

INTCOMEX DEL ECUADOR S.A.

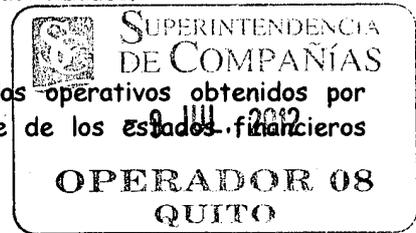
INFORME DE LA GERENCIA GENERAL

SEÑORES ACCIONISTAS

Cumpliendo con lo establecido en los estatutos sociales de la empresa y la ley de compañías pongo a su consideración el presente informe sobre la gestión realizada en el ejercicio 2011.

Este informe contiene un análisis de los elementos políticos y económicos más relevantes que conforman el escenario de la empresa en el cual ha desarrollado sus actividades.

La siguiente revisión analítica presenta los resultados operativos obtenidos por INTCOMEX DEL ECUADOR, la información base se obtiene de los estados financieros cortados al 31 de Diciembre del 2011



INTCOMEX DEL ECUADOR S.A.	Año terminado en						
	YTD 2011.DEC	YTD 2010.DEC	Increase/ (decrease)	Abs. value Percentage	> 10% yes / no	> 5% pre-tax yes / no	Analytical yes / no
Ventas	76.266.952	63.700.924	12.566.028	19,73%	yes	yes	yes
Costo de Ventas	(69.893.763)	(58.473.992)	(11.419.772)	19,53%	yes	yes	yes
Margen Bruto	6.373.189	5.226.933	1.146.256	21,93%	yes	yes	yes
Gastos Operativos	(4.361.070)	(3.627.705)	(733.365)	20,22%	yes	yes	yes
Otros ingresos / egresos	(56.324)	(58.306)	1.982	3,40%	no	no	no
Resultado antes de Impuesto a la Renta	1.955.794	1.540.921	414.873	26,92%	yes	yes	yes
Impuesto a la Renta	(378.020)	(440.006)	61.987	14,09%	yes	no	no
Resultado neto	1.577.774	1.100.915	476.860	43,31%	yes	yes	yes

La revisión realizada a continuación presenta las variaciones superiores al 10% entre los períodos comparados y que cumplen también la condición de ser mayores al 5% del ingreso antes de impuestos,

- **VENTAS, COSTO DE VENTAS Y MARGEN BRUTO.**

Ventas. En general los saldos contables de ventas presentan un crecimiento de US\$ 12.566K, equivalente al 19.73%, pasando de US\$ 63.701 K acumulado a Diciembre del 2010 a US\$ 76.267 K a Diciembre del 2011.

Un resumen de los cambios anuales presentados en las ventas por Categoría de Productos se presenta en el cuadro siguiente:

Metrics	Business Division	Total		Variación	Total General
		2010	2011		
	?	464	2.391	1.928	415,56%
	consumable	3.412.624	4.907.525	1.494.901	43,81%
	Consumer Electronics	6.170.379	5.401.614	-768.766	-12,46%
	Exclusive	3.623.661	3.498.159	-125.502	-3,46%
	Mobile	38.489	734.782	696.294	1.809,09%
	Networking	1.192.325	3.692.103	2.499.779	209,66%
	OEM	8.470.208	8.062.120	-408.089	-4,82%
	peripheral	7.166.197	6.853.241	-312.956	-4,37%
	Servers	3.976.256	4.578.104	601.848	15,14%
	Software	2.368.050	4.005.982	1.637.932	69,17%
	Systems	25.945.310	33.189.098	7.243.787	27,92%
	Total Sales\$	62.363.964	74.925.120	12.561.157	20,14%
	Total Margin\$	4.991.675	5.841.159	849.484	17,02%
	Total Margin%	8,00 %	7,80 %	-0,21 %	-0,21%
	Total Sold Quantity	860.881	1.012.053	151.172	17,56%

Costo de Ventas y Margen Bruto. El costo de ventas por el período anual terminado a Diciembre del 2011, acumuló un valor de US\$ 69.894K, superior en US\$ 11.420K equivalente al 19,5% al Costo de Ventas acumulado a Diciembre del 2010 que fue de US\$ 58.474K.

El crecimiento experimentado en el costo de ventas anual es inferior en 0,2% en relación al crecimiento de la Venta del mismo período, lo cual permite que el margen bruto tenga un crecimiento mayor esto es al 21.9% como se muestra a continuación:

XEC	YTD	YTD	Variance \$	Var %
	2011.DEC	2010.DEC		
Total Revenue	76.266.952	63.700.924	12.566.028	19,7%
Cost of Sale				
Cost of Goods Sold	70.227.026	58.474.270	11.752.756	20,1%
Price Protection	-	-	-	0,0%
Rebates & Incentives	(379.099)	(126.063)	(253.036)	200,7%
Reserve for Inventory Obsolescence	35.322	73.764	(38.442)	-52,1%
Duties & Importation Costs	(4.836)	-	(4.836)	100,0%
Freight & Logistics Costs	-	-	-	0,0%
RMA & Warranty Costs Customers	(5.465)	2.087	(7.552)	-361,9%
RMA & Warranty Costs Vendors	17.022	14.633	2.390	16,3%
Discount for Prompt Payment	(17.820)	-	(17.820)	100,0%
Other Costs (Licenses Assembly etc)	21.613	35.301	(13.688)	-38,8%
Total Cost of Sale	69.893.763	58.473.992	11.419.772	19,5%
Gross Profit	6.373.189	5.226.933	1.146.256	21,9%
	8,36%	8,21%		

[Handwritten signature]

En general el costo de los productos vendidos ha mantenido la tendencia del crecimiento de la venta, sin embargo es superior en un 0,4% que representa US\$ 255K en exceso, frente al costo de ventas obtenido durante el periodo anual del 2010

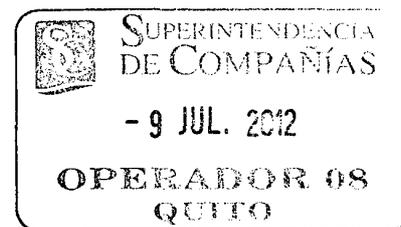
El crecimiento adicional encontrado en el costo del producto vendido se compensa con los Rebates & Incentivos registrados en el año 2011 que se incrementaron en US\$ 253K en relación al período 2010 y que se obtuvieron de varias marcas como Microsoft, Xerox, Epson y HP ISS, la recuperación de estos valores compensa el crecimiento del costo de ventas del mismo período.

Adicionalmente, como parte del costo del producto vendido, el nivel de Reservas por Obsolescencia de los stocks decreció en US\$ 38K, se obtuvo descuentos por pronto pago a proveedores de US\$ 17K y una reducción en Otros Costos por US\$ 13K, generando un beneficio de US\$ 68K, que contribuyen en el período 2011 a reducir el crecimiento del costo de ventas del período.

El incremento de rebates y el decrecimiento en los requerimientos de reserva para obsolescencia de inventarios permitió que el GROSS MARGIN crezca 21.9% equivalentes a US\$ 1.146K pasando de un margen bruto de 8,21% en el año 2010 a 8,36% en el año 2011.

- **GASTOS OPERATIVOS.**

Los gastos operativos se incrementan en 20,2% que corresponden a un crecimiento de US\$ 733K, acumulando US\$ 4.361K en el período anual terminado a Diciembre del 2011 frente a US\$ 3.627K de similar período del año 2010. El crecimiento experimentado en los gastos operativos que en el año 2010 representó el 5.62% paso a representar el 5,72% en el año 2011, A continuación se presenta la composición y variaciones encontradas en este grupo de cuentas.



A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized letter 'Q' followed by a horizontal stroke.

XEC	YTD	YTD	Variance \$	Var %
	2011.DEC	2010.DEC		
Operating Expenses				
Salaries and Payroll Related	2.594.829	2.201.857	392.973	17,8%
Professional Fees	57.243	61.790	(4.546)	-7,4%
Communications & IT related	73.325	87.463	(14.138)	-16,2%
Representation	697	3.727	(3.030)	-81,3%
Travel	84.349	77.814	6.535	8,4%
Transportation	288.958	238.131	50.827	21,3%
Office & Warehouse	331.937	330.777	1.160	0,4%
Building & Occupancy	247.393	227.623	19.770	8,7%
Marketing & Advertising	100.378	88.476	11.902	13,5%
Financial & A/R	88.654	52.301	36.353	69,5%
Depreciation	112.217	115.701	(3.484)	-3,0%
Amortization	-	-	-	0,0%
Bad Debt Expense	230.086	77.025	153.061	198,7%
Insurance Related	4.968	3.308	1.660	50,2%
Other Operating Expense	146.035	61.712	84.323	136,6%
Inflationary Adjustment (Costs)	-	-	-	0,0%
Total Operating Expenses	4.361.070	3.627.705	733.365	20,2%
	5,72%	5,69%		

- Impuesto a la Renta**

El gasto por impuesto a la renta de la compañía en el periodo anual terminado en Diciembre del año 2011, decreció en US\$ 62K efecto del registro de los impuestos diferidos que tiene por cobrar la compañía por diferencias temporales en la declaración de sus impuestos de años anteriores y del año 2011.

El registro de los impuestos diferidos por diferencias temporales ocasionadas en el manejo de provisiones de cuentas incobrables, reserva para obsolescencia de inventarios, impuesto a la salida de divisas, así como en las nuevas provisiones de beneficios sociales (jubilación patronal y desahucio) registradas a partir del año 2011, generó una reducción en el gasto por impuesto a la renta de US\$ 138K.

En el cuadro que se encuentra a continuación se presenta un resumen de los impuestos diferidos más el registro del impuesto a la renta del periodo anual terminado en Diciembre del año 2011, que fue mayor al realizado en similar periodo del año 2010.

RESUMEN DE IMPUESTOS DIFERIDOS	
No. Corriente	
Provisión para cuentas incobrables	29.296
Reserva para obsolescencia de inventarios	31.913
Impuesto a la salida de divisas	141.221
Bonos Gerenciales	1.725
Reserva por Jubilación Patronal	26.735
Total impuestos diferidos	230.890

RESUMEN DE LOS IMPUESTOS DIFERIDOS
 - 9 JUL. 2012
 Dic-31
 OPERADOR 08
 2011

CALCULO DE IMPUESTO A LA RENTA	2011.DEC	2010.DEC	Cambio	%
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	1.976.770	1.540.921	435.849	28,3%
Porcentaje %	24%	25%	-1%	
Impuesto a la Renta	474.425	385.230	89.195	23,2%
Mas: Gastos no deducibles			-	
Diferencias temporales	186.896	82.666		-
Diferencias permanentes	36.899	14.721		-
Menos: Ingresos exentos			-	
Diferencias temporales	(78.246)			
Diferencias permanentes	(11.064)	(48.530)		-
Impuesto a la Renta registrado	608.910	434.087	174.823	40,3%
Menos: Impuestos Diferidos	(230.890)	-	(230.890)	
Impuesto a la Renta Neto	378.020	434.087	(56.067)	-12,9%

BALANCES GENERALES COMPARATIVOS A Diciembre 31 del 2011 y 2010

A continuación se encuentra un resumen comparativo de los principales grupos componentes de los balances generales de INTCOMEX DEL ECUADOR S.A. a Diciembre 31 del 2011 y 2010

INTCOMEX DEL ECUADOR	Año terminado en					
	YTD 2011.DEC	YTD 2010.DEC	Increase/ (decrease)	Abs. value > 10% (percentage)	>5% pre-tax Analytical	yes / no
Activos corrientes						
Caja y equivalentes	1.144.004	584.158	559.846	48%	yes	yes
Cuentas por cobrar comerciales	14.489.347	11.555.145	2.934.202	25%	yes	yes
Otras Cuentas por Cobrar	1.487.881	1.187.082	300.799	25%	yes	yes
Inventarios	11.985.363	5.996.448	5.988.915	100%	yes	yes
Gastos prepagados	21.516	5.553	15.964	287%	yes	no
Total Activos corrientes	29.128.111	19.328.385	9.799.726	50%	yes	yes
Activos fijos	235.178	256.245	(21.067)	8%	no	no
Otros Activos	420.973	185.180	234.793	126%	yes	yes
TOTAL ACTIVOS	29.784.263	19.770.810	10.013.453	50%	yes	yes
Pasivos corrientes						
Cuentas por pagar	18.598.615	11.577.766	7.020.849	61%	yes	yes
Linea de crédito bancaria	1.661.876	1.000.000	661.876	66%	yes	yes
Otras cuentas por pagar	290.759	56.953	233.806	411%	yes	yes
Gastos acumulados	638.291	650.951	(12.660)	2%	no	no
Impuesto a la renta	-	-	-	-	no	no
Otros pasivos corrientes	614.005	190.406	423.599	222%	yes	yes
Total pasivos corrientes	21.803.547	13.476.077	8.327.470	61%	yes	yes
Patrimonio	7.806.014	6.228.240	1.577.774	25%	yes	yes
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	29.609.561	19.704.316	9.905.245	50%	yes	yes

Las principales cuentas del activo y pasivo se analizan a continuación:

Cuentas por cobrar comerciales

Los saldos por cobrar a clientes al cierre del año 2011 suman US\$ 14.489K, presenta un crecimiento de US\$ 2.934K que equivale a un 25,4% con respecto al saldo de US \$11.555K del cierre del año diciembre 2010. Este crecimiento del 25,4% es superior al crecimiento que ha experimentado la venta y es consecuencia del crecimiento de ventas que experimenta el cuarto trimestre, principalmente por las campañas de navidad y de fin de año, así como por el consumo de los presupuestos por parte del Estado y las entidades públicas. A continuación un cuadro resumen de los saldos de cartera:

ANUAL	YTD 2011	YTD 2010		
Descripción	2011 DIC	2010 DIC	Variación	%
Número de clientes	1.368	1.237	131	10,6%
Cartera	15.167.582	12.159.919	3.007.663	24,7%
Provisión para incobrables	(678.236)	(604.774)	(73.462)	12,1%
Cartera Neta	14.489.346	11.555.145	2.934.201	25,39%
Cartera > 90 días	859.997	611.301	248.696	40,7%
% de Cobertura	78,9%	98,9%	-20,1%	-20,3%
VENTAS	76.266.952	63.700.924	12.566.028	19,7%
Días de rotación	69	66	3	4,73%

El número de clientes en cartera se incrementó en 131, de 1.237 a diciembre del 2010 a 1.368 en diciembre del 2011, mayor en un 10,6%.

La cartera vencida mayor a 90 días se incrementó en US\$ 248K que representa un 40,7% más, respecto al saldo acumulado a diciembre del 2010, el crecimiento en este tramo de cartera se debe al ingreso de saldos vencidos del cliente Lincoln Group, que durante el año 2011 presentó dificultades para el pago de su deuda y con quien se llegó a un acuerdo de pagos, al cierre del año 2011 registró un saldo de US\$ 226K y es el más importante crecimiento en el saldo vencido de la cartera, el acta transaccional firmada y con la garantía de un bien inmueble nos da la expectativa de recuperar esos valores en el año 2012. El incumplimiento del acuerdo por incumplimiento de los pagos fijados hasta febrero del 2012, nos permite ejecutar la garantía y embargar el bien recibido en garantía.

OPERACION
QUITO

A pesar de las medidas restrictivas, ajustes en los plazos de crédito y la gestión de cobranza, además de la morosidad de la cuenta de Lincoln Group, el cliente SEPROTEICO presentó al cierre del año un saldo vencido US\$ 361K clasificado en el tramo de 60 a 90 días vencido, del cual se obtuvo pago el 5 de enero del 2012, que fue considerado al momento de calcular la provisión para cuentas incobrables.

Con las consideraciones señaladas anteriormente la provisión de cuentas incobrables a diciembre 2011 se estableció en US\$ 678K, se incrementó en US\$ 73K es decir un 12%, mayor al saldo presentado a diciembre del 2010 que fue de US\$ 604K, en consecuencia la cobertura de la provisión sobre la cartera vencida más de 90 días decreció en 20 puntos porcentuales con respecto a diciembre del 2010 que fue del 98,9%.

El índice de rotación de la cartera, por los antecedentes expuestos, presentan un crecimiento al cierre de diciembre del 2011 se ha llegado a 69 días de rotación, 3 días más que al cierre del año 2010.

Inventarios

El saldo del inventario al 31 de Diciembre del 2011 creció US\$ 5.989K equivalente al 100% en relación al valor de US\$ 5.996K de Diciembre del 2010, llegando a un monto de US\$ 11.985K al cierre de Diciembre del 2011.

XEC	YTD	YTD	Variance \$	Var %
	2011.DEC	2010.DEC		
Inventory	8.606.416	3.789.759	4.816.656	127%
Inventory in Transit - 3rd party	1.676.714	1.397.759	278.956	20%
Inventory in Transit - Intercompany	1.702.233	808.930	893.303	110%
	11.985.363	5.996.448	5.988.915	257%

El incremento en el nivel del inventario al cierre trimestral de Diciembre del 2011, se debió al incremento de compras realizado para cumplir con negocios establecidos por nuestros canales con instituciones del Estado y para el negocio regular; sin embargo de ello se encuentra que varios productos tienen excesos y al cierre de año llega a ser el 38% del stock.

A diferencia del cierre del año 2010, a Diciembre del 2011 las importaciones en tránsito puestas a Intcomex Miami crecieron en US\$ 893K o 110%, pasando de US\$ 809K a US\$ 1.676K al cierre del año 2011. Por otra parte las órdenes en tránsito con terceros proveedores se incrementaron en US\$ 279K o 20%, pasando de US\$ 1.397K en diciembre del 2010 a US\$ 1.676K en diciembre del 2011, los saldos más importante corresponden a productos Xerox, LG y HP.

De acuerdo al cuadro resumen que se presenta a continuación, las compras realizadas en el cuarto trimestre del año 2011, motivó a que el saldo de inventario en bodegas más las importaciones en tránsito se incrementaran, y al cierre del año tengamos inventario para 62 días de venta, de acuerdo al índice de rotación y que además sustentan los excesos en varios ítems del inventario que deben ser ajustados en el año siguiente. Sobre los nuevos archivos entregados para el cálculo de la reserva para obsolescencia del inventario, la reserva creció en US\$ 8K equivalente a un 6% sin embargo el stock mayor a 120-días tiene un incremento de US\$ 250K equivalente a un 191%; la reserva se la ha evaluado en base a los parámetros establecidos por la casa matriz así como bajo las aplicación de las NIIFs adoptadas por la compañía en el país y se considera suficiente para cubrir la obsolescencia de stocks antiguos.

XEC	YTD	YTD	Variance \$	Var %
	2011.DEC	2010.DEC		
Inventario	8.606.416	3.789.759	4.816.656	127%
Inventario in Transit - 3rd party	1.676.714	1.397.759	(646.793)	-46%
Inventario in Transit - Interco.	1.702.233	808.930	930.089	115%
Total Inventario	11.985.363	5.996.448	5.099.952	100%
Provisión para Obsolescencia	(138.729)	(130.893)	(7.837)	6%
Inventario Neto	11.846.634	5.865.555	5.092.115	102%
Inventario > 120 días	381.758	130.979	250.779	191%
% Cobertura	36%	100%	(1)	-64%
Unidades en Stock	127.625	86.886	40.739	47%
Costo de ventas	69.893.763	58.473.992	11.419.772	20%
Días de Rotación	62	37	25	69%

Cuentas por Pagar

El saldo de cuentas por pagar se incrementó en US\$ 7.021K equivalente a un crecimiento del 61%, acumulando un saldo de US\$ 18.598K al cierre de Diciembre del 2011, este crecimiento crece como contrapartida al crecimiento experimentado en inventarios, efecto de las compras realizadas en los meses de noviembre y diciembre del 2011 para cumplir con los compromisos asumidos con los canales y sus negociaciones cerradas con las instituciones del gobierno y entidades públicas. Las cuentas por pagar a proveedores se componen de lo siguiente:

XEC	YTD	YTD	Variance \$	Var %
	2011.DEC	2010.DEC		
Accounts Payable - 3rd party	8.119.645	4.090.574	4.029.071	98%
Accounts Payable - Intercompany	7.224.078	5.404.808	1.819.270	34%
Acc.Payable - Inventory in Transit - 3rd party	1.557.988	1.278.784	279.204	22%
Acc.Payable - Inventory in Transit - Intercompany	1.696.904	803.601	893.303	111%
	18.598.615	11.577.766	7.020.849	61%

La Gerencia General expresa su agradecimiento a todos los proveedores y clientes, así como al equipo de empleados que son su responsabilidad y esfuerzo, han permitido obtener mejores resultados.

Atentamente



Paul Bergmann
Gerente General
Intcomex del Ecuador

