

**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 2012, contenidos en los informes y en los Estados Financieros que los acompañan:

ASPECTOS GENERALES:

La economía ecuatoriana en el año 2012 cerró con un crecimiento del Producto Interno Bruto del 4,8% anual, inferior al del año precedente, que alcanzó el 7,8%.

Durante el año, lo que mas contribuyó al crecimiento del PIB fue el sector de la construcción, seguido por una gran contribución de la administración pública impulsada por los altos ingresos petroleros a un promedio de \$98.40 dólares por barril; sin embargo al igual que años anteriores la producción petrolera del sector privado se redujo, llegando la participación de las empresas publicas al 72% del total. Las remesas de los inmigrantes se redujo provocado especialmente por la crisis en Europa.

Los resultados económicos nacionales se impulsan en un modelo en el cual el estado es el principal factor de crecimiento, con la obtención de recursos vía exportación de petróleo y aumento constante de los impuestos, destinando sus recursos, además del enorme gasto administrativo, a la construcción de carreteras, salud, educación, seguridad social, defensa, y servicios sociales.

Según las cifras presentadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, la tasa de inflación anual a diciembre del 2012 fue de 4,16%, mientras que en el 2011 cerró con el 5,41%. La canasta familiar básica a diciembre del 2012 llegó a \$595.7 dólares, \$18 dólares mas alta que el año anterior, información considerada por el gobierno para el dideño de su política salarial.

Las recaudaciones tributarias netas crecieron el 27% alcanzando cifras record. El impuesto a la renta creció 9%, el IVA en 11%, y el impuesto a la salida de divisas en 136%. Sin embargo la balanza comercial presentó un déficit de 143 millones de dólares, y la Reserva Internacional bajó en 16% en relación al año anterior.

ASPECTOS PARTICULARES:

La caída de la demanda del sector privado ecuatoriano, iniciada desde hace cuatro 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 más 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 surtiría 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 dos años, 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 el tercer trimestre 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 relatados, explican la disminución del volumen de ventas en los tres años anteriores, incluyendo las ventas y resultados del año 2012, a pesar de todos los esfuerzos realizados para palear 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 los dos últimos años, 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. 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, realizamos la primera importación a mediados del 2012, pero desgraciadamente un desacuerdo del trato inicial rompió su continuidad.

Al iniciar el año 2013, Toshiba Japan, nos ha anunciado el lanzamiento de varios modelos de impresoras multifunción de formato A4, que podrán competir de mejor forma en el mercado. Los tres primeros modelos ya están 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, y OKIdata 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 concluido 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), las mismas que han sido implementadas.

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 \$ 939.172 dólares, con un decrecimiento del 18,3% en relación al año anterior. La ventas de equipos y suministros en valores disminuyó en 17,6%, mientras que el número de unidades básicas vendidas disminuyó en 4,9%. La venta de repuestos y servicio técnico marcó un decrecimiento del 26,3%, mientras el servicio de copias y arrendamiento cayeron en 4.7%.

Las ventas por empleado decrecen a \$3.261 por mes/empleado, comparado con \$3.421 del año anterior, habiendo disminuido de 28 a 24 empleados.

CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar comerciales suman un total de \$ 145.402.93 dólares, superiores en un 28% a las del año anterior, aumento considerable relacionado especialmente a las especiales ventas del último mes del año 2012 en relación al año 2011. La cartera al cierre contable indica 55 días de crédito con relación a las ventas promedio del 2012, contra 36 días del año anterior, lo que significa un aumento del 52% 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. Además se han realizado la provisión de de cuentas incobrables menores a cinco años de vencimiento, por \$ 10.313,79 dólares aplicando las políticas de las NIFFS, contra la cuenta patrimonial de "Resultados acumulados por adopción de NIFFS".

INVENTARIOS Y ACTIVOS:

Los inventarios de mercadería suman \$ 319.627,12 dólares, lo que significa un decrecimiento del 2% en relación al saldo del año anterior, habiendo realizado una provisión de inventario obsoleto, especialmente en repuestos y suministros, de \$.8.542.50 dólares aplicando las políticas de las NIFFS, contra la cuenta patrimonial de "Resultados acumulados por adopción de NIFFS".

Los activos fijos (no corriente) suman \$31.798,14 dólares, 14% menor al año anterior, 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 \$ 508.301,08 dólares, 9,8% inferiores a los del año 2011.

PASIVO CORRIENTE Y LARGO PLAZO:

El pasivo corriente total, (lo que la Empresa debe a corto plazo) tiene un aumento del 7,7% pasando de \$ 180.132,22 dólares a \$ 194.040,74 dólares; aumento ocasionado especialmente por obligaciones a proveedores. Este pasivo lo compone además la cuenta por pagar por dividendos de años anteriores, la misma que propongo sea reversada por la Junta, con la finalidad de amortizar las pérdidas de los últimos dos años y parcialmente los resultados acumulados por la adopción de las NIIF.

En los valores del pasivo corriente está incluido la provisión del “impuesto a la renta” (anticipo único), por \$ 9.483,47 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 -0.52, en relación al año anterior, pasando de una relación activo corriente – pasivo corriente de 3.13 a 2.62; siendo la relación aceptable promedio de 1.50.

El pasivo a largo plazo (no corriente) suma \$ 129.980,64 dólares, una disminución de 6,5% en relación al año 2011, valor que corresponde a la provisión de jubilación patronal y desahucio, sustentado en base del Estudio Actuarial debidamente permitido y legalizado.

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	2012
TOSHIBA	Ventas	82,4%	75.6%	75.7%
	Ut.Bruta	84,7%	79,2%	81.8%
RISO	Ventas	15,6%	14.9%	13.8%
	Ut.Bruta	14,1%	13,7%	11.4%
OTROS	Ventas	2,0%	9.5%	10.5%
	Ut.Bruta	1,2%	7,10%	6.8%

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 las marcas.

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

	95	99	03	07	09	10	11	12
Ind. de Solidez. (Liq)	0.95	2.16	2.32	2.21	2.16	3,26	3,13	2,62
Prueba Acida (Liq)	0.53	0.86	1.06	1.26	0.77	1,49	1,32	0.97
Rentab de la Invers	0.00	86.3	43.4	35.8	4.02	8,5	0,0	0,0
De quién es la Cía	3%	52%	54%	45%	39%	52%	47%	40%

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, el mismo que fue resuelto en casación en febrero de este año. Se han cumplido las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Todas las obligaciones fiscales correspondientes al año 2012 se encuentran cumplidas y canceladas, incluyendo las obligaciones con otras entidades municipales, y estatales.

CONCLUSIÓN Y FUTURO:

Igual que en el año anterior, 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