

**INFORME DE LABORES QUE, POR EL EJERCICIO ECONOMICO
DEL 2016, 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 2016”.

El propósito de este informe es dar a conocer a Ustedes nuestra visión sobre el entorno en que se han realizado nuestras actividades, los beneficios que se han alcanzado así como nuestra perspectiva sobre el escenario en que la empresa se desenvolverá en el 2017.

Como ha sido usual, seguiremos el esquema de análisis utilizado en años anteriores:

ENTORNO

Al finalizar el Informe del año 2015 y cuando traté las perspectivas del 2016, manifesté, entre otros aspectos, nuestra preocupación sobre el escenario negativo que se avizoraba en cuanto a ventas y resultados frente al año que acaba de terminar, derivado esto del efecto del modelo económico implementado y por las medidas que, sin ningún análisis técnico ni con visión de futuro, había tomado el Gobierno Central y que las repercusiones las veríamos en su real dimensión en este año y los próximos.

Hubiera deseado equivocarme pero – lamentablemente - lo sucedido en la economía ecuatoriana y las decisiones políticas equivocadas desbordaron con creces el marco en el cual nosotros habíamos previsto desarrollarnos.

No quisiera cansar vuestra paciencia con datos o cifras económicas de nuestro país y solo referirme a tres índices económicos que reflejan claramente lo que ha sucedido en la economía ecuatoriana en el 2016 y, por ende, que han repercutido en los resultados de nuestra empresa.

En primer lugar me referiré al Producto Interno Bruto (PIB) que siendo la principal variable de la economía es “el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período de tiempo” Es decir, la suma de todos los bienes y servicios finales que produce un país o una economía.

La tasa de crecimiento del PIB real en el transcurso de un año, es sinónimo de crecimiento, lo contrario, indiscutiblemente, significa decrecimiento.

Entre el 2006 y 2014, el PIB promedió un crecimiento del 4,3% impulsado por los altos precios del petróleo y por importantes flujos de endeudamiento externo. Este avance permitió un crecimiento de la economía ecuatoriana.

Sin embargo, este logro cambió a partir del año 2015 debido a la desaceleración y la contracción económica que experimenta el país como consecuencia de la caída del precio del petróleo desde fines de 2014 así como por la depreciación del dólar que afecta a nuestras exportaciones. A esto, se sumaron los efectos del devastador terremoto registrado en abril en la zona costera, que, de acuerdo a estimaciones iniciales del Gobierno, ha generado un costo de reconstrucción de cerca de 3 puntos porcentuales del PIB.

El Central calcula en 2016 un decrecimiento en -1.7%, el FMI, Cepal y BM coinciden que fue entre el -2% y -2.3%.

El país, dado su modelo económico, no ha podido utilizar la política macroeconómica para afrontar la compleja situación económica. Por ende, se ha generado una importante contracción de la demanda doméstica, principalmente pública. En efecto, el Gobierno se ha visto en la necesidad de reducir significativamente la inversión pública – que se ha podido suavizar en los últimos meses del año gracias a una importante movilización de financiamiento externo.

Una cifra negativa para el crecimiento económico del 2016 establece los analistas y organismos nacionales e internacionales. Para el Gobierno, las cifras “en rojo” dan cuenta de una recesión y no de una crisis porque el segundo concepto viene acompañado de desempleo e inflación que, según la fuente oficial, en el Ecuador no se han presentado aun ¿?

Un segundo índice es la recaudación de impuestos: con relación al Impuesto al Valor Agregado (IVA) la recaudación pasó de USD 13,371a US\$ 12,226 millones en el período enero/diciembre 2015 y 2016. Esto representó un 9% menos según cifras publicadas por el SRI a pesar de que la tasa impositiva de este tributo, paso desde el mes de junio del 2016 del 12% al 14%.

Los tributos más importantes arrastraron las recaudaciones a la baja: el IVA por operaciones internas, el impuesto a la renta (IR) y el impuesto a la salida de divisas (ISD) registraron una caída que esta entre el 8% y el 17%. En el caso del impuesto a la renta, la entidad tributaria informó que la recaudación cerró el 2016 con US\$ 3,936 con un descenso del 8% menos respecto al año previo

Una tercera variable es la tasa de desempleo: esta tasa a diciembre del 2016 cerró en 5,26% lo que implica un crecimiento de 0,46 puntos porcentuales con relación al mismo mes del año pasado. Este dato lo dio el INEC el 17 de enero/17 con base a los resultados de la “encuesta de empleo”.

Pero, lo más significativo está en la tasa de subempleo que pasó del 14% al 19,9% entre diciembre del 2015 y del 2016.

Por lo mencionado, a más de otros factores, es innegable que la capacidad adquisitiva del ecuatoriano se deterioró sustancialmente en este año.

El importante decrecimiento de la oferta de dinero por parte del sistema bancario al sector privado, su encarecimiento y el reducido plazo de concesión del crédito tuvo efectos muy significativos en nuestra actividad hasta inicios del cuarto trimestre. Esta situación empezó a cambiar a fines de año y se ha mantenido hasta el presente.

Las medidas para-arancelarias establecidas por la autoridad para limitar las importaciones y así mejorar la balanza comercial se mantuvieron durante todo el año y, en nuestro caso, los cupos de importación de vehículos estuvieron vigentes hasta Diciembre en que se liberaron aún cuando se establecieron otras normas sobre la calidad. Para los otros productos comercializados por la empresa, se mantuvo las salvaguardas que, esperamos, se empezarán a dismantelar a partir del mes de abril próximo.

He querido hacer especial énfasis en el entorno económico/político en que tuvimos que desarrollarnos el año anterior para así comprender lo que luego veremos en los resultados de la empresa.

El comportamiento de las ventas de las principales líneas de negocio de la empresa se desarrollaron – afectados a mas de lo mencionado – por otros factores particulares:

LA LINEA VEHICULOS Y CAMIONES

En el año 2016 el mercado automotor ecuatoriano se vio nuevamente sujeto a los cupos de importación pero, en este año afectado aún mas por la modificación del sistema de otorgamiento al pasar al llamado “cupo general para todo el mercado” en lugar del “cupo por importador” como había sido anteriormente. Adicionalmente, la aplicación trimestral afectó significativamente las operaciones logísticas de los importadores.

La línea de camiones se mantuvo afectada por el efecto de las salvaguardas que se fijaron en el 2015 en base a una tasa del 45%.

El mercado nacional se contrajo de **81.262** unidades a **63.584** en el 2016 significando un decrecimiento del 21.8%

El cupo para este año fue de **23.285** unidades de vehículos importados (no ensamblados) frente al cupo de **25.617** que se dio en el 2015.

Para nosotros se asignaron **619** unidades para el 2016 frente a las **669** del año precedente (reducción del 7.5 %).

LINEA PARA EL HOGAR

El incremento de precios en prácticamente todas las categorías que se tuvo consecuencia de las salvaguardas, no permitió que los almacenes mayoristas puedan competir con el excesivo contrabando que ingresó masivamente al país; al norte por Ipiales y Lago Agrio y al sur por Machala y Loja.

Es importante notar que las marcas que ensamblan localmente sus productos (TV y electrodomésticos) trabajaron con la estrategia de ganar participación de mercado sin adoptar medidas que permitiesen tener control sobre los precios sugeridos para el mercado ecuatoriano, esto es, sin importar la rentabilidad final de sus distribuidores.

La guerra de precios que tuvieron y tienen las principales marcas de refrigeradoras en el país, (Indurama – Mabe – Electrolux) ocasionó que nuestra marca INNOVA en esta categoría se deje prácticamente de vender, afectando al 12,50% del total de nuestras ventas al no poder competir con los precios de quienes ensamblan sus propias marcas.

LINEA NEUMATICOS

Este sector se vio, tanto el segmento de auto y camionetas, de camión y de la línea para motos y cuadrones afectados esencialmente por:

- * Una fijación de cupos para el primer segmento con una reducción del 20% de las importaciones del 2015; los precios de frontera (por la política de la “canasta fronteriza”) y, por la fijación del 35% de reciclaje obligatorio para poder importar.
- * La línea de camión estuvo sujeta a una tasa del 25% de salvaguarda y la decisión del Gobierno de favorecer - como decisión política - a federaciones de transportistas como es la FENACOTRAPE y FENACOTRIP para que pueden importar llantas sin aranceles y salvaguardas. El reencauche debió ser obligatoriamente el 20% de las importaciones

La decisión de mantener el programa de reciclaje obligó a costos adicionales y en nuestro caso, que nuestra asociada LLanmaxxis incurra en ingentes inversiones.

En la línea de llantas para motos y cuadrón, la tasa de salvaguarda se mantuvo en el 45%

LINEA MOTOCICLETAS

Esta línea de ventas se vio afectada especialmente por una contracción de la demanda y, muy particularmente en las zonas petroleras y mineras por el alto desempleo. A más de esto, en las zonas de frontera, por la devaluación del Peso y del Sol que permitió que el producto de nuestros vecinos sean los de mayor demanda.

Hemos tenido un año en el que fue muy fuerte la competencia al ser los propios ensambladores los que venden al público directamente.

Por último, los bancos locales cerraron la financiación a través de las tarjetas de crédito.

VEHICULOS USADOS

La baja en venta de vehículos usados es de un 15% equivalentes aproximadamente a 45 unidades. Esta disminución obedece a los siguientes factores:

Excesiva oferta de este tipo de vehículos en todo el país frente a una contracción del mercado automotor (nuevos y usados). La falta de liquidez, contracción de la capacidad adquisitiva, disminución del crédito bancario a personas naturales y el largo cierre de la Avenida España fueron causas fundamentales para que esto suceda.

VENTAS TOTALES

Las ventas (en millones de dólares) por línea de negocio realizadas en el año 2016 frente al año anterior y su participación en el total fueron las siguientes:

	2015	2016	crec./decr.	partic. %
Vehículos importados	33,019	27,473	-16.80%	26.81%
Vehículos Hino	3,185	3,406	6.93%	3.32%
Electrodomésticos	45,497	39,859	-12.39%	38.90%
Repuestos Toyota	7,620	6,370	-16.41%	6.22%
Neumáticos	19,691	12,402	-37.01%	12.10%
Motos	14,914	8,395	-43.71%	8.19%
Otros	5,004	4,565	8.77%	4.46%
Sub-total	128,931	102,469	-20.52%	100%

Ventas según acuerdo comercial con Casabaca y Toyocosta	13,419	16,044		
Total	142,350	118,513	-16.74%	100%

Las ventas según el “acuerdo comercial” no genera utilidad operacional sino se refleja como “utilidad por manejo de marca”.

RESULTADOS OBTENIDOS

A principios del año 2016 y con clara visión de lo que iba a suceder, nuestra administración se fijó una muy clara estrategia a fin de paliar de alguna forma los efectos negativos que se producirían por la ya prevista reducción en las ventas.

Esta estrategia se fundamentó en cinco acciones prioritarias:

- * **Política Comercial:** que comprendió una reducción del gran inventario de motos y neumáticos con el que habíamos quedado a finales del 2015 a pesar de sacrificar la rentabilidad y, un control exhaustivo de los nuevos niveles de compra a fin de mantener inventarios controlado en todas las líneas.
- * **Política laboral:** que comprendió no nuevas contrataciones de nuevo personal salvo el caso de estricta necesidad. Acuerdos personales para promover la jubilación voluntaria y una nueva política de utilización de vacaciones del personal laboral.

Con mucha satisfacción puedo informar que en esta empresa ningún trabajador fue despedido; quienes se retiraron fueron porque voluntariamente se acogieron a la jubilación o por causales determinadas en la Ley, el Contrato Colectivo y el Reglamento Interno de Trabajo.

- * **Cartera de Clientes:** Se estableció una nueva política para recuperación de cartera así como una reestructuración total de ese Departamento, poniéndose especial énfasis en el cobro y también refinanciamiento de cuentas consideradas antiguas
- * **Reestructuración de pasivos con los Bancos:** Se reestructuró las deudas a corto plazo por largo plazo con reducción en sus costos. La exposición de endeudamiento externo fue disminuida.
- * **Terminación de obras que estaban en ejecución:** Se hizo especial esfuerzo de terminar las obras iniciadas en el 2015 en cuanto a bodegas se refiere a fin de disminuir costo de arriendo, guardianía, logística etc..
Se adquirió únicamente bienes para destinar a nuevas líneas de negocio como es el caso de camiones de Hino

Por último, se ejecutó un control exhaustivo del gasto en todas sus formas. Si bien los gastos fijos son altos y de difícil eliminación, se ha controlado en debida forma su manejo. Los variables han sido escrupulosamente manejados no permitiendo sino aquellos estrictamente necesarios.

Las provisiones extraordinarias creadas en el 2015 permitieron paliar de mejor forma la situación y su aplicación ha sido dada en los conceptos o rubros que fueron necesarios como vacaciones, obsolescencia de inventarios, liquidación por jubilación etc...

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.

La esforzada colaboración de nuestro personal y la estrategia aplicada, permitieron que el resultado sea similar al del año anterior a pesar de lo antes mencionado:

	<u>2015</u>	<u>% v/ total</u>	<u>2016</u>	<u>% v/ total</u>
Utilidad bruta	23,745	18.41%	19,212	18.74%
Gastos de Venta	(13,017)	10.09%	(8,976)	8.75%
Gastos de Administración	(8,702)	6.75%	(7,690)	7.51%
Utilidad en Operación	2,026	1.57%	2,545	2.48%
Otros Ingresos	14,045	10.89%	13,337	13.02%
Otros Gastos	(5,739)	4.46%	(5,524)	5.40%
Utilidad antes partic. empleados	10,333	8.01%	10,358	10.11%
15% participación empleados	(1,550)	1.20%	(1,554)	1.52%
Impuesto a la renta causado	(2,115)	1.64%	(1,989)	1.94%
Utilidad neta	6,668	5.17%	6,815	6.65%
10% de reserva legal	667		682	
Utilidad disponible	6,001		6,133	

Es importante observar el comportamiento del impuesto causado frente al mínimo y cuanto representa como carga tributaria.

	<u>2015</u>	<u>2016</u>
Utilidad luego del 15% de empleados	8'783	8'804
Impuesto causado	2'115	1'989
Impuesto mínimo	1'442	1'185
Carga tributaria sobre utilidad	24.08%	22.60%

La disminución de la “Carga Tributaria” obedece a la aplicación de gastos no deducibles al momento de efectuar la conciliación tributaria.

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.

PROPUESTA DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES

Habiéndose obtenido en este ejercicio económico una Utilidad Distribuible que alcanza la cifra de **US\$ 6'133.- millones**, la Administración, luego de analizar la composición de este balance y considerando que este año no va a ser de crecimiento y por tanto no demandante de inversiones pero sí debiendo precautelar recursos para afrontar las obligaciones que debemos honrar en el año, se permite 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), cifra similar a lo distribuido en el año 2015. 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 “Reserva Facultativa”.

CUMPLIMIENTO DE NORMATIVAS

Hemos cumplido fielmente con todas las diversas normativas que, para el sector privado han sido dictadas por la Autoridad.

Esto quiere decir con aquellas derivadas de la Ley Orgánica de Discapacidades y aquellas Regulaciones emitidas por del Ministerio de Relaciones Laborales tales como el Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo y las legalizaciones de los beneficios e ingresos pagados a los trabajadores entre otros. El IESS nos ha obligado a cumplir con autoevaluaciones del Cumplimiento de las Normas de Seguridad e Higiene en el Trabajo. Todos y cada uno de estos requerimientos han sido cumplidos fielmente por la empresa.

A más de esto, hemos debido cumplir, por requerimiento de la Unidad de Análisis Financiero y la Superintendencia de Compañías, con lo dispuesto en la Ley para la Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y otros Delitos.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2017

No existe un consenso sobre el índice de crecimiento económico del Ecuador para el 2017. Mientras el FMI prevé un -2.7%, la Cepal y el BM consideran un crecimiento positivo del 0.3% y 0.7% respectivamente, el BCE tiene una previsión del 1,42%

La diferencia en las cifras de organismos internacionales y el Central se da por los diversos supuestos con los que se maneja el cálculo.

A pesar de que funcionarios del gobierno manifestaron que “el Ecuador muestra una fuerte recuperación” al cierre del 2016 y que la recuperación en el 2017 se daría por los sectores exportador e importador al haber más compras de materia prima y bienes de capital y previendo un crecimiento de las exportaciones del 11.0% especialmente por una mejora en el precio del petróleo de \$ 35 a \$ 42 y las no petroleras como pesca y manufactura pero, consideramos que factores como el recorte en la producción petrolera, los pagos por preventa de petróleo, el año electoral y otros no apoyan las previsiones oficiales.

Si bien la firma del acuerdo con la Unión Europea es una noticia positiva, no significa que las ventas crezcan en el primer año.

En este período complejo, Ecuador enfrenta el desafío de adecuar su estructura económica al nuevo contexto internacional con el fin de recuperar la senda del crecimiento en el mediano plazo y proteger los importantes avances sociales logrados durante esta última bonanza petrolera. En ese proceso, el país también enfrenta el reto de preservar la estabilidad económica, aunque es claro que habrá un período de bajo crecimiento. Por el lado fiscal, es fundamental fortalecer la eficiencia y priorización del gasto público. Esto sí, en un contexto en que la inversión pública no podrá continuar siendo el motor del crecimiento.

La expectativa se centra en el resultado electoral el próximo mes de abril: un cambio de gobierno se traducirá en un cambio del modelo económico en el que hemos vivido estos últimos diez años que ha estado sustentando en un alto precio del petróleo, en un enorme gasto público, un endeudamiento agresivo y extremadamente costoso para paliar la falta de ingresos por las exportaciones petroleras y sobre todo, por no ver al sector privado como generador de crecimiento. Esperamos que el cambio al que nos referimos y esperamos, se traduzca en una mayor confianza del inversionista, en un desmantelamiento de tantas cargas y normas tributarias y se permita que sectores como el nuestro

encuentren mayores y mejores condiciones de crecimiento; sea un sector más robusto para afrontar los retos de diversificar la economía, aumentar su productividad y generar empleos de calidad.

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.

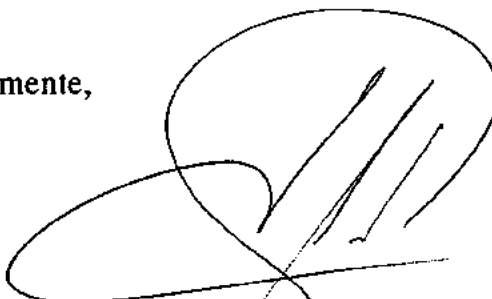
DERECHOS DE AUTOR

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.

Atentamente,



Juan Crespo Vintimilla
Presidente del Directorio


Fernando Vásquez Alcázar
Gerente General