INFORME DE LABORES QUE, POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2018, PRESENTA LA PRESIDENCIA Y LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE IMPORTADORA TOMEBAMBA S.A.

Señores Accionistas,

Conforme con lo dispuesto en la Ley, la normativa vigente y 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 2018".

Pretendemos con este informe 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 la que la empresa probablemente se desenvolverá en el 2019.

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

ENTORNO NACIONAL

En el Informe del año 2017 mencionamos que, superado el tema político existente para ese momento con la respuesta de la Consulta Popular, en el año 2018 en sus inicios se preveía un juste en el plano económico que debía solucionar los problemas existentes en la economía ecuatoriana entre los cuales estaba – entre otros – el déficit fiscal y la enorme carga por el endeudamiento interno y externo.

El denominado Plan de Ajuste efectivamente se dio pero, a nuestro criterio, no contempló todos los aspectos que debía hacerlo.

Los ingresos públicos totales fueron menores a los del año precedente y dentro de este rubro, fueron los petroleros que crecieron y más bien, los no petroleros decrecieron.

Los egresos totales también decrecieron y - en beneficio de las finanzas públicas - en mayor medida que la disminución de los ingresos. Esta variación se dio por la reducción del gasto de capital puesto que el gasto corriente – y contrario al discurso –más bien aumentó.

Esta diminución del gasto de capital ocasionó una menor inyección de recursos monetarios al sistema financiero ocasionando contracciones de la liquidez bancaria

que se tradujo en una merma de la oferta de recursos al sector privado y a un aumento de las tasas de interés que se vieron sumamente impactadas a partir del segundo semestre del año.

El resultado final, entre ingresos y egresos, es que nos encontramos con un menor déficit que en el año 2017 concordante con el mensaje inicial que las autoridades monetarias dieron al país.

Con relación al otro aspecto mencionado en ese Informe y relacionado con el tamaño total de la deuda, tanto interna como externa, esta creció sustancialmente al pasar de US$ 46.554 MM a US$ 49.463 MM.

El desglose de esta deuda tuvo un comportamiento diferente: la deuda interna decreció en US$ 1.194 MM. en tanto que la externa creció en US$ 4.103 dando por tanto un crecimiento en términos totales de US$ 2.909 MM., situación contraria a los postulados iníciales propuestos por el Gobierno.

Si bien las exportaciones del país en el 2018 crecieron en US$ 2.483 MM., las importaciones también crecieron y en mayor medida. Este crecimiento fue de US$ 3.087 MM. ocasionando que la balanza comercial sea negativa en US$ 604 MM. al mes de noviembre/18. Recordemos que al mismo mes el año precedente el saldo de la balanza comercial fue positiva en US$ 91 MM.

Consecuentemente, este deterioro genera presiones en la balanza de pagos con el riesgo de que se puedan dar ajustes futuros sobre todo en el sector de las importaciones.

La inflación acumulada hasta el tercer trimestre del año fue del 0,27% y la tasa de desempleo fue del 4,80% según datos de la Cepal.

Como conclusión, tenemos un escenario de una economía en desaceleración puesto que hemos pasado - según datos del mismo organismo - de un crecimiento del 2,4% en el 2017 a un proyectado del 1.0% en el 2018. Uno de los causantes principales de esta disminución en el crecimiento fue, como mencionamos anteriormente, la contracción del gasto público con las consecuencias que ya se mencionaron.

Como hechos decretados por el Gobierno dignos de resaltar y acontecidos en el ejercicio está la eliminación del subsidio a dos tipos de combustibles: a la gasolina super cuyo precio de venta al consumidor fue liberado y a la gasolina comercial o eco. El precio del diesel no fue tocado.

Otro hecho muy importante fue el Proceso de Remisión y Amnistía Tributaria que culminó el 28 de diciembre al cual nos acogimos – con la anuencia de nuestro Directorio - respecto de las determinaciones tributarias correspondientes a los años 2013, 2014 y 2015 por el impuesto a la renta. Si bien esto obligó a la

empresa el asumir el pago de las glosas impuestas, ocasionó que se dejen de pagar intereses y recargos que habían sido determinados. Pagamos US$ 690 M. y nos ahorramos US$ 376 M. como producto de la remisión.

EL ENTORNO DE LOS SECTORES RELACIONADOS CON NUESTRA ACTIVIDAD COMERCIAL

1.- La rama de vehículos siguió gozando de la eliminación de los cupos a las importaciones ocasionándose una mayor oferta de unidades y marcas provocando esto que los precios tiendan fuertemente a bajar.

En el año 2018 el mercado automotor de vehículos livianos creció en un 31 % puesto que pasó de 105.077 unidades vendidas en el 2017 a **137.615** unidades vendidas en el 2018. Es decir, se vendieron 32.538 más pero menor al crecimiento del 2017 vs. 2016

El producto de origen chino y el proveniente del Mercado Común Europeo – este último por las ventajas del convenio comercial – han crecido su presencia en el mercado automotriz ecuatoriano convirtiéndose en un fuerte competidor, tanto para el producto proveniente del ensamble local como para las marcas tradicionales de otras fuentes.

En la línea de vehículos pesados, la competencia entre los dos distribuidores de Hino - Teojama y Mavesa – es cada vez más fuerte lo que ha ocasionado que los precios al público cada vez sean menores a costa del margen.

En este sector, el tamaño de mercado creció en un 21.6% pues este año se vendieron 9.747 unidades a diferencia de las 8.014 que se vendieron en el 2017.

2.- La comercialización de Línea Blanca se vio sumamente afectada por la enorme competencia entre distribuidores que manejaron una rentabilidad bruta entre el 4% y el 7% con plazos que otorgaban hasta cinco mensualidades sin interés y sin que existan condicionamientos al volumen de compra.

Las marcas y ensamblaje local de TVs que para nosotros representa el 40% del total de las ventas de la Línea, trabajaron con la estrategia de ganar participación de mercado sin importar la rentabilidad final que el negocio genere. La guerra de precios de las principales marcas de refrigeración ocasionó que nuestra marca Innova en esa categoría se deje prácticamente de vender por falta de competitividad al tener al frente marcas como Indurama, Mabe y Electrolux.

La ya famosa temporada del "Black Friday", que inicialmente se daba en unos días pre establecidos del año, cambió a que las marcas y comercializadores manejen el concepto con márgenes muy reducidos en períodos más extendidos, es decir, antes, durante y después del ya famoso día del evento.

El mercado total de electrodomésticos fue de US$ 406 MM en línea blanca y audio y de US$ 221 MM en TVs.

3.- En la línea de neumáticos importados el tamaño del mercado decreció en un 5,67%.

Debido a la tendencia del mercado, como nunca antes este año hemos visto una proliferación de marcas sobre todo de bajos precios y básicamente de procedencia china. De 86 importadores existentes en el 2017 en la actualidad hay 133.

Los precios de venta de estas nuevas marcas son de aproximadamente un 22% menos con referencia a nuestros precios de venta.

Otro factor que nos ha afectado sustancialmente y que no ha podido ser corregido en estos últimos años es el ingreso del contrabando.

4.- En el sector de motocicletas no hubieron este año medidas como cambio en aranceles, salvaguardas o cupos. Se operó, en este sentido, con las mismas condiciones del año anterior.

El crecimiento del tamaño de mercado ocasionó la incursión de muchas nuevas marcas sobre todo de origen chino a precios muy competitivos.

Según registros nacionales, este año se matricularon 127.534 unidades en lugar de las 94.350 matriculadas el año previo. Esto, producto del crecimiento del mercado y, por mayores exigencias y controles de las autoridades.

5.- En el sector de repuestos, el mercado ha sido abastecido por el repuesto genuino, el original (que es el provisto por los proveedores para las marcas oficiales y que se venden sin caja de identificación) y el alterno (falsificado)

La participación de mercado es: 60% de genuino y del 40% entre original y alterno.

Este último grupo - que está en crecimiento continuo - no cumple ni con las normas ni son introducidos al país cumpliendo los requisitos aduaneros en la mayoría de los casos.

6.- La comercialización de vehículos semi-nuevos como Itsa los denomina, sufrió este año un serio revés por la baja de precios en el mercado general debido

básicamente a las promociones de los vehículos nuevos que afectaron el precio del usado, a la introducción de nuevas marcas chinas a precios sumamente bajos y al incremento del impuesto verde sobre vehículos de alto cilindraje.

Hemos 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.

LAS VENTAS DE NUESTRAS DIFERENTES LINEAS COMERCIALES

1.- LA LINEA VEHICULOS

Las ventas totales de la marca Toyota en el país alcanzaron este año las **7.947** uu. frente a las 4.804 en el 2017. El crecimiento fue del **65.40%**, superior al crecimiento del 63% que se logró en el 2017 con relación al 2016 y muy superior al crecimiento del mercado automotriz de este sector.

La participación de Toyota en el mercado ecuatoriano fue del **5,8%** cuando en el 2017 fue del 4,6%

Las ventas directas de ITSA en el 2018 fueron de **1.794** unidades y en el 2017 alcanzaron las 936 uu. Esto significa un crecimiento de 858 uu. equivalente a un **91,66 %** más.

El crecimiento de las ventas reales con relación al presupuesto fue del **16.3%** por cuanto habíamos previsto ventas por el orden de las 1.542 uu.

La participación de las ventas de ITSA en la región asignada a nuestra área de distribución en el país fue del **9,1%** cuando en el 2017 fue del 6,4%.

Es grato comunicarles que, a nivel de marca Toyota, somos el distribuidor con más alta participación en el mercado ecuatoriano y con mayor crecimiento en la venta de unidades.

El índice CSI (Índice de Satisfacción del Cliente) en ventas fue del 90% y el de servicio se situó en el 94%

Con satisfacción debe informarles que las obras de construcción, instalaciones y equipamiento del nuevo concesionario/taller en la ciudad de Loja concluyeron y al momento está ya en plena operación.

2.- LINEA PARA EL HOGAR

La Línea para el Hogar se constituyó en el segundo rubro de importancia por tamaño en las ventas de Importadora Tomebamba S.A.

Las ventas directas alcanzaron los **US$51,3 MM.** con un crecimiento del 13% frente al año anterior.

Las ventas a través de nuestro segundo canal de comercialización que es Intertrade SA fueron del orden de **US$ 15,8 MM.** que frente a los US$ 10,5 MM. representó un crecimiento del 50.4%

La diferencia de crecimiento entre el un canal y el otro nos demuestra que el factor precio es determinante para este tipo de producto y que es un canal en continuo y vertiginoso crecimiento.

Las ventas producidas a través de Intertrade generaron un ingreso para los balances de ITSA de **US$1 MM.** frente a los US$ 780 M. del año anterior.

En forma consolidada las ventas totales fueron de **US$ 67,1 MM.** frente a US$ 56,1 MM alcanzados en el 2017 que representan un crecimiento del **19.7%**

Este total nos permitió alcanzar una participación del mercado del **10.71%** como grupo de lo cual, ITSA en su comercialización directa participa con el **8,2%** e Intertrade participa con la diferencia, es decir, con el **2,51%**

3.- LINEA NEUMATICOS

La línea de Neumáticos para vehículos livianos y de camión vendió, a través de las marcas que representamos: Maxxis y Presa, la suma de **US$ 14,244 MM.** frente a los US$ 13,785MM. alcanzados en el 2017.

Con referencia a nuestra competencia directa Maxximundo - que es el otro distribuidor de nuestra marca - nuestra participación en el mercado alcanzó el **53,99%** de las ventas lo que nos ha vuelto a situar como el principal importador y comercializador de la marca Maxxis.

Nuestra marca Maxxis tiene una participación en el mercado de producto importado del 12,43%.

La nueva marca Presa, que es de la misma fábrica Maxxis tiene un mejor precio de venta al distribuidor que nos ha permitido competir de mejor forma con el

producto chino y de bajo precio; actualmente su participación es del 1,64% del mercado nacional de neumáticos.

4.- LINEA MOTOCICLETAS

A esta línea de negocio prestamos especial atención este año puesto que - una vez evacuamos los altos inventarios con los que cerramos el ejercicio 2016 y en 2017 - nos propusimos volver a alcanzar los márgenes tradicionales, logramos este año mantenerlos. Es así, que el margen este año fue del **16.82%** sabiendo que el anterior fue del 16.91% a pesar de la fuerte competencia de precios existentes.

Este rubro significo unas ventas totales de **US$ 7,3 MM.** este año frente a los US$ 7,4 MM. logrados el anterior. El decrecimiento es del orden del 1,35%

En este año se vendieron **5.998** unidades ligeramente superior a las 5.593 vendidas en el 2017.

A pesar de este incremento en ventas, obtuvimos como utilidad bruta en la línea, **US$ 1,234** frente a los US$ 1,264 obtenidos en el ejercicio anterior.

5.- VEHICULOS USADOS

En el 2018 se vendieron 208 uu. por un valor total de **US$ 5,2 MM.** y en el 2017 fueron 184 uu. por US$ 5,3 MM.

Esta diferencia entre el crecimiento de unidades (24 uu.) y un decremento en el valor (US$ 100 M.) es concordante con la situación del mercado y que fue mencionado cuando analizamos el entorno de este tipo de negocio. Se demuestra claramente la reducción del precio tanto de adquisición como de venta de este tipo de vehículo

6.- VENTAS TOTALES

Las ventas (en millones de dólares) por línea de negocio realizadas en el año 2018 frente al año anterior y su participación en el total fueron las siguientes:

	2017	2018	crec./decr.	partic. %
Vehículos importados	39,745	59,607	49.97%	41.60%
Vehículos Hino	2,704	1,382	-48.89%	0.97%

Electrodomésticos	45,553	51,321	12.66%	35.82%
Repuestos Toyota	5,935	6,685	12.64%	4.67%
Neumáticos	13,785	14,245	3.33%	9.94%
Motos	7,477	7,341	-1.82%	5.12%
Otros	4,572	2,710	-4.07%	1.90%
Sub-total	**119,772**	**143,293**	**19.64%**	**100.00%**
Ventas según acuerdo comercial	21,133	31,668	49.85%	
Total	**140,905**	**174,961**	**24.17%**	**100%**

Es importante notar que la participación de la venta de vehículos Toyota representó en este año un 41.60% del total frente al 33.18% del anterior.

La línea de electrodomésticos tiene una participación del 35.82% cuando el año pasado fue del 38.03%.

La línea de vehículos importados ha retomado la primera participación sobre las ventas directas.

RESULTADOS OBTENIDOS

La estrategia relacionada con la depuración y niveles de inventarios así como el manejo de la cartera que nos planteamos a inicios del 2017 y que ha sido continuada en este año, nos permitió obtener con creces los resultados que esperábamos.

En el rubro de depuración de inventarios de repuestos, este año nos alineamos a lo requerido por Toyota por lo que dimos de baja US$ 248 M.; situación ésta que no se había regularizado en años pasados. El inventario actual corresponde a un mes de ventas.

En las otros productos como Línea para el Hogar, Motocicletas y Neumáticos dividimos los inventarios en tres grupos: realizable, liquidable (que por sus condiciones se venderá al costo) y obsoletos a los cuales se procedió a darlos de baja aprovechando las reservas existentes y acogiéndonos al proceso de donaciones en algunos casos y en otros a la destrucción directa.

Podemos asegurar que al momento, la totalidad de nuestro inventario se encuentra localizado, verificado e identificado de acuerdo al grupo que debe pertenecer.

En cuanto a la segunda acción, se obtuvo un porcentaje de cartera vencida (se considera al día siguiente de su vencimiento) sobre la cartera total del **10,16%** frente al 10,61% del año anterior, logrado esto por la reestructuración del departamento, tanto en la parte operativa como en el área legal.

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 por Manejo de Marca derivados de los Acuerdos Comerciales que mantenemos con nuestras asociadas Casabaca, Skioda, Intertrade y de Otros Ingresos.

La esforzada colaboración de nuestro personal y la estrategia aplicada, permitieron que el resultado sea el siguiente:

	2017	% v/ total	2018	% v/ total
Utilidad bruta	22,477	18.77%	25,154	17.55%
Gastos de Venta	9,973	8.33%	12,088	8.44%
Gastos Auvi-retail	367	0.31%		
Gastos de Administración	8,442	7.05%	9,222	6.44%
Utilidad en Operación	4,061	3.39%	3,843	2.68%
Otros Gastos				
Gastos eventuales/extraordinarios	164	0.14%	89	0.06%
Intereses en Ventas	6,347	5.30%	8,877	6.20%
Otros ingresos financieros	3,190	2.66%	5,149	3.59%
Ingresos por venta de activos	311	0.26%	18	0.01%
Ingresos por venta cartera	2,018	1.69%	217	0.15%
Gastos financieros	5,357	4.47%	6,774	4.73%
Utilidad antes partic. empleados	10,408	8.69%	11,242	7.85%
15% participación empleados	1,561	1.30%	1,686	1.18%
Impuesto a la renta causado	1,830	1.53%	2,247	1.57%
Utilidad del ejercicio	7,016	5.86%	7,308	5.10%
Utilidad generada por fusión			308	0.22%
10% de reserva legal	701		730	
UTILIDAD DISPONIBLE	**6,315**	5.27%	**6,886**	4.81%

Es muy importe señalar que el costo de ventas subió del 85.73% al **87.38%** lo que produjo que la utilidad bruta disminuyera del 18.77% al **17.55%.**

El margen en la línea de vehículos – que es nuestro principal componente de las ventas - disminuyó ostensiblemente al pasar del 16.19% a **13.77%** debido principalmente al bajo margen que tenemos en el modelo de mayor venta que es el Yaris y, en menor escala en los otros modelos que componen el portafolio.

Situación similar se dio en la venta de Línea para el Hogar, segundo rubro en la composición de nuestras ventas. La competencia como nunca antes vista obligó a bajar los precios a costa del margen, razón por la cual este disminuyó del 12.86% al **11.10%**

	2017	**2018**
Utilidad luego del 15% de empleados	8,847	9,556
Impuesto causado (22% - 25%)	1,830	2,247
Impuesto mínimo	1,071	1´219
Carga tributaria	20.69%	23.51%

El aumento de la "Carga Tributaria" obedece a la aplicación de gastos no deducibles al momento de efectuar la conciliación tributaria.

Es importante señalar que el impuesto a la renta en el año 2017 fue del 22% y en este año es del 25%.

Debemos 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 (luego de la participación de empleados, pago de impuesto a la renta y apropiación del 10% para Reserva Legal) que alcanza la cifra de **US$ 6´886.-** millones, la Administración, luego de analizar la composición de este balance y 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 2017. 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".

RELACIONES LABORALES

Para diciembre del 2018 contamos con la participación de 357 empleados directos a nivel nacional.

El pasado 23 de enero del 2019 firmamos, de mutuo acuerdo y satisfactorio para las partes, el Vigésimo Contrato Colectivo de Trabajo que tendrá vigencia hasta septiembre del 2020.

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 cumplimiento de los requerimientos solicitados por la Unidad de Análisis Financiero a través de lo dispuesto en la Ley para la Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y otros Delitos ha sido efectuado oportunamente por parte de nuestra Oficial de Cumplimiento y así, en forma periódica, ha informado de sus actividades al Directorio de la empresa.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2019

En el campo político tenemos como hecho relevante la elección para autoridades seccionales y del Consejo de Participación Ciudadana y Control Social, siendo los resultados que se obtenga de este segundo grupo de trascendental importancia para el país por las repercusiones que se pudieran dar para la nominación de las futuras autoridades de los más altos cargos del país.

En el plano económico también de relevante importancia será la nueva Reforma Tributaria que está prevista para fines de año.

El acertado acuerdo con el F.M.I. y otros organismos internacionales alcanzados estos últimos días conlleva la firma de una Carta de Intención que contendrá ciertos condicionamientos a los que deberá sujetarse el país. Para el momento se desconoce el contenido pero, esperamos contenga medidas que si bien consoliden un correcto proceso del manejo económico no lesionen las condiciones de grupos de bajos recursos económicos y lesionen la actividad del sistema privado.

Particular atención debemos tener en este año al efecto de la ya observada tendencia a la reducción de los márgenes y encontrar los caminos o medidas adecuadas para contrarrestar este efecto.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecemos a Dios por habernos permitido cumplir los objetivos que nos habíamos propuesto.

Reiteramos nuestro 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, nos permitimos 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