	22,00%
ii. Grupo de edad: 30-50	71,00%
ii. Grupo de edad: mayores de 50	7,00%

Diversidad en Órganos de Gobierno y Colaboradores

Nuestro proceso de selección, Valores y política de inclusión se encuentran estandarizados a través de un documento rector disponible en el manual de procesos y perfiles de selección de personal del concesionario.

En el 2024 se sumaron a los espacios de líderes Luisa Gonzalez (Supervisora de Citas – Posventa) y Julieta Alonso (Responsable de KINTO Share y KINTO ONE), sumando de esta forma dos mujeres más al espacio de Mandos Medios.

Serie GRI 413

Comunidades



Importancia del Tema Material – Comunidades Locales

Continuamos con el desafío permanente de identificar, delimitar y estrechar vínculos con las comunidades locales que rodean nuestras instalaciones de Ventas y Posventa, así como con los grupos de interés vinculados directa o indirectamente a nuestra actividad (proveedores, aficionados al automovilismo, entre otros).

En el presente ejercicio, hemos ampliado estratégicamente nuestro enfoque desde los barrios aledaños hacia el AMBA, buscando nuevos horizontes de relacionamiento.

El impacto de este tema material se refleja en el desarrollo de nuestras actividades comerciales y en la interacción con la comunidad, tanto de forma directa como indirecta a través de nuestros colaboradores y alianzas estratégicas (como cooperativas de servicios), con quienes ejecutamos periódicamente acciones conjuntas, eventos y patrocinios.

A través de nuestras Gerencias y espacio de Líderes del Concesionario (supervisores, jefes y Team Leader) se establecen canales de diálogo con nuestros grupos de interés, siendo los Gerentes, Líderes y Mandos Medios quienes atienden personalmente sus consultas, reclamos o sugerencias, además de contar con un canal de Denuncias, Reclamos y Sugerencias disponible a través de nuestra página web: <https://jorgeferro.com/libro-quejas>

Durante el 2024 realizamos eventos con invitaciones a miembros de las Comunidades Locales con temáticas relativas a la Seguridad Vial, Conducción de Vehículos 4x4, nuevas tecnologías y Vehículos Híbridos, Conducción Defensiva y situaciones de riesgo al volante, siendo estos temas materiales parte fundamental de eventos de Club Toyota, realizándose bajo la modalidad de inscripción y/o invitación, y sin costo alguno para quienes sean Socios, como también mediante capacitaciones a demanda con Clientes, Proveedores o Comunidades Locales.

Evaluación del Enfoque de Gestión – Comunidades Locales

Todas las acciones con comunidades son reportadas por el departamento Best in Town hacia la gerencia general, y actualmente son comunicadas a través de la página oficial de LinkedIn del Concesionario Toyota Jorge Ferro.

Link: <https://www.linkedin.com/company/toyota-jorge-ferro>

Adicionalmente, durante el 2024 se finalizó la implementación de la Intranet/Web Interna donde los colaboradores reciben y reportan Novedades, interactúan con Comunicaciones Internas y obtienen conocimiento del Organigrama y resto de colaboradores del concesionario.

Hacia el próximo ejercicio se planifica la realización de acciones de Voluntariado Corporativo además de amplificar la cantidad de Alianzas Estratégicas y su relación con las Comunidades Locales que son cercanas al ámbito de actividad comercial del Concesionario.

Índice GRI

El presente reporte hace referencia a:	Pág.
GRI 102: Contenidos Generales	5
GRI 103: Enfoque de Gestión	Ver notas en margen
GRI 201: Desempeño económico	16
GRI 205: Anticorrupción	19
GRI 302: Energía	22
GRI 303: Agua y Efluentes.....	26
GRI 306: Residuos.....	30
GRI 307: Cumplimiento ambiental	34
GRI 401: Empleo	38
GRI 403: Salud y Seguridad en el Trabajo.....	41
GRI 404: Formación y enseñanza	43
GRI 405: Diversidad e igualdad de oportunidades	48
GRI 413: Comunidades locales 2016.....	52

GRACIAS POR SU LECTURA!

- ***Los esperamos en el próximo
Reporte de Sustentabilidad!***

