

**INFORME DE LABORES QUE, POR EL EJERCICIO
ECONOMICO DEL 2012 PRESENTA LA PRESIDENCIA Y LA
GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
ACCIONISTAS**

Señores Accionistas,

Con el propósito de cumplir con lo dispuesto en la Ley y en nuestros Estatutos Sociales, tenemos el agrado de poner a vuestra consideración el “Informe de las Labores y de los Resultados Económicos obtenidos en Importadora Tomebamba S.A. durante el ejercicio económico correspondiente al año 2012”.

Este informe pretende dar a conocer a ustedes las actividades realizadas y los beneficios logrados.

Para una mejor comprensión, seguiremos el esquema de análisis utilizado en años anteriores:

ENTORNO

El crecimiento económico del Ecuador en el año 2012 fue del 4%, siendo menor al 5% que fue el objetivo propuesto por el Gobierno para ese año. Los sectores de mayor crecimiento fueron los de: construcción e industrias manufactureras

La inflación se situó en el 4,16%. El gasto público nuevamente fue muy elevado y, como en años anteriores, sustentando por el alto precio del barril de petróleo que tuvo un precio promedio en el año de US\$ 98,66 y una enorme liquidez generada por los préstamos realizados a China. La recaudación tributaria tuvo un incremento del 17,84% frente al año 2011 y se situó en US\$ 11,267MM (106,7% de la meta prevista).

En el paquete impositivo, entre los que afectan al sector automotor y encarecen los vehículos está el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) que significó para el estado un ingreso de US\$ 1,159MM, superior en un 44% a lo esperado (US\$ 800MM)

Desde el punto de vista político, el 2012 fue un año de expectativas frente a la convocatoria a elecciones y votación que se dio en el mes de febrero del presente año. Las encuestas desde un inicio, y que fueron ratificándose en los últimos

meses del año, indicaban un resultado favorable para el partido político Alianza País, tanto en la elección del Ejecutivo como de los miembros de la Asamblea.

Los problemas de comercio exterior y de balanza de pagos subsistieron en el 2012. El déficit comercial (excluyendo el sector petrolero) fue de US\$ 13,935 MM, lo que obligó a que en el 2012, nuevamente, se restrinjan las importaciones mediante la fijación de cupos y endurecimiento de las políticas para-arancelarias. Estos cupos, para nuestro sector - el automotriz - fueron determinados en base a un 80% de las importaciones que se realizaron en el 2010.

El sector bancario y financiero fue severamente castigado por la promulgación de un Decreto Ejecutivo que afectaba su utilidad para que con estos recursos se financiara parte del subsidio a través del bono solidario. La mera expectativa de la promulgación de este decreto causó reducción en los créditos y por ende elevación de las tasas de interés.

MERCADO AUTOMOTRIZ NACIONAL

Como consecuencia de la fijación de cupos, las ventas de unidades en el mercado automotriz ecuatoriano se redujeron a 121.046 unidades de las 139.445 vendidas en el 2011. Esta reducción significa un decremento del 14%.

La composición de las ventas de este sector fueron las siguientes: * Las ventas de unidades importadas fueron de 48.405, que frente a las 64.262 que se vendieron en el 2011 significaron una reducción de 15.857 unidades, equivalentes al 25% menos. * Las ventas de vehículos ensamblados en el país en el 2012 fueron de 55.628 frente a las 57.431 que se vendieron en el 2011; esta reducción de 1.803 unidades equivalieron al 3% menos. * Entre camiones, buses y vans en el 2012 se vendieron 17.013 unidades, cifra muy similar a las del 2011 que fueron de 17.752.

Hacemos esta explicación para demostrar que la composición de ventas entre importadas y ensambladas nos demuestra el trato diferenciado que se ha dado - en términos de cupos - a estos dos sectores, siendo el de importación de CBU el más castigado.

LINEA VEHICULOS

Para Toyota, a nivel mundial, este año ha sido de franca recuperación tras superar con mucho éxito los problemas que se presentaron para la marca en el 2011. A partir de marzo, y como estuvo previsto, el abastecimiento se normalizó y cuando veíamos un buen futuro en cuanto a provisión, esto quedó trunco con la nueva fijación de cupos ya mencionada.

A través de TDE se tuvo que rediseñar la composición de las importaciones dando prioridad en la importación de los modelos más rentables, sabiendo que los cupos fueron fijados en función de cantidad y monto, lo que se cumpla primero. Como se mencionó anteriormente, la base de cálculo fueron las importaciones realizadas en el 2010.

En el año 2012 en el Ecuador se vendieron 6.813 vehículos frente a las 6.507 unidades que se comercializaron en el 2011. Este crecimiento en relación al decrecimiento del mercado se produjo por cuanto, los cupos asignados fueron establecidos en relación a las unidades que se vendieron en el 2010 que, para nuestro caso, fue un año excepcional al haberse vendido 8.083 vehículos.

En el caso particular de nuestra empresa, se vendieron a consumidor final 1.261 unidades por un valor de **US\$ 41.589 MM.** y, en el mercado de Quito, a través de nuestra asociada - la empresa Casabaca S.A. - en función del Acuerdo Comercial que mantenemos, se vendieron 973 unidades por un valor total de **US\$ 27.653 MM** Por tanto, nuestras ventas totales facturadas fueron de 2.234 vehículos en el 2012 frente a las 1.508 que se vendieron en el 2011. En términos de valor, el total facturado por ITSA en la línea vehículos es de **US\$ 69.242 MM** en el 2012 frente a **US\$ 45.317 MM** que se facturaron en el 2011.

La participación de las ventas de ITSA en el total de las ventas de Toyota en el país es del **32.08%** frente al **23.04%** que tuvimos el año anterior.

Es muy importante señalar que las ventas generadas por la participación que mantenemos en el mercado de Quito a través del Acuerdo Comercial no generan margen sino se reflejan dentro de la partida contable "Comisiones Casabaca/Toyocomercial". Este particular lo veremos con más detalle cuando nos referiremos a las ganancias obtenidas en el período.

LINEA PARA EL HOGAR

Esta línea se sigue manteniendo como la segundo en importancia dentro de las ventas totales (excluimos las ventas a la empresa asociada Casabaca S.A.) y representan el 31% de ellas; esta línea comprende tanto “línea blanca” como “línea café”.

A esta línea se le dio prioridad por cuanto es un área estratégica dentro de nuestro plan de “sustitución de líneas de venta” que lo empezamos a aplicar desde hace ya unos tres años.

Con mucho orgullo representamos la marca Samsung a partir del mes de abril con ventas que han ido creciendo y que alcanzaron los US\$ 2.7MM en los nueve meses del año.

Adicionalmente - y por considerarla también estratégica para nuestra actividad dada su producción en Colombia y por ende beneficiaria de los acuerdos comerciales que nuestro país mantiene con ella - hemos incorporado a nuestro portafolio de productos la marca Haceb. Empezamos a trabajar con ellos a partir del mes de julio y su crecimiento se refleja en lo que se ha ido obteniendo mes a mes.

Las ventas totales de esta línea fueron de **US\$ 41'556** frente a las US\$ 34'816 del año anterior. Este incremento de US\$ 6'740 equivale a un crecimiento del 19.4%.

LINEA NEUMATICOS

Esta línea, si bien fue beneficiaria de la eliminación de cupos, se afectó por el cambio en los procesos de nacionalización de mercaderías que se implementaron en el País y que conllevaron a muy largos retrasos en la recepción de los productos provocando con esto que el producto fabricado en el Ecuador saque ventaja de la situación.

A pesar de lo indicado, las ventas tuvieron un pequeño incremento al pasar de US\$ 19'550.000 en el año 2011 a **US\$ 20'858.000** este año representando un crecimiento del 7%.

Nuestra participación en LLANMAXXIS DEL ECUADOR, LLANMAXXIS LATINOAMERICA (Panamá) y LLANMAXXIS DEL PERU ha sido del todo satisfactoria. Al igual que el año anterior, los beneficios obtenidos en estas empresas se expresan en los balances de Impritsa S.A.

LINEA MOTOCICLETAS

Este rubro de nuestras ventas sufrió un tremendo impacto sobre todo en los primeros meses del año por la crudeza del invierno en el Litoral; situación que conllevó a una contracción sustancial en la demanda.

A las ventas de Motor1 y Sukida se adicionaron las de Keeway como un producto de mayor categoría. Esta marca de motocicletas, igual que las anteriores, es también ensamblada en el país por Unnomotor.

Las ventas de esta línea alcanzaron los **US\$ 17'768.000** frente a los US\$ 19'338.000 del año anterior, es decir, un decrecimiento del 8,1%.

Las ventas totales en unidades fueron de **15.221** lo que nos da un promedio mensual de 1.269 frente a las 17.589 unidades en el año precedente.

Aún así, y considerando que el mercado de motocicletas en el 2012 fue de aproximadamente 116.632 unidades, nuestras ventas han permitido que obtengamos el segundo puesto en las ventas de motocicletas en el país.

LINEA REPUESTOS

Las ventas de Repuestos fueron de **US\$ 7'180** frente a US\$ 6'598 que se comercializaron el año pasado y representan un crecimiento del 9%

LINEA OTRAS VENTAS

El rubro "Otras Ventas" alcanza la cifra de **US\$ 5'237,000** y corresponde a: - servicios Toyota en mecánica y latonería, - venta de Vehículos Usados y, - venta a través de Tecnicentros. Considerando que en este sector el año anterior las ventas fueron de US\$ 3'953,000; el crecimiento es del 32.5%

PARTICIPACION DE ITSA EN EMPRESAS RELACIONADAS

Es importante recordar que en el año 2010 se constituyó, mediante escisión de ITSA, la empresa tenedora de acciones Impritsa S.A., razón por la cual los beneficios generados por aquellas compañías en la cuales tenemos participación se reflejan en los balances de esta última nombrada.

VENTAS TOTALES

Las ventas de Importadora Tomebamba S.A. durante el 2012 alcanzaron los **US\$ 134,191** y corresponden a aquellas que contribuyeron con margen.

Adicionalmente a estas ventas, ITSA también facturó **US\$ 27,654** a nuestra asociada Casabaca S.A. en función del Acuerdo Comercial que mantenemos con ella y que nos permite ser partícipes el 33% de las ventas generadas en Quito. Estas ventas, si bien no generan margen para nuestra empresa, producen, vía Comisiones, el equivalente a dicho margen.

Considerando lo explicado, las ventas totales facturadas por ITSA en el 2012 fueron de **US\$ 161,845** que frente a los US\$ 129,734 representa un crecimiento del 24,75%.

La participación porcentual de las ventas de vehículos Toyota frente al total de las realizadas es del 42,78%. Esta misma relación, el año anterior fue del 34,93%

En cuanto a los otros rubros, y por orden de importancia con relación a las ventas totales tenemos lo siguiente: Línea para el Hogar representa el 25,68%; Neumáticos el 12,89%; Motocicletas el 10,98%; Repuestos el 4,44% y, Otros el 3,24%

RESULTADOS OBTENIDOS

A igual que en el año anterior, los resultados obtenidos en esta empresa se derivan de la ganancia en la venta de las diferentes líneas, de los ingresos financieros entre los cuales consta el rubro de Comisiones y de otros ingresos.

Por tanto, y con este considerando, contablemente tenemos que la utilidad antes de participación de empleados e impuestos alcanzó los **US\$ 13.467.313-** frente a los **US\$ 12'986.221.-** que se obtuvo en el 2011.

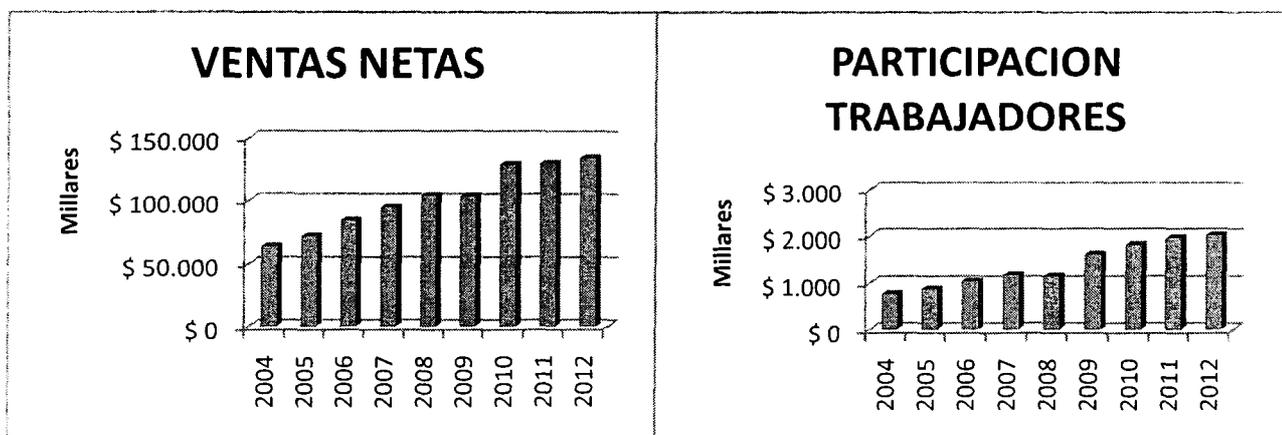
La participación del 15% para 392 trabajadores (332 constantes en rol y 60 externos) con que cuenta la empresa este año será de **US\$ 2'006.746.-** frente a los **US\$ 1'950.658.-** que se repartieron entre 398 empleados (325 constantes en rol y 73 externos) que laboraron para ITSA en el 2011.

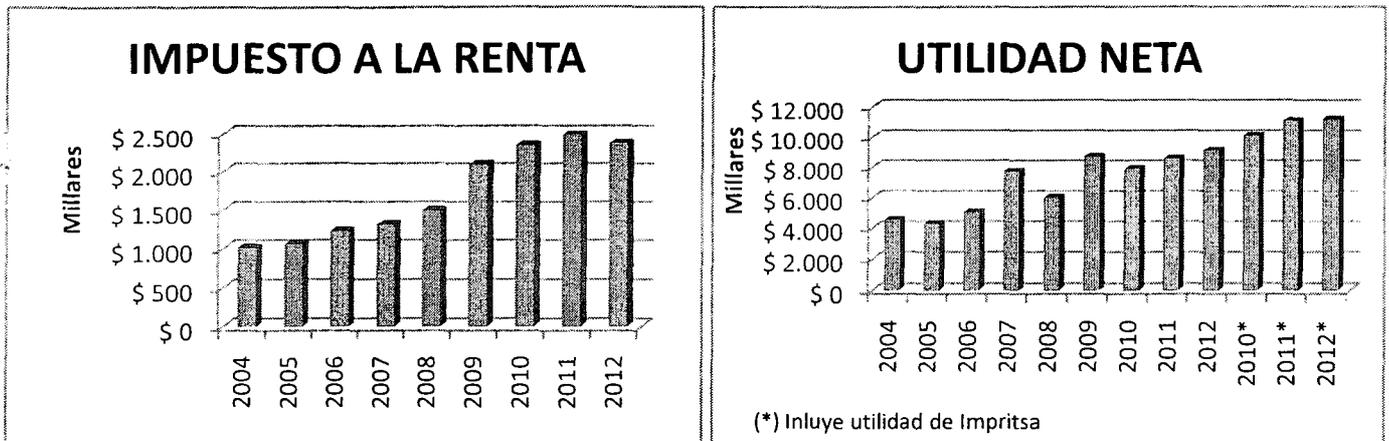
La contribución tributaria que ITSA hace al fisco este año será de **US\$ 2'372,673.-** frente a los **US\$ 2'488.399.-** del año precedente. Es importante señalar que la carga tributaria este año es del **17,62%** frente al 19,12% del año anterior, lo que demuestra una muy buena planificación tributaria.

	<u>2011</u>	<u>2012</u>
Utilidad	13'004,388	13'467,313
Impuesto causado	2'486,396	2'372,673
Impuesto mínimo	1'023,169	1'126,942
Carga tributaria	19,12%	17,62%

Nuevamente es importante recordar que todas las utilidades generadas por nuestras inversiones en otras compañías, se reflejarán en Impritsa S.A. que es la tenedora de acciones.

Consideramos que puede ser interesante para Ustedes presentarles un cuadro demostrativo de cómo ha sido la evolución de las ventas, de la participación para los trabajadores, del pago de impuesto a la renta y de las utilidades a disposición de los accionistas en los últimos nueve años:





El patrimonio actual (sin considerar las utilidades generadas este año) de la empresa asciende a **US\$ 40,258,679.-**; en este valor se incluye la suma de US\$ 7,234,503.- que corresponde al resultado por la aplicación de las normas NIIF. La diferencia está constituida por la Reserva Legal y la cuenta Utilidad de Ejercicios Anteriores.

Para efecto de calcular el rendimiento de las utilidades frente al Patrimonio de la empresa, lo hacemos calculando el resultado frente al Patrimonio excluyendo de éste, el efecto provocado por las normas indicadas (excluimos los US\$ 7,234.503.- que constan como resultados acumulados NIIF y US\$ 3,000,000.- que por ese mismo efecto se destinaron a incrementar el capital en el año 2012). Tenemos entonces que, siendo la Utilidad Neta a disposición de los Señores Accionistas de **US\$ 9'101,849.-** equivalen, estas, a un **30,32%** de rendimiento frente al Patrimonio establecido en la forma antes mencionada. Recordemos que en el año 2011 la Utilidad Neta a favor de los Accionistas ascendió a US\$ 8'565.330.- y que el Rendimiento Neto fue del 31,19% con relación al Patrimonio (excluyendo el efecto NIIF).

Sobre este monto de US\$ 9'101.849.- se deberá destinar el 10% a la Reserva Legal, que equivale a la suma de **US\$ 910,184.-**

La Utilidad Distribuible alcanza la cifra de **US\$ 8'191,664.-** sobre la cual, Ustedes señores Accionistas, deberán decidir su destino.

PROPUESTA DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES Y AUMENTO DE CAPITAL

El Directorio, en su sesión del 19 de febrero de 2013, luego de analizar los balances, los resultados obtenidos y los proyectos a desarrollar - acordó, - considerando los pagos que corresponden a la Participación de Trabajadores y al Impuesto a la Renta - sugerir a la Junta de Accionistas lo siguiente:

- a) Que se reparta entre los Accionistas, en concepto de dividendos del ejercicio, la suma de **US\$ 6'000.000.-** (Seis millones de dólares). Este pago se lo deberá realizar en función de los flujos de la empresa previstos para este año.
- b) Que el remanente de la Utilidad distribuible se destine a la cuenta "Resultados acumulados de años anteriores".
- c) Que se aumente el capital social de la compañía en la suma de **US\$ 3.000.000.-** (Tres millones de dólares) para que de esa forma alcance los **US\$ 33.000.000.-**.

Este aumento se pagará íntegramente a través de la capitalización, en la suma acordada, de la cuenta "Resultados Acumulados NIIF", misma que se originó como consecuencia de los ajustes provenientes de la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2013

Nuevamente y como ha sido usual en los últimos informes, la perspectiva que se presenta en el sector vehículos, es desfavorable por la limitación en las ventas ocasionadas por la fijación de cupos a las importaciones.

Existe incertidumbre ante la eventualidad de la aplicación de una nueva Reforma Tributaria que incluya una elevación del impuesto a la salida de divisas (ISD). Se rumora que esta tasa se fijará en el 8% y, al afectar directamente al costo del producto importado y al costo financiero de las operaciones bancarias con el exterior, se traducirá en una elevación de precios con la repercusión negativa que esto representa ante el consumidor.

Por otra parte, habiéndose dictado ya el Reglamento respectivo, este será el año en que entre en vigencia la Ley de Regulación de Poder del Mercado. Las repercusiones en el campo comercial serán muy grandes por lo que debemos prestar toda nuestra atención a este particular.

Una vez más, la experiencia es algo que tenemos a nuestro favor así como la inquebrantable decisión de seguir adelante para ir venciendo cualquier obstáculo que se nos vaya presentando en el futuro.

AGRADECIMIENTO

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

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.

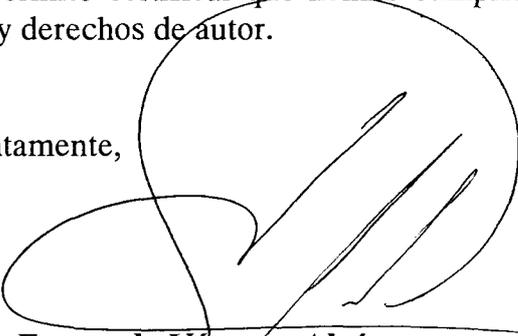
Gracias también al Directorio por su permanente apoyo y a cada uno de ustedes por vuestra confianza.

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.


Salvador Pacheco Mora
Presidente del Directorio

Atentamente,


Fernando Vázquez Alcázar
Gerente General