

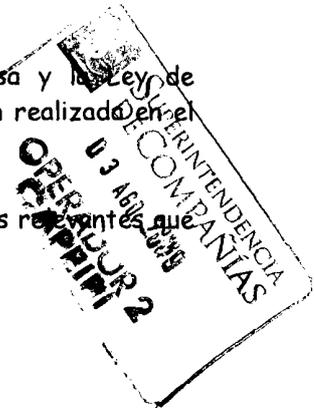
INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
DE INTCOMEX DEL ECUADOR S.A.

8/1/08
89312

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 2008.

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



SITUACIÓN Política

Transcurridos dos años del Gobierno de la administración del economista Rafael Correa podemos ya establecer un análisis basado en cifras sobre los logros y fracasos que han tenido las diferentes políticas implementadas.

El crecimiento en 2008 se debió principalmente al aumento en los precios del sector petrolero de alrededor del 38% cuyos ingresos se reflejaron en el impulso del sector comercial y la aceleración de los sectores de intermediación financiera, industria y servicios que tuvieron un crecimiento.

La confianza empresarial experimento un crecimiento moderado hasta junio del 2008, a partir de esa fecha la tendencia fue una reducción constante en la segunda mitad del año, lo que refleja la incertidumbre en el futuro del sector privado.

Esta es una de las causas de la reducción de la inversión extranjera directa durante el 2008.

La forma actual del manejo del Estado y la economía no difiere en gran medida de las prácticas anteriores, y se basa en la disponibilidad de los recursos del Fisco para tratar de solventar diferentes necesidades sin una verdadera concepción de cambio y crecimiento sustentable.

Debemos recurrir como en innumerables ocasiones del pasado, al endeudamiento, externo e interno para solventar la caja fiscal.

La política gubernamental en el comercio exterior no privilegio la apertura comercial internacional, pues la concepción fue favorecer la economía hacia adentro, ello se traduce en la incapacidad de hacer un Ecuador competitivo.

El gobierno está gastando todos los ahorros para poder mantener un esquema estatista que ha fracasado históricamente en otros países,

SITUACIÓN ECONÓMICA

Crisis financiera mundial; la burbuja financiera creada alrededor de los préstamos hipotecarios para la adquisición de bienes raíces en los Estados Unidos, la interdependencia del mundo globalizado cada vez más interconectado, más informado y más sensible a los altibajos de la economía, desnudó una crisis en los mercados bursátiles, similar a la gran depresión de los años treinta.

El sistema financiero y sus bondades descansa en la **confianza**; si ella se pierde, el efecto cascada es inevitable y su contagio circula tan rápido como se mueve un correo electrónico por Internet. Europa, a través de sus bancos centrales, no tardaron en reaccionar y tomar precauciones y todo el mundo ha seguido con atención lo ocurrido en Wall Street, y similar situación sucedió con los gobiernos de los países latinoamericanos que también recibieron el efecto de la crisis.

En Ecuador el Presidente de la República minimizó, en los primeros días, el impacto de la crisis en la economía local; discurso que debió cambiar cuando los precios del petróleo se desplomaron más rápido de lo que subieron. Hay tres factores de alta importancia en la economía ecuatoriana; el precio del petróleo que se vio reducido sustancialmente en el último trimestre del 2008, lo cual hace urgente la revisión del presupuesto del año 2009 que fue proyectado con 85 dólares por barril. La economía de exportación depende altamente del mercado norteamericano, al que se vende no solamente petróleo, sino también camarón, flores y banano, entre muchos productos cuya demanda puede reducirse por la recesión en los EE.UU. El tercer factor constituyen las remesas de los migrantes ecuatorianos, que constituido en la segunda fuente de ingresos de la economía ecuatoriana, en los últimos trimestres ha comenzado a deteriorarse o disminuir en atención a la falta de empleo y al encarecimiento del costo de vida en todo el planeta.

Adicionalmente, en noviembre del 2008, el gobierno ecuatoriano declaró la suspensión de pago de los intereses de los bonos Global 2012, 2015 y 2030 de la deuda pública ecuatoriana, aduciendo "ilegitimidad" en los procesos de renegociación efectuados por los gobiernos anteriores, el "default" afectó directamente en el índice de riesgo país, lo que trajo consigo la reducción de créditos de los organismos multilaterales y por consiguiente una reducción de la economía.

En el cuarto trimestre del 2008 el índice de inflación se redujo en 1.14 puntos porcentuales, de 9.97% de septiembre 2008 a 8.83% al cierre de diciembre 2008. Sin embargo de la reducción en la tasa, experimentada en el segundo semestre del año, la inflación del país constituye una de las más altas de Sudamérica.

Internamente la compañía ha apoyado proyectos de nuestros distribuidores, quienes a través de un nuevo sistema electrónico de subasta pública, puesto en marcha por el gobierno, ha permitido realizar importantes negocios que los distribuidores los han canalizado a través de INTCOMEX. La crisis financiera internacional no ha sido obstáculo para que el gobierno central y los gobiernos seccionales realicen sus últimas compras con fondos remanentes del presupuesto del 2008, contribuyendo al crecimiento de las ventas de la compañía en el último trimestre y al cumplimiento del presupuesto fijado para el año, varios de estas negociaciones se han realizado con anticipos, lo cual ha mejorado la rotación de la cartera disminuyendo los días de cobro de la misma.

SECRETARÍA DE SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
17 de Mayo 2009

Estamos atendiendo una cartera de aproximadamente 1390 clientes distribuidos a nivel nacional, a través de las oficinas en Quito y Guayaquil, con la participación de un recurso humano de un centenar de empleados; proveemos al mercado una gama de aproximadamente 1250 artículos obtenidos de varios proveedores, con marcas reconocidas en la línea de tecnología y especialmente el segmento de computadoras, software y accesorios.

RESULTADO DE OPERACIONES

Los resultados del año 2008 se deben a varias estrategias, adoptadas según la tendencia del mercado, tomando en cuenta las condiciones cambiantes en cada uno de los trimestres; esas condiciones han generado oportunidades diferentes para cada segmento o unidad de negocios, lo cual han permitido en general tener un crecimiento importante en las principales categorías de productos, es

En cuarto trimestre del 2008 el sector público implementó "COMPRAS PUBLICAS" un proceso electrónico que seleccionó y calificó canales de distribución para la provisión de productos para las instituciones del Estado, lo cual permitió la venta de productos de computación a este importante sector y gran consumidor.

Una vez implementado este proceso y calificados los proveedores, se presentaron subastas electrónicas, mismas que tenían la finalidad de obtener precios justos para el Estado, a través de una subasta inversa, es decir, el contrato se adjudica a la oferta de menor valor recibida hasta una hora determinada para el cierre del concurso público.

El presupuesto económico y los proyectos que se presentaron dentro de este esquema, fueron realmente importantes y las invitaciones a través del portal de compras públicas fueron constantes cada día, en el último trimestre, tomando en cuenta el cierre de presupuestos, se presentaron hasta 10 invitaciones diarias, esto permitió incrementar notablemente la oportunidad de generar ventas de varias líneas de productos y marcas.

La siguiente tabla presenta un resumen de los resultados de operación por los años terminados a diciembre del 2008 y 2007 con un resumen de la relación porcentual de sus componentes frente al valor de ventas y a continuación se analizan los cambios más relevantes o importantes de esas relaciones.

(En miles de dólares)	Año terminado			Análisis Porcentual		
	Dic	Dic	Cambio	Dic	Dic	Cambio
	2.008	2.007		2.008	2.007	
Ventas	55.362	43.588	11.775	100,0%	100,0%	27,0%
Costo de Ventas	50.741	39.889	10.853	91,7%	91,5%	27,2%
Margen Bruto	4.621	3.699	922	8,3%	8,5%	24,9%
Gastos Operativos	3.276	2.665	611	5,9%	6,1%	22,9%
Otros ingresos (egresos)	83	18	65	0,1%	0,0%	353,3%
Resultado antes de Imp, Renta	1.263	1.016	247	2,3%	2,3%	24,3%
Impuesto a la Renta	323	356	(33)	0,6%	0,8%	-9,4%
Resultado neto	940	659	280	1,7%	1,5%	42,5%



- **Ventas**

Las ventas acumuladas en el período anual terminado en diciembre del 2008 llegan a US\$ 55,362K, superior en US\$ 11,775K o 27%, al valor de US\$ 43,588K obtenido a

diciembre del 2007. El incremento en la venta del año 2008 viene dado por el crecimiento experimentado en las operaciones de la empresa durante los últimos años, se sustenta en el incremento en ventas a través de retails, de la gestión realizada por nuestros clientes corporativos y en el último trimestre por efecto de las licitaciones públicas, mencionado anteriormente; los cambios en las principales categorías de productos en los períodos anuales evaluados se presenta a continuación:

2008 / 2007 En US\$	YTD 2008		YTD 2007		CAMBIO		CAMBIO %	
	Qty	Sales	Qty	Sales	Qty	Sales	Qty	Sales
Bare Bones / System	14.104	8.933.165	11.231	4.947.642	2.873	3.985.522	25,58%	80,55%
Notebooks	13.503	11.839.376	7.891	7.855.296	5.612	3.984.079	71,12%	50,72%
Monitors	45.442	8.146.343	31.133	5.181.295	14.309	2.965.048	45,96%	57,23%
Printers	53.346	6.868.761	46.990	5.549.704	6.356	1.319.056	13,53%	23,77%
Others	351.630	9.665.778	379.604	9.035.849	-27.974	629.929	-7,37%	6,97%
Chips - Processors	24.902	2.732.384	27.512	2.866.200	-2.610	-133.816	-9,49%	-4,67%
Software	18.445	2.086.438	35.122	2.226.115	-16.677	-139.677	47,48%	-6,27%
Drives - Hard	20.804	1.505.631	22.161	1.646.892	-1.357	-141.261	-6,12%	-8,58%
Motherboards	30.413	2.080.232	30.199	2.378.024	214	-297.792	0,71%	-12,52%
Chips - Ram	103.433	1.504.351	82.359	1.900.553	21.074	-396.201	25,59%	20,85%
Total:	676.022	55.362.459	674.202	43.587.571	1.820	11.774.887	0,27%	27,01%

Los cambios en las principales categorías de productos se detallan a continuación:

La categoría de **BARE BONES/SYSTEM**, tiene su crecimiento debido a la demanda del segmento de **RETAILS**, nos dio la oportunidad de crecer en 2873 unidades o 25.6% más que el año 2007, este crecimiento representa un incremento de US\$ 3,985K equivalente al 80.6% más que el valor vendido en el año 2007 que fue de US\$ 4,948K, la venta de esta categoría en el año 2008 alcanzó los US\$ 8,933K, el crecimiento de la línea no solamente se observa en unidades y monto de venta sino también en el margen de utilidad. Sin embargo de lo comentado, dos de los **Retail**s más importantes en la comercialización de estos productos **COMANDATO** e **ICESA**, en el mes de diciembre restringieron el créditos de consumo, dando como resultado una caída en la proyección de ventas y la tendencia de crecimiento del último trimestre, lo cual afectó también la venta de **SOFTWARE OEM** y aplicaciones pequeñas.

En la categoría de **NOTEBOOKS** se debe recalcar la importancia y evidente crecimiento del mercado, mismo que alcanzó un crecimiento de 5612 unidades o 71.12% con respecto al año 2007 pasando de 7.891 del 2007 a 13.503 unidades en el año 2008, la venta se incrementó en US\$. 3,984K o 50.7% con respecto al año anterior, pasando de US\$.7,855K del año 2007 a US\$. 11,839K del año 2008. Nuevos modelos, nueva marca **DELL**, unidades más pequeñas, cambios constantes y un mercado absolutamente interesado en obtener el producto más sofisticado nos apoyó a incrementar la venta de **NOTEBOOKS** en el país.

La categoría de **Monitors**, es la tercera categoría en crecimiento en ventas de la compañía, presenta un incremento de 14,309 unidades que representa un incremento del 46% y en dólares representa un incremento en ventas US\$ 2,965K equivalente al 57%, con este crecimiento la venta de monitores acumula en el período una venta de US\$ 8,146K y 45,442 unidades al cierre de diciembre del 2008. A diferencia de la

SUPERINTENDENCIA
 DE COMERCIO
 03 ABR. 2009
 OPERACIONES



venta del año 2007, en el año 2008 se intensificó la demanda de monitores LCD de 17" y 19" tras la casi eliminación de venta de monitores CRT, LG se constituye en la principal marca de esta categoría..

La categoría de **Printers** es la cuarta en crecimiento así como en ventas, en el período anual evaluado, la categoría creció en 6,356 unidades o 13,5% que en dólares representó crecimiento en venta de US\$ 1,319K o 23.7%. La venta al cierre del período anual terminado a diciembre del 2008 acumuló una venta de US\$ 6,868K y 53,346 unidades, superior a los datos del similar período del año 2007 que presentó una venta de US\$ 5,550K y 46,990 unidades, gracias al respaldo obtenido de las marcas HP, Epson y Lexmark y a los planes de mercadeo dirigidos hacia los retails y canales de distribución importantes.

Para el rubro de OTROS, el crecimiento en la ventas de unidades al segmento corporativo alcanza a ubicar a la compañía como el mayorista número 1 en el Ecuador y como resultado tuvimos el crecimiento y desarrollo de **CANALES DE DISTRIBUCION GOLDEN** como **DOS, AKROS, BINARIA**.

- **Margen Bruto**

El margen bruto obtenido en el período anual terminado en diciembre del 2008, acumuló un valor de US\$ 4,621K, superior en US\$ 922K o 25%, respecto a similar período del año 2007 que fue de US\$ 3,699K. Este crecimiento del 25% es inferior en 2 puntos al crecimiento experimentado por las ventas que fue de 27% en el mismo período anual.

La reducción en el margen bruto, tiene efecto directo del incremento en el costo de los productos vendidos, el costo de ventas acumulado a diciembre del 2008 tiene un crecimiento del 27.2% frente a similar período del año anterior, que significa un 0.2% mayor al crecimiento de la venta, y que influye en la reducción de 0.2% en el porcentaje del margen bruto, que pasó del 8.5% de diciembre del 2007 a 8.3% a diciembre del 2008.

Las principales razones para que el margen bruto del año 2008 refleje una reducción en relación al año precedente, se debe a la importancia que tiene en la venta, la facturación de productos HP, los que en su mayoría mantienen bajos niveles de rentabilidad, menores al 5%, debido a la influencia de la competencia; la participación de HP en la venta global presionan hacia abajo el margen bruto global en la venta de los otros productos de la compañía.

Es evidente que la reducción en los precios del mercado internacional de monitores, requirió ajustar los márgenes de venta para optimizar el nivel de inventarios y evitar su obsolescencia.

Si bien hacia el cuarto trimestre se obtuvo mejores márgenes por categorías de productos, no fueron suficientes para mantener el mismo nivel de rentabilidad del período 2007.

Los márgenes anuales que crecieron frente al año precedente, están en las categorías de **BARE BONES/SYSTEM** y de **PRINTERS**, dada la demanda creciente de los **RETAILS**.

OPERADUR 2
U 1 AGO 2009
SUPERINTENDENCIA
DE COMPANIAS

2008 En US\$	2.008	2.007	%
	% MB	% MB	CAMBIO
Chips - Processors	5,86%	6,05%	-3,15%
Drives - Hard	3,70%	5,03%	-26,56%
Chips - Ram	11,14%	12,25%	-9,06%
Monitors	7,17%	8,55%	-16,18%
Motherboards	8,09%	8,37%	-3,35%
Notebooks	7,43%	7,44%	-0,09%
Printers	7,90%	6,02%	31,36%
Software	7,15%	33,74%	-78,79%
Bare Bones / System	11,03%	5,62%	96,16%
Others	14,65%	9,47%	54,74%

Cabe señalar que debido a la implementación de sistema SENTAI a mediados del año 2007, la información de dicho año es combinada con el sistema anterior y trajo consigo varios cambios en la clasificación de productos y categorías, lo que no hace muy confiable la comparabilidad de los márgenes en los períodos analizados.

- Gastos Operativos**

Los gastos operativos en forma global, en el período anual terminado en diciembre del 2008 se incrementan en US\$ 611K o 23% respecto a igual período del año 2007, pasando de US\$ 2,665K al 31 de diciembre del 2007 a US\$ 3,276K al 31 de diciembre del 2008.

El crecimiento en los gastos operativos del período anual evaluado es de 23%, inferior en 4 puntos porcentuales, al crecimiento de las ventas del mismo período, que fue de 27%.

La composición y variaciones de los rubros que forman parte de los gastos operativos por el período anual terminado a diciembre del 2008 y 2007 se presentan a continuación:

CONCEPTO	Año terminado a		Participación %		Variación
	Dec-08	Dec-07	Dec-08	Dec-07	%
Salaries & Payroll Related	1.857.334	1.492.025	57%	56%	24%
Professional Fees	97.517	85.027	3%	3%	15%
Communications	87.878	100.766	3%	4%	-13%
Representation	831	3.648	0%	0%	-77%
Travel Expenses	51.515	59.783	2%	2%	-14%
Transportation & Cargo Expenses	256.996	163.510	8%	6%	57%
Office & Warehouse Expenses	322.341	237.004	10%	9%	36%
Building & Occupancy Expenses	248.655	216.598	8%	8%	15%
Marketing, Advertising & Services	79.585	29.736	2%	1%	168%
Financial & Credit Related Expenses	48.101	25.595	1%	1%	88%
Depreciation	130.019	107.286	4%	4%	21%
Bad Debt Expense	195.547	128.444	6%	5%	52%
Insurance	4.590	4.555	0%	0%	1%
Other Operating Expenses	-105.074	11.149	-3%	0%	-1042%
TOTAL	3.275.835	2.665.126	100%	100%	23%

SUPERINTENDENCIA
 DE COMPANIAS
 13 ABR. 2009
 OPERADOR 2
 ADMINISTR

Salaries & Payroll Related.- representa el 57% de los gastos operativos del año 2008. Tiene un crecimiento de US\$ 365K o 24%, de US\$ 1,492K del año 2007, se incrementó a US\$ 1,857K en el año 2008; este crecimiento es inferior en 3% al crecimiento de las ventas que fue del 27%.

El mayor efecto en el crecimiento de este grupo de gastos, viene dado por el incremento en la cuenta que acumula el 15% de la participación de los trabajadores en las utilidades, la misma que se incrementó en US\$ 44K, pasando de US\$ 179K del año 2007 a US 223K en el año 2008.

Adicionalmente, en este grupo el concepto de Comisiones a vendedores presenta un incremento de US\$ 111K o 27% superior al gasto del año 2007, incremento que está en relación directa con el incremento en las ventas del mismo período evaluado que fue también del 27%.

En el crecimiento de este grupo de gastos, el concepto de sueldos tiene un incremento de US\$ 107K o 24% superior al gasto del año 2007, el número de personas se incremento en 2, respecto al año precedente.

El crecimiento en el pago de sueldos y comisiones genera el crecimiento de un 35%, adicional por concepto de beneficios sociales, directamente relacionados con pago de estos conceptos de gastos.

Office & Warehouse Expenses, representa el 10% de los gastos operativos y se incrementa en US\$ 85K equivalente al 36%; de US\$ 237K acumulado en el año 2007 se incrementó a US\$ 322K del año 2008. El incremento se produce por el crecimiento en los costos del CAS, producto de los servicios de instalación que se da a los clientes de las cadenas de Retail como Comandato y Almacenes Japón, cabe señalar que los valores de instalación correspondientes a Comandato son facturados y reconocidos en el grupo de Otros ingresos - egresos operacionales.

Transportation & Cargo Expenses.- representa el 8% de los gastos operativos y se incrementa en US\$ 93K equivalente al 57%; la cuenta pasa de US\$ 163K en el año 2007 a US\$ 257K en similar período del 2008. Este crecimiento se debe al incremento en los volúmenes transportados entre Quito y Guayaquil y al incremento en el costo de los fletes, seguro pagados en el transporte interno de la mercadería y por el pago de custodia armada en prevención de robos o asaltos a los contenedores o camiones que transportan la mercadería.

Bad Debt Expense. - representa el 6% del total de gastos operativos, se incrementa en 52% es decir US\$ 62K, incrementando el gasto de US\$ 128K del año 2007 a US\$ 195K del año 2008. El incremento en esta cuenta se debe al crecimiento de la cartera vencida que requirió mayor nivel de provisión al realizado en el año 2007; el nivel de provisiones realizado en el 2008, permite que la provisión realizada cubra el 90% de los saldos vencidos más de 90 días

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 2008 y 2007.

OPERACIONES
RENTAS
13 AGO 2008
SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS

(En miles de US dólares)	Año Acumulado			Análisis Porcentual		
	Dic	Dic		Dic	Dic	
	2.008	2.007	Cambio	2.008	2.007	Cambio
Activos corrientes						
Caja y equivalentes	831	347	484	5%	2%	140%
Cuentas por cobrar comer.	9.560	8.853	707	53%	56%	8%
Otros por cobrar	565	628	(64)	3%	4%	-10%
Inventarios	6.397	5.512	885	35%	35%	16%
Gastos prepagados	15	5	11	0%	0%	229%
Total Activos corrientes	17.368	15.344	2.024	96%	97%	13%
Activos fijos	390	339	51	2%	2%	15%
Otros Activos	348	201	147	2%	1%	73%
TOTAL ACTIVOS	18.106	15.884	2.222	100%	100%	21%
Pasivos corrientes						
Cuentas por pagar	12.738	11.446	1.292	70%	72%	11%
Obligaciones bancarias	522	700	(177)	3%	4%	-25%
Otras cuentas por pagar	113	26	87	1%	0%	332%
Gastos acumulados	562	481	81	3%	3%	17%
Total pasivos corrientes	13.935	12.652	1.283	77%	80%	10%
Patrimonio	4.171	3.232	940	23%	20%	29%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	18.106	15.884	2.222	100%	100%	21%

Caja y Equivalentes

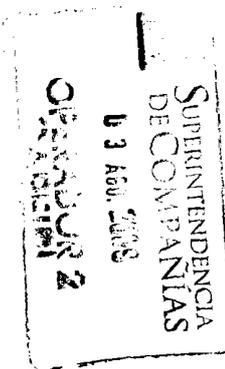
La Caja y Equivalentes se incrementan en US\$ 484K, pasando de \$347K a septiembre del 2008 a acumular el valor de US\$831K a diciembre del 2008. El incremento se debe al ingreso a caja de la cobranza realizada los dos últimos días del año y de los cheques postfechados que vencieron en esos días. Por disposiciones legales vigentes en el Ecuador, los bancos suspenden operaciones el último día del año para realizar sus cierres contables, razón por la que los valores cobrados quedaron ingresados en caja, pendientes para su depósito en el primer día hábil del año 2009. Los saldos del grupo de cuentas presenta la siguiente variación.

Inventarios

En el cuadro a continuación presentado se resume los puntos más relevantes del inventario correspondiente al cierre trimestral de Diciembre 2008 y 2007

	Dic-08	Dic-07	Cambio	%
Inventarios	3.444.187	4.057.347	-613.160	-15%
Inventario en tránsito Afiliadas	765.216	343.187	422.029	123%
Inventario en tránsito Terceros	2.352.314	1.276.975	1.075.339	84%
Provisión obsolescencia	-164.654	-165.856	1.202	-1%
Total	6.397.063	5.511.653	885.410	18%
No. Productos	1.247	1.310	-63	-5%
Inventario + 90 días	209.703	356.223	-146.520	-41%
% cobertura	79%	47%	32%	69%
Días de rotación	24	35	-11	-31%

El grupo de inventario al cierre de Diciembre del año 2008 presenta un saldo de \$ 6,397K, superior en US\$ 885K o 16% al saldo de septiembre del 2008 de US\$5,511K. El producto



para la venta presenta una disminución de US\$ 613K o 15% respecto al cierre del año anterior, dado el mejor manejo y control que se ha realizado de los stocks de la compañía, que han contribuido a reducir los días de rotación del inventario de 35 a 24 días, sustentado también en el mejor control obtenido con información del BO y las métricas enviadas periódicamente.

El mejor control en la rotación del inventario ha permitido reducir la antigüedad del stock en la bodega mayor a 90 días, el cual se ha reducido en US\$ 146K o 41%, llegando a un valor de US\$ 210K en diciembre del 2008, lo cual ha permitido que el nivel de provisiones constituido en el balance y que manteníamos desde el 2007, incremente la cobertura en 32% pasando del 47% del año 2007 al 79% del inventario mayor a 90 días de diciembre del 2008.

El crecimiento que tiene el grupo de cuenta, se encuentra en el incremento de importaciones en tránsito de US\$ 422K o 123% de Intcomex Miami y US\$ 1,075K o 84% de terceros proveedores con respecto al saldo de diciembre del 2007; estos inventarios en tránsito están destinados principalmente a cubrir los contratos firmados en el 2008 con el Estado, a través de varios distribuidores y tienen fechas de entrega en los primeros meses del 2009.

El nivel de provisiones realizado hasta diciembre del 2008 decreció en US\$1K con lo cual en nivel de provisión constituido a diciembre del 2007 y 2008 no ha sufrido variación sustancial manteniéndose en aproximadamente US\$ 165K; sin embargo de no existir cambio significativo, a diciembre del 2007 la provisión cubre el 79% del inventario mayor a 90 días, superior al 47% de cobertura que se tenía al año 2007.

Otros Activos

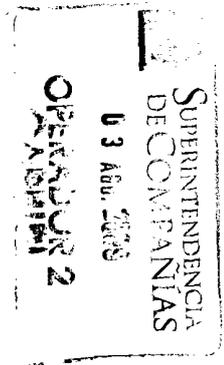
El grupo de otros activos representan el 2% del total de activos con corte a diciembre del 2008, el grupo presenta un aumento de US\$ 147K o 73% sobre el saldo de diciembre del 2007, pasando de US\$201K a US\$348K al cierre de diciembre del 2008.

Esta cuenta principalmente controla los saldos de créditos tributarios de impuesto a la renta de años anteriores, el origen de estos saldos está dado por la diferencia a favor de la compañía, entre las retenciones que realizan nuestros clientes durante los ejercicios económicos fiscales (valores por cobrar) y el valor de impuesto a la renta calculado al fin del año fiscal (valores por pagar).

Durante el año 2008 se disminuyó esta cuenta por la recuperación del Servicio de Rentas Internas de US\$ 150K más los correspondientes intereses del crédito tributario del ejercicio fiscal 2006 y se incorporó a esta cuenta el saldo del crédito tributario obtenido en el ejercicio 2007 que fue de US\$ 328K, del cual se ha ingresado el trámite correspondiente ante las autoridades tributarias del Ecuador y se espera su recuperación en el año 2009.

Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar a proveedores constituye el principal pasivo de la compañía, y representa el 70% de los activos totales.



A large, stylized handwritten signature or scribble in the bottom right corner of the page.

El grupo de cuentas se incrementa en US\$1292K o el 11%, pasando de US 11,445K de diciembre del 2007 a US\$ 12,737 a Diciembre del 2008, efecto del crecimiento en ventas y compromisos adquiridos en el último trimestre del año 2008, tal como se mencionó en la revisión analítica de inventarios; en el cuadro presentado a continuación se resumen los cambios en las principales cuentas.

	<u>Dic-08</u>	<u>Dic-07</u>	<u>Cambio</u>	<u>%</u>
Cuentas por pagar - Intercompañías	4.847.497	5.269.604	(422.107)	-8%
Cuentas x pagar - Inv. Tráns. - Interco.	759.387	343.187	416.200	121%
Cuentas por pagar - Terceros	4.892.757	4.555.763	336.994	7%
Cuentas x pagar - Inv. Tráns. - Terceros	2.238.085	1.276.975	961.110	75%
Total	12.737.726	11.445.529	1.292.197	11%

Los valores por pagar a diciembre 2008 con compañías afiliadas, principalmente a INTCOMEX Miami, se mantiene en similar nivel que en el año 2007, existiendo una disminución neta de US\$ 6K respecto al año anterior.

El incremento de los saldos por pagar se encuentra en las deudas con terceros proveedores, que se incrementan en US\$ 1,298K, los principales acreedores al cierre de diciembre del 2008 son los siguientes:

<u>CODIGO</u>	<u>PROVEEDOR</u>	<u>SALDO</u>	<u>%</u>
XECEXT0005	HEWLETT PACKARD	1,957.217	42,30%
XECEXT0003	LG ELECTRONICS	579.000	12,51%
XECEXT0006	MICROSOFT	415.148	8,97%
XECEXT0004	EPSON AMERICAS	310.479	6,71%
XECEXT0001	VIEWSONIC CORP	289.724	6,26%
XECEXT0014	INGRAMMICRO	219.104	4,74%

Otras Cuentas por pagar

Este grupo de cuentas se incrementa en US\$87K o 332%, en relación al saldo de diciembre del 2008, acumulándose el valor de US\$ 113K al cierre de diciembre del 2008.

Esta cuenta esta compuesta principalmente por las retenciones realizadas en los pagos a proveedores, por concepto de impuesto a la renta y por el impuesto al valor agregado (IVA), estos valores se pagan al mes siguiente al que fueron retenidos. El principal concepto para este incremento corresponde a la retención por impuesto a la renta en las regalías que se pagan a Microsoft, en el trimestre creció en US \$92K.

Un resumen de los componentes de la cuenta es como sigue:

	<u>Dic-08</u>	<u>Dic-07</u>
Retención por impuesto a la renta por pagar	104.168	13.131
Retención de IVA (30%, 70% and 100%) por pagar	8.719	13.003
Total	112.887	26.134

SUPERINTENDENCIA
 DE COMPAÑÍAS
 63 Ago. 2008
 OPERADOR 2

Gastos Acumulados

Los gastos acumulados están relacionados con beneficios sociales que se acumulan en favor de los empleados de la compañía y tienen diferentes fechas de pago, según las disposiciones legales ecuatorianas vigentes; en adición, se incorpora el saldo acreedor de la liquidación mensual del impuesto al valor agregado; los saldos de las cuentas que componen este grupo se detallan a continuación:

CUENTAS	Dic-08	Dic-07	Cambio	%
15% Participación de Trabajadores en Ut	222.793	179.227	43.566	24%
Fondos de Reserva	49.002	37.883	11.119	29%
Salarios por pagar	72.170	58.480	13.690	23%
Vacaciones	22.334	29.505	-7.171	-24%
Contribuciones al IESS y otros	35.187	31.422	3.765	12%
Décimo tercer sueldo	9.106	7.785	1.321	17%
Décimo cuarto sueldo	7.633	6.456	1.177	18%
Auditoría por pagar	5.386	5.775	-389	-7%
Impuesto al Valor Agregado (IVA)	138.554	124.386	14.168	11%
Total	562.165	480.919	81.246	17%

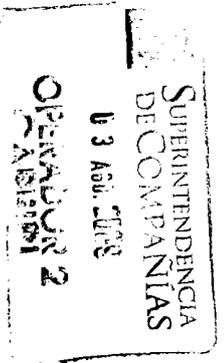
La participación de trabajadores en las utilidades corresponde al 15% que, de acuerdo a disposiciones legales vigentes, se debe distribuir a los empleados de la compañía por las utilidades generadas en el período fiscal, el valor es deducible para la compañía para efectos impositivos y forma parte de la renta de los empleados. Esta cuenta se incrementa en US\$ 43K o 24% en relacional al valor acumulado a diciembre 2007 y termina el año con un saldo de US\$ 223K, efecto del crecimiento en las ventas del período 2008.

El grupo controla adicionalmente los valores de sueldos que se acumulan por pagar y los beneficios sociales que les son relativos, el crecimiento más significativo se encuentra en el valor de sueldos que se incrementa en US\$ 14K y que corresponden a las remuneraciones generadas en diciembre del 2008 y pagadas en los primeros días del mes de enero del 2009.

Otro efecto importante en el crecimiento del grupo de gastos acumulados lo constituye el cambio de US\$ 14K en la cuenta que controla el Impuesto al Valor Agregado, pasando de US 124K de diciembre del 2007 a US\$ 138K a cierre del año 2008. El incremento de la cuenta se debe al crecimiento en la facturación o ventas del mes de diciembre del 2008 y la reducción en las compras o importaciones del mismo mes lo que deja un saldo a pagar en diciembre 11% mayor al saldo acumulado a diciembre del 2007.

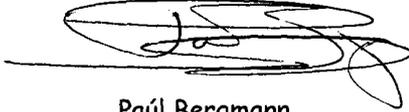
RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL Y DISTRIBUCIÓN DE RESULTADOS

La Gerencia sugiere una vez realizadas las provisiones de participación a los trabajadores y considerando que el cálculo del impuesto a la renta de la empresa se realizó en base a una tasa del 25%, la utilidad se reinvierta para las operaciones del 2008 y forme parte de los resultados o utilidades retenidas de la compañía.



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

Atentamente,



Paúl Bergmann
Gerente General

Quito, 30 de marzo del 2009

