

PROSPECTO DE EMISIÓN RESUMIDO 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 resumidoes 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 resumido 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 resumido 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 FIRMIEN 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 resumido, 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 resumido 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 resumido 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 resumido 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.

Para obtener mayor información véase la sección pertinente en el prospecto en su versión completa

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 sub-cuenta 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 la 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

Para obtener mayor información véase la sección pertinente en el prospecto en su versión completa

EVENTOS DE INCUMPLIMIENTO

Para obtener mayor información véase la sección pertinente en el prospecto en su versión completa

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	Sept-15	Feb-15	Feb-14	Feb-13
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.

Para obtener mayor información véase la sección pertinente en el prospecto en su versión completa

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.

Para obtener mayor información véase la sección pertinente en el prospecto en su versión completa

5. RESEÑA Y PERSPECTIVA OPERATIVA Y FINANCIERA.

Para obtener mayor información véase la sección pertinente en el prospecto en su versión completa

6. DIRECTORES, ADMINISTRADORES, GERENCIA Y EMPLEADOS.

Para obtener mayor información véase la sección pertinente en el prospecto en su versión completa

7. INFORMACIÓN CONTABLE.

Para obtener mayor información véase la sección pertinente en el prospecto en su versión completa

8. DE LA OFERTA Y LA NEGOCIACIÓN.

Para obtener mayor información véase la sección pertinente en el prospecto en su versión completa

9. INFORMACIÓN ADICIONAL.

Para obtener mayor información véase la sección pertinente en el prospecto en su versión completa

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