

MIRACOM S.A.
INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONOMICO 2012

Señores Accionistas

Dando cumplimiento a lo previsto en los *Estatutos Sociales* y de acuerdo a las *normas* ordenadas para el efecto por la Superintendencia de Compañías, se presenta a continuación el informe de la Administración correspondiente a las actividades desarrolladas en el ejercicio económico 2012

1.- ENTORNO

El año 2012 fue un año de carácter electoral, el gobierno orientó sus acciones donde el gasto público se usó para fortalecer la imagen de inversión del estado, lo que motivó el financiamiento del presupuesto del Estado con deuda. Además se presentaron importantes cambios en la normativa bancaria, tributaria, arancelaria, con la finalidad de financiar las necesidades del gobierno.

Se observó en los últimos meses del 2012 un proceso de distorsión gradual en los indicadores de consumo especialmente en bienes como vehículos, electrodomésticos, servicios financieros, Etc.

2.- SITUACION COMERCIAL Y DEL MERCADO -

Durante este periodo 2012, en el mercado se pudo observar una distorsión de los consumos de consumo en el sector de electrodomésticos y productos del hogar, motivado posiblemente por las restricciones a las importaciones, subcondicionamiento de los consumidores, en tarjetas de crédito y en el sistema financiero.

Situación que originó mayor agresividad en terms promocionales para evacuar inventarios, pues en este rubro la caducidad tecnológica es muy marcada. Por otra parte algunas empresas o cadenas de electrodomésticos se distorsionaron se pusieron a la venta.

Particularmente en el caso de Miracom S.A., el "modelo de negocio" que se maneja durante muchos años influyó negativamente en el desarrollo de las actividades comerciales y económicas de la empresa

3.- MODELO DE NEGOCIO, MARCAS Y PROVEEDORES.

Para entender las decisiones tomadas en el año 2012, respecto del destino de la empresa Miracom S.A. es necesario analizar el "modelo de negocio" de cual se hace una breve reseña

El canal comercial de esta empresa fue siempre la venta a la subdistribución, entendiéndose como tal a pequeños almacenes de electrodomésticos o distribuidores minoristas, dispersos a nivel nacional, con mayor énfasis en pequeñas ciudades o poblaciones del país, donde no llegaban a tener una presencia las grandes tiendas o cadenas de electrodomésticos. Estos clientes eran atendidos por una fuerza de ventas que hacían sus recorridos mensualmente para colocar nuevos pedidos y para realizar tareas de cobranza.

El Portafolio de Productos con el que contó Miracom S.A., no permitía realizar gestiones comerciales adecuadas, debido a que las líneas comerciales eran poco competitivas en márgenes, pues en la mayoría de los casos nuestros proveedores atacaban los mismos canales con iguales productos que *Miracom había comprado*, y desde luego con mejores precios, entre este portafolio podemos mencionar, las marcas Electrolux, Ecogas - Fibrocera, electrodomésticos Haebe, Motocicletas Thunder, Dayton y Suzuki.

Como caso particular, se tuvo el caso de manejar la línea de televisores y de los manufacturados bajo nuestra marca registrada *Humaine*, por la empresa *Asociación de Empaque*, siendo este el mayor problema enfrentado. Los cuales son LCD, cuya tecnología se encontraba en una posición desfavorable en el mercado versus TVs, de mayor desarrollo tecnológico, como son las LED, LCD, 3D, mismos que de alguna manera tuvieron mayor acogida en el mercado que los *Humaine*, independientemente del precio; además de su percepción con mayor posicionamiento frente a LG, Panasonic, Sony, etc. en el mercado.

Al ensamblador local Audioelectra también se le solicitó manufacturar TVs tradicionales (panelitas de rayos catódicos) en 14 y 21 pulgadas. Mismos que tuvieron defectos en su calidad y se tuvieron muchos reclamos por servicio técnico, lo que reforzó negativamente la marca Flomelco. Consecuentemente para evacuar tan grande inventario se propiciaron varias campañas de descuentos y promociones para los clientes.

Motos Suzuki, provistas por Comendato S.A. en condiciones poco favorables para Mirasol, comercialmente alternativas en el mercado por la percepción de marca se vendían muy bien, pero los márgenes eran muy bajos, su promedio fue 1-3%, además afectado dicho margen por los términos de crédito a 6 meses, plazo común en esta línea de negocio. Las compras se realizaban con un aval en garantía, otorgado por el Banco del Pichincha, y como codudor del crédito por Mirasol S.A.

La emisión de dichos avales generaba costos que no se podían compensar vía margen, estos documentos eran descontados por Comendato S.A. Teniendo Mirasol S.A. la responsabilidad de la cancelación al vencimiento de dicho aval ante el banco.

Otra marca de motos que se comercializó es Daytona (motos chinas ensambladas en China), con un mejor margen 16-4%, con pagos al proveedor de hasta 60 días plazo, situación desfavorable frente a los 6 meses de crédito de las ventas.

La línea de computadores estuvo abastecida por Micromex y Tecnomaga, a quienes se compró importantes cantidades de equipos mismos que fueron comercializados con margen promedio de 16.8%, algo aceptable.

La línea de radios para vehículos marca Pioneer, representada por la empresa importadora Mindyhome, se comercializó en los canales mencionados anteriormente, con el correspondiente mesaje de crédito, y de igual manera con alto riesgo de caducidad tecnológica, su margen del 13%, igualmente era insuficiente para soportar el plazo de 6 meses, así como el riesgo de crédito.

En el ANEXO No. 1 se detalla el comportamiento mensual de ventas, costo de ventas, cantidad y rentabilidad bruta del ejercicio 2013, donde se puede apreciar que la operación integral en cada uno de los rubros no satisfacía completamente en términos de rentabilidad. Cabe indicar que en dicho anexo no se incluyeron cuotas por repuestos de gastos, venta de activos fijos y otros ingresos no operacionales.

En el ANEXO NO. 2 se detalla el comportamiento o evolución mensual general de ventas en dicho valor se encuentra incluida la facturación de activos fijos y otros ingresos no operacionales.

4.- ADMINISTRACIÓN DE CARTERA

En el ANEXO No. 3, se puede apreciar el comportamiento evolutivo de las salidas variables de cartera, donde se aprecia una disminución gradual de valores absolutos, en el ANEXO No.3.1 se refleja el estado de morosidad en rangos de vencimiento y su comportamiento de recuperación, sobre todo la cartera antigua de alto riesgo de incobrabilidad, y la cartera de cobranza reciente inferior a 360 días de morosidad.

En el ANEXO No.3,2 se grafica la cartera comercial, desagregada en tres partes, la cartera nuevos mayor de 360 días o cartera antigua que da origen a la acumulación de créditos vencidos de años anteriores, inadecuadamente evaluados, instrumentados, gestionados en su recuperación. La nueva cartera (en rango de 0 < 360 días) que tuvo un mejor comportamiento, y la cartera por vencer según estado de riesgo.

Además se dio mucha importancia al proceso de recuperación, con la finalidad de que los recursos provenientes de dicha gestión sirvieran para la cancelación de pasivos financieros y comerciales. La evolución de comportamiento de cuentas por cobrar clientes incluída la provisión para incobrables, se puede observar en la evolución de las cuentas de Balance del ANEXO No. 4

5.- INVENTARIO

En el ANEXO No.4 igualmente se aprecia la evolución mensual en los saldos de inventario, mismos que presentan una disminución significativa durante el 2013. La evolución de inventario se centró en los

productos Electrolux, que tras un fuerte proceso de negociación y acuerdo de alto nivel ejecutivo, se devolvieron 684 refrigeradoras por un valor de Usd. 135.483,95, como dación de pago, y el saldo de Usd 300.000 de seis cuotas mensuales, misma que se cumplió anticipadamente.

La mayor dificultad de evaluación ha sido la línea de Televisores Homeline, del cual se mantiene un inventario importante, cuya evolución se puede observar en el ANEXO No. 4.1.

El mantenimiento de dicho inventario durante el 2012, especialmente en refrigeradoras Electrolux y televisores Homeline, han generado importantes gastos y costos financieros, además de gastos operativos de logística, transporte, hospedaje, manipulación, seguridad, debido al mantenimiento del mismo.

Se mantiene un inventario de productos obsoletos, con problemas técnicos, motocicletas con problemas de documentos, etc. Por un valor de 16.120,76 unidades que se encuentran ya provisionados para su baja.

6 - CAMBIOS ADMINISTRATIVOS

A finales del mes de diciembre de 2011, se separó del cargo de Gerente General el Sr. Rafael Larrea Figuer, tras la no ratificación de su nombramiento por parte de la Junta General. Asumiendo dicho cargo el Sr. Gustavo Ayala Paredes, quien laboró desde enero hasta el mes de septiembre de 2012.

Basado en el comportamiento anual de resultados de Miracom S.A. ANEXO No.5, desde el 01 de Octubre del 2011 y a pedido del Directorio del MEP asumió la Gerencia General el Ing. Martín Escobar Rocha, (Director Corporativo Financiero) con la finalidad de realizar un proceso gradual de liquidación de las áreas comerciales, recuperar cartera, cancelar obligaciones a proveedores comerciales y financieros, así como realizar un proceso de reducción del tamaño estructural de la empresa, de manera que posteriormente la Junta General decida el destino de la misma.

Además se destacó un equipo temporal de apoyo al nuevo gerente, un experto en cobranzas Sr. Raul Espinosa quien colaboró hasta el mes de diciembre, el auditor interno del MEP Sr. Jose Linton, un asistente comercial Sr. Juan Cristóbal Herdoso.

Al inicio del mes de octubre la empresa contaba con 54 personas en su nómina, repartidas en 4 oficinas Quito, Guayaquil, Cuenca y Loja, estructura de personal que fue sometida a un proceso de reducción gradual a través de liquidaciones por despido, terminación de relaciones laborales por cumplimiento de plazos de contrato en periodo de prueba o de un año, jubilación patronal, negociaciones por rescisión laboral, además por renuncia voluntaria. ANEXO No. 6

En 2012 se cerró la operación de la oficina de Loja, a principios de 2013, se entregaron bodega y oficinas de las dependencias en Quito y Guayaquil, que fueron radicadas al interior de las empresas Proauto C.A. y Emulane C.A. respectivamente. La sucursal de Cuenca siempre estuvo al interior de la empresa Mirsol. Dentro del proceso además se enajenaron algunos activos fijos como vehículos y mobiliario.

7 - ASPECTO SOCIETARIO, ADMINISTRATIVO, LABORAL, TRIBUTARIO, FINANCIERO.

Se ha dado cumplimiento a las obligaciones de índole societaria, laboral, tributaria, ante los organismos de control pertinentes.

a.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.

En el Primer trimestre del 2012, se tuvo la intención de reestructurar la empresa con la prospección de nuevas marcas, de electrodomésticos, motocicletas, etc. de manera que pudiera tener mayores oportunidades en el mercado ecuatoriano, por lo que una delegación compuesta por el entonces Gerente General Sr. Gustavo Ayala, y el Sr. Martín Escobar Director Corporativo Financiero, viajaron a China a la fiera de Cantón, donde se realizaron varios contactos con productores chinos de distintas firmas, afines a la actividad de Miracom S.A.

Se decidió no proseguir en el proyecto de estructuración desde China, debido a que la inversión, los volúmenes, y la forma de pago que solicitaban los proveedores, eran inconvenientes, y sobre todo el

"modelo de negocio" que Miracom S.A. tenía, hizo prever que la incorporación de nuevos negocios, serían de alto riesgo comercial y financiero.

Adicionalmente se estudió la posibilidad de incursionar en nuevas líneas como las de repuestos y llantas, un tanto más alines al negocio automotriz, que de igual manera requerían mayores esfuerzos comerciales y financieros. Mismos que no trocán la posibilidad de prosperar con la estructura financiera, comercial y administrativa de Miracom.

Se observa la evolución mensual de los Estados Financieros durante el 2012, ANEXOS No.2 y No.4 así como también la evolución histórica anual de los Estados Financieros de la empresa ANEXO No.5, información que sustenta la decisión de la alta gerencia de liquidar las líneas comerciales y reducir la estructura de la empresa.

VENTAS - En el 2012 estratégicamente las ventas (Usd. 118.971.6) se orientaron a la exacción de inventario, a la recuperación de la liquidez inventarios, sacrificando margen y asumiendo riesgos crediticios en los canales comerciales ya mencionados.

MARGEN OPERACIONAL - El margen operativo siempre fue negativo (-7.13 %) los costos y gastos operacionales siempre fueron superiores al margen bruto, razón por la cual las pérdidas durante el 2012 mensuales fueron constantes, y su resultado al cierre del ejercicio de (Usd. -399,061.50) fue consecuencia de la estrategia adoptada, así como de la realidad empresarial, ampliamente explicada anteriormente.

8.1.- Estados Financieros.

Resultados.- Las ventas netas en el período registraron la suma de Usd. 3'819,713.74 y la utilidad bruta fue de Usd. 536,582.79, son un 14.05 % de margen bruto.

Costos.- El costo de ventas correspondiente al periodo fue de Usd. 3'282,952.95, que en términos porcentuales es el 85.95 % del total de ventas netas.

Gastos Administrativos y de Ventas.- Totalizaron en el periodo la suma de Usd. 808,965.49 representando el 21.18 % de las ventas netas.

Utilidad Operacional.- Se registra un resultado negativo de Usd. (-233,202.50) es decir un rendimiento operacional del - 7.13 %.

Utilidad (Pérdida) Antes de Impuesto a la Renta y Participación Trabajadores.- Rubro que registró la suma de Usd. (-347,682.53) con una participación -9.10 % de las ventas netas.

Resultado Neto después de Impuesto a la Renta.- Rubro que registró la suma de Usd. (-399,062.50) dólares con un porcentaje del (- 10.45 %) sobre las ventas. Cabe mencionar que este resultado se ve afectado por el anticipo Usd. 51,378.88 al I.R. (Impuesto mínimo), que el estado imputa independientemente del resultado.

Rentabilidad Neta Sobre el Capital Social.- Se determinó una razón negativa de (- 35.85 %).

Rentabilidad Neta Sobre el Patrimonio 2012.- Se determinó una razón negativa de (-49.65 %).

Cartera Exigible.- El portafolio de clientes con crédito comercial registra un total de cartera de Usd. 470,828.34, incluída ya la provisión para incobrables, cuya rotación de cuentas por cobrar fue de 63 días.

Otros Ingresos.- En este rubro se registró un ingreso de \$1,552.81, que corresponde al ingreso por venta de activos fijos, reposición de gastos.

Otros Egresos.- Este rubro registra un monto total de (Usd. -128,232.75) donde (Usd. -34,145.74) corresponden a gastos financieros y comisiones bancarias, (Usd. -71,282.83) ajustes por provisión en cuentas incobrables, (Usd. -22,804.15) el resto son otros gastos no operacionales, gastos no deducibles y pérdida en venta de activos.

Utilidad Neta.- La pérdida neta contable del ejercicio 2012 es de (Usd. + 399.661,50) derivado de la suma de los resultados del ejercicio por (Usd. + 147.682,98), con el impuesto a la Renta, con la suma de (Usd. + 51.378,88) que corresponde al impuesto mínimo y al impuesto a la renta. Detalle que se puede apreciar en la conciliación tributaria.

Patrimonio.-

Capital Social	Usd	1.117.000,00
Nuevos Fondos F. Capital y		151.811,00
Reserva Legal		14.549,42
Ajustes Nullos		(129.981,53)
Utilidades Pérdidas P. Anteriores		(336.762,98)
Utilidad Pérdida del Ejercicio		(399.661,50)
TOTAL PATRIMONIO		393.556,42

8.2 COMPLEMENTO SOBRE RESULTADOS

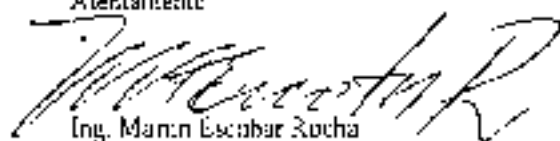
A continuación se detalla la conciliación tributaria correspondiente al ejercicio económico 2012

MIRACOM S.A.	
CONCILIACIÓN TRIBUTARIA DEL IMPUESTO A LA RENTA (8)	
Año fiscal 2012	
(En US Dólares)	
CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA	
Descripción	Valor Según a Cla. (4)
CÁLCULO DE LA PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	
UTILIDAD (PÉRDIDA) CONTABLE ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACIÓN LABORAL	147.682,98
EFFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	0,00
Más/Menos otros cambios contables por participación laboral (5)	0,00
UTILIDAD (PÉRDIDA) CONTABLE SIN IMPUESTO A LA RENTA	147.682,98
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	0,00
CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	
UTILIDAD (PÉRDIDA) CONTABLE ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACIÓN LABORAL	147.682,98
Menos:	
100% Otras Rentas Exemptas (Art. 9 LRT)	393,74
Deducción por pagos a trabajadores con discapacidad (Art. 10 LRT)	6.270,98
Impuesto no gravado sobre plusvalías por la adquisición de las NECs, NECs y NEs y la tenencia y disfrute de ellas en la vivienda. Tasa del 1% sobre el valor de la adquisición tributaria, deducido en la Nota Especial de este anexo. (Para el caso de las viviendas por cada NEC o NEC no paga por el contribuyente)	69.700,45
Más:	
Gastos no deducibles locales	120.354,60
Gastos no deducibles relacionados por la adquisición de las NECs, NECs y NEs y la tenencia y disfrute de ellas en la vivienda. Tasa del 1% sobre el valor de la adquisición tributaria, deducido en la Nota Especial de este anexo. (Para el caso de las viviendas por cada NEC o NEC no paga por el contribuyente)	69.809,66
UTILIDAD (PÉRDIDA) GRAVABLE	-211.862,89
RASE IMPONIBLE PARA EL IMPUESTO A LA RENTA TARIFA 25% (Anexo 42 y 47 del RLRT)	0,00
RASE IMPONIBLE PARA EL IMPUESTO A LA RENTA TARIFA 15% (Anexo 42 y 47 del RLRT)	0,00
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	0,00
CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR / SALDO A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	0,00
Menos: Atribución Determinada Correspondiente al ejercicio Fiscal Comentario (9)	21.378,88
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO	0,00
Más:	
Saldo del Anticipo Pendiente de Pago	61.378,88
Menos:	
Retenciones en la Fuente que se realizaron en el periodo de pago	21.393,74
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	19.385,17
SALDO A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	0,00

La administración continuará en el proceso de liquidación de las líneas comerciales, reducción de estructuras de costos y gastos, con la finalidad de reducir el impacto económico, para un posible proceso de liquidación.

Quito DM, 30 de abril 2013

Atentamente



Ing. Manon Escobar Rocha
Gerente General
MIRACOM S.A.

MIRACOM S.A.

ANEXO No.1

...JUNTA ANUAL MENSUAL DE VENTAS POR MARCA
EJERCICIO 2012

MARCA	PRODUCTO	MENS														TOTAL	PART
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
ELECTROLUX	LAVAV	34	93	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	COSTO	43,250.14	163,940.38	351,241.12	340,025.21	143,134.52	51,207.34	91,377.41	106,274.61	12,468.73	36,537.70	24,106	11,14	24,106	1,015,608.65	10.1%	
	P. VENTA	43,254.41	163,936.32	351,077.94	372,334.21	143,409.34	50,537.77	106,488.44	113,740.72	36,893.22	37,755.52	946.40	11.1%	946.40	1,107,207.40	10.1%	
	MARGEN S	17.1%	13.1%	13.2%	10.2%	13.1%	11.1%	13.2%	13.1%	13.2%	13.1%	11.1%	13.1%	11.1%	13.1%	13.1%	
	MARGEN B	17.1%	13.1%	13.2%	10.2%	13.1%	11.1%	13.2%	13.1%	13.2%	13.1%	11.1%	13.1%	11.1%	13.1%	13.1%	
MOTOR	LAVAV	42	93	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	COSTO	35,123.36	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	
	P. VENTA	35,126.14	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	
	MARGEN S	17.1%	13.1%	13.2%	10.2%	13.1%	11.1%	13.2%	13.1%	13.2%	13.1%	11.1%	13.1%	11.1%	13.1%	13.1%	
	MARGEN B	17.1%	13.1%	13.2%	10.2%	13.1%	11.1%	13.2%	13.1%	13.2%	13.1%	11.1%	13.1%	11.1%	13.1%	13.1%	
LUMINARIA	LAVAV	35	93	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	COSTO	35,123.36	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	
	P. VENTA	35,126.14	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	17,511.68	
	MARGEN S	17.1%	13.1%	13.2%	10.2%	13.1%	11.1%	13.2%	13.1%	13.2%	13.1%	11.1%	13.1%	11.1%	13.1%	13.1%	
	MARGEN B	17.1%	13.1%	13.2%	10.2%	13.1%	11.1%	13.2%	13.1%	13.2%	13.1%	11.1%	13.1%	11.1%	13.1%	13.1%	
HORNALINE	LAVAV	33	93	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	COSTO	13,003.99	5,400.64	13,003.99	13,003.99	13,003.99	13,003.99	13,003.99	13,003.99	13,003.99	13,003.99	13,003.99	13,003.99	13,003.99	13,003.99	13,003.99	
	P. VENTA	16,479.16	5,400.64	16,479.16	16,479.16	16,479.16	16,479.16	16,479.16	16,479.16	16,479.16	16,479.16	16,479.16	16,479.16	16,479.16	16,479.16	16,479.16	
	MARGEN S	22.3%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	
	MARGEN B	22.3%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	
PRIMER RENOVOD	LAVAV	30	93	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	COSTO	11,178.19	12,542.54	11,178.19	11,178.19	11,178.19	11,178.19	11,178.19	11,178.19	11,178.19	11,178.19	11,178.19	11,178.19	11,178.19	11,178.19	11,178.19	
	P. VENTA	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	15,161.82	
	MARGEN S	26.1%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	
	MARGEN B	26.1%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	21.2%	
RIGIDAS	LAVAV	31	93	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	COSTO	4,171.10	5,374.54	13,205.90	17,973.52	26,795.21	17,463.27	27,444.17	29,344.17	16,281.20	10,955.35	7,931.75	127,836.87	127,836.87	127,836.87	127,836.87	
	P. VENTA	6,466.89	7,877.32	18,096.96	20,876.76	49,702.84	33,016.09	27,182.08	23,842.98	27,328.66	23,745.96	23,119.84	3,495.88	3,495.88	3,495.88	3,495.88	
	MARGEN S	35.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	
	MARGEN B	35.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	46.1%	
OSTER	LAVAV	28	93	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	COSTO	11,649.16	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	8,215.51	
	P. VENTA	27,895.24	4,427.81	26,270.43	35,406.33	26,223.27	19,526.39	23,278.95	27,873.16	16,037.52	12,832.76	4,137.62	196,376.76	196,376.76	196,376.76	196,376.76	
	MARGEN S	58.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	
	MARGEN B	58.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	44.1%	
HACE6	LAVAV	32	93	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	COSTO	4,330.40	7,511.17	2,777.06	4,330.40	11,083.54	7,295.63	6,942.19	4,130.77	10,677.66	5,000.14	2,777.06	16,517.07	16,517.07	16,517.07	16,517.07	
	P. VENTA	10,377.35	3,136.14	2,521.56	7,872.32	57,009.45	5,834.21	2,408.75	4,644.01	3,038.75	6,563.33	2,095.63	4,512.16	4,512.16	4,512.16	4,512.16	
	MARGEN S	32.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	
	MARGEN B	32.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	
GINDOS	LAVAV	27	93	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	COSTO	161.75	725.19	1,451.05	367.17	871.17	1,451.05	1,603.42	1,603.42	1,603.42	1,603.42	1,603.42	1,603.42	1,603.42	1,603.42	1,603.42	
	P. VENTA	407.80	761.71	1,456.88	1,090.42	215.29	6,970.41	3,776.11	3,776.11	3,776.11	3,776.11	3,776.11	3,776.11	3,776.11	3,776.11	3,776.11	
	MARGEN S	60.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	
	MARGEN B	60.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	54.5%	
GINDOS	LAVAV	33	93	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	COSTO	275,624.00	219,562.65	247,540.60	225,460.60	287,947.40	310,491.12	276,488.46	401,405.02	942,993.77	776,374.32	181,867.39	337,956.09	337,956.09	337,956.09	337,956.09	
	P. VENTA	711,070.17	317,243.99	363,563.12	376,127.91	445,480.46	356,171.00	135,403.08	198,871.09	377,084.12	240,473.45	35,168.27	223,527.26	223,527.26	223,527.26	223,527.26	
	MARGEN S	14.9%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	
	MARGEN B	14.9%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	30.4%	

MIRACOM S.A.

ANEXO No.2.1

DETALLE EVOLUTIVO DE VENTAS POR CLASIFICACION 2012

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENTAS NETAS	224,425.46	261,256.77	366,967.58	382,342.96	450,223.60	363,206.70	311,462.31	346,771.78	375,846.74	799,282.89	356,304.66	152,424.09	3,819,715.76
Materia prima	31,192.87	50,545.61	271,927.78	273,694.46	214,030.63	196,792.68	164,110.71	158,499.28	148,348.61	85,358.97	24,302.73	55,551.42	1,635,308.47
Electrodomesticos varios	89,373.63	55,018.56	200,900.11	121,430.39	175,734.74	173,378.53	114,454.65	170,381.49	195,288.20	531,427.05	251,184.59	48,665.01	1,445,449.55
Decoracion	16,110.03	42,973.45	1,584.49	16,477.05	31,234.78	13,718.24	50,529.74	43,466.04	23,106.45	19,626.07	26,733.38	22,985.70	314,146.13
Fortalecimiento	15,003.37	20,476.05	16,574.87	20,665.67	24,867.12	30,435.35	39,848.34	17,132.98	62,468.43	67,525.73	17,462.38	24,932.11	391,595.74
Transporte	2,022.00	2,584.80	5,280.48	1,215.01	4,306.63	2,881.50	2,519.17	7,642.06	2,577.21	1,903.49	640.01	263.85	29,744.45

DETALLE EVOLUTIVO DE VENTAS POR CLASIFICACION 2013

	ENE	FEB	MAR
VENTAS NETAS	57,644.95	17,213.63	27,484.91
Materia prima	19,077.29	960.46	1,057.52
Electrodomesticos varios	25,617.24	4,430.39	11,566.06
Decoracion	1,840.14	11,548.92	11,936.85
Fortalecimiento	8,028.11	525.71	8.00
Transporte	706.78	40.25	39.10

Resumen de ventas 2012



MIRACOM S.A.

ANEXO No.3

DETALLE EVOLUTIVO DE SALDOS CARTERA POR EL AÑO 2012

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
CARTERA TOTAL	3,986,415.35	1,702,676.15	1,483,356.26	1,419,459.11	2,350,117.71	4,436,746.48	1,396,492.81	1,392,475.63	1,394,201.40	1,217,374.24	1,058,061.23	851,579.91
1 Agencia Cuenca	300,325.59	261,553.13	247,187.73	237,272.43	279,247.80	238,777.60	218,338.62	248,590.15	270,885.41	275,276.32	245,188.27	222,566.91
4 Agencia Loja	16,945.77	86,345.77	46,845.11	20,945.77	35,345.77	16,145.11	46,945.11	11,241.92	22,940.47	12,370.57	11,573.57	37,930.57
1 Agencia Quito	852,185.14	902,834.25	667,170.24	767,455.46	106,272.26	512,054.12	977,432.65	450,358.59	465,078.56	452,825.55	343,653.80	274,102.14
2 Agencia Guayaquil	601,258.25	522,138.98	542,103.90	177,775.67	587,561.90	556,678.73	598,774.27	610,204.57	604,364.56	525,327.90	417,858.94	341,879.78

DETALLE EVOLUTIVO DE CARTERA POR EL AÑO 2011

	ENE	FEB	MAR	ABR
CARTERA TOTAL	662,097.18	508,255.26	394,264.19	300,332.72
3 Agencia Cuenca	109,256.48	106,768.95	72,127.79	22,874.94
4 Agencia Loja	32,170.17	54,970.67	11,970.67	37,372.57
1 Agencia Quito	221,889.36	187,077.58	139,973.45	122,403.59
2 Agencia Guayaquil	199,081.28	187,015.28	118,167.37	117,686.15

EVOLUCION DE CARTERA 2012



Evolución de cartera

CARTERA AL 30 DE JUNIO 2012

Agencia	por vencer	30	60	90	120	150	180	360	+ 360 días	Total general
Cuenca	175,212	22,202	2,338	4,875	847	2,330	936	17,395	8,572	238,775
Guayaquil	473,710	49,761	16,347	4,315	9,371	3,456	193	2,379	80,582	586,629
Loja								509	26,227	36,346
Quito	323,353	51,775	16,558	3,046	8,624	12,712	2,484	13,384	80,113	512,894
Total general	972,425	123,740	35,243	12,236	26,842	17,545	5,582	33,452	205,606	1,173,245

CARTERA AL 30 DE SEPTIEMBRE 2012

Agencia	por vencer	30	60	90	120	150	180	360	+ 360 días	Total general
Cuenca	240,243	20,657	695	2,222		39	0	12,750	6,769	297,886
Guayaquil	647,842	61,113	15,347	4,693	1,433	935	1,518	4,205	62,510	804,356
Loja									32,970	32,970
Quito	225,275	24,134	5,557	11,274	4,675	10,352	4,566	16,419	83,179	465,979
Total general	1,113,360	106,901	25,693	14,595	6,024	12,327	6,085	23,584	162,551	1,394,222

CARTERA AL 31 DE DICIEMBRE 2012

Agencia	por vencer	30	60	90	120	150	180	360	+ 360 días	Total general
Cuenca	180,022	25,954	1,114	701				3,420	20,756	207,567
Guayaquil	192,061	41,471	11,115	11,545	10,456	4,781	455	11,391	56,560	342,148
Loja									32,970	32,970
Quito	152,495	25,258	9,143	2,677	1,352	3,351	2,860	10,651	71,011	278,653
Total general	524,578	92,523	24,998	14,973	12,796	8,722	4,315	35,162	180,517	852,388

CARTERA AL 31 DE FEBRERO 2013

Agencia	por vencer	0 a 30	31 a 60	61 a 90	91 a 120	121 a 150	151 a 180	181 a 360	+ 360 días	Total general
Cuenca	157,505.57	15,504.55	2,801.12	628.24				2,337.31	21,151.75	148,751.73
Guayaquil	113,480.71	40,993.73	12,405.31	7,347.61	11,152.75	7,457.34	2,333.25	9,437.65	54,317.11	208,798.31
Loja									22,570.57	22,570.57
Quito	51,447.18	41,553.55	5,551.54	3,400.50	1,510.43	3,268.78	3,681.34	11,452.44	16,523.21	226,406.77
Total general	322,433.46	98,051.83	24,758.17	11,376.34	12,663.18	10,753.12	6,021.37	23,919.40	109,553.63	667,897.18

CARTERA AL 28 DE FEBRERO 2013

Agencia	por vencer	0 a 30	31 a 60	61 a 90	91 a 120	121 a 150	151 a 180	181 a 360	+ 360 días	Total general
Cuenca	50,845.25	17,534.74	2,477.27	473.55	562.38				24,376.21	106,267.55
Guayaquil	52,175.11	17,150.21	10,255.61	10,860.47	5,583.79	8,755.57	3,505.50	10,241.65	25,136.18	187,618.74
Loja									32,970.67	32,970.67
Quito	60,925.54	16,065.12	22,576.33	4,575.20	2,324.75	2,045.65	3,101.81	11,735.05	80,956.85	187,067.35
Total general	163,945.90	50,740.07	35,389.18	15,409.22	8,468.62	10,801.32	6,021.37	21,160.74	133,539.73	396,115.74

CARTERA AL 31 DE MARZO 2013

Agencia	por vencer	0 a 30	31 a 60	61 a 90	91 a 120	121 a 150	151 a 180	181 a 360	+ 360 días	Total general
Cuenca	24,537.05	5,302.74	2,501.19	1,890.95	453.22				27,016.93	35,017.77
Guayaquil	31,550.53	11,044.22	5,149.77	7,237.16	5,231.43	4,332.39	3,390.22	8,457.16	61,353.53	135,354.57
Loja									32,970.67	32,970.67
Quito	21,174.55	10,179.55	6,755.98	4,261.54	1,038.87	812.95	1,814.58	10,746.52	22,229.54	139,015.48
Total general	77,262.13	26,526.51	14,407.94	13,489.67	7,723.57	6,141.74	5,204.80	19,208.68	123,571.17	290,464.49

INCLUYE 5 15158.48 DE REMESIVAR UNIVARUADO EN AGO

181,510.77 366,104.81

CARTERA AL 29 DE ABRIL 2013

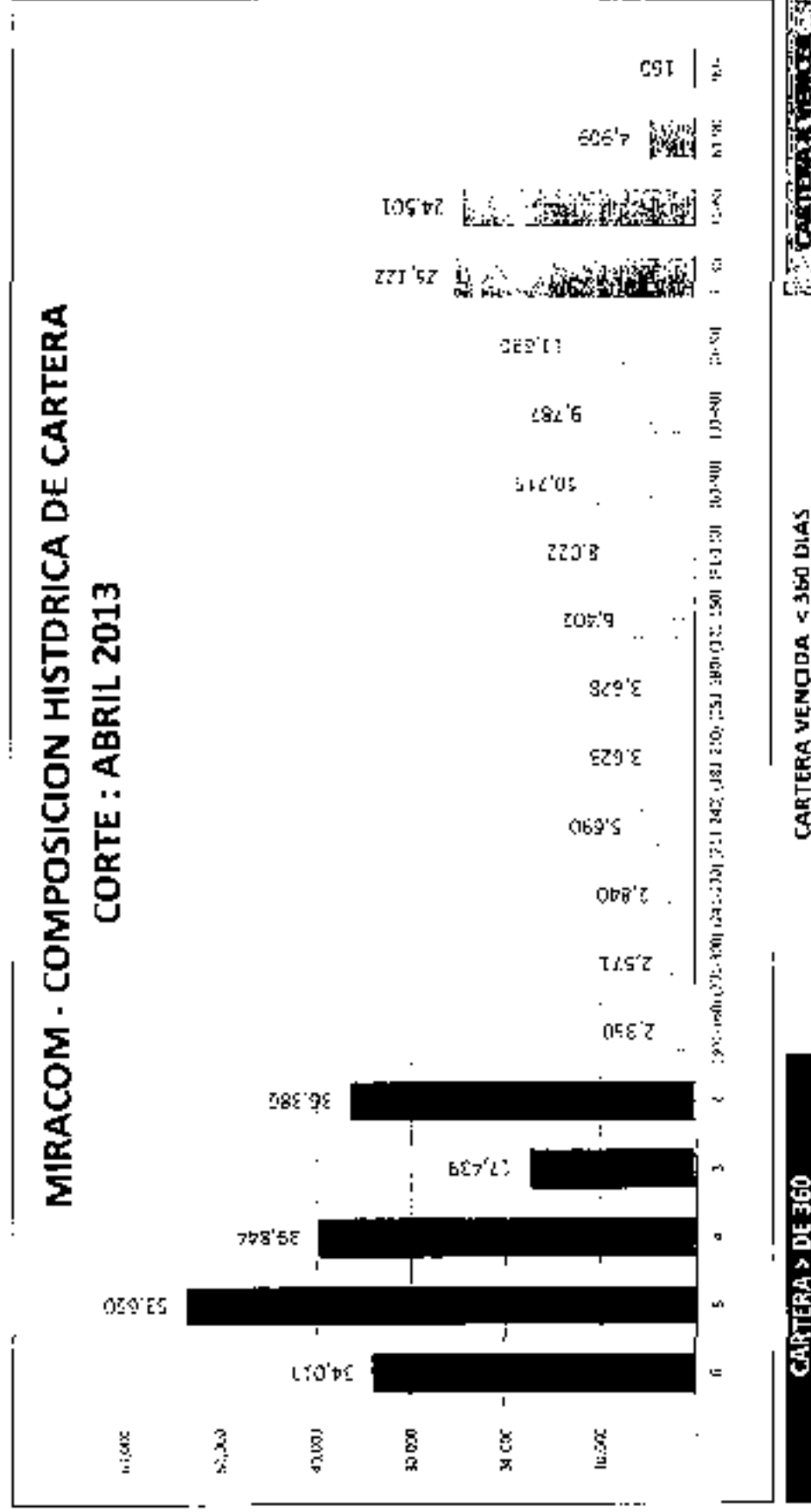
Agencia	por vencer	0 a 30	31 a 60	61 a 90	91 a 120	121 a 150	151 a 180	181 a 360	+ 360 días	Total general
Cuenca	22,273.54	1,674.52	890.65	1,454.71	1,72.25				4,949.09	31,382.37
Guayaquil	11,850.63	9,087.24	3,767.44	4,757.26	3,344.75	3,327.68	2,342.78	8,509.54	32,429.07	111,600.53
Loja									32,970.67	32,970.67
Quito	10,111.54	7,674.14	4,552.50	4,295.11	4,285.51	1,014.79	922.55	9,156.45	87,255.62	127,025.81
Total general	44,235.71	18,435.77	11,260.65	12,446.11	9,569.05	5,342.47	3,341.13	17,675.24	125,524.45	306,455.15

NOTA: Detalle de cartera por línea, salido no incluye provisiones para cuentas + sub ABIT

MIRACOM S.A.

ANEXO No.3.2

GRÁFICO DE CONCENTRACION DE CARILHA



MURKIN S.A.

SAJANCE GENFRAJ

ALL INFORMATION CONTAINED

ANEXO No. 4

UBI	FEU	MMAL	REC	VALU	REM	RES	400	507	CRU	MOV	REC
ACTIVO											
Activos no corrientes	195,227.00	246,713.21	270,717.17	270,717.17	339,601.57	12,208.16	46,415.15	2,143.29	31,106.13	305,346.54	30,346.54
Activos corrientes	5,094,534.57	1,586,565.94	1,495,872.84	1,494,476.47	5,435,422.02	1,351,453.24	5,477,477.47	3,483,289.19	1,745,162.76	602,572.31	249,422.99
Activos no corrientes	1,097,622.59	1,711,471.43	1,378,112.47	1,412,412.47	1,327,688.25	1,351,275.83	2,145,565.45	679,218.47	249,612.09	635,446.34	342,261.24
Activos corrientes	17,144.21	16,713.71	26,122.28	30,125.33	22,067.36	91,712.41	17,106.13	26,122.28	21,254.28	15,379.59	1,540,472.99
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	4,319,451.87	3,224,815.96	3,403,925.37	3,507,663.24	3,080,391.72	2,560,917.27	2,675,675.34	2,143,481.81	2,561,146.44	2,143,481.81	1,731,315.99
Activos no corrientes	9,130.72	11,810.21	30,112.21	60,112.21	60,112.21	58,014.46	15,015.29	26,122.28	29,408.11	11,352.19	19,112.15
Activos corrientes	13,000.14	13,000.14	13,000.14	13,000.14	15,000.14	13,600.14	13,000.14	13,000.14	13,000.14	13,000.14	13,000.14
TOTAL ACTIVOS	4,154,940.91	3,246,626.17	3,434,037.58	3,567,775.39	3,135,501.86	2,574,527.41	2,690,690.57	2,156,483.92	2,580,554.55	2,156,483.92	1,744,428.13
PASIVO											
Pasivos no corrientes	3,513,123.50	2,642,020.04	2,796,994.24	2,796,994.24	2,076,472.49	2,545,025.23	1,793,259.41	1,452,492.41	1,734,713.27	794,001.00	204,461.19
Pasivos corrientes	336,095.40	511,236.37	336,810.16	196,023.80	552,497.57	613,566.36	344,314.48	144,515.29	436,293.55	102,179.31	902,733.59
Pasivos no corrientes	26,522.30	26,522.30	26,522.30	26,522.30	26,522.30	26,522.30	26,522.30	26,522.30	26,522.30	26,522.30	26,522.30
TOTAL PASIVO CORRIENTES	3,875,741.20	3,159,778.71	3,159,778.71	2,993,540.34	2,635,492.36	3,164,113.90	2,163,086.17	1,600,029.91	2,171,029.12	1,184,686.47	871,994.08
TOTAL PASIVO	3,404,149.04	3,055,817.55	3,159,778.71	2,993,540.34	2,635,492.36	3,164,113.90	2,163,086.17	1,600,029.91	2,171,029.12	1,184,686.47	871,994.08
PATRIMONIO											
Patrimonio no corrientes	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00
Patrimonio corrientes	1,404,149.04	1,055,817.55	1,159,778.71	993,540.34	635,492.36	1,164,113.90	563,086.17	400,029.91	171,029.12	184,686.47	871,994.08
TOTAL PATRIMONIO	3,404,149.04	3,055,817.55	3,159,778.71	2,993,540.34	2,635,492.36	3,164,113.90	2,163,086.17	1,600,029.91	2,171,029.12	1,184,686.47	871,994.08
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,404,149.04	3,055,817.55	3,159,778.71	2,993,540.34	2,635,492.36	3,164,113.90	2,163,086.17	1,600,029.91	2,171,029.12	1,184,686.47	871,994.08

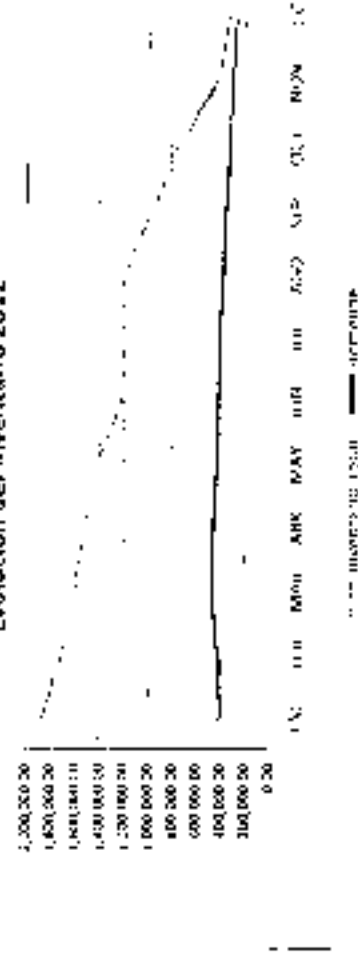
DETALLE EVOLUTIVO DE LA CUENTA INVENTARIOS POR EL AÑO 2012

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
INVENTARIOS	1,867,322.39	2,711,207.48	3,596,220.57	4,519,773.47	5,411,193.69	6,374,604.75	7,485,799.83	8,797,550.65	9,767,169.61	10,697,452.07	11,676,744.80	12,706,061.24
Motos	467,607.53	581,917.92	674,138.80	797,413.99	865,138.51	1,038,480.00	1,143,727.86	1,270,098.55	1,564,489.55	1,877,577.90	2,171,133.80	2,774,459.53
Electrodomésticos varios	988,054.60	937,419.79	816,234.29	821,095.51	711,070.11	642,819.06	603,787.53	579,079.55	440,479.71	367,309.11	298,606.38	53,379.67
Audio y Video (COMFIMET)	322,029.00	424,766.47	668,549.90	454,165.05	476,467.07	413,114.61	400,402.60	370,787.77	340,515.09	313,808.77	292,074.34	271,616.56
Computación	19,727.75	21,880.01	36,371.86	20,863.71	33,948.84	44,447.53	50,457.53	47,414.79	54,589.02	10,746.48	12,211.98	774.34
Otros (ajuste inventario al 9/6/12)	9,176.79	35,170.71	24,174.52	15,275.31	29,777.79	15,169.04	11,945.07	35,220.46	18,371.50	26,796.73	25,439.70	

DETALLE EVOLUTIVO DE LA CUENTA INVENTARIOS POR EL AÑO 2013

	ENE	FEB	MAR	ABR
INVENTARIOS	290,579.76	285,459.94	266,807.62	247,022.77
Motos	175,761.45	175,528.55	163,313.00	26,782.28
Electrodomésticos varios	43,257.41	37,672.26	43,779.40	17,503.70
Audio y Video (COMFIMET)	257,453.41	347,979.98	233,297.08	220,019.45
Computación	1,359.14	844.14	844.14	193.18
Otros (ajuste inventario al 4/6/13)	2,711.09	16,635.77	18,386.00	115,975.74

Evolución del inventario 2012



MIRACOM S.A.

ANEXO No. 5

RESUMEN DE ESTADOS FINANCIEROS HISTORICOS ANUALES

BALANCE

CUENTAS DE BALANCE	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ACTIVOS CORRIENTES	7,789	3,543,322	4,879,927	4,074,603	4,384,123	5,015,536	4,170,609	3,445,249	4,122,808	4,226,719	1,231,116
ACTIVOS NO CORRIENTES	21,343	56,556	51,693	47,090	59,785	86,747	143,880	50,803	65,716	46,501	71,569
TOTAL ACTIVOS	39,131	3,210,918	4,891,620	4,072,503	4,443,909	5,742,283	4,513,639	3,506,088	4,188,523	4,273,328	1,252,885
PASIVO CORRIENTE	23,767	3,058,046	3,797,898	2,724,866	3,207,734	4,340,176	3,113,450	2,308,456	3,048,309	3,354,324	878,948
PASIVO A LARGO PLAZO		101,331	881,066	818,253	743,171	367,533	333,172	272,186	733,132	176,378	40,338
TOTAL PASIVO	23,767	3,159,377	4,178,964	3,543,119	3,950,905	4,707,709	3,451,622	2,577,242	3,781,441	3,480,702	919,286
TOTAL PATRIMONIO	5,344	51,571	712,656	529,354	493,554	909,524	1,062,067	933,846	407,082	792,618	333,556
DE PASIVO Y PATRIMONIO	29,131	3,218,918	4,891,620	4,072,503	4,443,909	5,702,283	4,613,689	3,506,888	4,188,523	4,273,328	1,252,885

ESTADO DE RESULTADOS

CUENTAS DE RESULTADOS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS NETAS		2,323,962	6,543,673	5,686,279	6,183,131	7,925,290	8,425,743	6,454,789	8,380,135	7,486,499	3,819,716
COSTO DE VENTAS		(2,023,727)	(6,979,956)	(4,809,642)	(5,261,286)	(6,739,238)	(7,462,659)	(5,427,837)	(7,173,755)	(8,003,126)	(3,282,953)
UTILIDAD BRUTA	4	300,235	963,717	876,637	921,846	1,186,052	1,363,084	1,426,952	1,206,379	1,483,379	536,763
GASTOS VTA. & ADMINIST.		(362,388)	(845,441)	(1,088,507)	(952,296)	(1,062,648)	(1,226,098)	(977,708)	(1,039,142)	(1,438,571)	(848,965)
UTILIDAD OPERATIVA NETA		(2,153)	158,276	(123,870)	30,452	123,444	136,984	49,244	167,237	44,888	(272,283)
Otros Ingresos	388	4,924	4,926	95,921	63,385	77,816	71,053	43,361	26,732	84,366	52,753
Otros Egresos	(43)	(509)	(3,166)	(22,160)	(68,653)	(60,594)	(23,796)	(114,862)	(172,450)	(193,475)	(128,233)
U.N.A.I.	344	1,362	164,436	(50,169)	(35,889)	139,866	184,252	(18,278)	21,528	(64,298)	(347,683)

MIRACOM S.A. - ESTATUS DE PERSONAL

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

ANNEXO No. 5

[illegible]

LIQUIDACIONES TRIBUTARIAS POR PAGAR DEL PERSONAL DE MINICUM A.S.HUJ. P. 11

[illegible]