

**MIRACOM S.A.**

**INFORME DE GERENTE GENERAL A LA  
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL  
PERIODO 2007**

En cumplimiento con lo establecido en el Estatuto Social de la compañía, presento a consideración de los señores socios, el informe con relación a los resultados correspondientes al ejercicio económico enero – diciembre 2.007.

En el período que se informa, se continuó 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.

La línea de comercialización de motocicletas Suzuki mereció especial atención y se mantuvo la política de impulsar las ventas derivadas de este segmento de negocio. De esta manera se ha mantenido la tendencia prevista que permite márgenes de contribución adecuados con relación al mercado y una rotación muy eficiente de inventario.

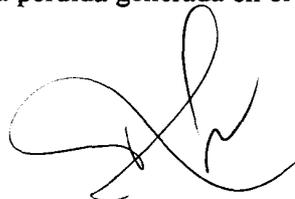
Los ingresos por Ventas Netas fueron de 7.925.290 dólares con un margen bruto de 1.186.052 dólares que representa un 14.97%. El nivel de ventas experimentó un incremento del 28% en comparación al nivel de ventas de 6.183.131 alcanzados en el período 2006.

El margen de contribución del 14,97 % refleja un leve incremento de 0,06% con relación al período anterior que fue del 14,91%.

En el año 2007, se mantuvo la tendencia de una equilibrada composición de ventas por marca de acuerdo al siguiente detalle: Electrolux con un 50% seguido de un 35% por la comercialización de motos que experimentó un crecimiento del 1% con relación al 2006. La operación tuvo su complemento con la línea Philips en un 9% y otros productos menores con un 6 %. La composición de las ventas a través de las diferentes agencias se efectuó en los siguientes porcentajes: Quito 49%, Guayaquil 33%, Cuenca 10%, Loja 8 %.

A continuación se explican los principales parámetros financieros en el período que se informa:

La compañía produjo una utilidad antes de impuestos y participaciones de 139.866 dólares que refleja un importante resultado en comparación con la pérdida generada en el año 2006 de 35.800 dólares.



El Capital de Trabajo de 1.293.962 dólares, así como el Índice de Liquidez de 1,3 que miden la capacidad y solvencia de la empresa para su normal operación, se mantienen en niveles razonables.

En el presente ejercicio económico se continuó con un adecuado ciclo de capital de trabajo de la compañía con base a un equilibrio entre los plazos de compra y venta en 180 días, y un notable progreso en la rotación de inventarios. Lo mencionado anteriormente permitió a la compañía mantener un adecuado flujo de caja y un oportuno cumplimiento de todos sus compromisos financieros.

El Índice de Endeudamiento de 4.5 que relaciona el total de Pasivo 4.668.863 contra el Patrimonio de 1.033.420 evidenció una importante reducción con relación al nivel de 8 al cierre del período 2006. Los principales factores que incidieron para este efecto tuvieron su origen en primer término en el incremento de capital concretado en este período y por las utilidades generadas.

En el mercado de electrodomésticos, se cuenta entre los actores principales en la línea blanca de cocinas, refrigeradoras, lavadoras y secadoras a Durex, Indurama, Mabe Electrolux.

En lo concerniente a línea café de audio y video, el mercado está conformado por las principales marcas como Sony, LG, Panasonic, Samsung, Philips.

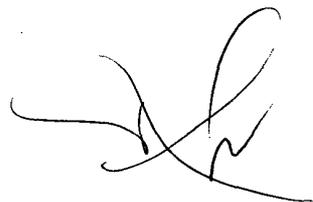
Las importantes cadenas de venta al consumidor final, entre las que se cuentan principalmente Almacenes Japón, Créditos Económicos, Comandato, Artefacta, La Ganga, JAHER y otros, copan aproximadamente el 65% del mercado y han mantenido la estrategia de lograr una mayor participación en ciudades pequeñas en las que anteriormente no tenían una presencia importante.

El negocio de electrodomésticos al por mayor, que desarrolla Miracom, está dirigido a la venta a crédito a comerciantes minoristas en todo el País, para lo cual se hace necesario contar con un equipo de asesores de ventas apoyados por una adecuada política de calificación y seguimiento de recuperación de Cartera y de un manejo eficiente de Inventario.

La rotación de Inventario se ha mejorado de manera sustancial.

Se ha logrado estructurar un buen equipo de trabajo en el área de ventas y se ha contado con un gran apoyo del área financiera 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.

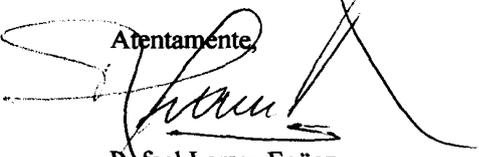
A handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, overlapping strokes that form a stylized, cursive name.

En cumplimiento a las resoluciones de Junta Universal de Socios llevada a cabo el 15 de mayo del 2007 se procedió a la reforma integral del Estatuto Social por medio de Escritura Pública de 26 de julio 2007 inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito con fecha 15 de octubre del año 2007.

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 del valor de la Utilidad de 106.069 después de participaciones e impuestos se proceda a capitalizar la suma de 56.830 así como 10.606 tomados para capitalización de la cuenta Reserva Legal y el remanente sea distribuido a los accionistas.

Atentamente,



Rafael Larrea Egüez  
Gerente General  
Miracom S.A.

Marzo 24 del 2.007

