

**INFORME DE LA PRESIDENCIA Y LA GERENCIA
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
COMPAÑÍA INTERNACIONAL DE MAQUINAS COPIADORAS
"INTERMACO C.A."**

SEÑORES ACCIONISTAS:

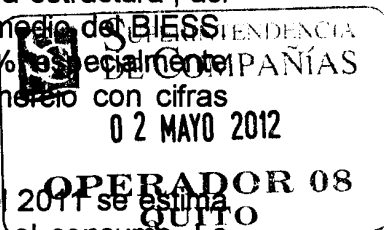
Cumpliendo con las disposiciones legales y estatutarias, sometemos a consideración de ustedes la gestión y resultados correspondientes al Ejercicio Económico del año 2011, contenidos en los informes y en los Estados Financieros que los acompañan:

ASPECTOS GENERALES:

Durante el año 2011, la economía ecuatoriana mostró síntomas de una ligera recuperación pese a la debilidad de la economía mundial, especialmente la europea, en el segundo semestre del año. El sostenido alto precio del petróleo cercano a un promedio de \$100 dólares por barril, 38% superior al del año anterior y al calculo presupuestado, permitió una nueva expansión del gasto corriente y el gasto de inversión en el sector público cuyas cifras superan fácilmente el 40% del PIB; dinamizando el consumo en general. Las exportaciones de petróleo crecieron en 33,5% en valores reales y las remesas de dinero enviadas por los migrantes se incrementaron en 3,12%.

Por ramas de actividad económica, el sector de la construcción registra las mayores tasas de crecimiento, alcanzando un incremento anual acumulado cercano al 25%, generando un alto impacto positivo en términos de empleo, empujado por la construcción de carreteras y demás obras de Infra-estructura, así como en una importante concesión de créditos hipotecarios por medio del BIESS. A esto le sigue la industria manufacturera con crecimiento de 7,5% especialmente en el área de alimentos; minas y canteras con 5,4%, y el comercio con cifras inferiores.

Según el Banco central de Ecuador el crecimiento económico del 2011 se estima en un 6,5%, impulsado especialmente por la inversión estatal y el consumo. La inflación al cierre del 2011 se ubicó en 5,4%; cuyo incremento se explica en un 47% por la fluctuaciones de los precios de los alimentos y luego por el incremento de las materias primas en los primeros meses de año. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y censos INEC, el desempleo bajó un punto porcentual en relación al año 2010, llegando a ubicarse en 5,1%. Señala, además de que el subempleo



pasó del 47,1% al cierre del 2010, al 44,2% en el 2011. Estas cifras crean dudas ya que durante estos dos últimos años la Población Económicamente Activa PEA, no ha registrado crecimientos.

A finales del 2011, el Gobierno llevó a cabo la novena reforma tributaria para poder seguir financiando el crecimiento del gasto público, enfocado a un incremento de la tasa impositiva para el impuesto de los consumos especiales de los cigarrillos y las bebidas alcohólicas, y lo mas importante el aumento del impuesto a la salida de divisas en un 150%, pasando del 2% al 5%. A pesar de las continuas reformas fiscales y a los grandes precios del petróleo, el déficit fiscal se situó en alrededor de 1.000 millones de dólares.

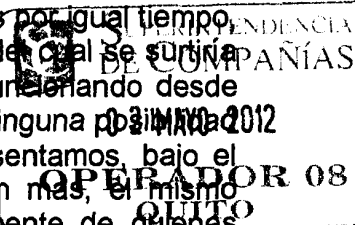
El cúmulo de impuestos, creados en los últimos años, afectan indiscutiblemente a las actividades empresariales, generando, cada vez mas, el desaliento en la inversión privada y extranjera, provocando un escenario complejo en el desarrollo de las actividades empresariales privadas.

ASPECTOS PARTICULARES:

La caída de la demanda del sector privado ecuatoriano, iniciada desde hace cerca de tres años para los productos y actividades propias de nuestra Empresa, continúan hasta la presente fecha, acentuándose aún mas, por el poco interés que presentan algunos nichos importantes del mercado como las notarías públicas y las universidades en invertir en equipos nuevos, al verse claramente amenazadas por los proyectos de ley gubernamentales, con la intervención directa en sus actividades, ocasionando una clara inseguridad de su inversión.

Habiéndose convertido, el Estado Ecuatoriano en el gran comprador, hemos concentrado nuestros esfuerzos en atender y ganar el mercado del sector público, cuya participación en nuestras ventas ha crecido, pero no, en la forma y volumen deseados; impedidos por dos factores fundamentales que se explican a continuación.

El primer factor parte desde hace cerca de tres años, en que el Estado Ecuatoriano, una vez creado el Instituto Nacional de Compras Públicas INCOP, incorporó el llamado "Convenio Marco de equipos de Impresión", mediante un concurso que establecía un contrato por seis meses, renovables por igual tiempo, creando un "Catálogo Electrónico", para equipos de impresión, del cual se surtía todo el aparato estatal obligatoriamente. Este catálogo viene funcionando desde entonces con la participación de determinadas marcas, sin dar ninguna posibilidad al resto de marcas en el mercado, entre ellas, las que representamos, bajo el concepto de que se ha venido postergando y renovando, sin mas, el mismo Convenio automáticamente, a pesar de la insistencia permanente de quienes representamos las demás marcas en el mercado.



Este sistema, lógicamente, ha marginado del mercado de la gran demanda estatal a quienes estamos fuera, dejándonos únicamente la posibilidad de venderle al Estado, aquellos modelos especiales y de necesidades extraordinarias, mediante el sistema de invitación a "Proceso de Subasta Inversa Electrónica", en el que lógicamente participan todas las marcas del mercado; convirtiéndose en una suerte poco alcanzable.

Desde hace algo mas de dieciocho meses, las marcas que estamos fuera del sistema, hemos venido presionando para que se vuelva abrir la posibilidad cierta, que contempla la Ley, de abrir el Convenio, cada seis meses, como estuvo establecido al inicio, para renovar el Contrato con la inclusión de nuevos y todos los ofertantes en el mercado. Nos han ofrecido por varias ocasiones hacerlo; incluso teniendo reuniones y presentaciones de los productos y esquemas, pero desgraciadamente, cada vez que parece que va ha suceder, simplemente se diluye.

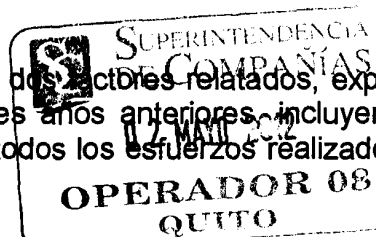
Aparentemente, después de las últimas reuniones y presentaciones, volvemos a tener la esperanza que para mediados de año pueda hacerse realidad la apertura del Convenio, e incluir a las demás marcas en el mercado.

El segundo factor.- nace originalmente del primero. Una vez que se establecía el primer "Convenio Marco de equipos de impresión", se crearía un segundo "Convenio Marco de Suministros, Repuestos y Servicios de equipos de impresión". Este Convenio, a través de tres años transcurridos, aún no se inicia. La provisión de suministros, repuestos y servicio se lo viene haciendo a través de invitación a "Proceso de Subasta Inversa Electrónica", con la consigna de que cada Institución estatal pida todos los productos mezclados de todas las marcas en conjunto. Esto ha incentivado la creación de cientos de comerciantes que participan en estos procesos con cualquier tipo de productos, sin que exista el menor control de uso de productos originales, con una liberalidad absoluta.

Pocas Instituciones estatales exigen la originalidad de los productos, dejando fuera del mercado a los representantes de las marcas. Por insistencia de los representantes de las marcas, se nos ha informado y ofrecido, que luego de que termine el próximo proceso del nuevo Catálogo se procederá con este. En fin esperemos que no sean solo esperanzas.

La trascendencia de las consecuencias de los dos factores relacionados, explican la disminución del volumen de ventas en los tres años anteriores, incluyendo las ventas y resultados del año 2011, a pesar de todos los esfuerzos realizados para paliar las circunstancias.

Hemos continuado con la búsqueda de nuevas oportunidades en el mercado internacional de equipos y productos afines al negocio. Desde finales del 2010, y durante todo el 2011, nos hemos consolidado como el mayor subdistribuidor de equipos de impresión, multifunción B/N y color, y matriciales marca OKI, mediante un distribuidor mayorista de la marca; esto nos ha permitido consolidar un primer



acuerdo de distribución directa, que se materializaría a mediados del próximo mes de mayo. Desde Agosto del 2011, ya fuimos calificados por OKIDATA Japan, como taller autorizado OKI.

A partir del mes de Abril del 2012, iniciaremos la distribución asociada mediante un acuerdo con Toshiba de impresoras, equipos multifunción B/N y color marca LEXMARK. La primera importación está ya en camino.

Hemos continuado con los programas de capacitación del personal en la áreas técnica y de ventas con entrenamiento y aprendizaje de cursos dictados por Toshiba, Riso, OKIDATA, y LEXMARK localmente, en el exterior y a través del Internet, lo que repercute positivamente en la imagen de las marcas que representamos y vendemos, ante nuestros clientes.

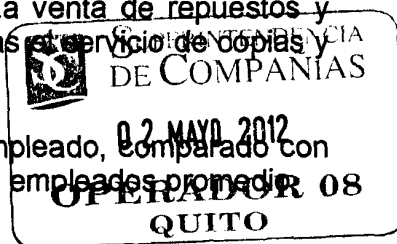
Los departamentos administrativos, financiero-contables y de control, reciben permanentemente capacitación, especialmente en el campo fiscal, debido a los continuos cambios e implementaciones de políticas y regulaciones fiscales y legales en el ámbito comercial. Se han realizado varios cursos de capacitación para emprender en la tarea de cambio en la presentación futura de los estados financieros en base a la adopción de la nueva normativa constante en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), y hemos presentado dentro de los términos y plazos establecidos el plan de implementación de NIIF, cuya aplicación entró en vigencia desde el primero de enero del 2012.

Los Señores Accionistas tienen a disposición los Estados Financieros anexos y los cuadros comparativos, los mismos que guiarán los siguientes análisis.

VENTAS

Las ventas netas totales en el año sumaron \$ 1.149.647 dólares, con un decrecimiento del 3,27% en relación al año anterior. La ventas de equipos y suministros en valores disminuyó en 2,8%, mientras que el número de unidades básicas vendidas se mantuvo en iguales cantidades. La venta de repuestos y servicio técnico marcó un decrecimiento del 5,2%, mientras que el servicio de copias y arrendamiento cayeron en 24%.

Las ventas por empleado decrecen a \$3.421 por mes/empleado, comparado con \$3.537 del año anterior, manteniendo el mismo número de empleados promedio.



CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar comerciales suman un total de \$ 113.618 dólares, inferiores en un 19% a las del año anterior, baja relacionada especialmente a la diferencia de ventas del último mes del año 2011 en relación al año 2010. La cartera al cierre contable indica 36 días de crédito con relación a las ventas

promedio del 2011, contra 43 días del año anterior, lo que significa una disminución del 16% en número de días.

Se han realizado las provisión de cuentas incobrables de acuerdo a lo que permite la Ley, luego de amortizar los saldos incobrables permitidos.

INVENTARIOS Y ACTIVOS:

Los inventarios de mercadería suman \$ 326.078 dólares, lo que significa un aumento 1,4% en relación al saldo del año anterior, manteniendo estable los días de rotación de inventario.

Los activos fijos (no corriente) suman \$37.081 dólares, habiéndose aplicado todas las normas de depreciación respectivas.

Todos los inventarios y activos de la Compañía se encuentran cubiertos bajo pólizas de incendio, robo, hurto y transporte.

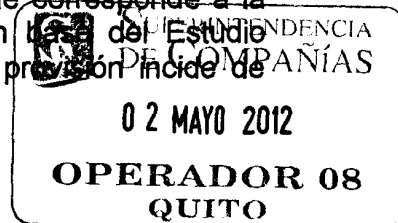
Los activos corrientes al 31 de diciembre suman \$ 563.381 dólares, 4,8% inferiores a los del año 2010.

PASIVO CORRIENTE Y LARGO PLAZO:

El pasivo corriente total, (lo que la Empresa debe a corto plazo) se mantiene en los mismos índices del año anterior, con una pequeña disminución, menor al 1%. En los valores del pasivo corriente está incluido la provisión del "impuesto a la renta" (anticipo único), por \$ 9.677,24 dólares, que lo deberíamos llamar, en nuestro caso, "Impuesto a la pérdida".

A pesar de las circunstancias, la liquidez de la Compañía se mantiene en una relación muy aceptable, habiendo variado en -0.13, en relación al año anterior, pasando de una relación activo corriente – pasivo corriente de 3.26 a 3.13; siendo la relación aceptable promedio de 1.50.

El pasivo a largo plazo (no corriente) suma \$ 139.043 dólares, un aumento de \$ 22.859 dólares (+19,7%) en relación al año 2010, valor que corresponde a la provisión de jubilación patronal y desahucio, sustentado en base del Estudio Actuarial debidamente permitido y legalizado. Este valor de provisión incide de forma importante en el resultado económico del año.



REPRESENTACIÓN DE MARCAS:

Las relaciones con Toshiba America Business Solutions Inc., RISO Inc., y OKIDATA, Inc. se mantienen en excelente grado, gracias al cumplimiento de las condiciones de representación de las marcas.

Con relación a las ventas y utilidad bruta totales, las marcas representan lo siguiente:

		2010	2011
TOSHIBA	Ventas Totales	82,4%	75.6%
	Utilidad Bruta	84,7%	79,2%
RISO	Ventas Totales	15,6%	14.9%
	Utilidad Bruta	14,1%	13,7%
OTROS	Ventas Totales	2,0%	9.5%
	Utilidad Bruta	1,2%	7,10%

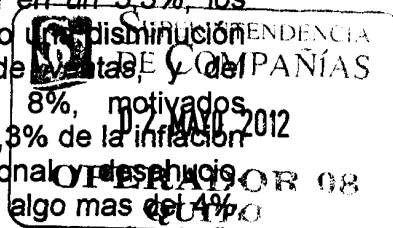
Se ha realizado publicidad, especialmente de la marca Toshiba y Riso, en la que se incluye vallas, páginas amarillas, y presentación de productos para clientes, dando una sustentable y especial presencia de la marcas.

RESULTADOS:

La falta de confianza en la inversión por parte de la iniciativa privada y extranjera ha venido produciendo una caída constante de la demanda de nuestros productos en el mercado, iniciada en el año 2009, y que continua hasta estos días. Esto, sumado a las dificultades para acceder al mercado estatal ya explicadas y analizadas, ha desembocado en que los resultados económicos de los años 2009 y 2010 sean pobres, y que los del 2011 hayan terminado con un saldo negativo.

Los esfuerzos realizados por la administración para atenuar esta caída, buscando otras líneas afines, han dado resultados positivos iniciales, especialmente con las ventas de productos de la marca OKI, que ha fortalecido la participación del rubro "otros", reflejado en el cuadro anterior, ayudando indiscutiblemente, a compensar el déficit de nuestra línea principal, tomando en cuenta, eso sí, que su rentabilidad bruta es menor.

Consecuentemente, a pesar, de que las ventas disminuyeron en un 3.3%, los costos de las ventas subieron en 1,35%, dando como resultado una disminución de la utilidad bruta en 7%. Los gastos administrativos, de ventas y del departamento técnico sufrieron incrementos promedio del 8%, motivados básicamente por el aumento salarial del 10%, muy superior al 3,8% de la inflación al cierre del año anterior y las provisiones de jubilación patronal y desahucio. Mientras tanto los gastos generales y servicios disminuyeron en algo mas del 4%, dando como resultado un aumento general de gastos del 4,75% en relación al año 2010.



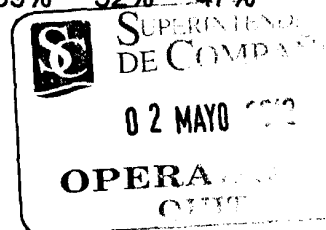
Los gastos financieros, incluidos otros ingresos y egresos y el impuesto a la salida de divisas disminuyó considerablemente en un 80%, gracias al pago total de la deuda bancaria realizada a finales del año 2010, y que influyó positivamente en la disminución de este gasto para el año 2011. Como ya se explicó anteriormente, la provisión de jubilación patronal y desahucio, mandatorio por Ley, influyó negativamente en los resultados.

Los resultados se expresan en las siguientes cifras:

	2010	2011
Ingresos operacionales	1.188.544	1.149.647
Costos operacionales	535.450	542.681
Gastos operacionales	608.541	614.604
Margen operacional	44.553	(7.638)
Gastos financieros	9.902	1.921
Provisión jubilación y Desahucio		22.859
Utilidad/perdida	34.651	(32.418)
Participación laboral	5.197	
Impuesto a la renta causado	6.795	0,00
Impuesto(anticipo a la renta único)	10.684	9.677
Utilidad o perdida neta del ejercicio	18.769	(42.096)

A continuación se exponen algunos de los índices que reflejan la evolución económica de la Compañía en los últimos años:

	95	99	03	07	08	09	10	11
Ind. de Solidez. (Liq)	0.95	2.16	2.32	2.21	2.66	2.16	3,26	3,13
Prueba Acida (Liq)	0.53	0.86	1.06	1.26	1.09	0.77	1,49	1,32
Rentab de la Inversión	0.00	86.3	43.4	35.8	30.5	4.02	8,5	0,0
De quién es la Cía	3%	52%	54%	45%	50%	39%	52%	47%



OBLIGACIONES Y RELACIONES LABORALES Y FISCALES:

Las relaciones laborales se han desarrollado en los mejores términos y sus obligaciones se encuentran saneadas totalmente. Las provisiones se han realizado de acuerdo a la Ley y a los principios contables. No existe ningún conflicto laboral general, con excepción de un reclamo laboral puntual que se ventila en un juzgado de trabajo. Se han cumplido las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Todas las obligaciones fiscales correspondientes al año 2011 se encuentran cumplidas y canceladas, incluyendo las obligaciones con otras entidades municipales, y estatales.

CONCLUSIÓN Y FUTURO:

Dentro de nuestros intereses particulares, abrigamos la esperanza de que se renueve positivamente el nuevo Convenio Marco para equipos de impresión, permitiendo el ingreso y la participación de las marcas que representamos en el mismo, así también la consecución de la apertura de un convenio para los suministros, repuestos y servicio, tan anunciado y poco tomado en cuenta.

En el ámbito nacional, el desenvolvimiento de la economía contrasta con el ambiente político que vive nuestro país. Desacreditaciones, desacuerdos, posiciones contrarias, ataques y falta de tolerancia, son noticias de todos los días; situación que perjudica la imagen del país, sin permitir que se actúe y se desarrollen las actividades en un ámbito de normalidad. Esto, empeora, aún mas, con la ausencia de seguridad jurídica, y la limitación de las libertades, causando serios daños al bienestar del país, tornándose cada vez mas pesado el desarrollo del emprendimiento.

Finalmente, dejamos constancia de nuestro agradecimiento a los Señores Accionistas por la confianza depositada en nosotros, y al Directorio por el apoyo recibido, así también a los Funcionarios y Empleados de la Empresa que supieron colaborar y respaldar con su denodado trabajo para salir adelante.

De los Señores Accionistas



**Carlos Albornoz B.
PRESIDENTE**



**Santiago Donoso Ch.
GERENTE**

