

**INFORME DE LA GERENCIA DE LA
COMPAÑÍA INTERMACO C.A.**

Señores Accionistas,

En mi calidad de Gerente General de INTERMACO C.A., presento a consideración de ustedes el informe de la administración sobre la gestión, la situación económica y financiera de la compañía, correspondientes al ejercicio económico del 2013.

A pesar de haber tomado la Gerencia General de la empresa el 14 de octubre del año 2013, trataré de realizar este informe a fin de que puedan conocer la situación del negocio, con el mayor detalle posible.

COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO ECONÓMICO.- En el año 2013, los efectos de campañas políticas y ofrecimientos dado a las elecciones próximas, inestabilidad económica por los cambios en la matriz productiva, desequilibrio en la balanza comercial del país lo que generó cambios en las leyes de importaciones, el aumento del gasto público, la escalada de los precios derivados del petróleo han sido una continuidad en la incertidumbre del mercado y de la población. A pesar que durante el año existió una mayor demanda (mayor poder adquisitivo) generado por el exceso del gasto público, algo más de inversión en comparación con el año 2012, de todas maneras este comportamiento conservador del mercado y de disminución de las inversiones, tienden a afectar directamente los resultados de nuestro negocio.

SITUACION ACTUAL DE LA EMPRESA.- Existen factores importantes que se deben mencionar sobre los resultados obtenidos en este año fiscal, que son consecuencia directa de una estrategia y política comercial que adoptó la administración anterior durante los últimos 4 años.

Esta estrategia fue de, no crecer ni de realizar ninguna inversión en el negocio dada la incertidumbre política, económica y social sumado a política comercial enfocada directamente a comercializar los productos representados en el sector público.

Como consecuencia de estas decisiones, la empresa entro en una zona de confort, hizo que el negocio pierda participación de mercado, lo que llevo a perder clientes y oportunidades de negocio en el sector privado, la falta de atención y agilidad para participar en las diferentes licitaciones y subastas a través del portal publico de compras, hizo que fuera disminuyendo su participación de mercado y que ponga en riesgo la relación comercial y de representación de las marcas internacionales Toshiba y Riso.

1. SITUACION FINANCIERA A LA FECHA

No pude obtener los presupuestos del año 2013 porque no se habían realizado. Sin embargo hay que mencionar que las ventas de la empresa vienen cayendo año tras año, comprando las ventas de la empresa en el año 2011 que fueron de usd \$ 1.149.647 contra las ventas del 2013 que suman usd \$ 823.416 hay una disminución del 40%.

Los resultados netos de la empresa en el año 2011 fueron negativos en usd \$ 42.094 mientras que en el año 2013 también negativos

subieron a \$ 108.194, es decir incremento la perdida de la empresa en 257% en apenas 3 años.

Como conclusión se puede observar claramente que la situación de la empresa es crítica, lo que llevo a la administración anterior a tomar la decisión de buscar opciones de venta de la empresa y cambios en la administración.

Se estima basado en estas consideraciones que, la empresa con los cambios realizados a partir del mes de Octubre, pueda re direccionarse, lograr mejores resultados y recuperarse a partir del 2014.

Las proyecciones que la nueva administración realizó al hacer el análisis del negocio antes de tomar posesión de la misma, se manifestó a los nuevos accionistas que habría una perdida aproximada de usd \$ 100.000 al finalizar el año 2013, estimación que fue bastante cercana a la realidad con la que se terminó de cerrar el año. Todo esto se dio por la caída de las ventas sin que se haya logrado reducir los costos de operación, acción que la nueva administración se compromete a realizar con prioridad, entre las acciones esta, el cambio de oficinas, reducción de personal, cambio en la estructura organizacional de la empresa implementando el departamento comercial, nombramiento de distribuidores autorizados, entre otras acciones más.

Se incorporó con inversión a INTERMACO C.A. la empresa FAXYCOPIAS C.A. pasando el 100% del paquete accionario a manos de INTERMACO C.A.

2. IMPACTO DEL FLUJO DE CAJA EN LA OPERACIÓN

Según los informes presentados por la administración al 31 de Diciembre del 2013 la empresa tiene un déficit en el flujo de caja que asciende a \$135.000 que deberá ser cubierto a la brevedad posible ya que está causando serios problemas en la operación del negocio.

Se debe considerar que, al no haber cumplido contractualmente con nuestras marcas representadas, TOSHIBA y Riso, hemos puesto en riesgo la representación exclusiva para el Ecuador de dichas marcas, por lo que dentro del flujo de caja mencionado está previsto hacer una importación de usd \$ 100.000 hasta el 31 de marzo del 2014 fecha en la que ellos cierran su año fiscal, de esta manera tratar de mantener estable y en los mejores términos nuestras relaciones comerciales.

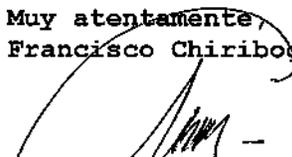
PERSPECTIVAS PARA EL 2014.- La situación política y económica tenderá a estabilizarse en el año 2014.

La empresa se enfocará en recuperar el mercado privado, desarrollando nuevos esquemas comerciales y ampliando su cartera de productos, continuará manteniendo la calidad de sus servicios, buenos precios de sus productos, esperamos seguir concretando alianzas estratégicas importantes con empresas líderes en el mercado, para continuar con su consolidación, así como mejorar su posición económica.

CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES LEGALES.- INTERMACO C.A. ha cumplido con las normas regidoras de la actividad empresarial como son leyes tributarias, laborales, comerciales, etc.

Agradezco a la Junta Directiva y a los accionistas de la compañía por la confianza depositada en mi persona para el desempeño del cargo de Gerente General y representante legal, durante el presente ejercicio.

Muy atentamente,
Francisco Chiriboga



INTERMACO C.A.
GERENTE GENERAL