

PROSPECTO DE EMISIÓN DE OBLIGACIONES NEGOCIABLES PYME



INTEK S. A.
Emisor
Serie I por hasta VN \$ 15.000.000



ROSARIO
FIDUCIARIA

Rosario Administradora Sociedad Fiduciaria S.A.
Organizador



MERCADO ARGENTINO
DE VALORES S.A.

Agentes de Negociación del Mercado
Argentino de Valores S.A.
Colocadores



Estructuras y Mandatos S.A.
Estructurador



DB & ASOCIADOS

DB & Asociados
Asesor Financiero

Oferta Pública autorizada por Resolución N° 17.891 de fecha 20 de Noviembre de 2015 de la Comisión Nacional de Valores. Esta autorización sólo significa que se ha cumplido con los requisitos establecidos en materia de información. La Comisión Nacional de Valores no ha emitido juicio sobre los datos contenidos en el prospecto. La veracidad de la información contable, financiera y económica, así como de toda otra información suministrada en el presente prospecto es exclusiva responsabilidad del órgano de administración y, en lo que les atañe, del órgano de fiscalización de la sociedad y de los auditores en cuanto a sus respectivos informes sobre los estados contables que se acompañan y demás responsables contemplados en los artículos 119 y 120 de la Ley N° 26.831. El órgano de administración manifiesta, con carácter de declaración jurada, que el presente prospecto contiene a la fecha de su publicación información veraz y suficiente sobre todo hecho relevante que pueda afectar la situación patrimonial, económica y financiera de la sociedad y de toda aquella que deba ser de conocimiento del público inversor con relación a la presente emisión, conforme las normas vigentes.

Las Obligaciones Negociables cuentan con calificación de riesgo. En tal sentido: LAS OBLIGACIONES NEGOCIABLES SERIE I HAN SIDO CALIFICADAS “A-” POR EVALUADORA LATINOAMERICANA S.A. LOS INFORMES DE CALIFICACIÓN ESTÁN BASADOS EN INFORMACIÓN PROVISTA AL 28 DE FEBRERO DE 2015. LA CALIFICACIÓN ASIGNADA PODRÍA EXPERIMENTAR CAMBIOS ANTE VARIACIONES EN LA INFORMACIÓN RECIBIDA.

Con fecha 18 de Septiembre de 2015 la Superintendencia de Seguros de la Nación emitió la Comunicación N° 4431 por medio de la cual se dispuso que las Obligaciones Negociables Serie I computen como inversiones productivas en el marco del inciso k) del punto 35.8.1 del Reglamento General de la Actividad Aseguradora (Resolución SSN No. 21.523/1992).

INTEK S.A. (la “Emisora”), conforme lo resuelto su Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, celebrada el día 26 de Junio de 2015, ha aprobado la emisión de *Obligaciones Negociables simples, no convertibles en acciones*, por un monto de hasta \$15.000.000 de conformidad con las disposiciones del Decreto 1087/93, sus modificatorias y demás normas que reglamentan la emisión de Obligaciones Negociables bajo el Régimen PyME. Las autorizaciones de oferta pública, listado y/o negociación sólo significan que se ha cumplido con los requisitos establecidos en materia de información. La CNV y/o mercados en donde negocien y/o listen las Obligaciones Negociables no han emitido juicio sobre los datos contenidos en el prospecto.

Se destaca que ninguna persona está autorizada para proporcionar datos, informaciones o efectuar declaraciones que no se encuentren en el respectivo prospecto de emisión. Copias del Prospecto se encuentran a disposición del público inversor para su entrega en la sede administrativa de la Emisora ubicada en la calle Nro.4 (Ex Indalecio Gomez) Nro. 3938, Villa Lynch, Pcia de Bs. As. y en la oficina de los Colocadores cita en Paraguay 777, 8° piso, Rosario, Pcia. de Santa Fe y en la página de internet de la CNV www.cnv.gob.ar.

La fecha del presente prospecto es 4 de Diciembre de 2015.

CONSIDERACIONES PREVIAS

CONFORME LO DISPUESTO EN LA SECCIÓN II DEL CAPÍTULO VI DE LA LEY DE MERCADO DE CAPITALES, LOS EMISORES DE VALORES, JUNTO CON LOS INTEGRANTES DE LOS ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE FISCALIZACIÓN (ÉSTOS ÚLTIMOS EN MATERIA DE SU COMPETENCIA), Y EN SU CASO LOS OFERENTES DE LOS VALORES CON RELACIÓN A LA INFORMACIÓN VINCULADA A LOS MISMOS, Y LAS PERSONAS QUE FIRMAN EL PROSPECTO DE UNA EMISIÓN DE VALORES NEGOCIABLES, SERÁN RESPONSABLES DE TODA LA INFORMACIÓN INCLUIDA EN LOS PROSPECTOS POR ELLOS REGISTRADOS ANTE LA CNV. LAS ENTIDADES Y AGENTES HABILITADOS EN EL MERCADO QUE PARTICIPEN COMO ORGANIZADORES, O COLOCADORES EN UNA OFERTA PÚBLICA DE VENTA O COMPRA DE VALORES NEGOCIABLES DEBERÁN REVISAR DILIGENTEMENTE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN LOS PROSPECTOS DE LA OFERTA. LOS EXPERTOS O TERCEROS QUE OPINEN SOBRE CIERTAS PARTES DEL PROSPECTO SÓLO SERÁN RESPONSABLES POR LA PARTE DE DICHA INFORMACIÓN SOBRE LA QUE HAN EMITIDO OPINIÓN.

LOS DIRECTORES Y SÍNDICOS DE LA SOCIEDAD SON ILIMITADA Y SOLIDARIAMENTE RESPONSABLES POR LOS PERJUICIOS QUE LA VIOLACIÓN DE LAS DISPOSICIONES DE LA LEY DE OBLIGACIONES NEGOCIABLES PRODUZCA A LOS OBLIGACIONISTAS, ELLO ATENTO LO DISPUESTO EN EL ARTÍCULO 34 DE LA LEY DE OBLIGACIONES NEGOCIABLES.

Al tomar una decisión de inversión respecto de las Obligaciones Negociables, el público inversor deberá basarse en su propio análisis de la Emisora y de los términos de la presente oferta pública, incluyendo los méritos y riesgos involucrados. Al recibir este Prospecto, usted reconoce que (a) no ha empleado a los Colocadores u otras personas vinculadas al mismo en relación con su investigación de la veracidad de la información contenida en este Prospecto para tomar su decisión de inversión y que (b) nadie ha sido autorizado a dar información o para hacer declaración alguna referida a la Compañía o a las Obligaciones Negociables distintas de las contenidas en el presente Prospecto y que, si se hicieran, la información o declaración emitida no sería considerada como autorizada por la Compañía, el Organizador o los Colocadores. Los Colocadores se reservan el derecho de rechazar ofertas de compra que oportunamente se realicen, así como el derecho de adjudicar un número menor de Obligaciones Negociables que el número de Obligaciones Negociables ofrecido.

La información contenida en este Prospecto ha sido suministrada por la Emisora y por otras fuentes identificadas a lo largo del mismo. No se ha autorizado a persona alguna para dar información o realizar declaraciones no contenidas en el presente o que no sean compatibles con el mismo o con la demás información que la Emisora pudiera haber suministrado en relación con las Obligaciones Negociables, por lo que de recibirse dicha información o declaración, no podrá considerarse que ha sido autorizada por la Emisora o el Organizador y/o los Colocadores y/o los agentes habilitados.

MANIFESTACIONES RELATIVAS A FUTURO

En el presente Prospecto se han incluido declaraciones a futuro. Tales declaraciones a futuro se basan fundamentalmente en opiniones, expectativas y proyecciones actuales respecto de los acontecimientos y las tendencias financieras que incidirán en el futuro en los negocios de la Sociedad. Muchos factores importantes, además de los que se analizan en otras secciones del presente Prospecto, podrían generar resultados reales marcadamente diferentes a los previstos en las declaraciones a futuro, incluidos entre otros:

- Cambios generales económicos, comerciales, políticos, legales, sociales, o de cualquier otra índole en Argentina;
- Inflación
- Normativas del gobierno de la República Argentina;
- Fallos adversos en procesos legales o administrativos;
- Fluctuaciones o reducción del valor de la deuda soberana;
- Competencia en el mercado;
- Deterioro de la situación comercial y económica en el plano regional y nacional;
- Fluctuaciones en el tipo de cambio del Peso; y/o
- Los factores de riesgo analizados en la sección “Factores de Riesgo” del presente Prospecto.

En tales declaraciones se incluye información relativa a los resultados de las operaciones, las estrategias comerciales, los planes de financiamiento, la posición competitiva, el entorno del sector, posibles oportunidades de crecimiento, los efectos de las reglamentaciones futuras y los efectos de la competencia que posiblemente o supuestamente podrían producirse en el futuro. Estas declaraciones tienen validez únicamente en la fecha en que fueron realizadas y

la Sociedad no asume obligación alguna de actualizarlas en forma pública, o de revisarlas después de la distribución del presente Prospecto, debido a nueva información, hechos futuros u otros factores. En vista de los riesgos e incertidumbres mencionados más arriba, los hechos y circunstancias futuros que se analizan en este Prospecto no constituyen una garantía del desempeño futuro y es posible que no ocurran.

ÍNDICE

1. DATOS SOBRE DIRECTORES Y ADMINISTRADORES, GERENTES, ASESORES Y MIEMBROS DEL ÓRGANO DE FISCALIZACIÓN	6
2. DATOS ESTADÍSTICOS Y PROGRAMA PREVISTO PARA LA OFERTA.	8
3. INFORMACIÓN CLAVE SOBRE LA EMISORA.	17
4. INFORMACIÓN SOBRE LA EMISORA.	23
5. RESEÑA Y PERSPECTIVA OPERATIVA Y FINANCIERA.	29
6. DIRECTORES, ADMINISTRADORES, GERENCIA Y EMPLEADOS.	31
7. ACCIONISTAS PRINCIPALES Y TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS.	32
8. INFORMACIÓN CONTABLE.	33
9. DE LA OFERTA Y LA NEGOCIACIÓN.	33
10. INFORMACIÓN ADICIONAL.	34

1. DATOS SOBRE DIRECTORES Y ADMINISTRADORES, GERENTES, ASESORES Y MIEMBROS DEL ÓRGANO DE FISCALIZACIÓN

a) Directores y administradores titulares y suplentes, y gerentes

Directores

Nombre: **Saúl**, Apellido: **Dzienciolski**, DNI: 4.619.067, CUIT 20-04619067-0, Cargo o Función: Presidente, Antigüedad en la empresa: 9 años, Antecedentes: Saúl Dzienciolski es egresado como Ingeniero Agrícola en Technion – Israel Institute of Technology en el año 1970, instituto donde además realizó un posgrado Ingeniería Agrícola – M. Sc. Durante su carrera de estudiante fue convocado por el gobierno Israelí a trabajar en un instituto de investigación agrícola como jefe de proyecto. Regresa a la Argentina en el año 1975, y un año después, debido a las escasas posibilidades en el país de aplicar la especialidad de su profesión, se incorpora a la empresa familiar donde desarrolla una extensa carrera en el área de compras internacionales lo que le proporciona la posibilidad de viajar frecuentemente a China y Hong Kong desarrollando contactos con fábricas y proveedores de la industria de relojes, en especial para sus marcas Parsons de relojes de pared y la marca Montreal de damas y caballeros, siendo ésta la más vendida en la Argentina a mediados de los 90'. En el año 1999 decide separar el negocio con sus hermanas y junto a sus hijos comienza un nuevo emprendimiento que finalmente deriva en la fundación de Intek S.A., de la cual es hoy su Presidente y principal accionista con su esposa. En dicha función preside las reuniones de Directorio, participa de la estrategia general de la empresa, aprueba sus planes de inversión y desarrollo, los planes operativos anuales, la revisión de la gestión y en todos los procesos de decisión del día a día que requieran de su experiencia y autoridad. - Domicilio: Sucre 755, Piso 19, D, CABA.

Nombre: **Ronen**, Apellido: **Dzienciolski**, DNI: 18.784.195, CUIT 20-18784195-0, Cargo o Función: Vicepresidente, Antigüedad en la empresa: 12 años, Antecedentes: Ronen Dzienciolski es egresado como técnico electrónico del colegio técnico ORT en el año 1993 y ha cursado toda la carrera de Filosofía en la Universidad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, quedándole pendiente su tesis final para obtener el título de Licenciado en la materia. Inició su actividad laboral en el año 1990 dentro de la compañía familiar y continuó en el negocio junto a su familia, padre y hermano, hasta la actualidad, pasando por sucesivas empresas y ascendiendo en los niveles jerárquicos de las mismas. Actualmente integra los Directorios de Intek S.A. de Argentina y de Intek International Ltd., una compañía con sede en Hong Kong, de la cual también posee el 15% de sus acciones. Ha liderado como función principal el departamento de Producto (desarrollo y diseño de juguetes) y a partir del mes de Marzo del corriente año se ha hecho cargo de la Gerencia General de Intek S.A. para todas las operaciones de Argentina. - Domicilio: Crámer 2081, Piso 11, B, CABA.

Nombre: **Abel**, Apellido: **Dzienciolski**, DNI: 29.393.084, CUIT 27-29393084-3, Cargo o Función: Director Titular, Antigüedad en la empresa: 12 años, Antecedentes: Abel Dzienciolski es egresado como perito mercantil de la Escuela Técnica ORT II en el año 1999. En el año 2003 obtiene su título de grado como Licenciado en Administración en la Universidad de Belgrano y en el año 2005 culmina su Posgrado en Negocios Internacionales en la Universidad Católica Argentina. Inició su actividad laboral en el año 2000 dentro de la compañía familiar y continuó en el negocio junto a su familia, padre y hermano, hasta la actualidad, pasando por sucesivas empresas y ascendiendo en los niveles jerárquicos de las mismas. Actualmente integra los Directorios de Intek S.A. de Argentina, Intek Chile SpA y el de Intek International Ltd., una compañía con sede en Hong Kong, de la cual también posee el 15% de sus acciones. Además de su desempeño en la función directiva de las mencionadas empresas, su función principal en la compañía es liderar la Gerencia de Sourcing de Productos y Licencias Internacionales, tareas que le implican la participación en las principales ferias de juguetes y licencias en todo el mundo y la representación de la sociedad ante colegas, licenciantes y proveedores internacionales. - Domicilio: Hipólito Irigoyen 530, Piso 10, Vte. López, Pcia.BsAs.

Nombre: **Luis María**, Apellido: **Troncoso**, DNI: 11.945.671, CUIT 20-11945671-2, Cargo o Función: Director Titular, Antigüedad en la empresa: 1 año, Antecedentes: Luis M. Troncoso es Contador Público Nacional, graduado en el año 1980 en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata. Ha realizado diversos cursos y seminarios de su especialidad, en especial en las áreas de *management*, finanzas, planificación y estrategias de negocios. Inició su actividad profesional en el año 1983 como Auditor Externo de La Liga Agrícola Ganadera de Junín (B), integró

el departamento de Auditoría de la Asociación de Cooperativas Argentinas C.L. y en lo que fue su primera experiencia en el área gerencial, a partir del año 1987 tuvo a cargo el proyecto que derivó en la constitución de Maltería Pampa S.A., (un *joint-venture* entre una compañía local, Londrina S.A., y la Companhia Cervejaria Brahma del Brasil) de la cual luego tuvo a cargo el Área de Administración y Finanzas hasta el año 1998 que la empresa es vendida totalmente a Brahma. Capitalizando esta rica experiencia de éxito, se dedica a la actividad de Consultoría para lo cual crea “Troncoso Giambruni & Asoc.” de la que deriva su vinculación con Intek S.A., primero como asesor externo en las áreas de planificación, estrategias y management y posteriormente integrando su Directorio y asumiendo la responsabilidad estratégica y ejecutiva de las Áreas de Administración y Finanzas. Continúa como socio de “Troncoso Giambruni & Asoc.” y es actual Director de Intek Chile SpA. - Domicilio: Sucre 755, Piso 2, D, CABA.

Nombre: **Daniela Leticia**, Apellido: **Manteiga**, DNI: 24.496.861, CUIT 27-24496861-4, Cargo o Función: Directora Suplente, Antigüedad en la empresa: 12 años, Antecedentes: Daniela Manteiga es abogada y ejerce su profesión en forma independiente por aproximadamente 10 años. Domicilio: Crámer 2081, Piso 11, B, CABA.

Otros órganos de administración o de fiscalización del que sean miembros (de entidades abiertas y/o cerradas): Ronen Dzienciolski: Director de Intek International Ltd. Abel Dzienciolsk: Director de Intek Chile SpA y Intek International Ltd. Luis María Troncoso: Director de Intek Chile SpA.

La sociedad no posee gerentes designados conforme el art 270 de la Ley de Sociedades Comerciales.

b) Órgano de fiscalización

Cr. **Marcelo Nestor Wainstein** (Síndico titular): DNI: 12447836, CUIT 20-12447836-8, Domicilio: Montevideo, 765, 8° A. Matrícula expedida por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Nro. T° CX F° 218. Otros cargos: Síndico titular de Ranko S.A.

Cra. **Gabriela Laura De Canio** (Síndico suplente): DNI: 21.453.036, CUIT 27-21453036-3, Domicilio: Montevideo, 765, 8° A. Matrícula expedida por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Nro. T° 223 F° 34. Otros cargos: Síndico suplente y auditor interno de Ranko S.A.

c) Asesores

Contable e Impositivo:
Asesores **de la emisión:**

Cra. Gabriela De Canio

- Estructuras y Mandatos (estructurador) S.A. 25 de Mayo 195, Piso 8, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Rosario Administradora Sociedad Fiduciaria S.A.. (organizador) Paraguay 777, 9° piso, Rosario, Pcia. de Santa Fe.
- DB & Asociados (asesor financiero), Perú 359 - Piso 11, Oficina 7/8, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Tallone Maffia Estudio Jurídico (asesor legal de la transacción), Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Charcas 3318 – Piso 2° D, Duarte Quirós 93 – Piso 4°, Córdoba, Córdoba.

d) Auditores:

Cr. **Marcelo N. Wainstein**, DNI: 12.447.836, CUIT 20-12447836-8, Domicilio: Montevideo 765, Piso 8vo., A, CABA, Matrícula: T° CX F° 218, Consejo Profesional de Matrícula: C.P.C.E.C.A.B.A.

2. DATOS ESTADÍSTICOS Y PROGRAMA PREVISTO PARA LA OFERTA.

Datos estadísticos

Términos y Condiciones de las Obligaciones Negociables Serie I

Emisor: INTEK S.A.

Monto Emisión: por hasta \$15.000.000 (Pesos quince millones).

Moneda: Pesos.

Plazo: 24 meses, contados a partir de la Fecha de Emisión, en la última Fecha de Pago de Servicios indicada en el Cuadro de Pago de Servicios incluido en el Aviso de Colocación.

Fecha de Emisión: Será dentro de los dos días hábiles posteriores al último día del Período de Colocación y coincidirá con la fecha de integración de las Obligaciones Negociables Serie I (la “Fecha de Emisión”), conforme se indique en el Aviso de Colocación.

Tasa de Interés: En concepto de interés las Obligaciones Negociables Serie I devengarán una tasa nominal anual variable equivalente a la Tasa BADLAR más 600 puntos básicos con un mínimo del 27% nominal anual y un máximo del 35% nominal anual. Los intereses se devengarán desde la Fecha de Emisión (inclusive) hasta la primera Fecha de Pago de Servicios (exclusive)- para el primer servicio- o desde la Fecha de Pago de Servicios anterior (inclusive) para los restantes-, hasta la Fecha de Pago de Servicios correspondiente (exclusive) (el “Período de Devengamiento”). Los intereses serán pagaderos trimestralmente y por período vencido, por el número real de días transcurridos durante el período correspondiente bajo el cual dichos intereses sean pagaderos. El interés se calculará sobre el saldo de capital (o valor residual de los títulos emitidos) considerando para su cálculo 365 días. Tasa BADLAR: Significa la tasa equivalente al promedio aritmético de las tasas de intereses que publica el BCRA para depósitos a plazo fijo de 30 a 35 días de plazo y de más de un millón de Pesos para los bancos privados de la República Argentina correspondiente al mes calendario anterior al inicio de cada Período de Devengamiento. De no ser posible el cálculo de la tasa por encontrarse suspendida la publicación por el BCRA de las tasas de interés que se promedian para el cálculo de la Tasa BADLAR, se considerará como Tasa BADLAR a la tasa sustituta de aquella tasa que informe el BCRA, o en caso de no existir dicha tasa sustituta, la tasa que resulte de considerar el promedio de tasas pagadas para idéntico plazo por los 5 (cinco) primeros bancos privados, en cantidad de depósitos, según el último informe de depósitos disponible publicado por el BCRA.

Precio de Emisión: El que resulte del proceso de colocación de las Obligaciones Negociables Serie I.

Pagos de Interés: Los intereses serán pagaderos trimestralmente y por período vencido por medio de Caja de Valores S.A. Los Intereses se calcularán sobre la base de un año de 365 (trescientos sesenta y cinco) días y en cada caso por el número real de días transcurridos durante el período correspondiente bajo el cual dichos intereses sean pagaderos.

Pagos de Capital: Las cuotas de amortización serán 8 cuotas trimestrales y consecutivas equivalentes al 12,5% del capital, coincidiendo el primer servicio de capital con el primer servicio de interés y se pagarán conforme al Cuadro de Pago de Servicios que se incluirá en el Aviso de Colocación.

Pagos de Servicios: Los intereses y/o capital serán pagaderos en las fechas de pago de servicios indicadas en el cuadro de pagos estimado de las Obligaciones Negociables Serie I que será publicado oportunamente en el Aviso de Colocación. Si la fecha fijada para el pago fuera un día inhábil, quedará pospuesta al siguiente día hábil (cualquier día lunes a viernes, salvo aquellos en los que los bancos están obligados a cerrar en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires) sin que se devenguen intereses sobre dicho pago por el o los días que se posponga el vencimiento. Las obligaciones de pago se considerarán cumplidas y liberadas en la medida en que el Emisor ponga a disposición de Caja de Valores S.A. los fondos correspondientes.

Período de Suscripción: Comprende el período de difusión que será de por lo menos 4 (cuatro) días hábiles, y, una vez finalizado éste, el período de licitación que será de por lo menos un día hábil y durante el cual se recibirán ofertas de suscripción de las Obligaciones Negociables Serie I.

Forma y Denominación de los títulos: Las Obligaciones Negociables Serie I estarán documentadas en un Certificado Global permanente y definitivo, confeccionado de acuerdo con las disposiciones legales, que será

depositado en la Caja de Valores S.A., con anterioridad a la Fecha de Emisión. Resultará de aplicación el régimen de depósito colectivo reglamentado por la Ley N° 20.643, acreditándose las Obligaciones Negociables Serie I en la subcuenta comitente correspondiente a cada inversor. Los obligacionistas renuncian al derecho a exigir la entrega de láminas individuales. Las transferencias se realizarán dentro del sistema de depósito colectivo, conforme a la ley 20.643 “Régimen de compra de Títulos Valores Privados”, encontrándose habilitada la Caja de Valores S.A. para cobrar aranceles a los depositantes, que estos podrán trasladar a los obligacionistas.

Colocador: La oferta pública y colocación de Obligaciones Negociables Serie I se efectuará a través de los agentes de negociación del Mercado Argentino de Valores S.A., pudiendo efectuarse la oferta pública a través de otros agentes autorizados.

Resolución del Órgano que ha decidido la emisión: Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, de fecha 26 de Junio de 2015, y Acta de Directorio de fecha 8 de octubre de 2015.

Forma de integración: La integración deberá realizarse en Pesos, hasta el segundo día hábil luego del cierre del período de suscripción, conforme se indique en el Aviso de Colocación.

Monto mínimo de suscripción: \$1.000 (pesos un mil) y múltiplos de \$1 (pesos uno).

Unidad mínima de negociación: \$1 (pesos uno).

Ley Aplicable: Las Obligaciones Negociables Serie I se registrarán por, y serán interpretadas de conformidad con, las leyes de Argentina.

Jurisdicción: Las Obligaciones Negociables Serie I se registrarán e interpretarán de conformidad con las leyes de la República Argentina. La sala con competencia en mercado de capitales y sociedades del Tribunal General de la Bolsa de Comercio de Rosario (el “Tribunal Arbitral”), por las reglas del arbitraje de derecho, por delegación efectuada por el Mercado Argentino de Valores S.A., conforme el artículo 32 de la ley 26.831, tendrá jurisdicción para atender y resolver cualquier acción, demanda o procedimiento que pudiera surgir por o en conexión con las Obligaciones Negociables Serie I, sin perjuicio de lo establecido en el Artículo 46 de la Ley 26.831.

Gastos de Emisión: Los pagos relacionados con la emisión y colocación de las Obligaciones Negociables Serie I, serán efectuados a cargo del Emisor.

Rescate Anticipado: El Emisor podrá efectuar el rescate total y/o parcial anticipado de las Obligaciones Negociables Serie I a valor par, a partir de los dos meses a la fecha de cierre del Período de Suscripción, mediante notificación efectuada con no menos de 30 días, ni más de 60 días a los obligacionistas. En caso de rescate deberá reintegrarse a los tenedores de las Obligaciones Negociables Serie I, el Capital a rescatar y abonarse los intereses corridos pendientes de pago sobre el capital a rescatar, hasta la fecha efectiva de rescate, asegurando la igualdad de trato entre los inversores.

Rescate por Razones Impositivas: El Emisor podrá rescatar, a un precio igual al 100% del valor nominal más intereses devengados e impagos y cualquier otro monto adeudado bajo las Obligaciones Negociables Serie I, en su totalidad, pero no parcialmente, asegurando la igualdad de trato entre los inversores, en caso que tuvieran lugar cambios impositivos que generen en el Emisor la obligación de pagar montos adicionales bajo las Obligaciones Negociables Serie I.

Calificación de Riesgo: Las Obligaciones Negociables Serie I contarán con calificación de riesgo.

Destino de los Fondos: Los recursos provenientes de la colocación de Obligaciones Negociables, serán utilizados según lo establecido en el art. 36 (apartado 2) de la ley N° 23.576, modificada por ley N° 23.962, para capital de trabajo vinculado a desarrollo de productos.

Asamblea de Obligacionistas: La convocatoria y celebración de las asambleas de obligacionistas se registrarán por lo dispuesto en el artículo 14 y concordantes de la Ley N° 23.576.

Cuadro de Pagos Estimado: El cuadro de pagos estimado de las Obligaciones Negociables Serie I será publicado oportunamente en el Aviso de Colocación.

OBLIGACIONES DEL EMISOR

Mientras existan importes adeudados bajo las Obligaciones Negociables además de las restantes obligaciones legales a su cargo, el Emisor se obliga en particular a:

A) MANTENER LA EXISTENCIA:

El Emisor en todo momento (i) preservará, renovará y mantendrá en plena vigencia su existencia societaria, (ii) tomará todas las medidas razonables para mantener todos los derechos, privilegios, títulos de propiedad y similares, necesarios o convenientes para el normal funcionamiento de sus giros comerciales, actividades u operaciones y (iii) mantendrá todos sus bienes (incluyendo cualquier activo, ingreso o derecho a percibir ganancias o cualquier otro bien, sea tangible o intangible, real o personal) en buen funcionamiento y condiciones. Sin embargo, esta cláusula no prohibirá (A) cualquier transacción por parte del Emisor en razón de la cual el Emisor celebre una venta o intercambio de activos fijos o capital social cuando el valor de mercado de la contraprestación percibida por parte del Emisor, sea mayor o igual al valor de mercado de los activos fijos o capital social vendido, intercambiado o enajenado de otra manera por parte del Emisor, valor a ser determinado por el Directorio del Emisor, o (B) cualquier transacción de venta/leasing conforme a la cual el Emisor venda cualquiera de sus activos y luego alquile esos mismos activos vendidos; siempre que el producido para el Emisor de dicha transacción sea igual o mayor al valor de mercado de dichos activos en el momento de dicha transacción según sea razonablemente determinado por el Directorio del Emisor.-

B) PONER A DISPOSICIÓN DE LOS OBLIGACIONISTAS SUS ESTADOS CONTABLES:

El Emisor pondrá a disposición de los Titulares de Obligaciones Negociables en sus oficinas para su inspección, tan pronto como sea posible, y en todo caso dentro del plazo legal máximo correspondiente (según sea anual o trimestral) al cierre de cada ejercicio económico, una copia completa de los Estados Contables del Emisor, que incluirá el estado de situación patrimonial, el de resultados y el estado de evolución del patrimonio neto, auditado y certificado por contadores públicos independientes de la Argentina, seleccionados por el Emisor y estableciendo en cada caso de modo comparativo las cifras del ejercicio económico anterior;

C) MANTENER LAS COBERTURAS DE RIESGOS ACTUALMENTE ASEGURADOS, Y SUS PREMIOS PAGOS.

D) MANTENER AL DÍA SUS IMPUESTOS Y APORTES PREVISIONALES:

El Emisor pagará o cancelará antes del vencimiento, (i) todos los impuestos, gravámenes y otras cargas impuestas por cualquier autoridad tributaria con jurisdicción sobre el Emisor, sus bienes o activos o con respecto a sus negocios, ingresos o ganancias y (ii) todas las deudas o reclamos legítimos por razones laborales, de servicios, materiales y suministros, que, si quedaran impagos, podrían por ley originar gravámenes sobre los bienes o activos del Emisor.-

E) NO MODIFICAR SU ACTUAL ESTRUCTURA JURÍDICA:

El Emisor no realizará fusiones por absorción o fusiones propiamente dichas, con ninguna persona, ni permitirá que ninguna persona se fusione con ella, ni venderá, transferirá o entregará sus bienes o activos como una totalidad a persona alguna, estableciéndose no obstante que podrá celebrar dichas operaciones si la sociedad constituida por dicha fusión o absorción o la persona que adquiere por venta o transferencia los bienes del Emisor como una totalidad, sea una sociedad debidamente constituida y existente conforme a las leyes de su lugar de constitución y asuma en forma expresa, el debido y exacto pago del capital e intereses (incluyendo las sumas adicionales, si las hubiere) debidos conforme a las Obligaciones Negociables y el cumplimiento debido y exacto de todas las cláusulas y obligaciones del Emisor de conformidad con las Obligaciones Negociables, y dicha sociedad sucesora del Emisor, sucediera y subrogara al Emisor como si fuera ésta, en seguridad de las Obligaciones Negociables.

F) NO CAMBIAR SUS ESTATUTOS SOCIALES:

El Emisor no cambiará sus Estatutos Sociales si ello afectara la capacidad del Emisor para, o tornara o pudiere tornar impracticable o imposible para el Emisor, cumplir sus obligaciones con respecto a las Obligaciones Negociables y otros documentos relativos a aquéllos.

EVENTOS DE INCUMPLIMIENTO

Mientras existan importes adeudados bajo las Obligaciones Negociables:

- A) Si el Emisor omitiera abonar cualquier monto correspondiente a capital o interés respecto de las Obligaciones Negociables y dicha omisión continuara por 5 (cinco) días hábiles;

Entonces, se producirá la caducidad de los plazos previstos con respecto al capital adeudado bajo las Obligaciones Negociables, en cuya oportunidad dichos importes se consideraran de plazo vencido y serán considerados exigibles en ese momento junto con los intereses devengados bajo la Obligaciones Negociables, sin necesidad de cubrir formalidad alguna.

- B) Si cualquiera de los eventos de incumplimiento que a continuación se consignan, ocurriera a partir de la finalización de periodo de suscripción de las Obligaciones Negociables y se mantuviera a la fecha de reunión de la Asamblea de obligacionistas convocada con motivo de verificarse el evento de incumplimiento, de acuerdo con lo dispuesto más adelante:

- (1) (i) si cualquier otra deuda o deudas, actual/es o futura/s del Emisor, por o en relación a sumas de dinero tomadas en préstamo o debidas por cualquier otro medio resultara/n susceptible/s de ser declarada/s vencida/s y exigible/s con anterioridad a su vencimiento indicado de otro modo que no sea a opción del Emisor, y por un monto total consolidado superior a U\$S 100.000 (dólares estadounidenses cien mil) o su equivalente en pesos, ya sea por o en relación a cualquiera de ella, o (ii) si cualquiera deuda o deudas del tipo y por un monto superior al monto total consolidado indicado no se abona a su vencimiento o, según sea el caso, dentro del periodo de gracia aplicable o, (iii) si el Emisor omitiera abonar a su vencimiento un monto superior al monto total consolidado indicado pagadero por dichas deudas bajo cualquier suma garantía actual o futura por cualquier suma de dinero tomada en préstamo o debida por cualquier otro medio; o
- (2) si cualquier declaración o garantía del Emisor respecto de la emisión de las Obligaciones Negociables resulta ser incorrecta, incompleta o engañosa en cualquier aspecto al momento de haber sido hecha o en cualquier momento hasta tanto hubieren sido canceladas las Obligaciones Negociables; o
- (3) si se hubiera emitido una decisión judicial o administrativa preliminar o definitiva a fin de destituir temporaria o definitivamente al directorio del Emisor y dicha decisión no se anulase o suspendiese dentro de los 20 (veinte) días hábiles judiciales de haber sido emitida; o
- (4) si se emite una orden o se inicia una acción legal para la efectivización de cualquier medida precautoria sobre cualquier parte de los bienes, activos o ingresos del Emisor, en relación con una obligación u obligaciones del Emisor, cuyo monto total consolidado sea superior a U\$S 100.000 (dólares estadounidenses cien mil) o su equivalente en pesos, o si se inicia cualquier procedimiento o procedimientos legal/es tendiente/s de ejecución no es/son dejado/s sin efecto o suspendido/s dentro de los 30 (treinta) días hábiles judiciales posteriores al inicio del mismo ;o
- (5) si cualquier o cualesquiera hipoteca/s carga/s, prenda/s, derecho/s de retención u otro/s gravamen/es, creado o asumido/s por el Emisor, por un monto total consolidado superior a U\$S 100.000 (dólares estadounidenses cien mil) o su equivalente en pesos, se tornara/n ejecutable/s y se tomara cualquier medida a fin de ejecutarlo/s (incluyendo la toma de posesión o el nombramiento de un administrador judicial, administrador o persona similar); o
- (6) si (i) se hubieran iniciado procedimientos contra el Emisor bajo cualquier ley aplicable de concursos, quiebras o se designare un síndico, administrador, interventor (u otro funcionario similar) para tomar posesión o control de todo o una parte de la propiedad del Emisor y dichos procedimientos o designaciones no fueran dejados sin efecto dentro de los 30 (treinta) días hábiles judiciales posteriores a su inicio o acaecimiento, (ii) cualquier agencia o autoridad gubernamental ejecutare 5% (cinco por ciento) o más, de los activos del Emisor, o
- (7) si cualquiera acción o hecho requerido para (i) permitir al Emisor lícitamente emitir las Obligaciones Negociables y satisfacer sus obligaciones bajo las mismas, o (ii) asegurar que

dichas obligaciones sean de cumplimiento legalmente obligatorio, no fuera realizado por el Emisor; o

- (8) si es o resultara ilícito que el Emisor cumpla o satisfaga una o más de sus obligaciones bajo las Obligaciones Negociables; o
- (9) en caso de pérdida de autorización para efectuar oferta pública o retiro, suspensión o cancelación de autorización de negociación y/o listado de las Obligaciones Negociables
- (10) si el Emisor no usara los fondos de las Obligaciones Negociables en la forma establecida en el prospecto;
- (11) si se verificare el incumplimiento de cualquiera de los compromisos y obligaciones mencionados en el punto “Obligaciones del Emisor”;

entonces, la asamblea de obligacionistas, en todos estos supuesto, podrá, por medio de una notificación fehaciente al Emisor, decretar la caducidad de los plazos previstos con respecto al capital adeudado bajo las Obligaciones Negociables, en cuya oportunidad dichos importes se considerarán de plazo vencido y serán considerados exigibles en ese momento junto con los intereses devengados en ese momento bajo las Obligaciones Negociables, sin necesidad de cubrir ninguna formalidad adicional.

Lo establecido precedentemente es sin perjuicio del derecho individual de cada obligacionista de iniciar acción ejecutiva para reclamar el pago del capital y/o intereses vencidos, de acuerdo con lo establecido por el Art. 29 de la ley 23.576, modificada por la ley 23.962

Las Obligaciones Negociables como títulos ejecutivos. Legitimación procesal

Conforme a las disposiciones de la ley de Obligaciones Negociables las Obligaciones Negociables son títulos ejecutivos. A efectos de la legitimación procesal cuando las Obligaciones Negociables sean emitidas bajo la forma escritural o estén documentadas en certificados globales, será de aplicación lo dispuesto en el artículo 131 de la ley 26.831, el cual establece: “*Se podrán expedir comprobantes de los valores negociables representados en certificados globales a favor de las personas que tengan una participación en los mismos, a los efectos y con el alcance indicados en el inciso e) del artículo 129. El bloqueo de la cuenta sólo afectará a los valores negociables a los que refiera el comprobante. Los comprobantes serán emitidos por la entidad del país o del exterior que administre el sistema de depósito colectivo en el cual se encuentren inscriptos los certificados globales. Cuando entidades administradoras de sistemas de depósito colectivo tengan participaciones en certificados globales inscriptos en sistemas de depósito colectivo administrados por otra entidad, los comprobantes podrán ser emitidos directamente por las primeras. En caso de certificados globales de deuda el fiduciario, si lo hubiere, tendrá la legitimación del referido inciso e) con la mera acreditación de su designación.*” El artículo 129 inciso e) de la misma ley dispone: “*e) Se podrán expedir comprobantes del saldo de cuenta a efectos de legitimar al titular para reclamar judicialmente o ante jurisdicción arbitral en su caso, incluso mediante acción ejecutiva si correspondiere, presentar solicitudes de verificación de crédito o participar en procesos universales para lo que será suficiente título dicho comprobante, sin necesidad de autenticación u otro requisito. Su expedición importará el bloqueo de la cuenta respectiva, sólo para inscribir actos de disposición por su titular, por un plazo de treinta (30) días hábiles salvo que el titular devuelva el comprobante o dentro de dicho plazo se reciba una orden de prórroga del bloqueo del juez o Tribunal Arbitral ante el cual el comprobante se hubiera hecho valer. Los comprobantes deberán mencionar estas circunstancias.*”

Método y programa previsto para la oferta

I.- Colocación de las Obligaciones Negociables Serie I:

El Emisor ha designado como agentes colocadores de las Obligaciones Negociables Serie I a los agentes de negociación del Mercado Argentino de Valores S.A. (los “Colocadores”).

1. Autorizada la oferta pública, y en la oportunidad que determinen el Emisor y los Colocadores según las condiciones del mercado, se publicará un aviso de colocación en los sistemas de información dispuestos por los mercados en donde se listen y/o negocien las Obligaciones Negociables Serie I y en la AIF de la CNV en el que se indicará, entre otros, la fecha de inicio y de finalización del Período de Suscripción, la Fecha de Emisión, y la oficina de los Colocadores a efectos de la recepción de las solicitudes de suscripción (el “Aviso de Colocación”).

2. La colocación se realizará conforme a lo establecido en los artículos 27 y siguientes del Capítulo V del Título II de las Normas de la CNV, a través del sistema informático de colocaciones primarias del Mercado Argentino de Valores S.A. (“SIMAV”) bajo la modalidad de licitación pública ciega.

3. El Período de Suscripción incluirá un plazo mínimo de 4 (cuatro) días hábiles bursátiles para la difusión y un plazo mínimo de 1 (un) día hábil bursátil para la subasta o licitación pública (el “Período de Difusión” y el “Período de Licitación”, respectivamente, y en su conjunto el “Período de Suscripción”).

El Emisor a su sólo criterio podrá terminar y dejar sin efecto, suspender y/o prorrogar el Período de Difusión y/o el Período de Licitación en cualquier momento, lo cual, en su caso, será informado mediante un aviso complementario a ser publicado en los mismos medios que los utilizados para la publicación del Aviso de Colocación. La terminación, suspensión y/o prórroga del Período de Difusión y/o Período de Licitación, no generará responsabilidad alguna al Emisor ni a los Colocadores, ni otorgará a los oferentes derecho a compensación y/o indemnización alguna.

4. Las Obligaciones Negociables Serie I serán colocadas por el denominado “Sistema Holandés Modificado”, conforme a la tasa interna de retorno (la “TIR”) que sean ofrecidas en las solicitudes de suscripción recibidas por los Colocadores y/o los agentes autorizados durante el Período de Suscripción (el “Precio de Suscripción”). Cada oferta deberá indicar la cantidad de valores que desea suscribir y la TIR solicitada.

Los Colocadores percibirán una comisión de hasta el 1% sobre el producido de lo colocado entre terceros. El Emisor no pagará comisión alguna y/o reembolsará gasto alguno a los restantes agentes autorizados, sin perjuicio de lo cual, dichos agentes podrán cobrar comisiones y/o gastos directa y exclusivamente a los oferentes que hubieran cursado órdenes de compra a través suyo

5. La remisión de una orden por parte de los inversores o de una oferta por parte de los agentes autorizados implicará la aceptación y el conocimiento de todos y cada uno de los términos y mecanismos establecidos bajo la presente sección.

6. La adjudicación se realizará a un precio único (la “Tasa de Corte”), que será la mayor tasa aceptada para las ofertas registradas.

A efectos de determinar la Tasa de Corte las ofertas se anotarán comenzando con las que soliciten la menor TIR y continuando hasta (a) el nivel de ofertas cuya TIR agota la totalidad de las Obligaciones Negociables Serie I disponibles o (b) el nivel de ofertas de mayor TIR si las ofertas no completaran la totalidad de las Obligaciones Negociables Serie I disponibles.

7. Determinada la Tasa de Corte, las Obligaciones Negociables Serie I serán adjudicadas comenzando por las ofertas que soliciten la menor TIR en orden creciente de tasa y continuando hasta agotar las Obligaciones Negociables Serie I disponibles. Si las ofertas en el nivel de la Tasa de Corte superaran el saldo las Obligaciones Negociables Serie I a adjudicar, este se prorrateará entre todas ellas.

8. Los Colocadores, siguiendo instrucciones del Emisor, podrá considerar desierta la licitación en caso de (i) ausencia de ofertas respecto de la totalidad de las Obligaciones Negociables Serie I ofrecidas, o (ii) no aceptar el Emisor TIR alguna. En dicho caso, las respectivas ofertas quedarán automáticamente sin efecto sin que tal circunstancia otorgue a los oferentes derecho a compensación ni indemnización alguna.

9. Se podrá adjudicar a los oferentes una cantidad inferior a la totalidad de las Obligaciones Negociables Serie I ofrecidas en caso de (i) ausencia de ofertas respecto de la totalidad de las Obligaciones Negociables Serie I ofrecidas,

o (ii) que el Emisor acepte una TIR máxima que tan solo permita colocar parte de las Obligaciones Negociables Serie I ofrecidas.

En cualquier caso las solicitudes de suscripción que no alcancen la TIR aceptada por el Emisor quedarán automáticamente sin efecto, sin que tal circunstancia otorgue a estos últimos derecho a compensación ni indemnización alguna.

10. Al finalizar el Período de Suscripción se comunicará a los interesados la Tasa de Corte y las cantidades asignadas, debiendo pagarse el precio consiguiente en la Fecha de Emisión.

11. La oferta se dirige únicamente a los inversores calificados referidos más abajo en la presente sección. Los agentes autorizados a intervenir en la oferta pública de valores negociables que actúen como tales en las respectivas operaciones de suscripción, inversión o compraventa, deberán verificar que la parte compradora reúna los requisitos antes indicados.

12. A los efectos de suscribir las Obligaciones Negociables Serie I, los interesados deberán suministrar aquella información o documentación que deban o resuelvan libremente solicitarles los Colocadores y/o los agentes autorizados para el cumplimiento de su función y de, entre otras, las normas sobre lavado de activos de origen delictivo y sobre prevención del lavado para el mercado de capitales emanadas de la Unidad de Información Financiera creada por la ley 25.246 o establecidas por la CNV y/o el BCRA. Los Colocadores y/o los agentes autorizados podrán rechazar ofertas en el caso que no se dé cumplimiento a las referidas normas o a lo requerido por los Colocadores y/o los agentes autorizados al respecto. Sin perjuicio de ello, los Colocadores serán responsables de velar por el cumplimiento de la normativa de prevención del lavado de dinero sólo respecto de sus propios comitentes, pero no de aquellos cuyas ofertas de suscripción hayan sido ingresadas al SIMAV a través de agentes del mercado distintos a los Colocadores, en cuyo caso serán responsables dichos agentes autorizados.

13. El monto mínimo a suscribir es de \$ 1.000 (pesos un mil) y múltiplos de 1.

14. Se ha solicitado autorización para que las Obligaciones Negociables Serie I se listen en el Mercado Argentino de Valores S.A. y podrá solicitarse su listado en otros mercados autorizados y/o su negociación en el Mercado Abierto Electrónico.

II.- Inversores Calificados:

La oferta se dirige únicamente a los inversores calificados. Los valores negociables comprendidos en el régimen especial de emisión de deuda de pequeñas y medianas empresas dispuesto por el artículo 4 y siguientes del Capítulo VI, del Título II de las Normas de la CNV, sólo podrán ser adquiridos por los inversores calificados que se encuentren dentro de las siguientes categorías:

- a) El Estado Nacional, las Provincias y Municipalidades, sus entidades autárquicas, bancos y entidades financieras oficiales, sociedades del Estado, empresas del Estado y personas jurídicas de derecho público.
- b) Sociedades de responsabilidad limitada y sociedades por acciones.
- c) Sociedades cooperativas, entidades mutuales, obras sociales, asociaciones civiles, fundaciones y asociaciones sindicales.
- d) Agentes de negociación.
- e) Fondos comunes de inversión.
- f) Personas físicas con domicilio real en el país, con un patrimonio neto superior a PESOS SETECIENTOS MIL (\$ 700.000).
- g) Sociedades de personas con un patrimonio neto mínimo superior a PESOS UN MILLON QUINIENTOS MIL (\$ 1.500.000).
- h) Personas jurídicas constituidas en el exterior y personas físicas con domicilio real fuera del país.
- i) La Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES).

No se exigirá el patrimonio neto mínimo fijado en los incisos f) y g) en los supuestos de emisiones garantizadas en un setenta y cinco por ciento (75%), como mínimo, por una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) o Fondo de Garantía Ley 24.467, Comunicación BCRA A 5.275 y sus respectivas modificatorias.

Los agentes de negociación que actúen como tales en las respectivas operaciones de compraventa, deberán verificar que la parte compradora reúna los requisitos previstos en las Normas de la CNV.

Los compradores deberán dejar constancia ante los respectivos agentes de negociación que: (a) los valores negociables en cuestión son adquiridos sobre la base del prospecto de emisión puesto a su disposición a través de los medios autorizados por la CNV; y (b) la decisión de inversión ha sido adoptada en forma independiente.

3. INFORMACIÓN CLAVE SOBRE LA EMISORA.

Información contable y financiera

ESTADO DE RESULTADOS POR EL PERÍODO INTERMEDIO DE SIETE MESES AL 30/09/2015 COMPARATIVO CON EJERCICIOS ANUALES CERRADOS AL 28/02/2015, 28/02/2014 Y 28/02/2013.

Estados de Resultados Comparativos	Sept-15	Feb-15	Feb-14	Feb-13
Ventas	71.452.561	126.617.880	80.426.614	78.715.602
Ventas por Exportaciones	0	0	0	0
Costos de Mercadería	33.213.896	51.970.992	31.564.837	25.959.956
Costo de Exportaciones	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Ganancia Bruta	38.238.665	74.646.887	48.961.777	52.755.646
Gastos de Administración	13.935.342	21.909.034	16.650.735	13.015.058
Gastos de Comercialización	17.937.209	33.602.459	22.708.217	26.788.488
Gastos de Financiación	<u>7.803.126</u>	<u>15.146.236</u>	<u>9.005.535</u>	<u>5.021.022</u>
Otros Egresos		224.069	479.539	109.647
Otros Ingresos	3.911			
Ganancia antes de Impuesto a las Ganancias	-1.433.101	3.765.090	117.751	7.821.430
Impuesto a las Ganancias	0	1.061.706	22.454	2.204.723
Resultado del Ejercicio	<u>-1.433.101</u>	<u>2.703.384</u>	<u>95.296</u>	<u>5.616.708</u>

**ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL POR EL PERÍODO INTERMEDIO DE SIETE MESES
AL 30/09/2015 COMPARATIVO CON EJERCICIOS ANUALES CERRADOS AL 28/02/2015,
28/02/2014 Y 28/02/2013.**

Estados de Situación Patrimonial Comparativos	<u>Sept-15</u>	<u>Feb-15</u>	<u>Feb-14</u>	<u>Feb-13</u>
Activo				
Activo Corriente				
Caja y Bancos	27.907.315	10.838.575	4.608.184	10.923.566
Créditos Comerciales	12.555.683	8.460.185	20.021.716	4.895.529
Otros Créditos	7.093.295	7.896.122	9.827.285	3.233.269
Bienes de Cambio	28.475.940	19.258.816	18.509.974	7.404.095
Otros Activos	582.500		405.000	
Total Activo Corriente	76.614.733	46.453.698	53.372.159	26.456.460
Activo no Corriente				
Créditos	15.000	15.000	15.000	15.000
Bienes de Uso e Intangibles	3.961.878	3.989.656	3.373.171	2.269.004
Total Activo no Corriente	3.976.879	4.004.656	3.388.171	2.284.004
Total Activo	80.591.612	50.458.354	56.760.330	28.740.464
Pasivo				
Pasivo Corriente				
Deudas Comerciales	32.656.799	17.018.817	18.499.030	3.633.075
Rem. y Cargas Sociales	944.540	608.337	496.301	458.016
Deudas Fiscales	807.953	1.031.083	884.643	1.300.381
Deudas Bancarias	28.564.229	13.567.982	18.174.596	7.015.319
Otras Deudas	1.510.000	617.830	339.170	89.936
Total Pasivo Corriente	64.483.522	32.844.049	38.393.741	12.496.727
Pasivo no Corriente				
Deudas Comerciales	0	0	0	7.747
Deudas Financieras	3.481.007	2.877.369	4.616.342	1.183.533
Total Pasivo no Corriente	3.481.007	2.877.369	4.616.342	1.191.280
Total Pasivo	67.964.529	35.721.418	43.010.083	13.688.007
Patrimonio Neto	12.627.082	14.736.936	13.750.247	15.052.457
Total Pasivo + Patrimonio Neto	80.591.612	50.458.354	56.760.330	28.740.464

No han ocurrido cambios significativos en la emisora desde la fecha de su último balance al 30 de Septiembre de 2015.

Indicadores:**INDICADORES Y RATIOS, FINANCIEROS Y ECONÓMICOS POR EL PERÍODO INTERMEDIO DE SIETE MESES AL 30/09/2015 COMPARATIVO CON EJERCICIOS ANUALES CERRADOS AL 28/02/2015, 28/02/2014 Y 28/02/2013.****Capacidad de Pago de Corto Plazo**

	Sept-15	Feb-15	Feb-14	Feb-13
Fondo de Maniobra = AC-PC Activo Corriente- Pasivo Corriente	12.131.211	13.609.649	14.978.419	13.959.733
Liquidez Corriente = AC/ PC Activo Corriente/ Pasivo Corriente	1,19	1,41	1,39	2,12
Liquidez Restringida = AC(sin B cambio) / PC Activo Corriente (sin Bienes de Cambio) / Pasivo Corriente	0,75	0,83	0,91	1,52
Rentabilidad= Resultado del ejercicio / PN Resultado del Eje. / Patrimonio Neto	-0,11	0,18	0,01	0,37
Inmovilización del Capital = ANC/TA Activo no corriente/ Total del Activo	0,05	0,08	0,06	0,08

Capacidad de Pago Global

	Sept-15	Feb-15	Feb-14	Feb-13
Endeudamiento Total = P / PN Pasivo / Patrimonio Neto	5,38	2,42	3,13	0,91
Endeudamiento Corriente = PC /PN Pasivo Corriente/ Patrimonio Neto	5,11	2,23	2,79	0,83
Calidad del Endeud. por plazo = PC / PT Pasivo Corriente / Pasivo Total	0,95	0,92	0,89	0,91
Solvencia =PN/PT Patrimonio Neto / Pasivo Total	0,19	0,41	0,32	1,1
Independencia Financiera = PN / AT Patrimonio Neto / Activo Total	0,16	0,29	0,24	0,52
Dependencia Financiera = PT / AT Pasivo Total /Activo Total	0,84	0,71	0,76	0,48

Situación Económica

	Sept-15	Feb-15	Feb-14	Feb-13
Margen Bruto (s/ventas)	0,54	0,59	0,61	0,67
Margen BAIT (s/ventas) = Ganancias antes de Impuesto a las Ganancias / Resultado financiero y por tenencia	-0,18	0,25	0,01	1,56
Margen Neto (s/ventas)	-0,02	0,02	0,001	0,07
ROA = BAIT / AT (Ganancias antes de Impuesto a las Ganancias - Resultado Financiero y por tenencia) / Activo Total	0,08	0,37	0,16	0,45
ROA Rotación = Vtas / AT Ventas / Activo Total	0,89	2,51	1,42	2,74

Capitalización y endeudamiento:

Endeudamiento: a continuación se detalla la posición y evolución de la estructura de capital de la Emisora, la posición de la deuda bancaria y financiera por el período intermedio de siete meses al 30/09/2015 comparativo con ejercicios anuales cerrados al 28/02/2015, 28/02/2014 y 28/02/2013.

	Sept-15	Feb-15	Feb-14	Feb-13
Patrimonio Neto	12.627.082	14.736.936	13.750.247	15.052.457
Pasivo	67.964.529	35.721.418	43.010.083	13.688.007
Deudas Financieras No Corrientes	3.481.007	2.877.369	4.616.342	1.183.533
Deudas Financieras Corrientes	28.564.229	13.567.982	18.174.596	7.015.319
Pasivo/ PN (Endeudamiento)	5,38	2,42	3,13	0,91

La estructura del pasivo total que surge financiera por el período intermedio de siete meses al 30/09/2015 comparativo con ejercicios anuales cerrados al 28/02/2015, 28/02/2014 y 28/02/2013 es la siguiente:

Pasivo Corriente

	Sept-15	Feb-15	Feb-14	Feb-13
Deudas Comerciales	32.656.799	17.018.817	18.499.030	3.633.075
Deudas Financieras	28.564.229	13.567.982	18.174.596	7.015.319
Deudas Fiscales	807.953	1.031.083	884.643	1.300.381
Deudas Laborales	944.540	608.337	496.301	458.016
Otros Pasivos	1.510.000	617.830	339.170	89.936
Total Pasivo Corriente	64.483.522	32.844.049	38.393.741	12.496.727

Pasivo No Corriente

	Sept-15	Feb-15	Feb-14	Feb-13
Deudas Financieras	3.481.007	2.877.369	4.616.342	1.183.533
Deudas Fiscales	0	0	0	0
Deudas Comerciales	0	0	0	7.747
Total Pasivo no Corriente	3.481.007	2.877.369	4.616.342	1.191.280

TOTAL PASIVO	67.964.529	35.721.418	43.010.083	13.688.007
---------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Endeudamiento Garantizado: la entidad no posee acreencias garantizadas con garantías reales (prendas, hipotecas)

Razones para la oferta y destino de los fondos:

Los recursos provenientes de la colocación de Obligaciones Negociables, serán utilizados según lo establecido en el art. 36 (apartado 2) de la ley N° 23.576, modificada por ley N° 23.962, para capital de trabajo vinculado a desarrollo de productos.

Factores de riesgo:

La inversión en las Obligaciones Negociables importa la asunción de riesgos asociados a la Sociedad y a otras cuestiones adicionales. Antes de adoptar una decisión de inversión en las Obligaciones Negociables, los compradores potenciales de las mismas deben considerar cuidadosamente, a la luz de su situación patrimonial y objetivos de inversión, los factores de riesgo incluidos en el presente Prospecto y toda la restante información detallada en el presente Prospecto. Los posibles inversores deberán tomar todos los recaudos que razonablemente estimen necesarios antes de realizar su inversión teniendo en cuenta sus propias circunstancias y condición financiera como el alcance de su exposición al riesgo.

RIESGO CAMBIARIO

Aproximadamente el 30% del costo de los productos que comercializa la empresa está compuesto por su valor FOB que es en moneda extranjera (especialmente dólares estadounidenses). Esto implica que en determinados momentos la compañía tenga pasivos en moneda extranjera por las deudas con sus proveedores del exterior. Para minimizar este riesgo, la empresa tiene como política tomar crédito bancario para la financiación de importaciones nominados en moneda local reduciendo la deuda y exposición con el proveedor del exterior a niveles siempre inferiores al stock de mercadería que lo respalda. El resto de los activos corrientes pesificados son financiados con recursos propios y deudas en pesos de proveedores y bancos. Sin embargo, no puede asegurarse que futuras fluctuaciones cambiarias no afectarán adversamente su actividad, situación patrimonial y financiera y los resultados de sus operaciones y/o capacidad para repagar las Obligaciones Negociables.

DEPENDENCIA DE LAS ECONOMÍAS LOCALES Y POLÍTICAS ECONÓMICAS

Las condiciones económicas del país afectan en forma general la actividad de la Sociedad. Consecuentemente, de producirse períodos de recesión en la economía local, afectarían el nivel de ingresos de la Sociedad, incidiendo en su situación patrimonial y/o en su capacidad de repago de las Obligaciones Negociables.

Históricamente el Gobierno ha ejercido una considerable influencia sobre la economía argentina. Las acciones del gobierno relativas a la economía pueden continuar incidiendo sobre el mercado, produciendo importantes efectos sobre las empresas que operan en él. La Sociedad no puede dar garantías que los desarrollos futuros de la economía argentina y las políticas del gobierno vinculadas a la misma no afectarán el nivel de actividad, la situación patrimonial o la capacidad de la Sociedad para repagar las Obligaciones Negociables.

INFLACIÓN

En Argentina se han implementado diversos mecanismos correctivos para disminuir los efectos negativos de la inflación; períodos de alta inflación han tenido, tienen y podrían seguir teniendo efectos significativos en la economía argentina, en los mercados de Títulos Valores y de Cambio argentino, en las operaciones de la Sociedad y en su capacidad de repago de las obligaciones.

FALTA DE LIQUIDEZ. INVERSIONES DE MEDIANO PLAZO

No puede asegurarse que se desarrollará un mercado secundario para la negociación de las Obligaciones Negociables y, en caso de desarrollarse, que el mismo brindará a sus tenedores nivel de liquidez adecuado o que tal mercado subsistirá en el futuro.

RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES

Si bien el componente importado del total del valor de nuestros productos, no supera el 30% en aquellos que son desarrollados por la empresa y el 50% en los productos de terceros, por cuestiones de tecnología y capacidad de producción es imprescindible recurrir a proveedores del exterior. Como a su vez la característica de los productos, todos ellos relacionados a modas, temporadas, series y películas infantiles, etc., motiva que los plazos en que debe moverse la Sociedad entre el pago del anticipo, la producción en el exterior, el tiempo de transporte y su despacho a plaza sean incompatibles con los tiempos en que son aprobadas las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación y por tal hecho la empresa utiliza amparos judiciales para conseguir la autorización de importación y pago de la mercadería al proveedor del exterior. Los mismos han sido otorgados normalmente, excepto en el año 2013 que por motivos de cambios en la legislación de cautelares y amparos hubo demoras en su obtención hasta ajustar nuevamente la estrategia jurídica que avala la legalidad del recurso presentado por la Sociedad, lo que provocó demoras en el ingreso de mercadería que impactaron negativamente en los ejercicios 2013/14 y 2014/15,

en este último en menor medida. Si la empresa sufriera demoras de tal tipo y/o adicionales en el proceso de importación, podría ver afectada su producción y/o comercialización, lo que a su vez podría afectar adversamente su actividad, situación patrimonial y financiera y los resultados de sus operaciones y/o capacidad para repagar las Obligaciones Negociables.

4. INFORMACIÓN SOBRE LA EMISORA.

Historia y desarrollo de la emisora:

INTEK S.A.

INTEK S.A. es una sociedad constituida conforme a las leyes de la República Argentina, mediante Acta Constitutiva de fecha 10 de Marzo de 2003, e inscripta en el Registro Público de Comercio el 2 de Abril del 2003, bajo el número 4322 del libro 20 Tomo de Sociedades por Acciones, con un plazo de 99 años, cuya sede social es Viamonte 352, Piso 2do, Depto B, Ciudad Autónoma de Buenos Aires y cuya sede administrativa es Calle 4 (Ex Indalecio Gómez) Nro. 3938, Villa Lynch, Pcia. de Bs As., CUIT: 30-70840472-8, Número de Tel/Fax 4724-4800, dirección de correo electrónico: liliana.vallese@intektoys.com/luis.troncoso@intektoys.com. Página web: www.intektoys.com/ar/.

EVOLUCIÓN GENERAL DE LA SOCIEDAD

Procedentes de la relojería, nuestros fundadores revolucionaron el mercado de la categoría, a partir de la redefinición conceptual de los relojes de licencia infantiles como juguetes y su introducción en canales de venta inéditos hasta ese momento: jugueterías e hipermercados.

Esta visionaria estrategia fue la plataforma de lanzamiento de lo que hoy es la empresa argentina líder en el desarrollo de juguetes de licencia.

En el año **2003**, **Intek S.A.** ingresa formalmente en el rubro lúdico, luego de obtener la licencia de **Barbie** para la comercialización local de juguetes operados a batería. Poco tiempo después, ampliamos la oferta de productos con la línea hogar de la famosa muñeca, que incluía microondas, cafetera y cocina, entre otras piezas. Los resultados fueron alentadores: en el año **2004** incursionamos en el desarrollo del primer producto de matricería propia, el “**Hair Beader**” de **Barbie** (colocador de mostacillas) proyecto que fue presentado en **Mattel Argentina** para luego hacerlo en el “**Licensing Show**” de New York, Estados Unidos. **Mattel** no sólo aprobó el boceto sino que solicitó la aprobación para su comercialización regional.

Una vez lanzado el “**Hair Beader**” y con vistas de continuar ampliando el negocio y especializarse ahora en el desarrollo de líneas y no sólo en la comercialización de las ya existentes, nos abocamos a investigar la oferta disponible de juguetes en el mercado. En esta instancia, se logra identificar que la famosa muñeca de largos cabellos y mentada coquetería, no poseía hasta el momento una línea de peluquería, lo que se convirtió en el nuevo desafío de la empresa: **Mattel EE.UU.** se entusiasmó con la renovada propuesta, a tal punto que quisieron participar en el desarrollo de la misma.

Para el año **2005** nuestra empresa se había insertado exitosamente en el mercado de los juguetes, una marcada vocación por el diseño y la innovación, sumado a la calidad de sus productos, permitieron que la compañía comenzara a hacerse un lugar entre las líderes del rubro.

Como consecuencia del éxito cosechado por su último lanzamiento, y con la clara determinación de seguir creciendo integralmente, el equipo de **Intek** optimizó sus procedimientos, mediante la adopción de un “**Sistema de Desarrollo de Producto**” a partir del cual se podía garantizar la continuidad de la producción de un juguete de calidad.

El éxito de los productos, la sistematización de los procesos y la ampliación del espectro de operaciones de **Intek** demandaba un equipo de trabajo lo suficientemente preparado para cumplir con las exigencias de los mercados en los que comenzaban a participar; de este modo la empresa resolvió conformar un grupo interdisciplinario y altamente especializado: Diseñadores Gráficos e Industriales, Ingenieros, Ilustradores y Maquetistas, personal de Comercio Exterior, Marketing, Finanzas, Operaciones y Ventas.

A partir del trabajo realizado en el área de comercialización y marketing, **Intek** decide encarar un proyecto de distribución de productos desarrollados por empresas de la industria del juguete con renombre a nivel mundial. Es por ello que a principios de **2009** comienzan a establecerse contactos con compañías muy reconocidas del rubro, tales como Spin Master Inc., Ganz Inc. y Cepia Inc. entre otros. Dichas empresas han demostrado un enorme interés apostando al lanzamiento de sus marcas y productos en la Argentina a partir del trabajo profesional que **Intek** realiza

en el mercado local. Hoy en día el proyecto de distribución y representación de terceros es una realidad y su desempeño sobrepasó todas las expectativas de la Dirección.

Por último, en el año **2014 Intek** decide incursionar en el desarrollo de juguetes de **marca propia**, siendo el *kick off* del proyecto la realización del **Primer Summit Creativo** de la empresa en el mes de **diciembre de dicho año**, cuyos resultados se van a ver reflejados con las primeras líneas a comercializar en el año **2016**. Más recientemente, en **junio del corriente año** se realizó el **Segundo Summit Creativo** con la presentación de unas **treinta** propuestas de nuevos productos de **marca propia** de las cuales fueron seleccionados **seis** que superaron la factibilidad comercial y la viabilidad económica y que engrosarán el portafolio de venta del año **2017**.

Descripción del negocio

▪ ¿Quiénes somos y qué hacemos?

Intek S.A. es una empresa argentina que diseña y comercializa juguetes innovadores, seguros y de alta calidad ya sea **bajo licencia de las marcas internacionales más prestigiosas** o, más recientemente, de **marca propia**, con el objetivo de lograr satisfacer una necesidad fundamental en todo niño: divertirse.

Para complementar una oferta tentadora para el cliente, cubriendo todos los rangos de la industria, en género, edades y precios, **Intek** ha incorporado **productos de terceros**, ya sea bajo la modalidad de **distribución** puntual de un producto para una o dos temporadas como mediante la representación de marcas en el país (actualmente Playmobil y Caterpillar)

Su equipo de desarrollo está integrado por profesionales de distintas disciplinas, abocados a diseñar piezas con “valor de juego” para niños y niñas de entre 2 y 11 años, a través de un procedimiento sistematizado de desarrollo de producto, que implica para cada proyecto entre 12 y 18 meses de trabajo.

▪ **Ficha técnica**

- ✓ Rubro: Diseño, desarrollo y comercialización de juguetes
- ✓ Inicio de operaciones: 2003
- ✓ Empresa familiar de capitales nacionales
- ✓ Establecida en la localidad de San Martín, Provincia de Buenos Aires
- ✓ Planta propia de 2.000 m2 de los cuales 1.000 m2 son de oficinas administrativas, desarrollo de producto, showroom y áreas de servicio varias y el resto para depósito .
- ✓ Logística de almacenes y distribución y entrega a los puntos de ventas de todo el país son actividades totalmente tercerizadas.
- ✓ 38 empleados y 20 representantes de ventas
- ✓ Más de 150 productos de desarrollo propio en el mercado
- ✓ Target: Niños y niñas de 2 a 11 años

Los valores que forman **nuestra cultura** nos identifican y nos distinguen:

- ✓ Innovación
- ✓ Diversión, con esfuerzo y responsabilidad.
- ✓ Integridad, hacemos lo que decimos.

▪ **Alianzas estratégicas en licencias**

Mattel Inc., The Walt Disney Company, Turner Broadcasting System L.A., Hasbro Inc., Sanrio Co. Ltd., Marvel Characters Inc., HIT Entertainment Limited.

▪ **Líneas de producto de licencia:**

Barbie, Hot Wheels, Ben 10, Violetta, Sofia The First, My Little Pony, Hello Kitty, Adventure Time, Toy Story, Cars, Mickey Mouse & Friends, Monsters University, Planes, Minnie, Disney Princess, Disney Fairies, Monster High, Littlest Pet Shop, The Amazing Spiderman, Max Steel, Winnie The Pooh, Jake and the Neverland Pirates, Club Penguin, Wreck-it Ralph, Phineas & Ferb, Thomas and Friends, Toonix, The Little Mermaid.

▪ **Alianzas estratégicas en distribución de terceros:**

Spin Master, Geobra Brandstatter (Playmobil), Toy State Industrial Ltd., Moose Enterprise, Ganz Inc., Cepia Inc., Zuru, Tech 4 Kids Inc., Goliath Toys GmbH., Giochi Preziosi, Zing Toys, Manley.

▪ **Líneas de producto de terceros:**

Playmobil, Caterpillar, Banzai, Yogurtinis, Road Rippers, Robo Fish, Star Fly, Microchargers, Magic Jinn, Glitzi Globes, Color N Glow, Blingles, Gomu, Bizu, Gelarti, Zyclone, Magna Color, Tech Deck, Zhu Zhu Pets, Flick Trix, Mighty Beanz, Webkinz, Doogie Doh.

▪ **Distribución**

Canal mayorista y minorista a cargo de un gerente comercial de dicho canal y 20 representantes comerciales que cubren todo el país:

- **Noroeste**, con base en Tucumán.
- **Cuyo**, con base en Mendoza.
- **Provincia de Córdoba**, con base en la ciudad de Córdoba.
- **Provincia de Santa Fe**, con base en la ciudad de Rosario.
- **Provincia de Buenos Aires**, con base en la ciudad de Mar del Plata.
- **Patagonia**, con base en la ciudad de Buenos Aires.
- **Ciudad de Buenos Aires y Gran Bs. As.**, con base en CABA.
- **Litoral**, con base en Entre Ríos.

Canal Grandes Superficies a cargo de un gerente comercial del canal especializado en mercado masivo.

Operatoria de almacenes y preparación de entregas: Tercerizados con la empresa Provinter S.A.

Distribución: Tercerizado con Andreani Logística cubriendo todos los puntos de ventas del país.

▪ **Premios y menciones**

Intek ha sido asiduamente premiada por las distintas licencias, tanto en el país como a nivel internacional en distintos rubros de su especialidad tales como Mejor Licenciataria, Mejor Diseño, Excelencia Administrativa, etc.

▪ **Comunidad**

- Socio de la Cámara Argentina de la Industria del Juguete, CAIJ.
- Socio de la Asociación Argentina de Empresas de Juguetes y Afines, AADEJA.

▪ **Presencia anual en Ferias Internacionales de la Industria:**

- Nurenberg Toy Fair, Alemania.
- Hong Kong Toy Fair, China.
- London Toy Fair, Inglaterra.
- Abrin Feria do Brinquedos, Brasil.

▪ **Estrategia de negocios**

Intek basa su estrategia de negocios en una política comercial totalmente orientada al marketing, actividad que se describe más adelante, sobre la base de una estrategia de productos que combina los de **desarrollo propio** con aquellos provenientes de **terceros proveedores**, como se describe a continuación:

Productos de desarrollo propio:

- **De Licencia:** aquellos productos desarrollados bajo una determinada marca reconocida y posicionada en el mercado, por la cual se paga a la licencianta un monto acordado por contrato en contraprestación por el uso de la marca otorgada. Estos productos poseen una menor asignación de presupuesto de marketing por considerarse el beneficio que representa la marca ya posicionada.
- **De Marca Propia:** línea de reciente lanzamiento y cuyos primeros resultados estarán en el mercado en el año 2016. Son productos desarrollados bajo una marca creada por **Intek**. Estos productos si bien se caracterizan por su originalidad, requieren una gran inversión en marketing para lograr un exitoso lanzamiento y posicionamiento de la marca creada. La selección final de los productos a lanzar es parte de un proceso asistido por una herramienta web y

que culmina en lo que se ha denominado el Summit Creativo que se realiza una vez al año y en el cual intervienen todos los involucrados en circuito de creación, desarrollo, producción y marketing y ventas, del cual surge el porfolio de desarrollo para el siguiente año y de ventas para el siguiente.

Productos de Terceros

- **Representaciones:** se trata de prestigiosas marcas ya posicionadas en el mercado, para las cuales **Intek** ha sido designado como distribuidor exclusivo en todo el país. Son productos de excelencia tanto en su propuesta de juego como en su calidad. Estas marcas requieren de una estrategia de **marketing** dirigida a sostener su posicionamiento y potenciar el rendimiento en las ventas. Representan negocios estables de mediano y largo plazo. Hasta el momento las marcas que cumplen con estas características son *Playmobil* y *Caterpillar*.
- **Distribuciones:** son el resultado de una selección de los productos más exitosos lanzados año a año en el mercado internacional. Son elegidos a partir de nuestra participación en ferias y showrooms de proveedores en todo el mundo y mediante el contacto con los principales jugadores de la industria a nivel mundial y por cuyo resultado la empresa logra acuerdos de distribución exclusiva en el país. Son productos con un breve ciclo de vida, una o dos temporadas, y cuyo objetivo es el de responder a la búsqueda constante de novedades, requisito exigido a partir del dinamismo de la industria del juguete. El marketing desarrollado es intensivo y agresivo, con el objeto de lograr lanzamientos exitosos.

Pricing:

La empresa utiliza un sistema de fijación estratégica de precios mediante la cual cada producto tiene su propio *mark-up* de acuerdo a pautas relacionadas con su contribución marginal, los volúmenes estimados de venta, la campaña publicitaria y la estrategia de producto. Esta política tiende a que los artículos lleguen con un precio sugerido al público similar en todos los mercados, independientemente del canal comercial.

Asimismo, en la fijación de precio existe una estrategia deliberada de márgenes diferenciados para cada una de las cuatro líneas de productos a que se hiciera referencia más arriba. A partir de esta estrategia se busca establecer un vínculo directo de cada una de dichas líneas con el nivel de riesgo asumido por la empresa en relación a la inversión en desarrollo, herramental específico (matrices, prototipos, películas, etc.), marketing y compra del producto.

Marketing:

Intek se reconoce como una compañía fuertemente enfocada al marketing de los productos que comercializa con la convicción de que esta estrategia es la que asegura el éxito de sus lanzamientos, como así también la permanencia en el mercado de aquellas líneas de venta estable.

El Departamento de Marketing trabaja interdisciplinariamente con el Departamento de Desarrollo de Producto en la concepción de cada proyecto, a fin de desarrollar una experiencia de producto integral, que no concluya con el producto físico en sí mismo, sino que se extienda hacia el punto de venta y a través de las distintas plataformas de comunicación desarrollando de esta manera no solo un producto sino un proyecto de negocio de gran potencial.

Para cada producto se diseña una campaña específica de publicidad, definida por el mix de medios considerado más adecuados según las características propias del proyecto, con el objetivo de asegurar su exitoso lanzamiento y posicionamiento en el mercado. La planificación integral de cada campaña se realiza internamente.

El desarrollo del comercial de televisión de dicho producto se considera parte esencial del proyecto, por lo que la producción de esta pieza de comunicación se convierte en un fuerte bastión en el que se invierten numerosos recursos. La inversión en publicidad de TV es uno de los recursos de mayor relevancia, siendo éste el principal medio de comunicación masivo que utiliza la compañía para anunciar las novedades. Otros medios complementarios suelen ser las exhibiciones y activaciones en punto de venta, publicidad digital, publicidad gráfica, eventos especiales, demostraciones de producto, entre otros.

Adicionalmente, con el objetivo de contribuir al incremento general de ventas de la compañía, se le brinda asistencia al Departamento Comercial con el desarrollo de material promocional, acciones directamente dirigidas a impulsar las ventas, y todo tipo de herramientas que colaboren con el objetivo comercial fijado para el año en curso. La gestión del Canal de Ventas (Trademarketing) es otro aspecto fundamental sobre el que se hace foco a fin de garantizar el desplazamiento y la reposición de los productos, lo cual repercute directamente en el resultado general de ventas.

Finalmente, el Departamento de Marketing es el encargado de velar por la construcción y el posicionamiento de la marca **Intek** en pos del desarrollo de un activo marcario a largo plazo. A tal fin se ha desarrollado Plan de Marca cuyos objetivos se actualizan cada año.

Recursos Humanos:

La política de Recursos Humanos de **INTEK S.A.** describe una serie de reglas, procedimientos y lineamientos que rigen las interacciones de la compañía con sus empleados. Se desprenden del plan estratégico general y se resumen en el Manual de RRHH el cual determina las normas de funcionamiento interno de INTEK para todos aquellos que integran la empresa. Tiende a armonizar de una manera más eficiente su actividad en pos del mejoramiento de las condiciones de trabajo. El manual regula procedimientos estándar para todos los integrantes de la empresa, generando una unificación de criterios aplicables a todo el personal. Los directores y los integrantes del equipo de INTEK buscan alcanzar el más alto nivel de comportamiento profesional, ético y moral, conductas que son consistentes con la imagen que INTEK desea ofrecer a la comunidad tanto interna y como externa.

La política de Recursos Humanos abarca entre otras:

- **Políticas de selección de personal:** Definimos un proceso que nos permite distinguir de la oferta del mercado, a aquellos recursos que posean idoneidad y capacidades necesarias para cubrir el puesto que la organización requiere, logrando las expectativas deseadas en función a su perfil y generando a su vez la satisfacción del empleado. Sin perder de vista las características personales que nos permitan mantener el buen clima laboral.
- **Proceso de Inducción:** Generamos un proceso que resulta de vital importancia ya que a través de esa inducción se puede familiarizar al nuevo empleado con la empresa, su cultura, su historia, sus políticas, objetivos, misión, valores, procedimientos internos, usos y costumbres y fundamentalmente facilita una mejor integración a su nuevo entorno de trabajo.
- **Descripción de perfiles de puestos:** Describimos cada una de las posiciones para definir e identificar las funciones y actividades de cada puesto en la compañía. Con ello logramos establecer claramente lo que la empresa espera del empleado o cualquier persona que quiera ocupar su puesto. De esta forma, se pueden desarrollar planes de capacitación para el empleado, enfocados a fortalecer sus áreas débiles de acuerdo al puesto que ocupa. El perfil de un puesto facilita la comunicación con las consultoras y resulta muy útil en el proceso de reclutamiento y selección de personal. En **INTEK** se acompaña con la descripción de tareas que ayuda a evitar duplicación de las mismas y a establecer responsabilidades.
- **Evaluación y capacitación:** Este proceso nos permite anticiparnos a necesidades de formación para cumplimiento de objetivos específicos, detectar carencias de capacitación e invertir en la permanente actualización profesional de nuestro capital humano.
- **Planes de retención y mejoramiento del clima laboral:** Pensamos un conjunto de acciones que incentivan la participación, comunicación e integración de personal en pos del mejoramiento del clima laboral (Ej. fiesta de fin de año, picada día del amigo, festejos mensuales de cumpleaños, etc.).
- **Política de beneficios:** Establecemos un paquete de beneficios para satisfacer a nuestro personal y mantenernos competitivos en el mercado laboral, desde importantes descuentos en la compra de productos de **INTEK** como ampliación de licencias de paternidad, regalos días especiales, planes de vacunación, capacitación en idiomas horario flexible, medio día libre en su cumpleaños, salida anticipada los viernes, permisos para concurrir a actos escolares, provisión de salud bar, día de pizzas, tartas, empanadas, menús especiales, etc.

Estas políticas son comunicadas a todos los integrantes de la organización y sirven de guía y consulta permanente a todos aquellos que, teniendo personal a cargo, cotidianamente deben tomar decisiones referidas a la administración de su personal. En el manual los empleados pueden encontrar información compilada sobre anticipos, préstamos, horarios, compensaciones, permisos, licencias, etc. Políticas anti discriminación, salud y seguridad en el lugar de trabajo, beneficios para el personal también son temas abarcados por la política de RRHH.

Las políticas de Recursos Humanos constituyen un marco de referencia para todos los integrantes de la Empresa y una herramienta de gestión para todos aquellos que tienen responsabilidades de conducción, contribuyendo a facilitar los procesos de comunicación y toma de decisiones, aportando a los mismos claridad y agilidad.

Nuestras políticas cumplen con las siguientes premisas:

- ✓ Asegurar la claridad y uniformidad en los mensajes referidos a las Políticas de Recursos Humanos.
- ✓ Lograr equidad en la aplicación de dichas políticas en toda la Empresa.
- ✓ Ofrecer un marco de orientación que sirva de guía en las situaciones no contempladas específicamente en el manual.

Todas nuestras políticas se generan sobre la base de la misión y los valores de la compañía y especialmente teniendo en cuenta que el Know-how, las habilidades y las competencias de nuestro personal son factores decisivos de los cuales depende el éxito de la empresa en el mercado.

Regulación Ambiental:

Debido a la actividad realizada por la Emisora, cuya actividad central es el desarrollo, diseño y marketing de productos no se generan residuos tóxicos, peligrosos o perjudiciales, y no está comprendida en una regulación ambiental específica relativa a su actividad.

Estructura y organización de la Emisora y su grupo económico:

La Emisora no es parte de ningún grupo económico.

5. RESEÑA Y PERSPECTIVA OPERATIVA Y FINANCIERA.

Resultado operativo:

Hasta el ejercicio 2013 la empresa ha venido operando con márgenes aceptables para el rubro y en constante crecimiento.

El Ejercicio cerrado en Febrero de 2014 muestra un mal desempeño económico como consecuencia de las dificultades para ingresar los productos al mercado por cambios en la normativa de legal en materia de amparos judiciales. Dicho cambio implicó readecuar toda nuestra estrategia jurídica para ajustarse a las nuevas reglas de juego, lo que retrasó en seis meses todo nuestro cronograma de importaciones, sumado al hecho que se debieron afrontar gastos extraordinarios por mantener la mercadería en depósitos fiscales por los plazos mencionados hasta su total liberación que se fue produciendo en la medida que normalizamos la operatoria de fallos de amparos judiciales. Por lo demás, la empresa continuó con sus planes habituales, desarrollando nuevos productos, ampliando su cartera de representaciones de marcas internacionales, capacitando a nuestro personal, desarrollando e implementando nuevas herramientas de tecnología informática, etc.

El último ejercicio comercial, 2015, recibe en alguna medida el impacto de las dificultades del año anterior ya que fue necesaria una agresiva comercialización de los mismos que redundó en un achicamiento de los márgenes habituales de rentabilidad y en un incremento de los costos financieros por inmovilización de inventarios, situación que terminó impactando en la performance final económica de la empresa, que cerró con una utilidad menor a la habitual, aunque muy superior al ejercicio anterior

Liquidez y recursos de capital:

La empresa tiene como política la acumulación de capital propio para sostener el financiamiento de sus operaciones.

No obstante ello, el extenso ciclo operativo del negocio, que se inicia con los anticipos a proveedores del exterior, continúa con el pago del saldo a su embarque, el pago de los gastos e impuestos de nacionalización de la mercadería, su almacenaje, venta y distribución pasando luego por un promedio de 90 días de inversión en cuentas a cobrar, configuran más de un año de inversión en capital de trabajo para empezar a recibir el retorno vía cobranzas de las mismas.

Por lo tanto, frente a este panorama de necesidad de recursos de capital, se agregan tres fuentes externas de financiamiento, a saber:

- La venta de activos representados en la cartera de valores por cobranzas.
- El mercado financiero mediante créditos de capital de trabajo aplicados a financiar importaciones, impuestos y gastos operativos, todos ellos nominados en moneda local.
- Créditos de proveedores del exterior aunque limitado hasta monto equivalente de mercadería en stock para mantener el *hedge* de monedas, considerando que nuestro inventario se revaloriza con el tipo de cambio dado su origen importado.

En el año 2013 se produce un cambio en la legislación de los recursos de amparo (Ley de democratización de la justicia) que implicó una demora en la adaptación al nuevo régimen de cautelares y amparos que provocó un retraso en la nacionalización de la mercadería, perdiendo prácticamente una temporada de ventas (Fin de Año), lo que impactó en el resultado del ejercicio cerrado en febrero de 2014 y eleva el coeficiente de endeudamiento a dicha fecha a **3.13**.

La mayor parte de esa mercadería pudo ser despachada a plaza en los dos primeros meses del 2014, parte de la cual se vendió con márgenes reducidos en dichos meses quedando de esta manera una alta inversión en cuentas a cobrar y stocks que fueron financiados con mayor endeudamiento (en especial del proveedor del exterior) lo que nos incrementó el apalancamiento referido.

El Balance **2015** (año 2014 de operaciones) recibe de alguna manera parte de dicho stock que debe ser liquidado a menores precios lo que impacta también en los resultados, ya sea vía menores márgenes en promedio como en mayores costos financieros.

De todos modos hay una reducción de las cuentas a cobrar y del stock medido en términos constantes en relación al año anterior, comenzando la tendencia de reducción del apalancamiento a **2.42**. Como se podrá observar, el corte a la fecha de cierre nos toma de todos modos con disponibilidades superiores a las necesidades de la caja de maniobra que podemos estimar en unos \$2 millones. Es decir, si ajustamos este dato ya el índice de endeudamiento del Balance **2015** se reduce a **1,34**.

Investigación y desarrollo

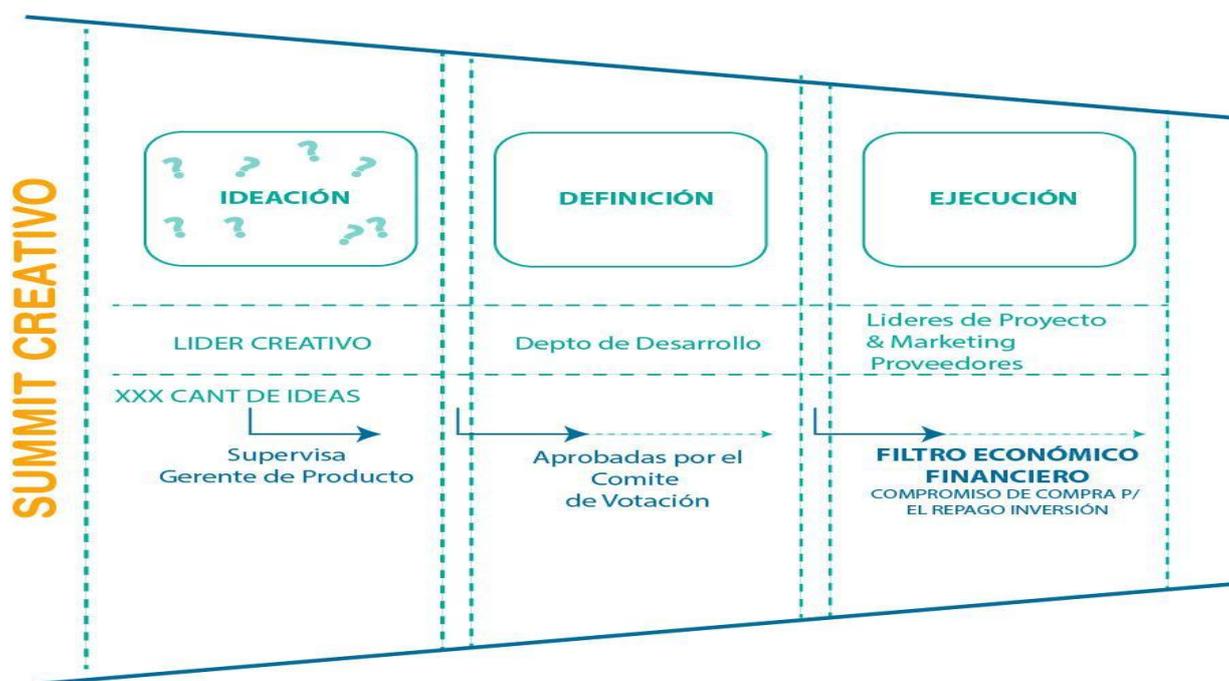
La empresa invierte año a año muchos recursos en investigación y desarrollo de nuevos productos, siendo la principal **fuerza impulsora** para el crecimiento del negocio.

Como parte de la política de Intek, es de vital importancia invertir en Desarrollo, Investigación y Diseño como pilar fundamental. Cuenta de ello es la creación del Departamento de Desarrollo de Productos.

Dicho Departamento, que está integrado por un grupo interdisciplinario de profesionales creativos: Diseñadores Industriales, Diseñadores Gráficos, y que cuenta con asistencia del Departamento de Marketing, es el encargado de idear, definir y desarrollar los productos de la compañía.

El *Departamento de Desarrollo*, liderado por el Gerente de Producto, cuenta con una metodología de trabajo y gestión que son la clave para llevar a cabo dicha tarea.

Una de las metodologías para la selección de productos, que año a año forman parte de nuestro Porfolio de Trabajo, se basa en un **Summit Creativo** anual.



En dicho evento se exponen entre 30 a 50 ideas para analizar. Las mismas son evaluadas y seleccionadas por un Comité calificado para tal fin. Las ideas más votadas pasan a formar parte del Portfolio de Trabajo del departamento de desarrollo, quien con ellas en su poder, las redefine, ajusta, **crea historias con valor** que sustenten y den **el marco para la construcción de la marca, el producto y luego su comercial**.

Este es el puntapié inicial para el departamento de desarrollo, nutriendo de productos con alto valor diferencial e innovador, atractivos y diferentes a los que se encuentran en el mercado. Intek marca así su impronta y su talento en cada desarrollo.

El Departamento de Desarrollo de Intek viene trabajando en la realización de juguetes desde hace más de 12 años, ha comenzado dentro del universo de las licencias y con él ha aprendido y entendido el mercado, a sus clientes y a sus usuarios.

Es por ello que Intek sabiendo del conocimiento y del potencial de negocio y la calidad de profesionales en su equipo decide incluir dentro de su política de productos el negocio de Marcas Propias, lo cual implica una gran oportunidad de negocio y un gran desafío para el equipo de Desarrollo de Producto.

La empresa Intek con su portfolio de productos participa activamente en las mejores ferias internacionales del juguete en donde realiza los lanzamientos de dichos desarrollo.

Información sobre tendencias

Parte de la política del Departamento de Desarrollo es estar continuamente informados sobre tendencias, novedades del mundo de la industria, de la moda, tecnología, cine, fotografía, etc.

Toda información construye la biblioteca mental de cada diseñador para luego volcarlo en ideas para desarrollo de productos.

Estamos subscriptos a páginas y foros de tendencias, revistas de la industria y afines. Realizamos visitas y participaciones a las ferias del juguete de Hong Kong, Núremberg, Londres y Tokio. Anualmente concurrimos a los Licensing Shows de Las Vegas y Londres en donde se evalúan las diferentes posibilidades de negocio para nuevos desarrollos de productos y que conlleva a inspirarnos para futuros emprendimientos.

Como socios estratégicos contamos con grandes compañías como Disney, Mattel, Sanrio, Eone, Hasbro, Cartoon Network con desarrollos exclusivos para cada licencia y con la posibilidad a futuro de generar Cross Licensing de productos propios.

A nivel tecnológico, Intek invierte para el departamento en equipos de alta gama siguiendo las tendencias: equipos orientados a diseño, pantallas digitalizadoras gráficas, impresora 3D, plotter, máquina de corte y todas las herramientas necesarias para el desarrollo de producto, pruebas, prototipos de producto y packaging.

Como parte de la política de producto, Intek ha decidido encaminarse hacia las **marcas propias**, siguiendo las tendencias de las grandes compañías de juguetes. Eso nos lleva a potenciar sin límite nuestra capacidad creativa y de negocio, abriendo camino a la creación de productos de variadas categorías, sin restricción de territorios, siendo potestad exclusiva de Intek presentarlos y sorprender al mundo.

6. DIRECTORES, ADMINISTRADORES, GERENCIA Y EMPLEADOS.

Directores y Gerentes

(ver sección "1. DATOS SOBRE DIRECTORES Y ADMINISTRADORES, GERENTES, ASESORES Y MIEMBROS DEL ÓRGANO DE FISCALIZACIÓN):

Gerentes (no designados conforme el art 270 de la Ley de Sociedades Comerciales).

Gerente General: Ronen Dzienciolski, Antecedentes: Ver Sección 1 (datos sobre Directores). DNI: 18784195, CUIT: 20-18784195-0.

Gerente Comercial Mayorista/Minorista: Eduardo Gitmanabitch, Antecedentes: Experiencia de más de 35 años en el rubro comercial de venta mayorista y minorista de Juguetes. DNI: 10558295, CUIT: 20-10558295-2

Gerente Comercial Grandes Superficies: Santiago Gorini, Antecedentes: Experiencia de más de 15 años en el rubro comercial de venta grandes superficies de Juguetes. DNI: 21612677, CUIT: 20-21612677-8

Gerente de Administración: Liliana Vallese, Antecedentes: Contadora Pública., experiencia en el área por más de 25 años. DNI: Nro. 11041153, CUIT: 27-11041153-2.

Gerente de Producto: Martín Esteban García, Antecedentes: Martín tiene una amplia experiencia en el desarrollo de productos lograda a través de su desempeño como Gerente de Producto en distintas posiciones en Uniliver de Argentina donde trabajó por mas de 16 años, habiendo también desempeñado funciones para Unilever Brasil e Inglaterra. DNI: 22626213, CUIT: 20-22626213-0.

Gerente de Recursos Humanos: Claudia Fortunato, Antecedentes: Contadora Pública, posgrado en Recursos Humanos, durante 10 años trabajó en el área en Softland Argentina S.A., empresa multinacional española de IT, en el 2010 ingresa en Intek. DNI: Nro. 21477628, CUIT: 27-21477628-1

Gerente de Marketing: Valeria Acerbo, Antecedentes: Licenciada en Administración, inicia su carrera en la empresa L'Oreal Argentina desempeñándose como Asistente de Producto, para incorporarse en el año 2007 a Intek S.A. DNI: Nro. 29247294, CUIT: 27-29247294-9

Remuneración

Los Directores de la Sociedad (incluido el gerente general Ronen Dzienciolski), han percibido durante la gestión realizada por ellos durante el ejercicio económico finalizado el 28/02/2015 la suma de \$4.087.735,- en concepto de sueldos.

El monto total de remuneraciones pagadas por la Emisora a los demás Gerentes (ninguno designado conforme el 270 de la LSC) durante el ejercicio finalizado el 28/02/2015 ascendió a \$ 3.633.089,- .

La sociedad no posee gerentes designados conforme el art 270 de la Ley de Sociedades Comerciales.

Inexistencia de plan de gratificación en las utilidades.

El gerente general, la gerente administrativo y financiero , la gerente de RRHH y la Gerente de Marketing (ninguno designado conforme el art 270 de la Ley de Sociedades Comerciales) y otros funcionarios ejecutivos reciben un salario fijo. Los gerentes comerciales poseen compensación variable (% sobre cobranzas).

No reciben planes de opciones o programas de incentivos para directores, funcionarios ejecutivos o miembros de la Comisión Fiscalizadora]

Inexistencia de opciones sobre acciones: No existen opciones sobre acciones.

Inexistencia de reservas para jubilaciones o retiros: No existen montos devengados o reservados por la Empresa para afrontar jubilaciones, retiros o beneficios similares.

Empleados:

Detalle de empleados al cierre de los últimos tres ejercicios anuales

30/11/2015	28/02/2015	28/02/2014	28/02/2013
38 empleados en nómina	38 empleados en nómina	46 empleados en nómina	47 empleados en nómina

7. ACCIONISTAS PRINCIPALES Y TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS.

Accionistas principales:

Saúl Dzienciolski: 50,00% del total de acciones

Silvia Beatriz Alper: 50,00% del total de acciones

Cambio significativo en el porcentaje de tenencia de los accionistas principales durante los últimos TRES (3) años

No han ocurrido cambios significativos en el porcentaje de tenencia de los accionistas principales durante los últimos TRES (3) años.

Derechos de voto

Los accionistas no tienen diferentes derechos de voto.

Porción de cada clase de acciones mantenidas en el país y en el exterior

La totalidad de las acciones se encuentran mantenidas en el país. La totalidad de tenedores registrados se encuentran en el país.

Control

La Sociedad no tiene conocimiento de que esté directo o indirectamente controlada por otra sociedad, gobierno extranjero y u otras personas físicas o jurídicas.

Arreglos de Control

La Sociedad no tiene conocimiento de ningún arreglo, cuya puesta en práctica pueda, en una fecha posterior, resultar en un cambio en el control.

8. INFORMACIÓN CONTABLE.

Ver Sección “3. *INFORMACIÓN CLAVE SOBRE LA EMISORA*” del presente prospecto.

9. DE LA OFERTA Y LA NEGOCIACIÓN.

Plan de distribución

Ver Sección “2. *DATOS ESTADÍSTICOS Y PROGRAMA PREVISTO PARA LA OFERTA.*” del presente prospecto.

Mercados

Se ha solicitado autorización para que las Obligaciones Negociables Serie I se listen en el Mercado Argentino de Valores S.A. y podrá solicitarse su listado en otros mercados autorizados y/o su negociación en el Mercado Abierto Electrónico.

Gastos de la Emisión

Los gastos estimados de la emisión de las Obligaciones Negociables Serie I son: (i) comisión por organización y estructuración: hasta el 1% del monto de emisión; (ii) comisión por colocación: hasta el 0,5% del monto efectivamente colocado; (iii) publicación del aviso de colocación en, al menos, un diario de amplia difusión: hasta \$20.000; y (iv) gastos varios (escribanía, depósito Certificado Global en Caja de Valores) hasta \$10.000.

10. INFORMACIÓN ADICIONAL.

Capital Social:

El capital social se fija en la suma de \$8.000.000 (Pesos ocho millones), y se divide en 80.000 (ochenta mil) acciones ordinarias, nominativas, no endosables, con derecho a 1 (un) voto por cada acción de \$ 100,- (Pesos cien) valor nominal cada una.

Instrumento constitutivo y estatutos:

INTEK S.A. es una sociedad constituida conforme a las leyes de la República Argentina, mediante Acta Constitutiva de fecha 10 de marzo de 2003, e inscripta en el Registro Público de Comercio el 02 de Abril del 2003, bajo el número 4322 del libro 20 Tomo Sociedades por Acciones.

Objeto social (artículo 3º del estatuto): Tiene por objeto dedicarse por cuenta propia o de terceros o asociada a terceros, en el país o en el extranjero, a las siguientes actividades:- Fabricación, producción, transformación, compraventa, importación, exportación, consignación, distribución, representación, industrialización y comercialización, de materias primas y productos elaborados y manufacturados, tanto en la fuente de origen de sus materias primas como en sus etapas intermedias, con todas las actividades afines, preparatorias o derivadas, de materiales e instrumentos de medición y control, relojes y sus accesorios, toda clase de productos eléctricos y/o electrónicos, artículos de regalos, de bijouterie, de bazar y/o decoración, artículos escolares y de juguetería.- Para el cumplimiento de su objeto la sociedad podrá realizar toda clase de actos, contratos y operaciones que se relacionen directa o indirectamente con el objeto social, a cuyo fin tiene plena capacidad jurídica para adquirir derechos y contraer obligaciones, y ejercer todos los actos que no sean prohibidos por las leyes o este Estatuto.

Contratos importantes:

La emisora no celebró ningún contrato importante, distinto de los contratos originados en el curso ordinario de los negocios en los 2 (dos) años inmediatamente precedentes a la publicación del presente.

Documentos a disposición

Copias de los documentos concernientes a la emisora que están referidos en el Prospecto pueden ser consultados en la sede administrativa de la Emisora ubicada en la Calle 4 (Ex Indalecio Gómez) Nro. 3938, Villa Lynch, Pcia de Bs. As.

TRATAMIENTO IMPOSITIVO

El siguiente es un resumen de las principales consecuencias impositivas en la Argentina en lo que respecta a la adquisición, titularidad y disposición de Obligaciones Negociables.

Las consideraciones que siguen no importan un consejo u opinión legal respecto de las transacciones que puedan realizar los suscriptores de las Obligaciones Negociables, sino una breve descripción de ciertos (y no todos) aspectos del sistema impositivo argentino vinculados con la emisión de obligaciones negociables. Se recomienda a los potenciales adquirentes de las Obligaciones Negociables consultar a sus asesores en materia tributaria con relación a las consecuencias impositivas de la adquisición, tenencia y venta de las Obligaciones Negociables. El presente resumen está basado en las leyes y reglamentaciones impositivas de la Argentina vigentes a la fecha del presente Prospecto y está sujeto a cualquier modificación posterior en las leyes y reglamentaciones argentinas que puedan entrar en vigencia con posterioridad a dicha fecha.

A pesar de que la descripción que sigue se ampara en una interpretación razonable de las normas vigentes, no puede asegurarse que las autoridades de aplicación o los tribunales concuerden con todos y cada uno de los comentarios aquí efectuados.

IMPUESTO A LAS GANANCIAS (IG) Y RETENCIONES IMPOSITIVAS

Intereses

Los pagos por intereses sobre las Obligaciones Negociables estarán exentos del IG si las Obligaciones Negociables se emiten de conformidad con la Ley de Obligaciones Negociables y cumplen con los requisitos para ser tratadas como exentas en virtud del artículo 36 de la Ley de Obligaciones Negociables. Por lo tanto los intereses sobre las Obligaciones Negociables estarán exentos en la medida que cumplan las siguientes condiciones (las “Condiciones del Artículo 36”):

- Las Obligaciones Negociables son colocadas por oferta pública, contando para ello con la respectiva autorización de la CNV.
- Los fondos a obtener mediante la colocación de las Obligaciones Negociables son utilizados por el emisor para: (i) integración de capital de trabajo en el país, (ii) inversiones en activos físicos situados en el país, (iii) refinanciación de pasivos; (iv) integración de aportes de capital en sociedades controladas o vinculadas a la sociedad emisora, en la medida que éstas destinen los fondos exclusivamente a los fines mencionados anteriormente en (i),(ii) o (iii) de este punto, y/o (v) cuando la emisora sea una entidad financiera regida por la Ley N° 21.526 podrá destinar los fondos al otorgamiento de préstamos para cualquiera de los fines aquí especificados bajo (i), (ii), (iii) y (iv), y
- La emisora acredite ante la CNV, en tiempo, forma y condiciones establecidas por las reglamentaciones, que los fondos obtenidos han sido utilizados de acuerdo al plan aprobado.

Si la emisora no cumple con las Condiciones del Artículo 36 de la Ley de Obligaciones Negociables, la emisora será responsable del pago de los impuestos argentinos que hubieran correspondido a los Beneficiarios sobre los intereses de las Obligaciones Negociables percibidos por tales Beneficiarios, debiendo aplicar la tasa máxima del 35% establecida por el Artículo 90 de la Ley de Impuesto a las Ganancias (Conforme Artículo 38 de la Ley de Obligaciones Negociables). El IG se abonará con sus correspondientes actualizaciones e intereses con carácter de pagos únicos y definitivos. En ese caso, los Beneficiarios de las Obligaciones Negociables recibirán el monto de los intereses establecidos en el título correspondiente como si ese impuesto no se hubiese aplicado.

El Fisco Nacional reglamentó mediante la Resolución General N° 1516/2003, modificada por la Resolución General N° 1578/2003, el procedimiento de ingreso del IG en el supuesto en que la entidad emisora de las Obligaciones Negociables incumpla alguna de las Condiciones del Artículo 36.

Asimismo, a efectos de garantizar la transparencia de la emisión y asegurar que existan esfuerzos efectivos de colocación por oferta pública, la Resolución Conjunta N° 470/04 y N° 1738 de la CNV y la Administración Federal de Ingresos Públicos (la “AFIP”) (la “Resolución Conjunta”) establece requisitos adicionales que la emisión deberá cumplir.

La sociedad emisora tiene la intención de cumplir tanto con las Condiciones del artículo 36, como con las exigencias establecidas por la Resolución Conjunta.

De conformidad con el Decreto N° 1076/92 -ratificado por Ley 24.307- la exención referida en el primer párrafo de esta Sección no se aplica a los Beneficiarios de Obligaciones Negociables que sean sujetos comprendidos en el Título VI de la LIG. En consecuencia, los intereses pagados a los Beneficiarios sujetos a las normas del ajuste impositivo por inflación de conformidad con el Título VI de la LIG (en general, sociedades constituidas en virtud de las leyes

argentinas, sucursales locales de sociedad extranjeras, explotaciones unipersonales y personas físicas que desarrollen ciertas actividades comerciales) estarán sujetos al IG a la alícuota que resulte aplicable según las normas vigentes. De conformidad con los términos de las Obligaciones Negociables, si se impone alguna retención en concepto de impuestos argentinos sobre los intereses de las Obligaciones Negociables, el emisor será responsable del pago de las retenciones y Montos Adicionales que sean necesarios para que los Beneficiarios reciban el monto de intereses establecido en las Obligaciones Negociables, libre de esas retenciones. Véase el capítulo “Condiciones Generales del Programa”. Sin embargo esta disposición no se aplica en las excepciones al pago de Montos Adicionales también mencionadas en el capítulo “Condiciones Generales del Programa”.

Ganancias de Capital

Residentes y no residentes y las sociedades no argentinas, con excepción de sus establecimientos permanentes en la Argentina, no estarán sujetas al impuesto sobre las ganancias de capital derivadas de la venta, canje o disposición de las Obligaciones Negociables.

El Decreto N° 1.076/92 ha establecido que los contribuyentes sujetos a las reglamentaciones de ajuste impositivo por inflación incluidas en la Ley de Impuesto a las Ganancias (según se describió anteriormente, en general las sociedades argentinas) están sujetos a un impuesto sobre las ganancias de capital por la venta u otro acto de disposiciones de las Obligaciones Negociables, según lo establecido por las reglamentaciones impositivas argentinas, siendo aplicable la alícuota del 35%.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

Todas las operaciones financieras y prestaciones relacionadas con la emisión, suscripción, colocación, transferencia, amortización, intereses y cancelación de las Obligaciones Negociables y sus garantías, o el rescate de las Obligaciones Negociables, se encuentran exentas del pago del IVA en virtud de lo dispuesto en el artículo 36 bis de la Ley de Obligaciones Negociables. Asimismo, se establece que esas Obligaciones Negociables deberán haber sido colocadas mediante oferta pública y que las Condiciones del Artículo 36 deberán haberse cumplido puntualmente.

IMPUESTO A LA GANANCIA MÍNIMA PRESUNTA (“IGMP”)

Las sociedades domiciliadas en el país, las asociaciones civiles y fundaciones, las empresas o explotaciones unipersonales, los fideicomisos (excepto los fideicomisos financieros previstos en los artículos 19 y 20 de la Ley N° 24.441), ciertos fondos comunes de inversión, constituidos en el país, y los establecimientos permanentes que pertenezcan a sujetos del exterior, entre otros contribuyentes, deberán considerar la tenencia de las Obligaciones Negociables para determinar el activo computable, sujeto al IGMP, siendo aplicable una alícuota del 1%, excepto en el caso de entidades financieras en cuyo caso dicho activo quedaría gravado a la tasa efectiva del 0,20%, siempre y cuando el valor de los activos supere el monto total de pesos 200.000. En el caso de Obligaciones Negociables que coticen en bolsas de valores o mercados públicos, la base imponible se determinará sobre la base del último valor de cotización a la fecha de cierre del ejercicio correspondiente. El pago del IG determinado para un ejercicio en particular será considerado como un pago a cuenta del IGMP que deba abonarse en ese mismo ejercicio.

Si luego de la deducción descripta en el párrafo anterior existe un excedente no absorbido de IG, ese excedente no generará un crédito para el contribuyente ni podrá solicitarse un reembolso o compensación del IGMP. Si, por el contrario, el IG que puede deducirse a cuenta del IGMP no fuese suficiente y el contribuyente tuviese que abonar el IGMP en un determinado ejercicio fiscal, podrá reconocerse el IGMP como un crédito de IG durante los diez ejercicios siguientes.

IMPUESTO SOBRE LOS BIENES PERSONALES (“IBP”)

De conformidad con las normas que regulan el Impuesto sobre los Bienes Personales, las personas físicas y las sucesiones indivisas domiciliadas o radicadas en la Argentina, cuyos bienes excedan en total la suma de \$305.000 se encuentran sujetas al Impuesto sobre los Bienes Personales argentino. En tal sentido, los Títulos se consideran bienes computables a los fines del impuesto sobre los Bienes Personales. La alícuota aplicable es del 0,5% sobre la totalidad de los bienes cuando estos superen los 305.000 y hasta los \$750.000. Si dichos bienes superan la suma de \$750.000 la alícuota a aplicar sería del 0,75% sobre la totalidad de los bienes. Asimismo, en caso de que los bienes superen \$2.000.000 la alícuota sería de 1,00%, y finalmente si el monto supera \$5.000.000 será 1,25%.

En cuanto a los Títulos cuya titularidad corresponda a personas físicas o sucesiones indivisas domiciliadas o, en su caso radicadas en el exterior, será de aplicación el Régimen de Responsables Sustitutos previsto en el artículo 26 de la Ley de Bienes Personales, según el cual toda persona de existencia visible o ideal que tenga el dominio, posesión, uso, goce, disposición, depósito, tenencia, custodia, administración o guarda de los citados títulos deberá ingresar con carácter de pago único y definitivo el 1,25% del valor de los mismos al 31 de diciembre de cada año, sin computar el

mínimo exento. Sin embargo, no corresponderá el ingreso del gravamen si el monto a ingresar resultare menor a \$ 255,75.

Las sociedades, empresas, establecimientos estables, patrimonios de afectación o explotaciones domiciliadas, radicadas o ubicadas en la Argentina o el exterior, posean o no un establecimiento permanente en la Argentina, no estarán sujetas al Impuesto sobre los Bienes Personales respecto de sus tenencias por cualquier título de los Títulos.

IMPUESTO SOBRE LOS DÉBITOS Y CRÉDITOS EN CUENTA CORRIENTE BANCARIA

La ley 25.413 (Ley de Competitividad), estableció un impuesto sobre los débitos y créditos - de cualquier naturaleza - en todas las cuentas abiertas en bancos, con excepción de aquellos débitos o créditos específicamente excluidos por la ley y sus reglamentaciones. Los débitos y créditos en cuenta corriente bancaria están sujetos a una alícuota general del 0,6%, respectivamente. Sin embargo, el artículo 7 del Decreto N° 380/2001, y sus modificatorias, estableció ciertas excepciones para entidades financieras.

Las reglamentaciones de la Ley de Competitividad establecen impuestos sobre muchas otras operaciones en las que no se utiliza una cuenta corriente bancaria. Todos los movimientos o entregas de fondos que efectúe cualquier persona, por cuenta propia o por cuenta y/o a nombre de otra, mediante sistemas organizados de pago que reemplacen el uso de las cuentas corrientes bancarias (Art. 2 inc. (b) del Anexo I del Decreto N° 380/01) también están gravados a una alícuota del 1,2%. Por lo tanto, los Beneficiarios de las Obligaciones Negociables que tengan una o más cuentas corrientes bancarias en la Argentina podrían quedar alcanzados por este impuesto a los débitos y créditos en cuenta corriente bancaria a la alícuota del 0,6% o a la alícuota del 1,2% por otras operaciones que se utilizan como sustitución del uso de esas cuentas corrientes bancarias argentinas.

El Decreto N° 534/04 dispuso que a partir del 1 de mayo de 2004, el 34% de los importes ingresados en concepto de este gravamen por los hechos imposables alcanzados por el artículo 1° (a) de la Ley 25.413 a la tasa general del 0,6%, y el 17% de los importes ingresados por hechos imposables gravados al 1,2% por los incisos (b) y (c) de la norma citada anteriormente, podrán ser computados como pago a cuenta del IG o del IGMP -o sus anticipos-, por los titulares de las cuentas bancarias.

IMPUESTO DE SELLOS

Por la propia ley 23.576 de Obligaciones Negociables, en su artículo 35 dispone que están exentos del impuesto de sellos los actos, contratos u operaciones, incluyendo entregas o recepciones de dinero, relacionados a la emisión, suscripción, colocación y transferencias de las ON a las que se refiere la ley antes citada. Esta exención alcanza además a todo tipo de garantías personales o reales, constituidas a favor de los inversores o terceros que garanticen la emisión, sean anteriores, simultáneos o posteriores a la misma.

En el mismo artículo, el poder ejecutivo invita a las Provincias a otorgar iguales exenciones en el ámbito de sus jurisdicciones.

La ley 2997, que reimplantó el impuesto de sellos en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, establece en el artículo 385, inciso 50) del Código Fiscal que estarán exentos los actos, contratos y operaciones, incluyendo entregas o recepciones de dinero, relacionados con la emisión, suscripción, colocación y transferencias de ON, emitidas conforme al régimen de la Ley 23576 y 23962 y sus modificatorias. También están alcanzadas con esta exención las garantías de todo tipo constituidas a favor de los inversores.

IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS

Los inversores que habitualmente desarrollen sus actividades o que se presume que desarrollan sus actividades en alguna jurisdicción en la que obtienen ingresos por la venta o transferencia de obligaciones negociables están sujetos a un impuesto de hasta el 15% a menos que se aplique una exención. Los intereses de obligaciones negociables emitidas de acuerdo con la Ley de Obligaciones Negociables se encuentran generalmente exentos de este tributo.

EL RESUMEN QUE ANTECEDE NO CONSTITUYE UN ANÁLISIS COMPLETO DE TODAS LAS CONSECUENCIAS IMPOSITIVAS RELACIONADAS CON LA TITULARIDAD DE OBLIGACIONES NEGOCIABLES. LOS BENEFICIARIOS Y EVENTUALES COMPRADORES DEBERÍAN CONSULTAR A SUS ASESORES IMPOSITIVOS ACERCA DE LAS CONSECUENCIAS IMPOSITIVAS EN SU SITUACIÓN EN PARTICULAR

EMISOR

Intek S.A.

Viamonte 352, Piso 2, B
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina

ORGANIZADOR

Rosario Administradora Sociedad Fiduciaria S.A.
Paraguay 777, 9° piso (S2000CVO), Rosario, Pcia. de Santa Fe
Argentina

ESTRUCTURADOR

DB & Asociados

Perú 359 - Piso 11, Oficina 7/8
(C1067AAG) C.A.B.A.
Argentina

ASESOR FINANCIERO

Estructuras y Mandatos S.A.

25 de Mayo 195, Piso 8,
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina

COLOCADORES

Agentes de Negociación del Mercado Argentino de Valores S.A.
Paraguay 777, 8° piso, Rosario, Pcia. de Santa Fe
Argentina

ASESORES LEGALES

Tallone Maffia Estudio Jurídico

Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Charcas 3318 – Piso 2° D (1425)
Córdoba: Duarte Quirós 93 – Piso 4° (5000)
Argentina