IMPORTADORA TOMEBAMBA S.A.

TOYOTA

INFORME DE LABORES QUE, POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2019, PRESENTA LA PRESIDENCIA Y LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS DE IMPORTADORA TOMEBAMBA S.A.

Señores Accionistas,

Conforme a lo dispuesto en la Ley y normativa vigente, así como en nuestros estatutos sociales, ponemos a vuestra consideración el Informe de Labores de la Administración de Importadora Tomebamba S.A. correspondiente al ejercicio económico 2019.

ENTORNO MACROECONÓMICO

La situación económica del País se deterioró de forma importante en el año 2019, conforme lo muestran los principales indicadores macroeconómicos.

El Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador decreció entre el 0,10% y el 0,50% durante el año 2019, dependiendo de las estimaciones del Banco Central del Ecuador y Fondo Monetario Internacional, respectivamente, en tanto que el índice de inflación se ubicó en un -0,07% lo cual denota un estancamiento en los precios con una ligera tendencia deflacionaria.

La deuda pública total alcanzó la cifra de USD 57.337 MM a diciembre de 2019, lo cual representa un 53,4% del PIB. De esta cifra USD 41.493 MM corresponden a deuda pública externa y USD 15.844 MM a deuda pública interna.

La recaudación total efectiva obtenida por el Gobierno durante el ejercicio 2019 se contrajo un 5,9% respecto de aquella generada en el año previo, lo cual demuestra una contracción de la actividad económica en general. Más aún, el IVA que se recauda como producto de las importaciones se redujo un 7,5% respecto del año 2018, evidenciando un marcado decrecimiento de las importaciones.

La Balanza Comercial tuvo un resultado superavitario de USD 820 MM pues las exportaciones totales fueron de USD 22.329 MM y las importaciones de USD 21.509 MM. Esta circunstancia, sumada a los desembolsos que el País recibió como parte del Acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) motivó que las reservas internacionales se ubicaran en los USD 3.397 MM a diciembre de 2019, con un crecimiento del 26,9% respecto del año 2018.

Por su parte, la tasa de empleo adecuado siguió deteriorándose en el 2019, al pasar de 40,6% en diciembre de 2018 a 38,8% al cierre del año que termina. Correlativamente, la tasa de empleo no adecuado aumentó desde el 55,3% del año 2018 al 56,7% del año 2019. Este indicador nos dice que, lamentablemente, más de la mitad de la población económicamente activa del País carece de una fuente adecuada de trabajo.

El precio del barril de petróleo terminó el año 2019 en USD 57,14 (Crudo Oriente) y USD 50,16 (Crudo Napo) en tanto que el Riesgo País fue de 826 puntos al finalizar el año.

Mención importante merece el intento del Gobierno Nacional para eliminar los subsidios a los combustibles el pasado mes de octubre, como parte de sus compromisos con el Fondo Monetario Internacional, situación de derivó en una serie de protestas por parte de grupos sociales que desestabilizaron al País y que dejaron al Ejecutivo en una posición muy débil al haber tenido que dar pie atrás y dejar sin efecto una medida que era, a todas luces, necesaria.

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS PARA EL AÑO 2020

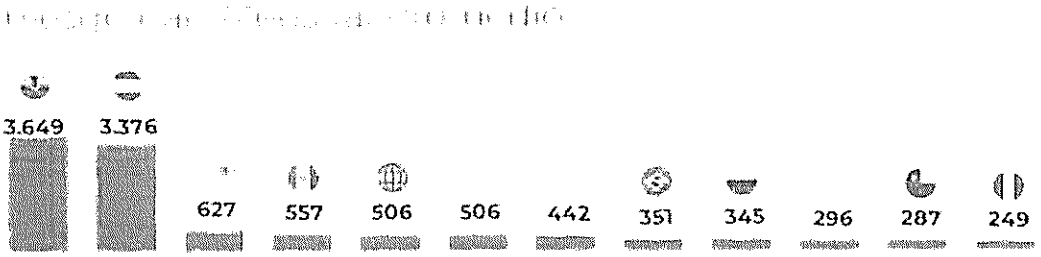
A inicios del presente ejercicio, el Fondo Monetario Internacional preveía un crecimiento de alrededor del 0,50% para la economía ecuatoriana en el año 2020, dentro de una tónica de mejoramiento económico en la región.

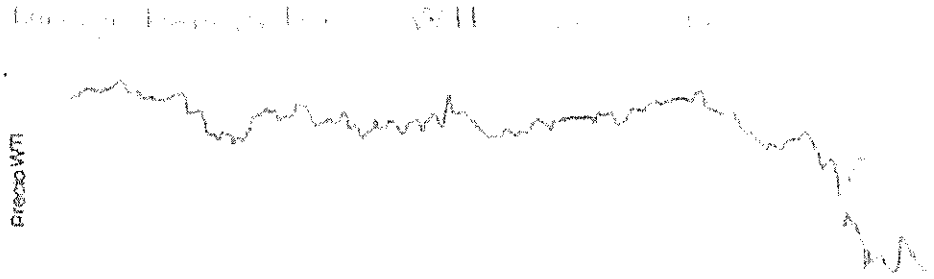
Sin embargo, esta circunstancia se ha visto dramáticamente trastocada como consecuencia de la rápida propagación del virus COVID-19, que ha obligado a los habitantes del País y del mundo a confinarse en sus hogares al tiempo que las empresas hemos debido suspender nuestras operaciones de forma abrupta el día 16 de marzo de 2020.

El índice de riesgo país, como consecuencia del deterioro económico general y tras la reducción del precio del petróleo, ha subido de forma dramática demostrando con ello la poca confianza existente en el exterior respecto del desempeño económico del Ecuador.

En el siguiente cuadro se puede observar la evolución del riesgo país y su correlación con el precio del barril de crudo:

Riesgo País





En consecuencia, es claro que nos enfrentamos a un panorama bastante incierto respecto de lo que nos deparan las semanas y meses venideros. Esperamos encontrar un mercado deprimido para el resto del año, pues los ecuatorianos en general, si no es que han perdido sus empleos o negocios, han visto fuertemente afectada su capacidad adquisitiva como producto de la crisis.

Las perspectivas actuales de retroceso económico para la economía nacional en el 2020 se ubican en niveles de al menos un -10% para el PIB, mientras que el aumento del desempleo será inmenso.

SITUACIÓN DE NUESTRAS DIFERENTES LÍNEAS DE NEGOCIO.

1.- LÍNEA DE VEHÍCULOS

El mercado de vehículos nuevos en el Ecuador sufrió en el año 2019 una contracción de casi un 4% en el número total de unidades vendidas con respecto al año precedente, al haber pasado de 137.6 M a 132.2 M.

En el caso de Toyota, las ventas en el año 2019 a nivel nacional fueron de 7.821 unidades frente a las 7.947 que se habían logrado en el año 2018, lo que significó una reducción de 126 unidades, o lo que es lo mismo, un 1,6% menos.

La participación de mercado de Toyota a nivel nacional fue del 5,9% frente al 5,8% obtenida en el año 2018, con un crecimiento del 0,1%.

De entre las cinco marcas más importantes por su volumen de ventas, Toyota fue la única que aumentó su participación en el mercado, pues tanto Chevrolet, como Hyundai y Great Wall redujeron la misma y Kia la mantuvo.

Es importante señalar que durante el 2019 siguió aumentando la participación de marcas de origen chino, tanto en su número como en la cantidad de unidades y modelos que ofrecen, atrayendo con los mismos a un cada vez mayor número de clientes por sus bajos precios.

También se ha observado un crecimiento de las marcas de origen europeo, como consecuencia de la desgravación progresiva de aranceles que les favorece, en virtud del tratado de Libre Comercio que nuestro país firmó con la Unión Europea hace algunos años.

RESUMEN HISTÓRICO DE VENTAS Y PARTICIPACIÓN POR MARCA

	MARCA	VENTAS ACUM. 2019		VENTAS ACUNA. 2018		VARIACIÓN Acumulado 19 vs Acumulado 18		
		unds.	%	unds.	%	unds.	% Variac.	Share
1	Chevrolet	39.387	29,8%	45.605	33,1%	(6.218)	-13,6%	-3,3%
2	Kia	22.171	16,8%	23.141	16,8%	(970)	-4,2%	0%
3	Hyundai	9.412	7,1%	13.568	9,9%	(4.156)	-30,6%	-2,7%
4	**Toyota**	**7.821**	**5,9%**	**7.947**	**5,8%**	**(126)**	**-1,6%**	**0,1%**
5	Great Wall	7.309	5,5%	8.380	6,1%	(1.071)	-12,8%	-0,6%
6	Nissan	4.679	3,5%	4.969	3,6%	(290)	-5,8%	-0,1%
7	Hino	4.210	3,2%	4.154	3,0%	56	1,3%	0,2%
8	Jac	4.068	3,1%	3.075	2,2%	993	32,3%	0,8%
9	Chery	3.478	2,6%	3.330	2,4%	148	4,4%	0,2%
10	Renault	3.366	2,5%	2.298	1,7%	1.068	46,5%	0,9%
11	Mazda	3.021	2,3%	2.740	2,0%	281	10,3%	0,3%
12	Ford	2.688	2,0%	3.022	2,2%	(334)	-11,1%	-0,2%
GRAN TOTAL		**132.208**	**100%**	**137.615**	**100%**	**(5.407)**	**-3,9%**	**0,0%**

En cuanto a la distribución de ventas de la marca Toyota a nivel nacional, podemos observar que Importadora Tomebamba mantiene la más alta participación respecto de su respectivo mercado, aunque en el año 2019 hemos reducido la misma al bajar del 9,1% que tuvimos en 2018 al 8,4%

	2017			2018			2019		
	Mercado	Toyota	%	Mercado	Toyota	%	Mercado	Toyota	%
Casabaca	53.292	3.009	5,6%	69.891	4.692	6,7%	66.519	4.750	7,1%
ITSA	14.279	916	6,4%	19.638	1.781	9,1%	18.670	1.577	8,4%
Toyocosta	34.856	879	2,5%	44.611	1.474	3,3%	43.018	1.494	3,5%
TOTAL ECUADOR	105.077	4.804	4,6%	137.615	7.947	5,8%	132.208	7.821	5,9%

En el caso de Importadora Tomebamba, las ventas de vehículos nuevos Toyota facturados al cliente final alcanzaron en 2019 la cifra de USD 47,4 MM frente a los USD 59,6 MM vendidos en 2018, lo que representa una reducción del 20,48%. Sin embargo, esta figura se completa con el resultado neto de las ventas de vehículos para discapacitados, que no son facturados por nosotros al venir a nombre de cada cliente, pero en cuyo trámite de importación ITSA factura una comisión que equivale a nuestra ganancia, misma que pasó de USD 578,8 M. a USD 1.542,8 M. con un incremento del 166,56%.

El margen bruto en el caso de los vehículos facturados en forma directa decreció en el 2019 respecto del año anterior, al haber pasado del 13,77% al 12,58%. Esto como consecuencia de una mayor competencia en el mercado, especialmente por parte de las marcas chinas como se ha explicado antes.

Por su parte, las ventas de vehículos Hino pasaron de USD 1.382,9 M. en el año 2018 a USD 1.309,3 M. en el 2019, con un decrecimiento del 5,32%.

Finalmente, las comisiones que cobramos a Casabaca S.A. por concepto de gestión de manejo de marca y de repuestos totalizaron USD 2.030,7 M. en el 2018 y USD 1.905,1 M. en el 2019, con una reducción del 6,18% motivada por la reducción de márgenes en la operación comercia de Toyota en Quito.

Como hecho importante debemos informar a Ustedes que nuestro nuevo local en la ciudad de Loja, que incluye área de ventas y taller fue formalmente inaugurado en febrero de 2019, por lo que a partir de esa fecha se encuentra en plena operación y sus ventas se han ido incrementando paulatinamente a lo largo del año.

2.- LÍNEA PARA EL HOGAR

En la línea de electrodomésticos, el mercado Ecuatoriano se divide en dos categorías: Línea Blanca (cocinas, refrigeradoras, lavadoras, etc.) y Línea Café (televisores, equipos de audio y video, etc.).

Las cifras de los años 2018 y 2019 del mercado local y de la participación de ITSA en estas categorías fueron las siguientes:

	TOTAL MERCADO NACIONAL		TOTAL ITSA			
	2018	2019	2018		2019	
LINEA BLANCA	206,170,660.32	209,337,764.53	24,470,525.54	11.87%	25,559,940.66	12.21%
LINEA CAFÉ	313,829,339.68	222,662,235.47	26,949,572.88	8.59%	26,572,911.03	11.93%
TOTALES	**520,000,000.00**	**432,000,000.00**	**51,420,098.42**	**9.89%**	**52,132,851.69**	**12.07%**

Estos datos nos muestran que, sobre las ventas totales de electrodomésticos en el Ecuador, subimos nuestra participación del 9,89% en el año 2018 al 12,07% en el año 2019 lo que representa un incremento en la participación del 22,04% en el mercado.

El incremento registrado en las ventas mejora si tomamos en cuenta el incremento que hemos obtenido en su margen bruto, que habiendo sido del 11,10% en 2018 aumentó hasta alcanzar un 12,65% al cierre del 2019.

Paralelamente, nuestro segundo canal de comercialización de electrodomésticos, "Comercializadora Intertrade S.A." alcanzó ventas de USD 16,1 MM. en el año 2019, frente a los USD 15,8 MM. generados en 2018, con un incremento del 1,80%.

El resultado de la operación de Intertrade aportó un ingreso de USD 1.091.9 M. a nuestros balances en el año 2019, con un incremento del 3,89% frente a los USD 1.051.1 M. del año 2018.

Nuestra marca propia, INNOVA, representa un 30,10% de las ventas combinadas de ITSA e INTERTRADE, en tanto que LG representa un 23,63%, Samsung un 13,02%, Riviera un 7,92% y el resto de marcas un 25,33%.

3.- LÍNEA NEUMÁTICOS

El mercado de neumáticos importados en el Ecuador se encuentra altamente fraccionado, siendo MAXXIS la llanta líder con un 9,70% de participación, pero con un cada vez mayor número de competidores de origen chino que ofrecen productos a precios bajos, generando una fuertísima competencia.

Importadora Tomebamba es uno de los dos distribuidores de MAXXIS en el País, habiendo importado en el año 2019 un 53% del total de llantas de la referida marca, en tanto que el otro distribuidor importó el 47% restante.

Nuestra segunda marca, que es PRESA, representa un 1,83% del mercado y se ubica en un segmento de precio ligeramente por debajo de MAXXIS. La distribución de esta marca es exclusiva de ITSA.

Las ventas de llantas para auto y camioneta alcanzaron en ITSA la cifra de USD 11,4 MM en el año 2019 frente a los USD 13,3 MM vendidos en el 2018, lo que representa un decrecimiento del 14,23%. Por su parte, las ventas de llantas de camión compensaron en parte esta caída, al haber pasado de USD 0,9 MM en 2018 a USD 1,2 MM en el 2019, con un incremento del 30,57%.

El margen bruto de llantas para auto y camioneta fue del 23,59% en tanto que el de llantas para camión fue del 14,93%.

Es importante recordar que en agosto de 2018 absorbimos la operación de Distribuidora Llanmaxxi del Ecuador, por lo que los márgenes de dicho año no se pueden comparar con los del 2019 ya que en este último actuamos como distribuidores de la marca durante todo el año, mientras que en el año previo lo hicimos apenas durante unos meses.

4.- LÍNEA MOTOCICLETAS

El mercado de motocicletas de "dos ruedas" creció en el País un 14.38% al pasar de 125.105 matriculadas en 2018 a 143.095 matriculadas en 2019.

Las marcas del grupo UNNOMOTORS decrecieron en matriculación con respecto al año 2018 en un -4,21% al pasar de 11.664 unidades matriculadas en 2018 a 11.173 unidades matriculadas en 2019, sin embargo, es importante rescatar que durante el último trimestre del año -con la incorporación del nuevo portafolio de producto y nuevos modelos- esa tendencia negativa empieza a revertirse y a ser positiva en un +3% comparado con el último trimestre de 2018.

Adicionalmente, nuestra marca TVS en su categoría motocicletas de dos ruedas crece en matriculación un 17.39% con respecto al año 2018. Esta marca está siendo comercializada por ITSA a partir de junio de 2019.

Las ventas totales de motocicletas en ITSA crecen un 1.38% en número de unidades, terminando el año 2019 con 6.081 motos facturadas, mientras que en dólares la cifra crece un 7.75% habiéndose facturado un total de USD 7.9 MM. frente a los USD 7.3 MM. del año 2018.

Por su parte, la línea de bicicletas, presenta en el 2019 un crecimiento en unidades del 49.12% pasando de 3.353 bicicletas facturadas en el 2018 a 5.000 bicicletas facturadas en el 2019. En dólares el crecimiento es bastante menor, pues alcanza un

7,35% al haber pasado de vender USD 752.3 M. en 2018 a USD 807.6 M. en 2019. El decrecimiento en el ticket promedio de venta se explica por la entrada de una nueva marca de bajo costo –TSBIKE- en alianza con el grupo INDIMA.

5.- REPUESTOS ORIGINALES TOYOTA

Las ventas de repuestos Toyota se redujeron un 10,51% en 2019 al haberse facturado la suma de USD 6,0 MM. mientras que en el año 2018 se habían facturado USD 6.7 MM.

Este decrecimiento ocurre como consecuencia de una disminución en las "Unidades en Operación" (UIO's) de Toyota que se explica por la época en que las ventas de vehículos estuvieron restringidas por el régimen de cupos.

Además, es importante señalar también que existe una fuerte competencia de repuestos "alternos" en el mercado, cuyos precios son sensiblemente más bajos que los de repuestos originales y, aunque su calidad no sea la misma, los clientes se ven atraídos a comprarlos por su bajo costo.

6.- VEHÍCULOS USADOS

En el año 2019 se vendieron 215 vehículos usados, frente a los 226 que se vendieron en el 2018, habiendo sido su valor de comercialización de USD 5.0 MM en el último ejercicio, y de USD 5,2 MM en el año previo.

La comisión generada por este negocio varió de USD 207,4 M. en el año 2018 a USD 175,1 M. en el año 2019. La comisión promedio por unidad pasó –por tanto- de USD 918,0 en el año 2018 a USD 814,4 en el año 2019.

Nuestra política en esta línea es la de recibir vehículos usados como parte de pago por la compra de nuevos, y prácticamente no realizamos compras de vehículos usados para su posterior venta en el mercado. Se trata de un negocio complejo, en el que la competencia de los vendedores informales y patios es muy intensa y en el que, desgraciadamente, se observan prácticas poco transparentes.

7.- FINANCIAMIENTO

El negocio de financiamiento es particularmente importante para nuestra compañía, tanto por las ventas a crédito que realizamos, así como por aquella cartera que adquirimos de empresas relacionadas como Toyocosta y Casabaca.

El saldo total de cartera al cierre del año 2018 había sido de USD 132,6 MM con una cartera vencida de USD 13,5 MM que representaba el 10,16%. En el caso del año 2019 el tamaño total de la cartera subió hasta los USD 145,3 MM pero la cartera vencida se redujo a USD 12,4 MM con un índice de vencimiento del 8,56%.

Los intereses generados por la referida cartera aportaron a los ingresos de la compañía la suma de USD 8,9 MM en el año 2018, en tanto que fueron de USD 9,8 MM en el año 2019.

8.- VENTAS TOTALES

Las ventas (en millones de dólares) por línea de negocio, realizadas en el año 2019 frente al año anterior, y su participación en el total fueron las siguientes:

	2018	2019	+/-	P. %
Vehículos importados	59,608	47,402	-20.48%	36.48%
Vehículos Hino	1,383	1,309	-5.32%	1.01%
Electrodomésticos	51,321	52,031	1.38%	40.05%
Repuestos Toyota	6,686	5,983	-10.51%	4.61%
Neumáticos	14,245	12,643	-11,24%	9.73%
Motos y Bicicletas	8,093	8,717	7.72%	6.71%
Otros	1,957	1,839	-6.03%	1.41%
Sub-total	**143,293**	**129,924**	**-9.33%**	**100.00%**
Ventas según acuerdo comercial	31,669	34,359	8.49%	
Comisiones V. Discapacitados	1,149	2,880	150,65%	
Comisiones V. Usados	207	175	-15,46%	
Total	**176,318**	**167,338**	**-5,09%**	

9.- RESULTADOS OBTENIDOS

Las ventas e ingresos antes mencionados, le han permitido a la compañía generar la siguiente utilidad bruta, segregada por línea de negocio:

	2018	MB %	2019	MB %
Vehículos importados	8,209	13,77%	5,963	12.58%
Vehículos Hino	126	9,11%	84	6.40%
Electrodomésticos	5,696	11,10%	6,581	12.65%
Repuestos Toyota	2,380	35,59%	2,079	34,74%
Neumáticos	3,158	22,18%	2,876	22,75%
Motos y Bicicletas	1,448	17,89%	1,280	14,68%
Otros	898	45,89%	771	41,92%
Utilidad bruta directa	**21,915**	**15,29%**	**19,633**	**15,11%**
Ventas según acuerdo comercial	158		185	
Com. Neta Veh. Discapacitados	579		1,543	
Comisiones V. Usados	207		175	
Sub-total	**22,859**		**21,536**	
Comisiones manejo de marca	2,031		1,906	
Ingresos Intertradecom	1,051		1,092	
Utilidad Bruta Total	**25,941**	**18,10%**	**24,534**	**18,88%**

En resumen, hemos sufrido un importante deterioro de nuestro margen bruto en las líneas de vehículos y de motocicletas, mientras que el mismo ha mejorado sustancialmente en electrodomésticos y se ha mantenido relativamente estable en las líneas restantes.

Ha sido la reducción en el volumen de ventas, motivada por una economía en franca desaceleración y una fuerte competencia, la que ha ocasionado que la utilidad bruta total de la compañía se reduzca en USD 1,407 MM. que es la primera razón por la cual se afecta su resultado final, como lo veremos más adelante.

En cuanto a los gastos de la operación, los mismos han sido los siguientes:

	2018	% (S/Vtas)	2019	% (S/Vtas)
Utilidad bruta total	25,941	18,10%	24,534	18,88%
Gastos de Ventas	11.519	8,04%	12,185	9,38%
Gastos de Administración	9,223	6,44%	9,828	7,56%

Utilidad en Operación	5,199	3,63%	2,521	1,94%

El incremento del gasto operacional, que pudiera verse como poco consecuente con la reducción de ventas que hemos experimentado, se explica porque:

1) En el año 2018 el gasto de ITSA soportó apenas durante 4 meses el costo de las remuneraciones del personal de Distribuidora Llanmaxxi del Ecuador S.A. que como sabemos, fue absorbida por nosotros en agosto de ese año. Un total de 18 personas se incorporaron a la empresa como consecuencia de dicho proceso. En el año 2019 el gasto por el mismo concepto se registró, lógicamente, durante todo el año.

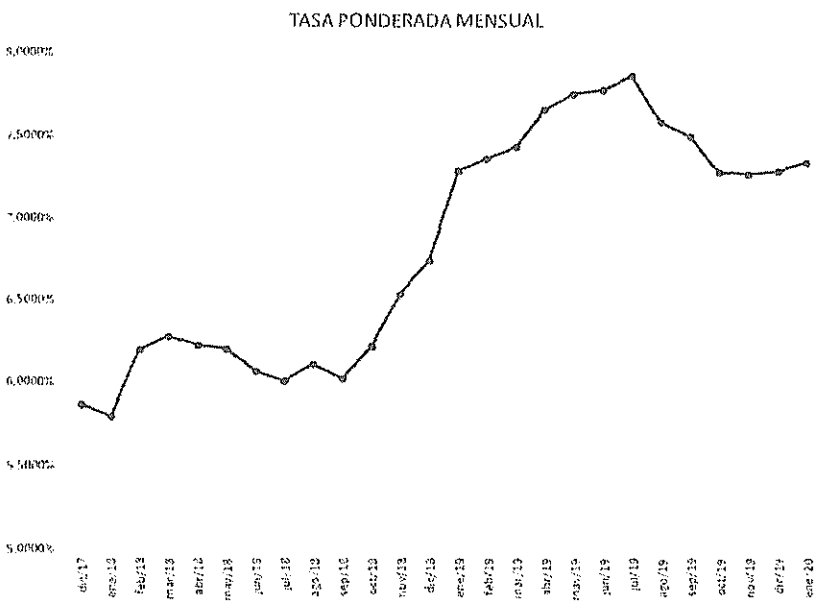
2) En febrero de 2019 se inauguró nuestro nuevo local en la ciudad de Loja, mismo que incluye un punto de ventas y el taller, habiéndose procedido a la contratación de 23 personas para el efecto. Si bien esperamos que en el mediano plazo este nuevo punto de atención al cliente genere buenos resultados para la empresa, su puesta a punto y arranque han generado gastos importantes que afectan al resultado de este año.

Otros:	**2018**	**% (S/Vtas)**	**2019**	**% (S/Vtas)**
Gastos extraordinarios	89	0,06%	69	0,05%
Intereses en Ventas	8,878	6,20%	9,836	7,57%
Otros ingresos financieros	3,793	2,65%	2,350	1,81%
Ingresos por venta de activos	18	0,01%	153	0,12%
Ingresos por venta cartera	217	0,15%	23	0,02%
Gastos financieros (*)	6,774	4,73%	8,807	6,78%
Utilidad antes P. Empleados	11,242	7,85%	6,007	4,62%
15% P. Empleados	1,686	1,18%	901	0,69%
Impuesto a la Renta	2,247	1,57%	1,119	0,86%
Utilidad del ejercicio	7,309	5,10%	3,987	3,07%
Utilidad generada por fusión	308		0	
10% de reserva legal	731		399	
UTILIDAD DISPONIBLE	**6,886**	**4,81%**	**3,588**	**2,76%**

(*) Es muy importe señalar que los gastos financieros aumentaron de forma significativa como consecuencia del incremento en el volumen de deuda de la compañía para financiar nuestra operación, así como por el aumento observado en las tasas de interés que nos ofrecieron los bancos.

Así, podemos indicar la siguiente evolución de las tasas de interés en los últimos 2 años:

MESES	TASA PONDERADA MENSUAL
dic/17	5.8639%
ene/18	5.7900%
feb/18	6.1928%
mar/18	6.2751%
abr/18	6.2185%
may/18	6.2032%
jun/18	6.0631%
jul/18	6.0092%
ago/18	6.1018%
sep/18	6.0181%
oct/18	6.2128%
nov/18	6.5281%
dic/18	6.7375%
ene/19	7.2772%
feb/19	7.3536%
mar/19	7.4204%
abr/19	7.6482%
may/19	7.7372%
jun/19	7.7696%
jul/19	7.8516%
ago/19	7.5771%
sep/19	7.4863%
oct/19	7.2694%
nov/19	7.2589%
dic/19	7.2777%
ene/20	7.3246%



En consecuencia, la reducción de las utilidades en el año 2019 se puede explicar a partir de los siguientes aspectos:

1.) Reducción en el volumen de ventas, y por ende de ingresos, como consecuencia de la situación económica y la creciente competencia.
2.) Incremento del gasto, especialmente a causa del aumento de personal como consecuencia de la absorción de Llanmaxxi y la apertura del nuevo local de Loja.
3.) La reducción de "Otros ingresos financieros" que, por su propia condición de atípicos, no se repitieron durante el año 2019.
4.) El importante aumento del gasto financiero.

PROPUESTA DE DISTRIBUCIÓN 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$ 3´588 MM,** 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$ 3'000.000.-** (Tres millones de dólares). Este pago se lo deberá realizar en función de los flujos de la empresa previstos para este año, tomando en consideración el efecto que sobre los mismos ha generado la paralización de actividades como consecuencia de la emergencia sanitaria que todavía estamos viviendo.

b) Que el remanente de la Utilidad Distribuible se destine a la cuenta "Reserva Facultativa".

RELACIONES LABORALES

Para diciembre del 2019 contábamos con la participación de 390 empleados directos a nivel nacional, de los cuales 208 corresponden a las áreas de ventas y 182 a las de administración.

El Vigésimo Contrato Colectivo de Trabajo se encuentra vigente hasta septiembre del 2020.

CUMPLIMIENTO DE NORMATIVAS

Hemos cumplido fielmente con la normativa derivada de la Ley Orgánica de Discapacidades y con aquellas regulaciones emitidas por del Ministerio de Relaciones Laborales tales como el Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo, así como con 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 se ha 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 DE NEGOCIO PARA EL AÑO 2020

A pesar de los efectos económicos adversos, el año 2020 empezó con buenos augurios, y las estrategias que nos habíamos trazado comenzaron a dar buenos resultados, mismos que se pueden observar en el siguiente cuadro de ventas con corte al 29 de febrero del presente año:

Linea		FEBRERO 2019		FEBRERO 2020	VAR 20
VEHICULOS	$	7,290,742	$	7,780,526	6.72%
LPH	$	6,612,529	$	7,379,776	11.60%
CASABACA	$	2,897,619	$	4,149,048	43.19%
LLANTAS (L+ C)	$	2,193,201	$	2,213,087	0.91%
REPUESTOS	$	1,080,808	$	1,144,607	5.90%
INTERTRADECOM	$	852,740	$	1,270,435	48.98%
MOTOS + BICICLETAS	$	911,243	$	1,761,667	93.33%
HINO	$	372,117	$	23,326	-93.73%
OTRAS MERCADERIAS	$	286,463	$	148,549	-48.14%
	$	22,497,462	$	25,871,021	15.00%

		VENTAS SIN CB-TC		PRESUPUESTO	
2019	$	19,599,842			
2020	$	21,721,973	$	21,059,136	103.15%
VAR20/19		10.83%			

Desafortunadamente, como habíamos informado antes, el 16 de marzo de 2020 debimos suspender nuestras actividades como consecuencia de la emergencia sanitaria que aqueja al País y al mundo por el rápido avance del Covid-19.

Recién a mediados de mayo, es decir 60 días después, pudimos retomar nuestras operaciones en forma limitada, acogiéndonos a lo dispuesto por las autoridades competentes en materia de bio-seguridad, y a la semaforización que rige el accionar de los diferentes cantones del País hasta estos días.

A la fecha de redacción de este informe, hemos podido negociar con proveedores y bancos el refinanciamiento de nuestras obligaciones y estamos cumpliendo adecuadamente con los acuerdos que hemos alcanzado con unos y otros. De igual forma, nos encontramos en proceso de refinanciar los créditos a nuestros clientes, a

fin de establecer con ellos unas condiciones tales, que les permita cancelar sus obligaciones para con la empresa.

Finalmente, debemos mencionar que hemos avanzado significativamente con las tareas de nacionalización de casi 180 contenedores de mercadería que habían arribado a puerto –o estaban por llegar- al momento de la paralización.

Como se podrán imaginar, hemos debido bregar muy fuerte, pero con satisfacción podemos afirmar que estamos listos para afrontar el reto de lo que se nos viene por delante. Sin duda, las crisis generan también oportunidades, y nuestro reto será poder identificarlas y sacar provecho de las mismas.

Ojalá las autoridades del País sepan tomar las mejores decisiones en materia de estimulación económica y de control de la corrupción, porque en realidad lo que más nos preocupa es la fragilidad institucional del País en el corto y mediano plazo.

AGRADECIMIENTO

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

Reiteramos, además, nuestro particular agradecimiento a todos y cada uno de los funcionarios y empleados de Importadora Tomebamba ya que solamente del arduo trabajo de este excelente equipo de colaboradores depende el resultado de la empresa.

Gracias también al Directorio por su permanente apoyo a nuestras labores, y a cada uno de ustedes por su confianza en esta Administración.

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,

Fernando Vásquez Alcázar
Presidente del Directorio

Mauricio Vázquez Cueva
Gerente General