

**INFORME DEL  
PRESIDENTE Y DEL  
GERENTE GENERAL**

**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 2008**

Señores Accionistas,

Con el propósito 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 2008" que, nos permitirá conocer las actividades realizadas y los resultados alcanzados en ese año.

**ENTORNO NACIONAL**

Como ha sido costumbre en nuestro país durante los últimos años, el 2008 no ha sido la excepción en el sentido de ser un año nuevamente de sorpresas y de situaciones políticas que de una y otra forma han afectado, no en forma positiva, el desarrollo de la actividad económica de la empresa privada.

El evento más trascendental ocurrido fue la Consulta Popular y la posterior instalación de la Asamblea Constituyente que elaboró la nueva Constitución Ecuatoriana. Tanto la consulta como la composición de los integrantes de la Asamblea fue mayoritariamente alineada al partido de Gobierno y, la oposición en minoría y bajo un ambiente en muchos aspectos antidemocráticos, no tuvo las oportunidades de expresarse como hubiera sido lo deseado.

Las reformas a la Ley Tributaria o de Equidad Tributaria con su nuevo reglamento también generaron enormes controversias.

El Gobierno caracterizó, a igual que en el año precedente, su actuación en una continuación de su campaña política dejando a un segundo plano las funciones propias que le corresponde al Poder Ejecutivo. Esta situación derivó nuevamente en un exceso del gasto público que minó las reservas monetarias del país y por ende la posibilidad de afrontar situaciones de crisis que se podrían presentar.

La confrontación con el sistema financiero fue constante lo que condujo a que la banca vaya en forma paulatina creando sus reservas en el exterior con la

consecuente merma de liquidez para cubrir la demanda local de fondos y el encarecimiento de la misma.

A esta situación, nada óptima, debemos añadir la crisis financiera internacional que se empezó a gestar a mediados de año y que a finales del mismo tuvo su punto más crítico. Este efecto recién empezó a sentirlo el país en época reciente y las consecuencias vendrán en los meses venideros.

La reducción de las exportaciones, el bajo precio del petróleo y la disminución de las remesas de los migrantes nos hacen preveer un año - que conjugado con el ambiente político que hemos descrito - será extremadamente difícil.

La nueva Constitución establece la elección de todas las autoridades públicas por lo que preveemos que al menos los seis primeros meses del próximo año se caracterizarán por el desarrollo de las campañas políticas.

### **SECTOR AUTOMOTOR**

Empezó el 2008 con la promulgación de la “Ley para la Equidad Tributaria en el Ecuador” - que creaba en unos casos y modificaba en otros - el Impuesto a los Consumos Especiales ICE que afectó directamente a una amplia gama de nuestra línea de vehículos paralizando prácticamente la venta de aquellos automotores de alto precio como son los modelos Rav, Fortuner, Runner, FJ Cruiser y Land Cruiser. Esta situación nos obligó a rediseñar una nueva provisión de modelos y diseñar una diferente estrategia de ventas a fin de acondicionarnos a la nueva realidad.

El mercado automotor ecuatoriano creció en un 22,85 % lo que permitió una venta de 112.573 unidades, de las cuales 10.360 correspondieron a TOYOTA. La participación de esta marca en el mercado fue del 9,20 % frente al 8,67 % que tuvo en el año 2007.

El incremento de las ventas de TOYOTA en el país frente al 2007 fue del 32 % lo que demuestra que nuestro crecimiento fue mucho mayor al crecimiento del mercado automotriz.

	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>Diferencia</b>	<b>Incremento</b>
Mercado	89.169	91.633	112.573	20.940	22,85 %
<u>TOYOTA</u>	6.328	7.848	10.360	2.512	32,00 %

El sector de electrodomésticos y video-sonido alcanzó ventas a nivel nacional de US\$ 605.0 millones ( US\$ 273.0 millones en línea blanca y US\$ 248.0 millones en línea café).

La participación de ITSA a nivel nacional en línea blanca es del 3,93 % y del 4,00 % en la línea café. En el año precedente fue del 4,65 % de participación en la línea blanca y 2,71 % en la línea café.

Nuestra participación en las ventas totales de Panasonic en Ecuador es el 9,60 % ; 2 % en las de LG y del 32 % de las de Philips.

En forma consolidada, nuestra participación en el sector es del 3,41 % frente al 3,84 % del año 2007.

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**

A pesar de la situación tan adversa con la que iniciamos el año y en la cual las previsiones eran de un descenso en las ventas por lo mencionado en los antecedentes de este informe, nuevamente para la empresa es el sector más importante en cuanto a ventas se refiere. En el año 2008 hemos vendido 3.409 vehículos con un valor total de US\$ 69.9 millones de dólares frente a las 2.905 unidades que por US\$ 60.3 millones se vendieron en el año 2007; esto representa un crecimiento de 504 unidades equivalentes al 17,35 % y al 16,00 % en lo que a valores se refiere.

Como hecho sobresaliente debemos indicar que culminamos con éxito la construcción de nuestro nuevo local en la ciudad de Machala. Es el primer local en el país que cumple con todos los requerimientos que exige la marca TOYOTA. Fue diseñado y construido bajo sus lineamientos y es por eso que este local se ha constituido en el icono de la presencia de TOYOTA en el Ecuador. La inauguración fue un éxito por su difusión y sobre todo por la aceptación de la ciudadanía de Machala.

Es por ello y otras razones que nuestra Sucursal Machala es la que mayor ha crecido. Las ventas fueron de 416 unidades frente a los 249 del año anterior lo que significa un crecimiento del 67,07 % en unidades y del 66,65 % en valores.

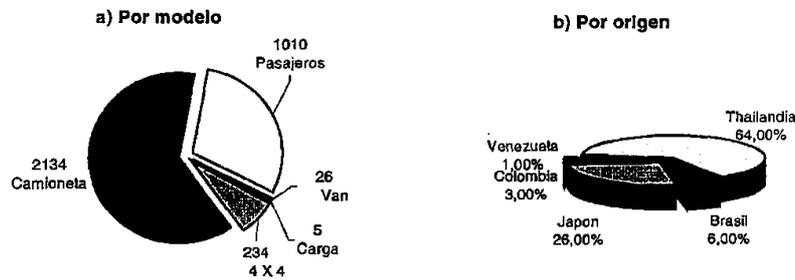
La operación de TOYOCOMERCIAL en Quito permitió vender 1.382 unidades frente a las 1.274 del año 2007, el crecimiento estuvo en el orden el 8,48 % en el número de vehículos y del 12,98 % en valores.

Contra todo pronóstico, 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 ocho años:

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
u.u.	1732	1818	1602	1947	2272	2362	2905	3409
US\$	32.8	30.9	30.2	35.3	41.4	48.6	60.3	69.9

La participación de las ventas de ITSA en el total de las ventas de TOYOTA en el país es del 32,91 % frente al 37,01 % que tuvimos el año anterior. Este decremento se debe a la creciente recuperación del mercado de Guayaquil atendida a través de nuestra asociada Toyocosta S.A.

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



## **SECTOR LINEA PARA EL HOGAR**

En este sector dimos un paso trascendental al introducir de forma definitiva nuestra marca propia de electrodomésticos Innova que es producida por nuestra proveedora Indurama S.A.

Esta estrategia de vender productos con nuestra propia marca nos permitirá ir reduciendo la dependencia de la marca Kelvinator que, si bien es producida por Indurama S.A., pertenece a una multinacional con los riesgos y costos que esto implica.

En el total de ventas de electrodomésticos las ventas de Innova corresponden al 83 % y las de Kelvinator el 17 %.

Este sector continúa siendo el segundo más importante en cuanto a ventas se refiere . Este año se alcanzó a vender US\$ 20.5 millones que frente a los US\$ 18.8 millones vendidos en el 2007 significa un crecimiento del 9,04 %. Las líneas que comprenden este sector son: Innova, Philips, Panasonic, LG y, reduciendo su participación la marca Kelvinator.

La sucursal que ha sobresalido por su crecimiento es la de Cuenca ya que alcanzó un índice del 23,37 %.

Del total de US\$ 20.5 millones alcanzado en ventas, US\$ 1.8 corresponden a Kelvinator, US\$ 3.4 millones a Philips, US\$ 3.5 millones a Panasonic, US\$ 3.0 millones a LG, US\$ 8.8 millones a INNOVA y la diferencia la comparten Kelvinator Importado, Motorola y Kenmore.

## **SECTOR REPUESTOS**

La región Insular ha sido totalmente desabastecida en cuanto a provisión de repuestos para todas las marcas de vehículos. Nosotros hemos tomado la decisión de hacer presencia en Santa Cruz en donde inauguramos nuestro local el pasado mes de mayo. A más de ser un buen punto de venta nos da una fuerte imagen por la connotación internacional que siempre tienen las islas.

Luego de cumplir con todos los requerimientos de Ley y las propias de la región insular inauguramos nuestro local el pasado mes de mayo.

Debemos recalcar que es la primera marca automotriz que tiene su presencia en ese lugar y que por tanto generó enorme expectativa y gratitud de los insulares.

En este sector las ventas alcanzaron los US\$ 4.7 millones que frente a los US\$ 4.84 millones vendidos en el 2007 significó un decremento del 2,89 %.

Por regiones, las ventas de la zona de Cuenca representaron el 33,15 %, de las ventas totales; Guayaquil el 15,00 %; Machala el 13,00 %; Loja el 12,00 %; Ambato el 5,00 %, Riobamba el 3,00 % y la diferencia son las ventas realizadas a través de los Talleres en Quito.

### **SECTOR NEUMATICOS**

Este sector es el más dinámico y que a obtenido el mayor crecimiento dentro de las ventas de ITSA. Nuestra participación en la Distribuidora Llanmaxxis S.A. nos ha dado excelente resultados y a permitido que seamos la marca importada número uno en el país. El producto es de primera calidad por lo que los reclamos bajo garantía prácticamente son nulos.

De igual manera, hemos vendido Continental para satisfacer la demanda de algunos pocos clientes.

Las ventas este año alcanzaron los US\$ 6.45 millones que frente a los US\$ 4.91 millones del año anterior significan un crecimiento del 27,81 % .

Del total vendido, el 97.6 % corresponde a la marca Maxxis y la diferencia del 0.4 % a la marca Continental General Tire.

Es muy grato informarles que debido a los excelentes resultados obtenidos en el país durante los últimos años y ante un pedido nuestro, Maxxis International concedió a Llanmaxxis S.A. la distribución del producto en el Perú lo que conllevó a la formación de Llanmaxxis Latinoamérica con sede en Panamá como la distribuidora regional y, Llanmaxxis Perú y Llanmaxxis Ecuador como las distribuidoras locales. La participación de ITSA en estas empresas es la misma que originalmente tuvimos cuando se formó Llanmaxxis S.A.

La operación en el Perú comenzó a fines de año y, las ventas hasta el momento han ido creciendo en lo que consideramos será para nosotros un negocio extremadamente importante.

**SECTOR OTRAS VENTAS**

Las ventas en este sector han sido de US\$ 1.1 millones ligeramente superior a los US\$ 0.59 que se vendieron en el 2007. Estas ventas comprenden las líneas de servicios de mecánica, tecnicentros y vehículos usados.

**PARITICIPACION DE ITSA EN EMPRESAS RELACIONADAS**

Los resultados de las empresas en las cuales tenemos participación accionaria ha sido por demás beneficiosa como se puede observar en la cuenta " Utilidad Participación Accionaria " en el estado de Pérdidas y Ganancias adjunto. Este rubro alcanza el valor de US\$ 1.15 millones

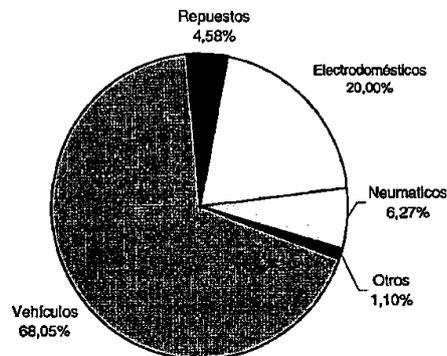
Participamos en Toyota del Ecuador con el 33,33 % de acuerdo al Convenio de Distribución Unico de la marca TOYOTA que en su momento se firmó con Casabaca S.A. TDE y TMC; en Toyocuenca S.A. con el 100 %; en BYPSA con el 100 %; y, en forma minoritaria en Plastiazuy con el 4,18. %

**VENTAS TOTALES**

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\$ 102.8 millones que frente a los US\$ 89.8 millones del año anterior significa un crecimiento del 14,47 %.

El superar los 100.0 millones de dólares fue alcanzar una meta que nos habíamos propuesto cuando elaborados el presupuesto de ventas para el 2008 y que lo vimos muy difícil de cumplir por las medidas que a inicios de año tomó el Gobierno Nacional.

### Ventas por línea



### **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.

Por tanto, con este considerando, contablemente tenemos que la utilidad antes de participación de empleados e impuestos alcanzó los US\$ 8'650.- frente a los US\$ 10'176.- que se obtuvo en el 2007.

Es muy importante tomar nota que en el valor US\$ 10'176. está considerado el ingreso extraordinario de US\$ 2'065 que produjo la venta a TTC de las acciones en TDE de acuerdo al Convenio de Distribuidor Unico de Toyota en Ecuador.

Por tanto, si excluimos en ese año este rubro tenemos que las utilidades propias del negocio pasaron de US\$ 8.11 alcanzados en el 2007 frente a los US\$ 8.65 obtenidos en el 2008.

La participación a trabajadores pasó de US\$ 1.16 a US\$ 1.17 y el Impuesto a la Renta subió de US\$ 1.30 a US\$ 1.53.

La utilidad neta creció a US\$ 1.53 del US\$ 1.30 obtenido en el año 2007.

Debemos señalar que acogiendo la sugerencia de nuestro Asesor Tributario, Dr. Felipe Coello y nuestros Auditores, señores Jorge Rojas por parte de Ecuaneropa S.A. y Xavier Hermida de la empresa, el Directorio en su sesión del 04 de marzo autorizó que, dado los muy favorables resultados obtenidos en el año, se creen provisiones extraordinarias por US\$ 741.158,31.-

#### **PROPUESTA DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES Y AUMENTO DE CAPITAL**

El Directorio en su sesión del 04 de marzo de 2009, luego de analizar los balances, los resultados obtenidos y los proyectos a desarrollar, acordó sugerir a la Junta de Accionistas lo siguiente:

- a) Que, después de que se hayan calculado y pagado los valores que corresponden al 15% de Participación de Trabajadores y de Impuesto a la Renta, se distribuya a los accionistas un dividendo en efectivo equivalente al 13,00% del capital social actual; esto es, que se reparta entre los accionistas la cifra de US\$ 3'120.000,00 (Tres millones ciento veinte mil dólares). Este pago se lo deberá realizar en función de los flujos de la empresa previstos para este año.
- b) Que se destine el remanente a elevación de capital, incluido el valor que corresponda a la apropiación para Reserva Legal correspondiente al año 2008.
- c) Que se aumente el Capital Social de la Empresa en la cifra de US\$ 3'000.000,00 (Tres millones de dólares) lo que equivale a un 12,50% de incremento sobre el capital actual, y que para pagar dicho incremento se utilice:
  1. El 10% de la Utilidad del año 2008 que por mandato de la Ley debe destinarse a la Reserva Legal.
  2. El remanente de la Utilidad del año 2008, una vez que se haya deducido la cifra correspondiente al reparto en efectivo a la que se refiere el literal anterior.
  3. La cuenta "Reserva por Valuación" hasta por la cifra que se requiera para completar la cifra del aumento de capital.

## **PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2009**

Como mencionamos al inicio de este informe, las perspectivas para el año actual son extremadamente difíciles tanto por la situación financiera internacional y las repercusiones que esto tiene en nuestro país a más de las propias generadas por un manejo totalmente desacertado de las medidas que se deberían tomar ante una situación de crisis económica generalizada. Me refiero especialmente al enfrentamiento con organismos internacionales de crédito de quienes tanto vamos a necesitar en un momento dado; al no haber contribuido a generar un ambiente de consenso con los sectores financieros y productivos del país a más de crear desconfianza sobre el manejo que en forma democrática independiente debe existir en los organismos de justicia y de control.

Las primeras medidas restrictivas para el sector importador ya se han tomado y los efectos para nuestra actividad es una fijación de cupos que afectará sobremanera a la venta de vehículos y neumáticos.

Naturalmente, estamos tomando las medidas a fin de maximizar las utilidades en las condiciones que se han fijado y, sustituir las ventas que vamos a perder con otras líneas que esperamos produzcan los beneficios que esperamos.

Tengan las seguridad Señores Accionistas que tanto el Directorio como la Administración asumirá su responsabilidad para enfrentar el futuro cercano.

## **AGRADECIMIENTO**

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

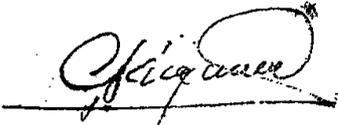
Particular agradecimiento a todos y cada uno de los funcionarios y empleados de la empresa ya que sin su esfuerzo diario no se hubiera alcanzado los resultados que hoy hemos conocido.

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

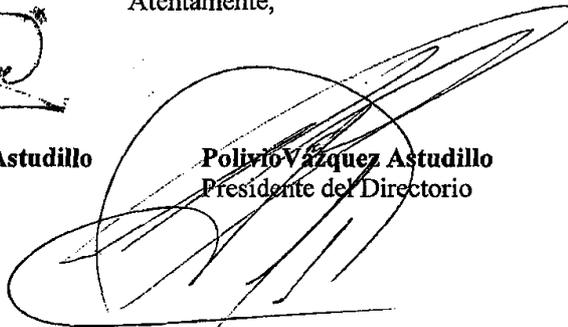
**DERECHOS DE AUTOR**

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 Senior



**Polivio Vázquez Astudillo**  
Presidente del Directorio

**Fernando Vázquez Alcázar**  
Gerente General.