

# JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

Cuenca, 30 de Marzo de 2010



*Sonia Aguirre Semeria*

**CUENCA**  
Av. España 17-30 al 17-70  
Telf: (593-7) 2 806-144  
Fax: (593-7) 2 806-095  
email: isa@sz.pro.ec  
P.O.Box: 01.01.0896

**QUITO**  
Whimper 27-101  
y Av. Orellana  
PBX: 2 224-888

**AZOGUES**  
Av. Che Guevara s/n  
y Marginal del Río  
Telf.: 2 245-218

**GUAYAQUIL**  
Av. Juan Tanca Marengo  
200 km. 05  
Telf.: 2 290-760  
Fax: 2 287-532

**MACHALA**  
Guayas 2118 y Pichincha  
P.B.X.: 2 930-048  
Fax: 2 935-498

**RIOBAMBA**  
Av. La Prensa y  
Av. Daniel León Borja  
Telefax: 2 962-251 / 2 963-602

**LOJA**  
Miguel Ríofrío 1616 y  
Av. Universitaria  
Telf.: 2 571-763  
Fax: 2 574-228

**AMBATO**  
12 de Noviembre  
y Obispo Riera  
Telf.: 2 420-393

## IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.

### CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Compañías y al Estatuto Social de la Empresa, se convoca a los señores accionistas de IMPORTADORA TOMBAMBA S.A. a la Junta General Ordinaria de Accionistas que tendrá lugar el día martes 30 de marzo del 2010, a partir de las 17:00 horas en el local de la empresa, ubicado en la Av. España número 17-30 de la ciudad de Cuenca, con el objeto de conocer y resolver sobre los siguientes puntos del orden del día:

1. Conocimiento y, de ser el caso, aprobación de los informes del Presidente y Gerente General, del Comisario, del Auditor Interno y del Auditor Externo de la compañía.
2. Conocimiento y, de ser el caso, aprobación de los Estados Financieros correspondientes al ejercicio económico del 2009.
3. Resolución sobre el destino de las utilidades.
4. Aumento de Capital y Reforma de los Estatutos.
5. Elección de Presidente, Vicepresidente, Vocales del Directorio, Gerente General, Subgerente General, Comisarios y fijación de sus remuneraciones.
6. Designación de Auditor Externo y fijación de su remuneración.
7. Conocimiento y aprobación del cronograma de implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).<sup>EC.</sup>
8. Aprobación de Resumen de Resoluciones.

Especial e individualmente se convoca a los señores: Econ. Gustavo Aguilera M., Comisario; Econ. Xavier Hermida C. Auditor Interno y al Auditor Externo KPMG Peat Marwick C. Ltda.

Los documentos que conocerá la Junta se encuentran a órdenes y disposición de los señores accionistas en las oficinas de la empresa.

Cuenca, 11 de marzo de 2010

**PRESIDENTE**

**GERENTE GENERAL**

**INFORME DEL  
PRESIDENTE Y DEL  
GERENTE GENERAL**

**INFORME DE LABORES QUE LA PRESIDENCIA DEL DIRECTORIO Y LA GERENCIA GENERAL DE IMPORTADORA TOMBAMBA S.A. PRESENTAN A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2009**

Señores Accionistas,

Con el propósito de cumplir con lo dispuesto en la Ley y en nuestros estatutos, nos es grato poner a vuestra consideración este "Informe de las Labores Realizadas y de los Resultados Económicos obtenidos en Importadora Tomebamba S.A. durante el ejercicio económico correspondiente al año 2009" que nos permitirá conocer las actividades realizadas y los resultados alcanzados en ese año.

**ENTORNO**

La crisis financiera que en el ámbito mundial se originó a mediados del año 2008 se consolidó en el año 2009 llegando a extenderse hacia nuestro país en ese año. Impactó a cada uno de los países en diversa medida. En el caso del Ecuador - a pesar de que en un primer momento se dijo que no habría afectación o esta sería de no mayor grado - sentimos la reducción de las transferencias de los migrantes, particularmente importantes para un negocio como el nuestro. Además, se contrajeron las exportaciones de muchos de nuestros bienes ocasionando que el saldo de la balanza comercial sea negativo.

Factores estos que ocasionaron que el Producto Interno Bruto cerrara, según cifras del gobierno con un leve crecimiento del 0.98%, sin embargo, para la CEPAL el crecimiento fue de apenas del 0.4% es decir, nulo. Fue un período muy difícil para nuestra economía agravada con el ambiente político que como en años anteriores fue inestable y lleno de contradicciones.

Para el sector privado el 2009 fue un año de incertidumbre por los cambios constantes e imprevistos en las reglas de juego y de manera especial para el sector importador afectado por medidas gestadas por un gobierno que una vez más no supo aprovechar las bonanzas económicas de años anteriores. Las decisiones fueron erráticas, emergentes y acomodadas a las circunstancias

encaminadas todas a superar un déficit comercial que había puesto al proceso de dolarización en extremo riesgo.

A inicios de año fueron tomadas las siguientes medidas que afectaron severamente nuestro negocio:

- Limitación de las importaciones sobre la base de cupos históricos.
- Cambio en las franjas de aplicación del ICE.
- Creación de sobretasa arancelaria.
- Aplicación de medidas para-arancelarias aplicables a las importaciones (nuevas normas de INEN, cambios en trámites etc.)
- Incremento de la brecha impositiva entre los vehículos ensamblados localmente CKD y los ensamblados en el exterior CBU.

Todas estas medidas únicamente lograron una reducción parcial del déficit comercial pues la balanza comercial del Ecuador con corte al mes de diciembre del 2009 fue de US\$ - 332'380.

El resultado de las medidas restrictivas de importación para los vehículos de mayor precio y que fueron orientadas a controlar la balanza comercial, a obtener recursos para las arcas fiscales y a fortalecer el discurso populista, dio como resultado un importante crecimiento de ventas en el segmento de vehículos con precio bajo y sobre todo de ensamblaje local. Paralelamente y como hecho positivo a nuestra actividad, el gobierno decidió aplicar una política muy favorable para la importación de vehículos híbridos, es decir, de bajo consumo y baja contaminación ambiental. Esta decisión nos favoreció sustancialmente en tanto y en cuanto Toyota está a la vanguardia mundial en el desarrollo de esta tecnología pero, así mismo, se desarrolló la importación gris que es la efectuada por personas y empresas que lo hacen en forma directa – principalmente desde Estados Unidos - y sin ser distribuidores autorizados. Esta situación a más de convertirse en una competencia desleal al no ofrecer el servicio de garantía del fabricante y de no tener los talleres apropiados para ofrecer un mantenimiento de alta tecnología como es la híbrida, ocasionará, lo que a nuestro juicio será un severo problema para el momento de recurrir al servicio de postventa.

De nuestra parte, por respeto a la marca y de común acuerdo con Toyota, hemos tomado la decisión de ofrecer ese servicio a un costo que ha sido fijado a escala nacional aun cuando desde ya sabemos que no podremos ofrecer aquellos repuestos de los vehículos que habiendo sido importados en forma gris, no sean similares a los de nuestra línea normal para stock.

Se constituyó como un hecho sobresaliente en nuestras actividades la titularización de la cartera que por un valor total de US\$ 15'000. fue ofertada en

dos tramos. Se presentó al mercado y vendida en su totalidad el pasado mes de septiembre. Por las características y rapidez en la colocación podemos mencionar que han sido un de los procesos más satisfactorios que se han dado a escala nacional.

### **SECTOR AUTOMOTOR**

El mercado nacional en el año 2009 fue de **92.527** unidades que frente a los 112.573 unidades del año 2008 significó un decrecimiento del 17.81%; Toyota a nivel nacional vendió en el año 2009 **6.372** unidades que frente a las 10.360 vendidas en el 2008 significó una variación en menos del 38.49%.

En el caso particular de Importadora Tomebamba S.A. en el año 2009 vendimos **2.317** vehículos frente a los 3.409 del año 2008.

Si bien en término de unidades la reducción de ventas ha sido del 32.03% en términos de valor el decrecimiento ha sido únicamente del 17% al haber disminuido nuestras ventas de US\$ 70'000. en el 2008 a **US\$ 58'300.** en el 2009 debido a que el precio promedio de las unidades vendidas a sido sustancialmente superior al del año precedente.

Debemos hacer especial mención sobre el desempeño de la sucursal de Loja en donde se vendieron 283 unidades siendo su decrecimiento menor al promedio de la empresa.

Vale la pena recordar que las ventas han tenido el siguiente comportamiento en el número de unidades y valores en los últimos nueve años:

<b>Año</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>u.u.</b>	1732	1818	1602	1947	2272	2362	2905	3409	2317
<b>US\$</b>	32.8	30.9	30.2	35.3	41.4	48.6	60.3	69.9	58'2

La participación de las ventas de Importadora Tomebamba S.A. en el total de las ventas de Toyota en el país es del **36.40%** habiendo sido la participación en el año 2008 del 32.91%.

## **SECTOR LINEA PARA EL HOGAR**

Este año nos propusimos consolidar la presencia de nuestra marca propia Innova en el mercado nacional. La participación de Innova en el total de ventas de electrodomésticos corresponden al 97.28% del total de electrodomésticos, la diferencia corresponde a la marca Kelvinator por lo que podemos mencionar que la sustitución de la marca ha sido dada en forma completa.

La venta total de Innova fue de **US\$ 10'632** en el 2009 frente a US\$ 10'676. del año precedente.

En este sector tenemos a la línea de Video-sonido con las marcas Panasonic, Philips y LG.

Las ventas de la llamada " línea café " han sido de **US\$ 9'792**. de los cuales el 44% corresponden a la marca LG, el 36% Panasonic y el 20% a Philips.

En resumen, las ventas totales de la Línea para el Hogar en el año 2009 fueron de **US\$ 20'470**. frente a los US\$ 20'576. del año anterior, constituyéndose como ha sido en los últimos años, en el segundo sector más importante de ventas totales.

## **SECTOR NEUMATICOS**

Por segundo año consecutivo este sector ha sido el más dinámico y de mayor crecimiento dentro de las ventas de Importadora Tomebamba S.A. permitiéndole ubicarse como la tercera línea de negocios en importancia.

El año anterior nos propusimos que a mas de consolidar nuestro nombre como distribuidor de neumáticos Maxxis el ampliar nuestra participación en el mercado. Para lograr esto, tomamos la decisión de adquirir la empresa Autoextreme, hasta ese entonces colega en la comercialización en neumáticos de esa marca. Esta operación nos permitió convertimos en el único comercializador de Maxxis en el país, establecer nuestras propias y únicas políticas de mercadeo y establecer nuevas condiciones en los precios de los neumáticos. Los resultados han sido claramente visibles al observar su crecimiento en las ventas del 57%, a pasar de US\$ 6'451. a **US\$ 10'133**. en el 2009.

Nuestra participación en la empresa Llanmaxxis Perú se ha perfeccionado lo que ha permitido que hayamos iniciado ya operaciones en el Perú con unas ventas que alcanzaron los US\$ 1'232.

La presencia nuestra en Llanmaxxis Lationoamerica, domiciliada en Panamá nos permitirá – a mas de atender el mercado peruano y ecuatoriano - ampliar nuestras operaciones de ventas en otros países especialmente en el área de Centroamérica, proyecto que debemos desarrollarlo en el año 2010.

### **SECTOR MOTOCICLETAS**

Previendo el descenso de ventas que estimamos se daría este año en el sector de automóviles y con la estrategia de diversificar los negocios de Importadora Tomebamba S.A. - sin desenfocarnos de nuestra actividad principal que es la venta de automóviles TOYOTA - consideramos indispensable incursionar en la venta de motocicletas dado el tamaño de mercado, las perspectivas de venta y las condiciones que en su momento se nos presentaron. Decidimos tomar a nuestro cargo la distribución nacional de las marcas Sukida, Motor1 y BMA ensambladas en la ciudad de Quito por la fábrica Unnomotors Cía. Ltda.

Las motocicletas son de origen chino y sus precios los consideramos adecuados para el mercado en el cual queremos introducirnos. El ensamblador nos otorga la garantía sobre el producto y la provisión de repuestos en caso de requerirlos. Hemos cerrado las ventas a diciembre por US\$ 6'297. y corresponden únicamente a ocho meses de operación. El crecimiento mensual ha sido constante y progresivo.

Al momento estamos vendiendo 737 unidades mensuales y esperamos alcanzar las 1.700 unidades en el transcurso del año 2010. Los márgenes que nos dejan estas ventas son superiores a las de vehículos y electrodomésticos y muy similares a los de neumáticos.

### **SECTOR REPUESTOS**

La implementación de diversas estrategias adoptadas a inicios de año así como la introducción de nuevas técnicas en control de inventarios permitió que la venta

de repuestos sea de **US\$ 5'417.** con un crecimiento del 15.20% frente a las ventas del mismo sector en el año anterior que alcanzaron los US 4'706.-

Lo mencionado en el primer párrafo se ha visto reflejado también en el mejoramiento del margen en este sector, el mismo que alcanzó los **33.28%** frente al 31.59% del año anterior.

Por regiones, las ventas de Cuenca representaron el 31.35% de las ventas totales, Guayaquil el 12.56%, Machala el 14.34%, Ambato el 3.76%, Riobamba el 3.72%, Loja el 12.76%, Macas el 1.29% y Galápagos el 0.09%, la diferencia corresponde a las ventas realizadas a través de los talleres de Quito.

#### **SECTOR OTRAS VENTAS**

El rubro de otras ventas es de **US\$ 1'519.** y corresponden a ventas de vehículos usados, tecnicentros y servicios de mecánica y latonería. Este mismo sector el año anterior produjo ventas de US\$ 1'100. millones y su crecimiento del 34% ha obedecido particularmente a vehículos usados y las ventas en los talleres de servicio de Machala.

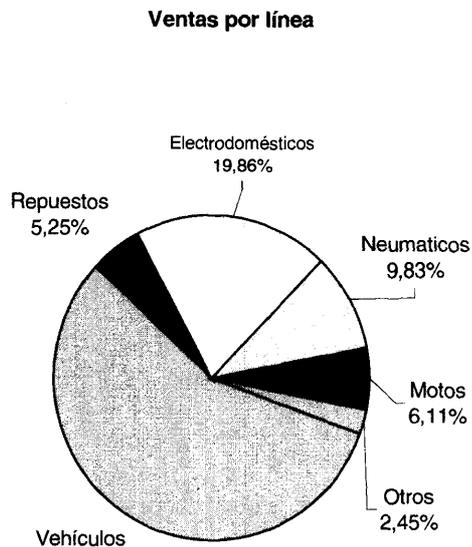
#### **PARTICIPACION DE ITSA EN EMPRESAS RELACIONADAS**

Los resultados de las empresas en las cuales tenemos participación accionaria ha sido beneficiosa como se puede observar en la cuenta " Utilidad Participación Accionaria " en el estado de Pérdidas y Ganancias adjunto. Este rubro alcanza el valor de **US\$ 970.** Para recordar debemos mencionar que tenemos participación accionaria en Toyota del Ecuador S.A., Toyocomercial S.A., Toyocuenca S.A., BYPSA , Llanmaxxi Latin America, Llanmaxxis del Perú, Llanmaxis Ecuador y, en forma minoritaria en Plastiazuay.

#### **VENTAS TOTALES**

Las ventas totales de Importadora Tomebamba S.A. alcanzan los **US\$ 102'108.,** ligeramente inferior en un 0.73% a los US\$ 102'800. alcanzados en el año 2008.

Si bien las ventas han sido muy semejantes, consideramos un gran éxito alcanzado dado las situaciones y medidas que tuvimos que enfrentar el año anterior y que se describen en detalle al inicio de este informe, particularmente confortable resulta encontrar que el descenso previsto y no deseado en vehículos fue sustituido por las otras ramas de ventas de la empresa.



### **RESULTADOS OBTENIDOS**

Los resultados obtenidos en esta empresa se derivan de la ganancia en la venta de las diferentes líneas, de los ingresos financieros y de otras utilidades.

Por tanto, y con este considerando, contablemente tenemos que la utilidad antes de participación de empleados e impuestos alcanzó los **US\$ 12'391.-** frente a los **US\$ 8'668.-** que se obtuvo en el 2008 lo que significa un incremento de **US\$ 3'723.** equivalentes al 43% más.

Este resultado tan favorable se deriva de una mejora sustancial de la utilidad en operación que pasa del 0.84% al **2.92%** y de los ingresos financieros que pasan del 3.73% al **5.27%** sobre las ventas

Debemos considerar que en estos US\$ 3'723. de crecimiento de las utilidades se incluyen US\$ 1'028. por ganancia de capital generada en la venta de nuestra antigua propiedad de Machala.

Naturalmente, el habernos diversificado con otras líneas de negocio y el haber crecido sustancialmente en otras, ha llevado a que nuestra fuerza laboral pase de 245 a **265** empleados. La participación de trabajadores este año alcanza la suma de US\$ **1'607.** frente a US\$ 1'147. del año 2008.

Acogiendo la sugerencia de nuestro Asesor Tributario, Dr. Felipe Coello y nuestros Auditores, señores Jorge Rojas por parte de Ecuaneropa S.A. y Xavier Hermida de la empresa, el Directorio en su sesión del 25 de febrero autorizó que, dado los muy favorables resultados obtenidos en el año, se creen provisiones extraordinarias por **US\$ 506.-**

Nuestra contribución tributaria al Estado Ecuatoriano el año 2008 fue de US\$ 1'499. y este año será de **US\$ 2'095.** La utilidad a disposición de los señores accionistas es de **US\$ 8'687.** que frente a un patrimonio de US\$ 27'685. equivalen a un rendimiento neto - luego de impuestos - sobre el patrimonio de **31,37%** frente al 24.30% obtenido el año anterior.

#### **PROPUESTA DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES Y AUMENTO DE CAPITAL**

El Directorio, en su sesión del 25 de febrero de 2010, luego de analizar los balances, los resultados obtenidos y los proyectos a desarrollar, acordó sugerir a la Junta de Accionistas lo siguiente:

- a) Que, después de que se hayan calculado y pagado los valores que corresponden al 15% de Participación de Trabajadores y al Impuesto a la Renta, se distribuya a los accionistas un dividendo en efectivo equivalente al **20,00%** del capital social actual; esto es, que se reparta entre los accionistas la cifra de **US\$ 5'400.000.-** (Cinco millones cuatrocientos mil dólares). Este pago se lo deberá realizar en función de los flujos de la empresa previstos para este año.

- b) Que se destine el remanente a elevación de capital, incluido el valor que corresponda a la apropiación para Reserva Legal correspondiente al año 2009, en los términos previstos en el siguiente literal.
- c) Que, una vez concluido el trámite de escisión resuelto por la Junta General de Accionistas de fecha 20 de noviembre de 2009, se aumente el Capital Social de la Empresa a la cifra de **US\$ 25'000.000.-** (Veinticinco millones de dólares), y que para pagar dicho incremento se utilice:
1. El 10% de la Utilidad del año 2009 que por mandato de la Ley debe destinarse a la Reserva Legal.
  2. El remanente de la Utilidad del año 2009, una vez que se haya deducido la cifra correspondiente al reparto en efectivo a la que se refiere el literal a).
  3. La cuenta "Utilidades no Distribuidas" hasta por la cifra que se requiera para completar el monto del aumento de capital.

#### **PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2010**

El año 2010 presenta un escenario no del todo favorable que lo debemos afrontar y superar. Los problemas van desde la crisis internacional que si bien presenta síntomas de mejoría, no se recuperará en el corto plazo; un gobierno que a su modo de ser es siempre optimista y que promete un crecimiento mayor al 6% que lo consideramos inalcanzable; un modelo económico en donde el estado es el actor principal y, un déficit presupuestario como nunca antes en la historia que se lo piensa cubrir con crédito externo y un barril de petróleo estimado en US\$ 66.- que si no se los alcanza, nuevamente la palanca de gestión volverá a ser la política tributaria.

El fantasma de restricción a las importaciones así como un cambio en la política monetaria siempre estará presente en el año 2010.

También es en este año en donde no contaremos dentro de nuestras ventas aquellas realizadas a Toyocomercial S.A. debido a que la provisión a esa empresa será directamente desde Toyota del Ecuador S.A.. Esta situación se deriva a que debimos encontrar el mejor escenario ante la última Reforma Tributaria que está en vigencia y que establece un cálculo de anticipo al Impuesto a la Renta que lesiona tremendamente el esquema anterior en el cual veníamos trabajando los últimos años.

Es en este escenario - nada positivo - en el que debemos desarrollar nuestras actividades pero que, con el apoyo de todos Ustedes, el Directorio y el Personal que labora, estamos seguros que los podremos superar.

### **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por habernos permitido superar los objetivos que nos habíamos propuesto.

Nuestro agradecimiento y reconocimiento a la memoria de nuestro fundador y gestor, mi padre, Guillermo Vázquez Astudillo por el legado de tenacidad y perseverancia para superar épocas difíciles y sobre todo por su enseñanza de visualizar las nuevas oportunidades de crear trabajo y bienestar para nuestra comunidad.

Particular agradecimiento a todos y cada uno de los funcionarios y empleados de la empresa ya que sin su esfuerzo diario no se hubiera alcanzado los resultados que hoy hemos conocido.

Gracias también al Directorio por su permanente apoyo y a cada uno de ustedes por vuestra confianza.

### **DERECHOS DE AUTOR**

Para dar cumplimiento a lo dispuesto en la resolución No. 04.Q.IJ.001 de la Superintendencia de Compañías, me permito certificar que hemos cumplido con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Atentamente,

**Polixio Vázquez Astudillo**  
Presidente del Directorio

**Fernando Vázquez Alcázar**  
Gerente General