

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 2007

Señores Accionistas:

A fin 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 2007", a fin de que nos permita conocer las actividades realizadas y los resultados alcanzados en ese año.

ENTORNO NACIONAL

El año 2007 fue el primer año del Gobierno presidido por el Econ. Rafael Correa y no se caracterizó como un ejercicio en el cual hubo manejos de temas económicos sino se tradujo en un año de permanente campaña electoral y por tanto se sufrió de incertidumbre e inestabilidad. El Gobierno tuvo como objetivo principal el incrementar su poder a través de las diferentes instituciones del estado. Logró, mediante un referéndum, instalar una Asamblea Constituyente de Plenos Poderes y que si bien fue concebida originalmente para elaborar una nueva constitución, se dedicó luego y hasta el momento a la aprobación de leyes, y mandatos. De estas leyes aprobadas por la Asamblea la más importante es la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria pero que hasta el día de hoy no cuenta con su correspondiente reglamento y que por tanto no ha tenido aplicabilidad plena.

Esta ley tendrá implicaciones muy importantes en los resultados del sector privado y muy particularmente en nuestra actividad por los cambios que habrán de darse en el tema tributario y sobre todo en la aplicación de los nuevos esquemas del impuesto al consumo especial.

El gasto del estado se incrementó considerablemente debido a la declaratoria de varias leyes de emergencia que en lugar de su fin específico, permitieron cumplir las ofertas de campaña no traducéndose en un desarrollo productivo ni de fomento a la producción.

Por estos y otros considerandos la confianza de los empresarios y los índices macroeconómicos sufrieron deterioros al compararlos con años precedentes y es así que el crecimiento económico fue del 2.6 % llegando a ser el más bajo de los países de América Latina. La inflación creció al 3.32 % siendo superior al 2.87 % del año precedente. Si bien el precio del petróleo se ubicó en niveles sorprendentemente altos, el efecto para el país no fue en las mismas proporciones debido a la disminución de la producción y al alto precio que se tuvo que pagar por los derivados importados.

SECTOR AUTOMOTOR

La Asamblea Constituyente al promulgar la nueva reforma tributaria y por ende la reforma al Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), provocó un incremento especulativo en la demanda del mes de diciembre en las ventas y cuyo efecto negativo será visible a partir del mes de enero del 2008. A pesar de esto y dado el entorno expuesto, el mercado automotor no creció como se preveía sino solo lo hizo en el 1.54 % con los cuales las ventas se aproximaron a las 91.000 unidades.

La ventas totales de TOYOTA en el Ecuador durante este año fueron de 7.848 unidades que frente a las 6.328 vendidas en el 2006 representa un incremento del 24,02 % es decir, el crecimiento de nuestra marca ha sido mayor que la del sector a la que se pertenece.

Por tanto, la participación de TOYOTA en el total del mercado automotriz ecuatoriano fue del 8,67 % frente al 7,10 % en el año 2006 siendo la marca que más creció y la que más ganó participación de mercado en relación al año anterior.

	2006	2007	Diferencia	Incremento
Mercado	89.169	90.544	1.375	1,54 %
TOYOTA	6.328	7.848	1.520	24,02 %

El sector de electrodomésticos y video-sonido alcanzó ventas a nivel nacional de US\$ 490.- millones (US\$ 286 millones en línea blanca y US\$ 204 millones en línea café).

La participación de ITSA a nivel nacional en línea blanca es del 4,65 % y del 2,71 % en la línea café. En el año precedente fue del 4,77 % de participación en la línea blanca y 2,22 % en la línea café.

En forma consolidada, nuestra participación en el sector es del 3,84 % frente al 3,34 % del año 2006.

Con esta breve visión del entorno en el que desarrollamos nuestra actividad, pasamos a analizar con más detalle cada una de las líneas de negocios que tenemos en nuestra empresa.

SECTOR VEHICULOS

Nuevamente se constituye en el sector más importante en cuanto a ventas se refiere. En el año 2007 hemos vendido 2.905 vehículos con un valor total de US\$ 60.3 millones de dólares frente a las 2.362 unidades que por US\$ 48.6 millones se vendieron en el año 2006 que representan un crecimiento de 543 unidades equivalentes al 23 % y al 24,1 % en lo que a valores se refiere.

Nuestra sucursal de Loja es la que mayor crecimiento ha tenido con un índice del 29,77 % en unidades y del 25,51 % en valores.

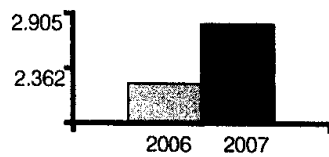
La operación de TOYOCOMERCIAL en Quito permitió vender 1.274 unidades frente a las 1.028 del año 2006 por lo que el crecimiento estuvo en el orden el 24 % en el número de vehículos y del 26 % en valores.

Con mucha satisfacción debemos informar que las ventas de este año han sido las más altas en la historia de la empresa. Vale la pena recordar que las mismas han tenido el siguiente comportamiento en el número de unidades y en valores en los últimos siete años:

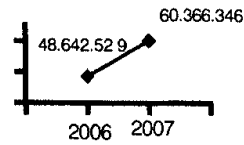
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
u.u.	1732	1818	1602	1947	2272	2362	2905
US\$	32.8	30.9	30.2	35.3	41.4	48.6	60.3

La participación de las ventas de ITSA en el total de las ventas de TOYOTA en el país es del 37,01 %

a) En unidades

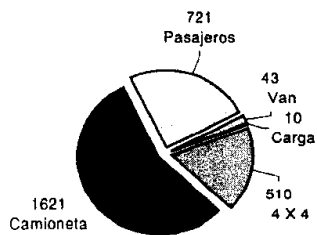


b) En valores

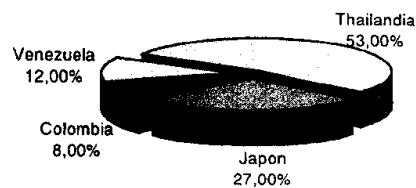


La composición de las ventas por modelo y por origen es el siguiente:

a) Por modelo



b) Por origen



SECTOR LINEA PARA EL HOGAR

Continúa siendo el segundo sector más importante en cuanto a ventas se refiere. Este año se alcanzó a vender US\$ 18.8 millones que frente a los US\$ 16.7 millones vendidos en el 2006 significa un crecimiento del 12,57 %. Las líneas que comprenden este sector son: Kelvinator, Philips, Panasonic y LG.

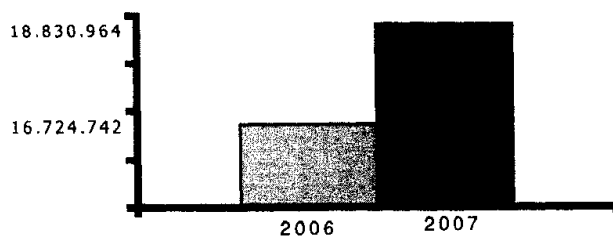
Como hecho sobresaliente debemos mencionar que en el mes de noviembre tuvo el lanzamiento al mercado de nuestra propia marca de electrodomésticos bajo la

denominación de la marca INNOVA, siendo sus productos fabricados por Indurama S.A.

La ventas alcanzaron en esos dos meses a 1.5 millones y superaron con creces nuestras expectativas por lo que tenemos mucha seguridad que se constituirá en una de las principales líneas de venta de Importadora.

La sucursal que ha sobresalido por su crecimiento es la de Guayaquil ya que alcanzó un índice del 21,84 %.

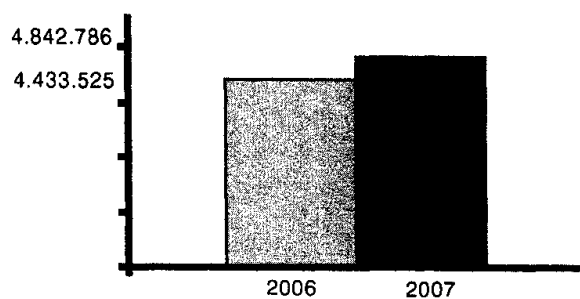
Del total de US\$ 18.8 millones alcanzado en ventas, US\$ 9.0 corresponden a Kelvinator, US\$ 3.2 millones a Philips, US\$ 2.7 millones a Panasonic, US\$ 2.2 millones a LG, US\$ 1.5 millones a INNOVA y la diferencia la comparten Kelvinator Importado, Motorola y Kenmore.



SECTOR REPUESTOS

Las ventas alcanzaron los US\$ 4.84 millones que frente a los US\$ 4.43 millones vendidos en el 2006 lo que significó un crecimiento del 9,25 %.

Por regiones, las ventas de la zona de Cuenca representaron el 36,75 %, de las ventas totales; Guayaquil el 22,31 %; Machala el 10,66 %; Loja el 10,54 %; Ambato el 4,22 %, Riobamba el 2,30 % y la diferencia son las ventas realizadas a través de los Talleres en Quito.

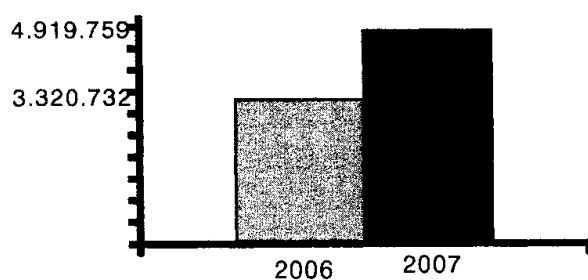


SECTOR NEUMATICOS

Este sector comprende las ventas de la marca Maxxis y de Continental como complemento.

Las ventas este año alcanzaron los US\$ 4.92 millones que frente a los US\$ 3.32 millones del año anterior significan un crecimiento del 48 % .

Del total vendido, el 95 % corresponde a la marca Maxxis y la diferencia del 5 %, a la marca Continental General Tire.



SECTOR OTRAS VENTAS

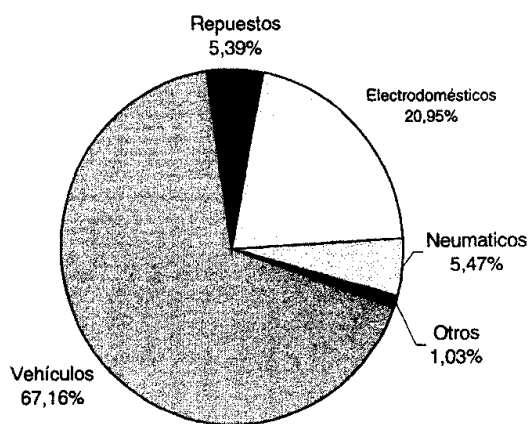
Las ventas en este sector han sido de US\$ 0,922 millones ligeramente superior a los US\$ 0.852 que se vendieron en el 2006. Estas ventas comprenden las líneas de servicios de mecánica, tecnicentros y vehículos usados.

VENTAS TOTALES

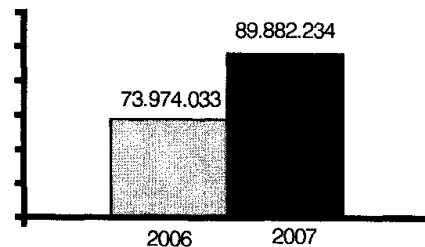
En forma similar a lo que mencionamos cuando nos referimos a los logros alcanzados en las ventas de unidades de vehículos, las ventas totales de este año han superado con creces a todas las alcanzadas por Importadora Tomebamba S.A. en su historia; el total alcanzado es de US\$ 89.8 millones que frente a los US\$ 73.9 millones del año anterior significa un incremento del 21.52 %.

Adicionalmente, facturamos US\$ 4,59 millones a nuestra asociada Toyocosta. A esa empresa en el 2006 les vendimos US\$ 10.15 millones. Este decremento se explica porque a partir del mes de mayo esa empresa ya empezó a adquirir los vehículos directamente a Toyota del Ecuador

Ventas por línea



Ventas totales



RESULTADOS OBTENIDOS

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

Este año, y como caso de excepción, tenemos en nuestros resultados el beneficio de US\$ 2'065.000.- producido por la venta del 33,33 % de nuestra participación accionaria en Toyota del Ecuador S.A. a favor de Toyota Tsusho Corp. como derivado del Acuerdo de Distribución y formación del Distribuidor Unico de Toyota en el país, T.D.E.

Por tanto, con este considerando, tenemos que la utilidad antes de participación de empleados e impuestos alcanzó los US\$ 10'176.798.- que frente a los US\$ 7'338.651.- significan un crecimiento del 38,68 %. Esta utilidad frente a las ventas es del 11,32 % en el año 2007 y fue del 9,92 % en el 2006.

Para tener un análisis comparativo más objetivo frente a los operaciones normales de la empresa, debemos excluir el ingreso excepcional de los US\$ 2'065.000.- producto de la venta de esas acciones a TTC. En este análisis tenemos que la utilidad antes de empleados y de impuestos es de US\$ 8'111.798.- frente a los 7'338.651.- generados en el 2006. Este aumento en la utilidad significa un incremento del 10,54 % entre los dos años últimos.

La participación del 15% de las utilidades para trabajadores alcanza los US\$ 1'161.374.-. Por tanto la utilidad antes de tributación es de US\$ 9'015.424.-

equivalentes al 10,03 % de las ventas frente al 8,52 % que se obtuvo como resultado el año precedente.

En el año 2006 la utilidad antes de tributación fue de US\$ 6'299.992.- por lo que el crecimiento de la utilidad ha sido de 43,12 %.

La utilidad antes de tributación equivale al 43,93 % sobre el capital y 42,32 % sobre el patrimonio en el escenario que contempla la venta de las acciones.

En el segundo escenario (sin venta de acciones) la utilidad antes de tributación equivale al 33,87 % sobre el capital y 32,62 % sobre el patrimonio.

Estos índices nuevamente han sido los mayores alcanzados en la historia de la empresa.

PROPUESTA DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES Y AUMENTO DE CAPITAL

El Directorio en su sesión del 27 de febrero/08, luego de analizar los balances, los resultados obtenidos y de los proyectos a desarrollar, acordó sugerir a la Junta de Accionistas lo siguiente :

- a) Que se eleve el capital social de la empresa en la suma de US\$ 3'480.000.- equivalente al 16,96 % del capital actual. Con este incremento la empresa tendrá un nuevo capital social de US\$ 24'000.000.-.

La elevación mencionada se deberá efectuar tomando la reserva legal en la cifra que corresponde a la apropiación del año 2007, más el remanente de la utilidad que se producirá una vez que se deduzca del resultado el dividendo que se va a entregar en efectivo.

- b) Que se distribuya a los accionistas como dividendo en efectivo la diferencia existente entre los resultados obtenidos después del correspondiente pago de la participación a los trabajadores e Impuesto a la Renta y la parte que se va a capitalizar de acuerdo al párrafo precedente. Este pago se lo deberá realizar en función de los flujos de la empresa previstos para este año.

OTROS ASPECTOS

El año 2007 se caracterizó por la conclusión en unos casos y la continuación en otros de las obras de infraestructura previstas en el desarrollo de la empresa. Las obras en Loja fueron concluidas satisfactoriamente a inicios de año y la de Machala estará concluida a mediados del presente. Especial mención debemos hacer que de esta forma toda nuestra infraestructura física ha sido remodelada acorde a las exigencias que solicita Toyota a nivel mundial.

Una muy especial mención es el hecho de que luego de un largo proceso de estudio y aprobación se constituyó Toyota del Ecuador S.A. como el distribuidor único de productos Toyota en el Ecuador; esta empresa inició sus labores en el mes de marzo y desde esa fecha es nuestro proveedor de vehículos y partes Toyota.

Como fue informado oportunamente en este Distribuidor participamos en proporciones iguales nuestro colega Casa Baca S.A. y Toyota Tsusho Corp.

Este acontecimiento significó un cambio muy profundo en todas las relaciones con el proveedor, en la logística, en el manejo de inventarios y en el sistema de operación y venta de la marca. Fue un reto que lo asumimos luego del debido análisis y los resultados ya los podemos percibir en las cifras y valores que ustedes hoy han conocido. Esperamos que el éxito sea continuo y creciente.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2008

Confiamos en tener un marco adecuado en el cual podamos desarrollarnos como empresa y cumplir nuestro objetivo. Confiamos también en que el gobierno asuma su función y deje con otra prioridad el papel de permanente plano electoral que ha asumido desde el inicio de sus funciones. Las perspectivas políticas como lo he manifestado al inicio de este informe no son halagadoras pero, no desmayaremos en nuestro empeño de alcanzar nuevas y más altas metas.

AGRADECIMIENTO

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

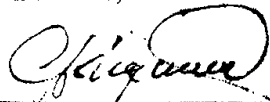
Particular agradecimiento a todos y cada uno de los funcionarios y empleados de la empresa ya que sin su esfuerzo diario no se hubiera alcanzado los resultados que hoy hemos conocido.

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

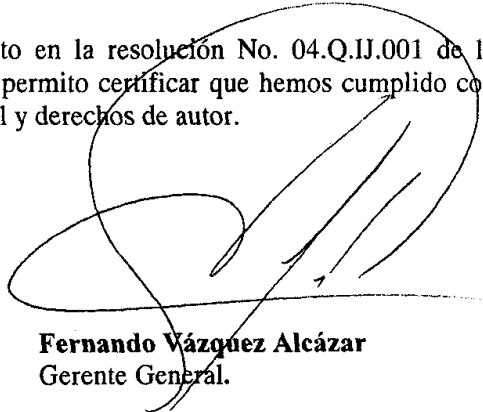
DERECHOS DE AUTOR

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,



Guillermo Vázquez Astudillo
Presidente.



Fernando Vázquez Alcázar
Gerente General.