

# Reporte de Sustentabilidad 2023



JORGE FERRO



***Versión Resumida***

*Para solicitar la versión completa escribinos a [marketing@jorgeferro.com](mailto:marketing@jorgeferro.com)*



# Índice de Contenidos



<b>Contenidos Generales</b> .....	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
<b>SERIE GRI 200 – Temas Económicos</b> .....	<b>16</b>
Enfoque de Gestión.....	17
Indicadores de Gestión.....	18
<b>GRI 205 – Política Anticorrupción</b> .....	<b>19</b>
Indicadores de Gestión y Capacitación....	20
<b>GRI 300 – Temas Ambientales</b> .....	<b>21</b>
Consumo Eléctrico.....	22
Enfoque de Gestión.....	23
Impacto Ambiental.....	24
Indicadores de Gestión.....	25



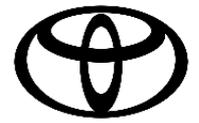
# Índice de Contenidos

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
<b>GRI 400 – Temas Sociales.....</b>	<b>37</b>
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

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



**JORGE FERRO**

# Contenidos Generales



# 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.

## Un repaso por nuestra historia

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**

# El presente informe está dirigido a los siguientes Grupos de Interés:

- ⊕ 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



JORGE FERRO

## Algunos datos sobre Nuestra Operatoria

- ⊕ Somos un total de 119 colaboradores
- ⊕ Nuestro volumen de operaciones en el 2023 fue de 30.500 (entre ventas y posventa) (+1.500 vs 2022)
- ⊕ Tuvimos un total de entregas de 0km de 2140 unidades (promedio de 178 unidades por mes), un muy buen resultado considerando las distintas restricciones de importación a vehículos.
- ⊕ Nuestro Servicio Posventa sostuvo el promedio de más de 2.000 unidades al mes (1200 con cargo cliente)
- ⊕ Crecimos y desarrollamos KINTO Share y ONE, el servicio de alquiler de vehículos TOYOTA para clientes y empresas
- ⊕ Crecimos en Usados Certificados TOYOTA, teniendo un incremento intermensual del 15% de unidades por canal



## Palabras del Gerente General – Andrés Cano



*Este nuevo Reporte de Sustentabilidad nos trae en el contexto de un año de muchos desafíos: teniendo por un lado la capacidad de sostener el crecimiento que logramos en años anteriores, y sabiéndonos sobreponer a las dificultades que el mercado nos puso en el camino, como las restricciones a las importaciones, un complicado año electoral y los constantes cambios de rumbo. Viendo el resultado final, logramos afianzar los equipos de trabajo, con colaboradores comprometidos al 100% y que están en constante capacitación, con el establecimiento y consolidación de mandos medios y nuevos líderes de equipo que tienen no solo el rol de encontrar y lograr nuevos desafíos, sino también consolidar a todas las áreas y unidades de negocio.*

*Pero fundamentalmente, logramos un nuevo año en el que Jorge Ferro fue elegido como concesionario favorito por nuestros grupos de interés, y donde encaramos un crecimiento en infraestructura y Recursos Humanos que se verá reflejado en el próximo reporte, del 2024, y donde los crecimientos serán siempre pensando en el Cliente como eje fundamental de nuestro crecimiento, nuestra labor diaria y nuestra mayor satisfacción:*

**Que sigamos eligiendo a TOYOTA Jorge Ferro...**



*Andrés Cano - Gerente General*

# Ética y Gobernanza

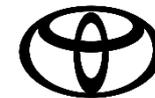


Contamos con una Código de Ética que es compartida internamente a nuestros colaboradores y externamente a nuestros proveedores. Su versión completa está en nuestra web o bien puede ser solicitada a través del mail [marketing@jorgeferro.com](mailto:marketing@jorgeferro.com) ya que es de interés público.

Durante el año 2023 avanzamos con la capacitación en materia de Código de Ética, realizándose hacia fines de este ejercicio el reemplazo de la Carta de Ética por este mismo, teniendo su difusión a través de canales internos y posteriormente realizándose revisiones y capacitaciones con nuestros principales proveedores.

Se trabajó además en el inicio de la estandarización de Políticas Anti-Corrupción (ABAC) alineadas a la visión y requerimientos de Toyota Argentina S.A. las cuales se estarán finalizando y comunicando en el próximo Reporte de Sustentabilidad.

En materia de Gobernanza, durante el 2023 se trabajó en consolidar un grupo de Líderes y Responsables de cada área, teniendo este un reporte directo hacia la Gerencia General y conformado en un 40% por mujeres líderes y forma parte de la Comisión de Sustentabilidad Abarcan a todas las unidades de negocio (Venta Convencional y Usados, Toyota Plan, Posventa, Seguros, etc.) y su enfoque es aplicar todas las políticas y estándares alineadas a Toyota Argentina S.A. como también a la Política ABAC del concesionario.



**JORGE FERRO**

## 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
- ⊕ 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 30/11/2024, abarca el ejercicio correspondiente al año 2023, abarcando su ejercicio económico y financiero, y teniendo comparativas con el ejercicio 2022. Es nuestra tercera edición bajo estándares GRI (conforme a Estándares GRI Core Option). El informe anterior fue publicado el 15/12/2023 y pueden solicitarlo a [marketing@jorgeferro.com](mailto: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.

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**

**TEMAS  
ECONÓMICOS**



**JORGE FERRO**



## Enfoque de Gestión Económica



Durante el 2023 apuntamos a sostener el crecimiento que habíamos registrado en el ejercicio anterior, teniendo un récord de ventas de unidades 0km (por encima de las 2.500 unidades, un promedio mensual de 211 vehículos 0km entregados al mes) con el contexto de un año electoral en la República Argentina, con restricciones a la importación y un Mercado Automotor con muchos cambios constantes y fluctuaciones relacionadas estrechamente con la inestabilidad del tipo cambiario.

En materia de Infraestructura, comenzamos con la modernización de nuestro Showroom, principalmente enfocados en la consolidación del nuevo espacio de Toyota PLAN en la segunda planta de nuestro salón de ventas, como también en nuestra posventa, donde encaramos un proyecto de ampliación de más de 2.000 metros cuadrados cubiertos, una obra que estaríamos inaugurando hacia fines del 2024 y que permitirá brindar muchas más comodidades a nuestros clientes y a un Mercado que demanda cada vez más instalaciones y capacidad operativa para el mantenimiento de vehículos Toyota.

Mantuvimos la base de fuerza de ventas para Convencional y Usados, y logramos un crecimiento exponencial en Toyota PLAN, ampliando el equipo de Administración para brindar mayor capacidad de Atención al Cliente, y consolidando dos equipos de Asesores Toyota PLAN que son a su vez liderados por dos supervisores de ventas, lo que nos permite seguir ubicados y consolidados en el Top 10 de ventas y Retail a nivel nacional.

Se está realizando además una fuerte inversión en lo que respecta a Infraestructura para lograr la modernización de artefactos eléctricos, reemplazándose por tecnologías de mayor eficiencia energética y, lo más importante, la adopción de Energías Renovables a través de Paneles Solares Fotovoltaicos, que serán ubicados en el edificio de Posventa.

Nuevamente agradecemos a nuestros Clientes, Colaboradores, Grupos de Interés y Aliados Estratégicos sin los cuales sería posible realizar todos y cada uno de estos proyectos.

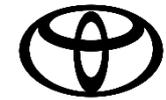
## Indicadores de Gestión (KPI) en materia Económica

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)

<b>VALOR ECONOMICO DIRECTO GENERADO Y DISTRIBUIDO</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>
INGRESOS / VENTAS NETAS	103%	105%
OTROS INGRESOS	-2%	-5%
<b>TOTAL VALOR ECONOMICO GENERADO</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL VALOR ECONOMICO GENERADO</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>
COSTOS OPERACIONALES	-91%	-92%
SUELDOS Y PRESTACIONES DE LOS EMPLEADOS	0%	-1%
PAGOS AL GOBIERNO	-1%	-3%
<b>TOTAL VALOR ECONOMICO DISTRIBUIDO</b>	<b>-98%</b>	<b>-96%</b>
<b>TOTAL VALOR ECONOMICO RETENIDO</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>



**Logramos el 2,7% del Market Share de Toyota Argentina**



JORGE FERRO

## Política Anticorrupción

Durante el 2023 continuamos con nuestro enfoque en políticas Anticorrupción y Anti-Soborno, amplificando las capacitaciones y reuniones informativas tanto hacia Colaboradores como a nuestros Proveedores, pero además profundizamos nuestros esfuerzos en este tema material alineándonos además con las políticas y la visión que tiene Toyota hacia su red de concesionarios.

Es así que a través de los anteriormente mencionados Líderes y Responsables de cada área trabajamos en la elaboración conjunta de Estandarizaciones y Políticas ABAC, que en una primera instancia modificaron la Carta de Ética por un Código de Ética, más amplio y de mayor alcance, y además se comenzó con una primera instancia de la Política de No Represalias, siendo estos dos documentos fundacionales y que serán complementados con otros documentos y estandarizaciones tales como Debida Diligencia, Política de Donaciones, Política de Compras, etc.

Es fundamental para Toyota JORGE FERRO, como para toda nuestra cadena de valor, garantizar la Transparencia en nuestra actividad diaria, y es por ello que continuaremos redoblando esfuerzos año tras año tanto con lo que respecta a Políticas ABAC como a sostener y mantener al 100% del personal de Fuerzas de Ventas (Convencional, Usados y Toyota PLAN) como en Posventa, al igual que el personal administrativo, capacitado en materia de Prevención de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (PLAFT) realizándose capacitaciones periódicas que son brindadas tanto internamente como las que son realizadas por Toyota Argentina a través de sus canales de capacitación.

# Indicadores de Gestión y Capacitación



Nombre de la Región	Número	Porcentaje
AMBA	20	100%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,0%</b>

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	26%
Administración Comercial	2	5%
Asesores Comerciales Toyota Plan	15	43%
Administración Comercial Toyota Plan	9	26%
<b>Total</b>	<b>35,0</b>	<b>100,0%</b>
<b>Nombre de la Región</b>	<b>Número</b>	<b>Porcentaje</b>
AMBA	35	100%
<b>Total</b>	<b>35,0</b>	<b>100,0%</b>

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**

**HYBRID**

**SERIE GRI 300**

**TEMA AMBIENTAL:  
CONSUMO  
ELÉCTRICO**



**JORGE FERRO**



## Enfoque de Gestión Ambiental – Energía Eléctrica

Seguimos enfocándonos en las mejoras edilicias apuntando al cuidado del medio ambiente, y como adelantamos en páginas anteriores, hemos trabajado en el reemplazo de luminarias y artefactos eléctricos por otros de mejor rendimiento lumínico y menor consumo, además de incorporar encendido por sensores de movimiento para espacios de bajo tránsito.



*Bahías de Servicio y Lavadero en Posventa*



*Encendido por Sensores en Pasillos y espacios de tránsito*





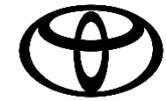
JORGE FERRO

## 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.

Durante el 2023 comenzamos con un proyecto de implementación de Energías Renovables, encarándose en una primera etapa con la instalación de Paneles Solares Fotovoltaicos en nuestra Posventa, siendo elegidos los desarrollados por Huawei. Dicha obra estaría finalizándose a mediados del 2024, y apuntamos a que nos logre proveer al menos un 15% del total del consumo.





**JORGE FERRO**

## KPI de consumo Eléctrico

Comparativa de 2023 vs 2022, donde se decreció en el consumo por calefacción o climatización. Si bien el consumo eléctrico creció, se debe mencionar el incremento en el Personal y la mayor cantidad de ventas generadas, por lo que el ratio de consumo por venta es inferior respecto a años anteriores. No obstante se trabajará en reducirlo u optimizarlo.

Esto seguramente se verá beneficiado cuando esté 100% operativa la instalación de Paneles Solares Fotovoltaicos.

En julio, vatios-hora o múltiplos, el total del:	2023	2022
Consumo de Electricidad	336931 kWh	31211 kWh
Consumo de Calefacción	4217,51 m3	4976,14 m3
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	341148,51	274.454,82
MENOS:Electricidad, calefacción, refrigeración y vapor vendidos		
Ratio	16,68	17,86

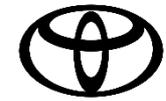
**SERIE GRI 300**

**TEMA AMBIENTAL:  
CONSUMO DE  
AGUA Y  
EFLUENTES**



**JORGE FERRO**





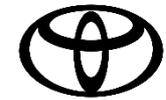
JORGE FERRO

## 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, por lo que en el último ejercicio reforzamos la capacitación en materia de Proceso de Lavado Estándar que consiste en la operatoria en secuencia para el lavado de vehículos con la mayor productividad y ergonomía, además del menor consumo de Agua posible.

Adicionalmente, avanzamos con el reemplazo del 100% de las griferías y lavatorios por aquellos que utilizan sensores de proximidad, como también las mochilas de los inodoros por aquellos que permiten una descarga simple o descarga doble, reduciendo así el consumo de Agua en cada utilización, o bien evitando desperdicios de la misma.





JORGE FERRO

## 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)** se designaron responsables de Mantenimiento Edificio que se encargan periódicamente 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:	2023	2022
Agua de Terceros	2830 m3	2.570 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.

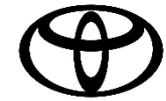
**SERIE GRI 300**

**TEMA AMBIENTAL:  
GESTIÓN DE  
RESIDUOS**



**JORGE FERRO**





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 vertical de negocio.

Durante el **2023** profundizamos las capacitaciones en materia de separación de residuos, además de implementar el 100% de los contenedores para su clasificación en ambos edificios, contando con previas capacitaciones a los colaboradores de su utilización.

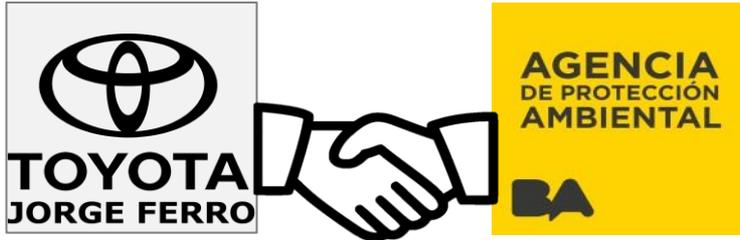
En este año además concretamos una alianza con la Agencia de Protección Ambiental del Gobierno de la Ciudad, siendo inscriptos para la correcta Disposición Final de Residuos.

# Gestión en el Tratamiento de Residuos 2023

Algunos Objetivos de Gestión 2022



JORGE FERRO



Se concretó la inscripción de Jorge Ferro en la Agencia de Protección Ambiental del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, teniendo de esta forma en una primera instancia la generación de un espacio para el almacenamiento de residuos que pueden ser reciclados.

Es así que en nuestra posventa realizamos la separación, clasificación y preparación de Papeles, Cartones, Cartelerías y otro tipo de material reciclable para luego ser recolectados y enviados al Punto Limpio designado (o bien, lo más frecuente, recolectados por el Punto Limpio Móvil) para su posterior tratamiento y reutilización.

Esta tarea es monitoreada por el Líder Kaizen de nuestra Posventa y es llevada a cabo por el personal de Maestranza y Mantenimiento Edificio de nuestro Concesionario, quienes recibieron capacitaciones acerca de su correcto almacenamiento y preparación.



**JORGE FERRO**

## 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.

También tenemos que destacar entre los residuos generados por la actividad a los envoltorios, embalajes y contenedores de insumos tanto para el taller (piezas, repuestos, herramientas) como para el trabajo administrativo (elementos de escritura que son descartados al finalizar su tinta, cartuchos de impresora, carpetas plásticas y folios, etc.)

Peso total de los residuos generados en toneladas métricas y desglose de este total en función de la composición de los residuos.	2023	2022
Generales	3,19	3,35
Papel y Cartón	3,51	3,81
Scrap Metálico	3,17	3,51
Sólidos Peligrosos	3,06	3,17
Líquidos Peligrosos	25,00	24,60
Barros del Lavadero	8	7
Baterías Usadas	3,75	4,65
<b>Total de Residuos Generados</b>	<b>48,92</b>	<b>50,09</b>

Valores expresados en Toneladas.

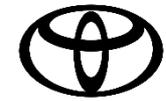
**SERIE GRI 300**

**TEMA AMBIENTAL:  
CUMPLIMIENTO  
AMBIENTAL**



**AMBIENTAL  
GE 2050**





JORGE FERRO

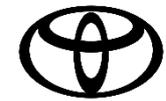
## Importancia del Cumplimiento Ambiental

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.

A través de esta premisa, nos enfocamos en realizar capacitaciones constantes que son lideradas por las Gerencias y llevadas a cambio por nuestro responsable de Seguridad e Higiene, y basamos nuestra actividad económica en:

- 🌐 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

Durante el 2023 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.



JORGE FERRO

## Enfoque de Gestión – Cumplimiento Ambiental

Se realizan 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.

Proteger el medio ambiente mediante la preservación de los recursos naturales y la prevención de la contaminación ambiental, siendo esta la forma en la que lograremos reducir costos operativos mediante una correcta gestión de los recursos y la disminución de los residuos.

Estas autoevaluaciones fueron realizadas en el 2023 por nuevos colaboradores como parte del programa de **Inducción al Concesionario y a la Marca**, las cuales fueron impulsadas por el responsable de Seguridad e Higiene, sr. Jorge Miani.

Adicionalmente, durante el 2023 comenzamos con un proceso de Certificación de EcoDealer en su nivel inicial (Blue Level) siendo este un programa impulsado por TOYOTA y que permite certificar a los concesionarios que hayan realizado inversiones, capacitaciones y estandarizaciones en materia de Cuidado de los Recursos, formando parte del desafío 2050.

Adicionalmente, estandarizamos y comunicamos a todos los colaboradores nuestro Sistema de Gestión Ambiental, y alineamos estos esfuerzos a los que consideramos nuestros 3 pilares fundamentales: DERAP (Dealer Environmental Risk Audit Program), ISO 14.001:2015 y, ahora, el nivel azul del Eco Dealer.



**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.

Las contrataciones de personal y su seguimiento son gestionadas por la **Gerencia de Administración**, quienes se encargan de delimitar y seleccionar los **Perfiles** buscados.

Además, la **Gerencia General** es quien aprueban las contrataciones, crecimientos del área y el plan de formación de cada colaborador, teniendo además el soporte del plan de formación de **Toyota Argentina** en distintos puestos clave, desde **Asesores Comerciales** hasta **Técnicos de Servicio**.

Para el presente ejercicio continuamos profundizando la gestión, formación y desarrollo de Mandos Medios, además de plantear un Plan de Carrera Interna que permita lograr la movilidad ascendente entre posiciones. Esto siguió profundizándose con las reuniones periódicas de líderes, y la generación del rol de Promotor Kaizen en nuestra Posventa, actualmente ocupado por David Muñoz.

Adicionalmente, en 2023 nombramos a los mandos medios de Seguros, Administración Toyota PLAN, Administración Contable y Administración de Finanzas, siendo ellas el 100% mujeres, por lo que reafirmamos además nuestras políticas de Igualdad de Oportunidades y la importancia de contar con Mujeres en puestos decisores y roles clave de nuestra concesionaria.



JORGE FERRO

## 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 aprobado por el Gerente de Administración y Finanzas, 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.

Además de LinkedIn, durante el 2023 se habilitó un espacio en la web del concesionario donde se publican las búsquedas y oportunidades laborales: <https://jorgeferro.com/trabaja-con-nosotros>



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

### TRABAJA CON NOSOTROS

¡Podes formar parte de Toyota Jorge Ferro!

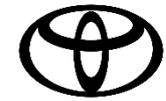
En Jorge Ferro confiamos en la capacidad del talento humano para idear y desarrollar soluciones novedosas que desbloqueen su máximo potencial.

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 búsquedas activas o podes dejarnos tus datos.



JORGE FERRO

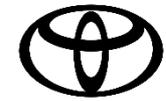
## Salud y Seguridad en el Trabajo

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 2023 realizamos además capacitaciones Ambientales ISO 14.001:2015 (Junio 2023) Capacitación en Seguridad e Higiene y Primeros Auxilios (Agosto 2023) y capacitaciones en cuidado de la energía, tratamiento de residuos.



JORGE FERRO

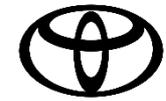
## Salud y Seguridad en el Trabajo – Enfoque de Gestión

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.



JORGE FERRO

## 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:

**0,02%**

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 damos especial importancia a la capacitación y a la formación constante de nuestro personal, teniendo la obligatoriedad de estar al día con las últimas tecnologías, modalidades de consumo y formas de contacto de nuestra Comunidad.

Contamos con distintos niveles de formación internos acorde a cada puesto de trabajo ocupado por los colaboradores, teniendo además los desarrollos del Plan de Carrera propuestos por Toyota Argentina dependiendo las unidades de Negocio, como en el caso de Ventas, donde el plan de carrera abarca a:

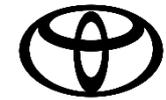
- 🌐 Recepcionistas
- 🌐 Administración Comercial
- 🌐 Asesores Comerciales
- 🌐 Entregadores de 0km
- 🌐 Asesores Toyota PLAN
- 🌐 Administrativos Toyota PLAN



En el caso de Posventa, las capacitaciones corresponden a:

- 🌐 Asesores/as de Citas
- 🌐 Asesores/as de Repuestos
- 🌐 Técnicos Master en Diagnosis





JORGE FERRO

## Enfoque de Gestión – Formación y Enseñanza

Durante el 2023 realizamos capacitaciones internas en materia de nuevos Productos, 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: Luisa Gonzalez
- Asesor de Repuestos: Adrian Silva
- Técnico Máster en Diagnósis: Diego Roja Fernandez
  - Asesor Técnico G1: Amilcar Juarez
  - Técnico TOYOTA G4: Germán Vera
- Asesor de Servicio: Humberto Watson



JORGE FERRO

## Criterios de Evaluación – Formación y Enseñanza

Durante el 2023 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) en las cuales se toma como incidencia la **capacidad de indagación, detección de necesidades** y explicación del **Servicio** brindado por el asesor.

Adicionalmente llevamos a cabo **Encuestas Internas de Clima Laboral**, reforzando el haber logrado el **3° puesto en la encuesta realizada por Toyota Argentina**, detectando además necesidades de formación, capacitación o cualquier otro tipo de necesidad inherente a mejorar aún más las condiciones de los puestos de trabajo.

Estas evaluaciones además son reforzadas mediante **encuestas de SSI** (Índice de Satisfacción de Ventas) y **CSI** (Índice de Satisfacción de Clientes, para Posventa) que son realizadas en forma interna, y analizadas comparativamente con las realizadas por **Toyota Argentina** a través de sus proveedores y consultoras.

Cuatrimestralmente fuimos auditados en Estilo de Movilidad Toyota y los programas TSM Kodawari y Fix-It-Right (FIR), manteniendo la certificación y el cumplimiento durante todo el 2023.

Todos los resultados de Auditorías, encuestas de Satisfacción (CSI, SSI) son reportadas en forma mensual por el **Responsable Best In Town** de nuestro concesionario quien además brinda un plan de acción individual con mejoras y contenidos a reforzar, teniendo reuniones mensuales cada Jefe, Líder o Gerente de cada área donde se realizan devoluciones individuales a cada colaborador con un plan de mejoras y reconocimiento de buenas prácticas.



**JORGE FERRO**

## Indicadores de Gestión

Nombre	Sexo	Promedio horas capacitación
Asesores Comerciales	Hombre	40
Asesores Comerciales	Mujeres	40
Administrativos	Hombre	20
Administrativos	Mujeres	20
Recepcionistas	Hombre	0
Recepcionistas	Mujeres	10
Técnicos de Taller	Hombre	40
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	25
Asesor Comercial Nivel I	Mujeres	25
Asesor Comercial Nivel II	Hombre	30
Asesor Comercial Nivel II	Mujeres	-
Asesor Comercial Nivel III	Hombre	50
Asesor Comercial Nivel III	Mujeres	-

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 2023 alcanzaron completar el Nivel 1, con el Nivel 2 en formación)

**SERIE GRI 400**

**GRI 405  
DIVERSIDAD  
E IGUALDAD**



**JORGE FERRO**





JORGE FERRO

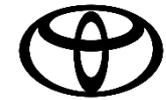
## Importancia del Tema Material Diversidad e Igualdad de Oportunidades

En **Toyota Jorge Ferro**, a través de nuestra **Visión, Misión y Valores**, trabajamos día a día en que **todos nuestros colaboradores tengan la misma posibilidad de desarrollo, formación y progreso**, teniendo como premisa fundamental que cada uno sea "su propio jefe/a" y que **no existan barreras ni imposibles**.

Este concepto de igualdad **es trabajado transversalmente entre todas las áreas**, siendo conscientes de su aporte a la sostenibilidad del negocio y a la productividad que ello conlleva, por lo que lo reflejamos tanto a nivel de infraestructura, pensando en **instalaciones "sin barreras"**, como también desarrollando políticas inclusivas en nuestros estándares y metodologías de trabajo.

Nuestras políticas de **Diversidad e Igualdad** son visibles a través de ambientes de trabajo inclusivos, con un compromiso tanto de nuestros colaboradores como desde nuestras **Gerencias**, reflejándose en la **carta de ética interna** y solicitando el cumplimiento de la misma a **Proveedores y afines**, siendo esto reforzado en el 2023 con la estandarización de la Política de Ética y la Política de No Represalias, como parte del punto de partida de la Política ABAC del concesionario.

Para el 2023 realizamos capacitaciones con orientación a la Inclusión y Perspectiva de Género, comenzando a introducir temáticas como Violencia de Género y Ley Micaela, además de que apuntamos a que en el 2024 el 100% del personal esté capacitado en estas temáticas.



JORGE FERRO

## Enfoque de Gestión – Diversidad e Igualdad de Oportunidades

Trabajamos mediante capacitación constante en materia de género y minorías, fomentando la inclusión y la coparticipación, y teniendo como premisa fundamental el trabajo en equipo. Este compromiso lo buscamos tanto en nuestros roles Administrativos, como en los perfiles que tienen contacto directo con los clientes, apuntando a un concesionario inclusivo, sin barreras y con una marcada política de diversidad.

Al igual que Toyota a nivel global, creemos en el Respeto como el pilar fundamental de nuestro trabajo, y es en el Respeto a las diversas comunidades donde vemos la base fundamental de nuestro modelo de negocio. Además, forma parte de nuestra cultura empresarial repudiar cualquier forma de violencia, discriminación o no-inclusión, algo que se refleja desde nuestra infraestructura, con instalaciones con alto grado de accesibilidad, aptos para personas con discapacidad, instalaciones sanitarias adaptadas y Parkings Exclusivos reservados para personas con movilidad reducida o discapacidad motriz.

Es responsabilidad de todas las gerencias garantizar el derecho a la igualdad hacia todos sus colaboradores y comunidades de interés, tal es así que nuestro personal está altamente comprometido en políticas de inclusión, género y minorías, recibiendo capacitaciones constantes y abriendo espacios de diálogo con todos nuestros grupos de interés.

## Indicadores de Gestión – Diversidad e Igualdad de Oportunidades

Categoría de diversidad	Porcentaje
<b>En Órganos de Gobierno (Líderes)</b>	
i. Sexo: Hombres	60,0%
i. Sexo: mujer	40,0%
<b>En Colaboradores</b>	
i. Sexo: Hombres	64,00%
i. Sexo: mujer	36,00%
ii. Grupo de edad: <30	24,00%
ii. Grupo de edad: 30-50	68,00%
ii. Grupo de edad: mayores de 50	8,00%

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 2023 se nombraron como líderes a Patricia Heffing (Jefa Administración Contable), Agustina Baaclini (Jefa de Administración de Finanzas), Soledad Palacios (Team Leader Seguros) y Patricia Ochoa (Supervisora Admin. Toyota PLAN)

Con respecto al año pasado tuvimos un incremento en la cúpula de líderes de Mujeres, teniendo así una menor diferencia entre ambos géneros, y sumandolas a puestos decisores y jerárquicos.

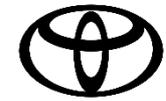
**SERIE GRI 400**

**GRI 413  
COMUNIDADES**



**JORGE FERRO**





JORGE FERRO

## Importancia del Tema Material – Comunidades Locales

Continuamos con el desafío constante de Detectar, Delimitar y establecer vínculos cercanos con las Comunidades Locales que rodean a las dos instalaciones (Ventas y Posventa) de nuestro Concesionario, tanto como también quienes tiene contacto directo o indirecto con nuestra actividad comercial (Proveedores, Grupos de Interés, Afines a los Automóviles, etc.) pero con la particularidad de que en el presente ejercicio ampliamos nuestro enfoque hacia el área del AMBA en lugar de los barrios aledaños, ya que por cuestiones de proximidad y cercanía nos fue necesario buscar en nuevos horizontes.

El principal impacto de este tema material se da en el desarrollo natural de nuestras actividades económicas y comerciales, donde tenemos una relación directa con la comunidad local y también en la comunidad indirecta en la cual impactamos a través de nuestros Colaboradores y Alianzas Estratégicas (por ejemplo, Cooperativas de Electricidad y Servicios) con las cuales hacemos periódicamente acciones en conjunto, como eventos o sponsoros.

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 quienes atienden personalmente sus consultas, reclamos o sugerencias, además de haber desarrollado en el 2023 un canal de Denuncias, Reclamos y Sugerencias disponible a través de nuestra página web: <https://jorgeferro.com/libro-quejas>

Durante el 2023 realizamos eventos con invitaciones a miembros de las Comunidades Locales con temáticas relativas a la Seguridad Vial, el cuidado y mantenimiento de Vehículos, y capacitaciones en materia de Conducción Defensiva y situaciones de riesgo al volante, algunas de ellas enmarcadas en el programa de beneficios Club Toyota, realizándose bajo la modalidad de inscripción y/o invitación, y sin costo alguno para quienes sean Socios.



JORGE FERRO

## 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 2023 se puso en marcha una intranet/web interna donde se reportarán Novedades, realizarán acciones en conjunto y se canalizará la comunicación interna para los colaboradores y su relación con Comunidades Locales.

Durante el 2024 estas acciones se replicarán a través de un Newsletter de Clientes y posteriormente a través de la Web del Concesionario.

# Índice GRI



JORGE FERRO

El presente reporte hace referencia a:	Pág.
GRI 102: Contenidos Generales .....	5
GRI 103: Enfoque de Gestión .....	Ver notas al pie
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

Para la versión imprimible y ampliada del presente reporte, escribir a [marketing@jorgeferro.com](mailto:marketing@jorgeferro.com)

# GRACIAS POR SU LECTURA!

---

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

