

2009
32435

MIRACOM S.A.

INFORME DE GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS POR EL PERÍODO 2009

En cumplimiento con lo establecido en el Estatuto Social de la compañía, presento ante los señores accionistas, el informe de Gerente General con relación al ejercicio económico 2009.

Al dar inicio al presente informe, considero de capital importancia señalar que durante el año 2009, decretos gubernamentales sobre incrementos en aranceles y medidas de salvaguardia a productos de importación con el propósito de mejorar la balanza de pagos, determinaron una severa contracción en la comercialización de productos importados. Como consecuencia directa de lo indicado, la empresa experimentó entre otras causas, una drástica reducción en el volumen de ventas con relación al período anterior.

Con la finalidad de atenuar el impacto de estas medidas, se realizaron principalmente compras locales, a través de proveedores como Comandato y adquisiciones programadas con los demás proveedores. Es necesario precisar que los despachos de producto pactados localmente, de igual manera se vieron afectados, pues nuestros proveedores experimentaron reducciones en sus volúmenes de importación.

Durante el ejercicio económico que se informa se continuó en menor escala con la comercialización de electrodomésticos, tanto en la línea blanca de cocinas, lavadoras, secadoras y equipos de refrigeración, como en la línea café de equipos de reproducción de música y otros productos de fotografía y video.

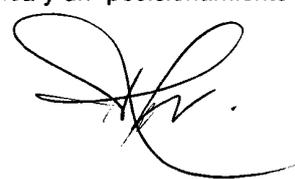
Por otra parte, se mantuvo la estrategia relacionada hacia la línea de comercialización de motocicletas Suzuki alcanzando una participación del 41.71 %. Este grado de participación de la marca Suzuki es muy importante en vista de la alta rotación de inventario y la cartera muy sana que genera.

Sin embargo, es necesario señalar que durante el período, el despacho de motos Suzuki por parte de nuestro proveedor Comandato S.A mantuvo un comportamiento irregular, constituyendo un serio limitante en la consecución de niveles de ventas programados tanto en unidades como en valores.

Como alternativa para superar este inconveniente, y con el objetivo de no mantener una total dependencia de un solo proveedor, a partir del segundo semestre se obtuvo la representación de manera exclusiva para la comercialización de motos de la marca Thunder específicamente en el canal del mayoreo, en el segmento de motos chinas a través de la empresa IV Thunder Motors Cía. Ltda.

Esta nueva línea de negocio de motos de tipo popular, se origina en importación de CKD por parte de nuestro proveedor, para su posterior ensamblaje en la planta que para este propósito montó la empresa Metaltronic. Los estándares de calidad con los que esta empresa ensambla el producto son de gran eficiencia basados en normas internacionales ISO; la línea de ensamblaje ha sido montada aprovechando la experiencia que Metaltronic cuenta como productora de partes y piezas de algunos modelos de vehículos Chevrolet para General Motors.

IV Thunder Motors Cía Ltda. mantiene como único distribuidor a Miracom, lo cual nos convierte en proveedores exclusivos de la marca con nuestros clientes, beneficiándonos de la posibilidad de contar con nuevos modelos diseñados y sugeridos por nosotros en respuesta a lo que demande el mercado y regulaciones locales. En coordinación con el proveedor estamos efectuando planes y acciones que permitan un crecimiento progresivo de esta línea y un posicionamiento gradual en el mercado.



Es importante destacar que con el propósito de continuar con la estrategia de reducción gradual de comercialización de las líneas tradicionales de electrodomésticos en general, se han analizado algunas alternativas tendientes a incorporar nuevas líneas de negocio que permitan mejorar la rentabilidad y control de riesgo, siendo el caso más importante el de la línea de motos Thunder que tendrá un paulatino desarrollo.

A continuación me permito explicar las principales cuentas con relación a los resultados del período:

Los ingresos por Ventas Netas fueron de 6.454.788 dólares con un margen bruto de 1.026.951 dólares que representa un 15.9%. El nivel de ventas experimentó una importante reducción del 23.4% en comparación a las ventas de 8.425.742 alcanzados en el período 2008 por las siguientes razones principales:

Con sujeción a la estrategia definida por el Comité Ejecutivo, se continuó con una política muy estricta de calificación de clientes a fin de que la nueva cartera que se ha venido generando, constituya cartera sana para la empresa. Esta estrategia si bien ha tenido como consecuencia disminución de ventas, ha logrado el objetivo fundamental de crear una cartera ajustada a estrictas políticas de crédito que permitan mantener cuentas por cobrar con menor índice de morosidad.

Otro factor muy importante que incidió en la disminución de ventas fue el detallado anteriormente y que tiene relación con la restricción de importaciones.

En el año 2009, se continuó con la tendencia de alcanzar de manera paulatina, una equilibrada composición de ventas por marca, lo que se demuestra por medio de los cuadros comparativos que se presentan a continuación, en los que se refleja la distribución de las ventas por marcas y por cada agencia que mantiene la empresa.

MIRACOM S.A VENTAS POR MARCAS						
MARCA	AÑO 2008		AÑO 2009		VARIACIÓN	
	VENTA	% PART	VENTA	% PART	VALORES	%
ELECTROLUX	3.677.970	43,65%	2.800.387	43,38%	-877.583	-23,86%
MOTOS	3.449.843	40,94%	2.692.299	41,71%	-757.544	-21,96%
OTROS	1.297.929	15,40%	962.102	14,91%	-335.827	-25,87%
TOTAL	8.425.742	100,00%	6.454.788	100,00%	-1.970.954	-23,39%

MIRACOM S.A VENTAS POR AGENCIAS						
AGENCIA	AÑO 2008		AÑO 2009		VARIACIÓN	
	VENTA	% PART	VENTA	% PART	VALORES	%
QUITO	4.456.084	52,89%	3.451.309	53,47%	-1.004.775	-22,55%
GUAYAQUIL	2.703.255	32,08%	2.081.281	32,24%	-621.974	-23,01%
CUENCA	727.016	8,63%	556.306	8,62%	-170.710	-23,48%
LOJA	539.387	6,40%	365.892	5,67%	-173.495	-32,17%
TOTAL	8.425.742	100,00%	6.454.788	100,00%	-1.970.954	-23,39%

La compañía arrojó una pérdida neta de 21.054,73 dólares, como consecuencia principal de la disminución importante del volumen de ventas. Si bien porcentualmente el margen de contribución

OPERADOR
QUITO

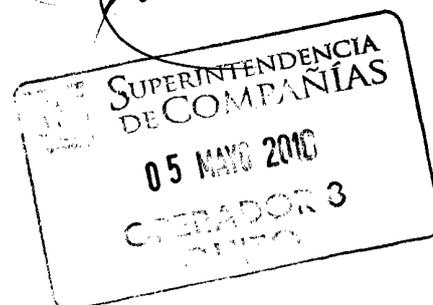


reflejó una leve disminución de 0,3 comparado con el año anterior, en valores absolutos fue sustancialmente menor con referencia al período anterior en 336.133 dólares. Por otra parte, en el período 2009 se registraron gastos correspondientes a ejercicios anteriores principalmente en lo que tiene que ver con retenciones no reconocidas en su totalidad por reclamos de impuestos a favor de los años 2005, 2006 y 2007.

Sin embargo, el nivel de gastos totales reflejó una reducción del 13,43 % en comparación con el período anterior evidenciando un estricto control de los mismos. Adicionalmente en los gastos del período analizado se incluyó 19.698,73 dólares de provisión de cuentas incobrables de acuerdo a las normas tributarias vigentes. Otro gasto que incidió en nuestros resultados se relaciona con el incremento del ISD que en el período 2009 subió del 0.5% al 1%, con un impacto total al gasto de \$37.797.

En el siguiente cuadro se presenta un análisis comparativo de los resultados de la Compañía por los períodos 2008 y 2009.

	2008	%	2009	%	VARIACION	VARIACION %
VENTAS	8.425.742	100,00%	6.454.788	100,00%	-1.970.954	-23,39%
COSTO DE VENTAS	7.062.659	83,82%	5.427.837	84,09%	-1.634.822	-23,15%
MARGEN BRUTO	1.363.083	16,18%	1.026.951	15,91%	-336.132	-24,66%
GASTOS FIJOS	752.487	8,93%	707.441	10,96%	-45.046	-5,99%
GASTOS VARIABLES	405.515	4,81%	295.074	4,57%	-110.441	-27,23%
TOTAL GASTOS	1.158.002	13,74%	1.002.515	15,53%	-155.487	-13,43%
GASTOS FINANCIEROS	68.088	0,81%	48.949	0,76%	-19.139	-28,11%
RESULTADO DE LAS OPERACIONES	136.993	1,63%	24.513	0,38%	-161.506	-117,89%
OTROS INGRESOS/EGRESOS NETO	47.258	0,56%	6.235	0,10%	-41.023	-86,81%
RESULTADO ANTES IMP Y PART	184.251	2,19%	18.278	0,28%	-202.529	-109,92%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	25.589	0,30%	-	0,00%	-25.589	-100,00%
IMPUESTO A LA RENTA	46.979	0,56%	2.777	0,04%	-44.202	-94,09%
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	111.683	1,33%	21.055	0,33%	-132.738	-118,85%



A través del cuadro que se detalla a renglón seguido, se presenta un análisis comparativo de los Estados Financieros por los ejercicios económicos 2008 y 2009.

ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS	2008	2009	Diferencias
ACTIVOS			
Fondos disponibles	160.150	123.998	-36.152
Inversiones temporales	200.000	0	-200.000
Cuentas por cobrar clientes neto	2.690.555	2.122.721	-567.834
Deudores varios	46.537	29.116	-17.421
Otras cuentas por cobrar	280.653	377.754	97.101
Inventarios	977.816	693.422	-284.394
Importaciones en Tránsito	0	84.739	84.739
Gastos anticipados	14.898	13.499	-1.399
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4.370.609	3.445.249	-925.360
Activo Fijo Neto	75.339	53.098	-22.241
Otros Activos	67.741	7.741	-60.000
TOTAL ACTIVO FIJO	143.080	60.839	-82.241
TOTAL DE ACTIVOS	4.513.689	3.506.088	-1.007.601
PASIVOS			
Obligaciones bancarias	0	0	0
Proveedores	2.774.271	1.753.966	-1.020.305
Impuestos por pagar	147.616	91.521	-56.095
Relacionadas	90.301	352.977	262.676
Gastos acumulados por pagar	61.669	23.493	-38.176
Otras cuentas por pagar	39.593	78.100	38.507
TOTAL DE PASIVO CORRIENTES	3.113.450	2.300.057	-813.393
Reserva jubilación patronal	88.636	93.575	4.939
Relacionadas largo plazo	249.536	178.610	-70.926
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	338.172	272.185	-65.987
TOTAL PASIVO	3.451.622	2.572.242	-879.380
PATRIMONIO			
Capital Social	1.113.000	1.113.000	0
Reserva legal y otras	3.181	14.349	11.168
Resultados Ejercicios anteriores	-165.797	-172.448	-6.651
Resultados Ejercicio	111.683	-21.055	-132.738
TOTAL PATRIMONIO	1.062.067	933.846	-128.221
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4.513.689	3.506.088	-1.007.601

De las cifras financieras presentadas, a continuación me permito detallar los principales Indices Financieros comparativos:



PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS	2008	2009	Diferencias
---------------------------------	------	------	-------------

Capital de Trabajo	1.257.159	1.145.192	-111.967
Indice de Solvencia	1,40	1,50	0,09
Prueba Acida (Liquidez Inmediata)	1,09	1,20	0,11
Indice de Endeudamiento	3,25	2,75	-0,50
Indice de Endeudamiento Largo Plazo	0,32	0,29	-0,03

El Capital de Trabajo de 1.145.193 dólares, así como el Índice de Liquidez de 1,5 que miden la capacidad y solvencia de la empresa para su normal operación, se mantienen en niveles razonables.

El Índice de Endeudamiento de 2.75 que relaciona el total de Pasivo contra el Patrimonio se mantiene en un nivel adecuado. Para lograr este parámetro se redujeron de forma sustancial los pasivos con acreedores comerciales en un 36.8% con relación al año anterior.

El flujo de Caja ha sido manejado de manera eficiente de tal forma que se han cumplido con la debida oportunidad, las obligaciones con acreedores financieros y comerciales. En este período se eliminó el requisito exigido por Electrolux de una Stand By Letter of Credit por \$600.000 a su favor.

En vista de que uno de los principales activos de la empresa es la Cartera, a continuación se presentan cuadros comparativos mediante los cuales se demuestran los progresos realizados en comparación al período 2008.

Se continuarán con los máximos esfuerzos con el fin de reducir los niveles de cartera vencida por medio de la gestión interna que permanentemente se realiza complementada con las gestiones extrajudiciales y judiciales de recuperación de cuentas por cobrar.

Agencias	Composición de Cartera comparativo.								
	2008			2009			Diferencias		
	Vigente	Vencido	Total	Vigente	Vencido	Total	Vigente	Vencido	Total
Quito	1.030.799	346.448	1.377.246	973.836	237.940	1.211.777	-56.962	-108.507	-165.469
Guayaquil	659.909	270.042	929.950	415.677	236.548	652.225	-244.232	-33.493	-277.725
Cuenca	174.494	69.439	243.932	158.193	47.715	205.908	-16.301	-21.724	-38.025
Loja	200.573	62.205	262.778	95.264	49.898	145.161	-105.310	-12.307	-117.617
Totales	2.065.774	748.133	2.813.907	1.642.970	572.101	2.215.071	-422.804	-176.032	-598.836

Cartera vencida por Edades al cierre de los años 2008 y 2009														
Mes	30	60	90	120	150	180	210	240	270	300	330	360	mas 360	Total
dic-08	292.874	53.137	33.128	18.940	19.544	11.145	12.914	8.326	10.078	10.199	6.278	23.708	246.200	748.471
dic-09	187.904	28.346	13.072	11.522	12.231	14.429	16.717	14.897	9.327	9.423	6.552	3.468	244.214	572.101
Variación	-35,84%	-46,65%	-60,54%	-39,16%	-37,42%	29,47%	29,45%	78,93%	-7,46%	-7,62%	-20,85%	-85,37%	-0,81%	-23,56%

Como se evidencia en el siguiente cuadro, en lo relacionado al manejo de inventarios, se logró reducir niveles de productos que podrían convertirse en obsoletos por medio de constantes promociones y ajustes de precios acordados con los principales proveedores.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
 05 MAYO 2010
 COMPAÑÍA 3

Inventario por edades

Mes	->30 Dias	->60 Dias	->90 Dias	->120 Dias	->150 Dias	->180 Dias	->210 Dias	->360 Dias	+360 Dias	Total
dic-08	385.837	174.018	132.671	102.335	30.372	6.384	66.691	50.051	43.745	992.103
dic-09	343.078	105.855	68.583	71.759	5.937	45.580	6.046	17.578	29.006	693.422
Variación	-42.759	-68.163	-64.088	-30.576	-24.435	39.196	-60.645	-32.473	-14.739	-298.681
%	-11,08%	-39,17%	-48,31%	-29,86%	-80,45%	613,97%	-90,93%	-64,88%	-33,69%	-30,11%

El área financiera ha brindado un eficiente apoyo que ha permitido a la gerencia contar con información oportuna, herramientas de análisis y seguimiento para una adecuada toma de decisiones.

Se ha mantenido debidamente informado al comité ejecutivo de la empresa sobre el desarrollo económico de la compañía en las reuniones mensuales para el efecto. La administración recibió todo el apoyo necesario de los principales directivos de la compañía para un mejor desarrollo de su gestión.

Es necesario señalar que se ha dado cumplimiento a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor contenidas en la Resolución 04.Q.IJ.001 publicadas en Registro Oficial 289 de marzo 10 2004.

Al concluir el presente informe me permito recomendar a los señores accionistas que la pérdida generada por el valor de 21.054,73 dólares, sea contabilizada en la cuenta PERDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES.

Atentamente,



Rafael Larrea Egüez
Gerente General
Miracom S.A.

Quito DM, 23 de Marzo del 2.010

