

**INFORME DE GERENCIA**

**EJERCICIO 2011**

Señores accionistas, de la compañía MAKROCEL, EDISON PATRICIO HARO ENCALADA propietario de nueve mil ochocientos noventa y seis participaciones de un dólar cada una y VERONICA CUMANDA FREILE FLORES, propietaria de 196 participaciones de un dólar cada una, me es grato presentar el siguiente informe detallado del ejercicio 2011:

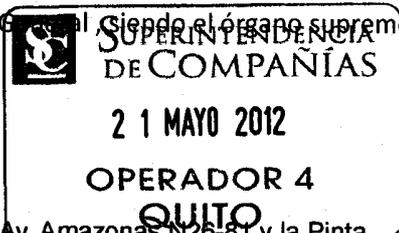
Siendo **MAKROCEL**, empresa encargada de la Distribución, Comercialización y Representación de Telefonía Celular, CLARO, fue creada el 05 de febrero del 2001, y a partir de esa fecha se ha mantenido operativa con altos índices de crecimiento y una trayectoria que le ha permitido posicionarse en un mercado competitivo.

Haciendo un comparativo de las ventas entre el 2009 y 2010, nos damos cuenta que se incrementa en un 37,14 %. Esto nos da la medida que en estos años ha ido aumentando un 12% las ventas año tras año, lo cual determina que la empresa busca seguir invirtiendo en el área Comercial expandir mas sus ventas, así mismo podemos ver el rubro de Sueldos y Salarios, sigue en aumento en un 9%, a mayor ventas se necesita mas inversión en empleados, con esto estamos ayudando a nivel de país a bajar el desempleo.

**OBJETIVOS PARA EL 2011:**

- Consolidar a la Plataforma de clientes de Recargas, brindándoles un mejor servicio y facilitándoles para que hagan sus depósitos, abriendo cuentas corrientes en los bancos con mayor afluencia en el país. El producto RECARGAS sigue siendo el que mas porcentaje tiene de ingresos por ventas en la empresa, alcanzando un 60% de las ventas totales.
- Mejorar la imagen de todos nuestros puntos de ventas, invirtiendo en más vitrinas para una buena exhibición, también invertir en más productos para tener el stock suficiente.
- Aumentar las ventas de Pospago, invirtiendo en la selección de fuerza de ventas, y capacitando constantemente en el producto.
- Aumentar las ventas de Prepago, lanzando constantemente promociones en todos nuestros puntos de ventas y además llegando a todos nuestros subdistribuidores con dichas promociones.
- Crecimiento de personal en el área de activaciones, para atender a toda la fuerza de ventas y llevar un mejor control en las líneas activadas.
- Capacitar en diferentes temas de interés a todo el personal de la empresa, así se mantienen actualizados y dando un mejor servicio al cliente.

Conforme a los estatutos establecidos en la creación de la Compañía han sido cumplidos todos aquellos que le competen tanto al Representante Legal como al Presidente, quienes conforman la Junta General, siendo el órgano supremo de la Compañía y quienes son los facultados para



**Matriz:** Av. Amazonas N26-81 y la Pinta  
**Telf.:** 2223 419 / 2223 420  
**e-mail.:** eharo@makrocel.com  
Quito - Ecuador

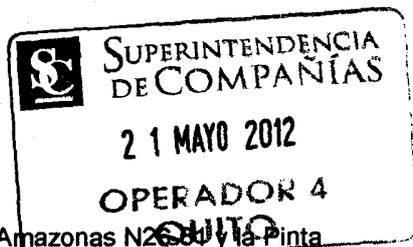
**makrocel**  
RUC 1791768442001



resolver todos los asuntos relacionados con los negocios de la Compañía y quienes toman las decisiones que se juzgue convenientes en defensa de la misma que durante todos estos años han sido las oportunas por cuanto nos han mantenido estables en la operatividad de la empresa.

En el ejercicio económico 2011, sucedieron hechos relevantes que marcaron en el desenvolvimiento de las actividades, entre ellos podemos mencionar los siguientes:

- Se incrementaron las ventas en comparación con el ejercicio anterior 2010 en un 35%, no creció en el mismo porcentaje de 2009 comparado con 2010, hubo una baja del 2%, esto debido a la competencia que se tiene en el mercado, afecta el margen de descuentos que se entrega en los productos, no se puede competir de esta forma porque afectaría en nuestros ingresos, tomando en cuenta que los gastos operativos que genera la Compañía son bastantes altos y tenemos que mantenernos al tope de descuentos que se pueda ofrecer, para no llegar a perder, ese no es el objetivo de ningún negocio.
- En cuanto al personal de Makrocel, en este año no hubo tanta rotación, mas bien se consolido la nomina y si hay un aumento con respecto al año anterior, es debido a que los ingresos de cada uno de los empleados se incrementaron, esto basándonos en todas las normativas que el gobierno ha dispuesto en cuanto a sueldos y salarios. Lo que si hay que recalcar es la rotación altísima que se tiene con la fuerza de ventas, no se los puede mantener constantes, se esta planificando para el 2012 estrategias para que se consolide y tener ya una fuerza de ventas fijas la cual represente en forma objetiva a la empresa en todos los eventos comerciales que la operadora realiza.
- En el año 2011, tenemos una grave afectación en el flujo de efectivo, esto nace a partir del cambio en la Reglamentación del Pago de Impuesto a la Renta, los anticipos a pagar son bastante altos, se puede ver en balances que nuestros ingresos son bastante altos, pero hay que tomar en cuenta que la utilidad es mínima en todos los productos que manejamos, sin embargo las declaraciones es por el total, hay que tener claro que Makrocel es Distribuidor Autorizado y actúa como tal, es por eso que la rentabilidad es mínima en comparación a todo lo que nos toca rembolsar en su momento al SRI.
- Se creo el departamento de Sistemas, era necesario para poder organizarnos y tambien tener el soporte cuando se requiera, con esto ya se esta pensando en un cambio de sistema contable.
- En el mes de Julio del 2011 se adquirió el camión, para cumplir con el proyecto que se presento a la Operadora, que tengan movilidad los vendedores en toda la región para que puedan hacer eventos y de esta forma incrementar las ventas.



Matriz: Av. Amazonas N2630 y la Pinta

Tel.: 2223 4197 / 2223 420

e-mail.: eharo@makrocel.com

Quito - Ecuador

makrocel  
RUC 1791768442001



### INDICADORES DE LIQUIDEZ

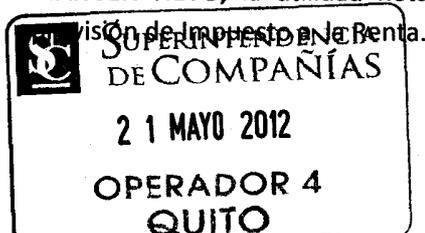
- **CAPITAL DE TRABAJO**, después de hacer una diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, nos da un valor monetario de 64.156,23, es un indicativo del valor que queda a la Compañía, esto representado en efectivo u otros pasivos corrientes, después de pagar todos sus pasivos de corto plazo, en caso de que tuvieran que ser cancelados de inmediato.
- **RAZON CORRIENTE**, si dividimos el activo corriente sobre el pasivo corriente, nos da un resultado de 1,09392, siendo mayor a uno indica que la empresa está en la capacidad de cumplir con todos sus compromisos a corto plazo.
- **PRUEBA ACIDA**, realizando la fórmula de prueba acida, nos podemos dar cuenta que comparando los Activos Corrientes menos Inventarios sobre Pasivos Corrientes, nos da un resultado de 0,66253, lo que nos indica que por cada dólar que se debe se tiene 0,66 centavos para pagar.

### INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

- **APALANCAMIENTO TOTAL**, la participación del pasivo total con respecto al patrimonio de la empresa es 2.16335, el índice indica que es mayor a uno, hay una utilidad positiva, los activos financiados producen una rentabilidad superior a los intereses que se adeudan. Las utilidades generadas en años anteriores no han sido pagadas a los accionistas, esto con el fin de no dejar sin flujo a la Compañía.
- **APALANCAMIENTO FINANCIERO TOTAL**, es igual a cero, es decir no tenemos un apalancamiento financiero, no existen deudas, lo que si hay que tomar en cuenta es las garantías extendidas por el banco del pichincha a favor de Conecel, para obtener crédito en la mercadería, estas garantías tenemos que renovar cada año, esto esta cruzado contra la hipoteca del bien que adquirió la Compañía.

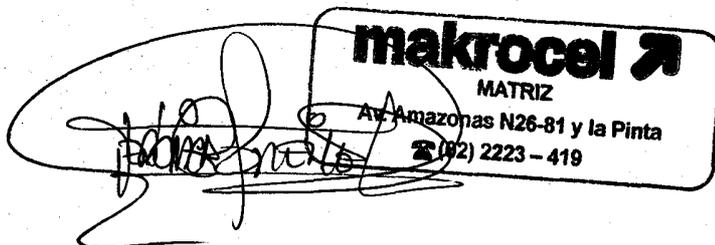
### INDICADORES DE RENTABILIDAD

- **MARGEN BRUTO**, es el indicador que define la utilidad bruta sobre las ventas totales, esto nos da el 0,13 que se esta generando por cada dólar vendido, la utilidad bruta en este ejercicio bajo notablemente en un 31 %, a pesar de que las ventas subieron, esto quiere decir que los costos que se manejan en la Compañía son bastante altos, hay que tomar una decisión para que en el 2012 la empresa se refleje mas rentable, utilizando varias estrategias para que genere utilidad.
- **MARGEN OPERACIONAL**, la utilidad sobre los ingresos operacionales, nos da un porcentaje de 0,137431%, el negocio esta dejando de ser tan lucrativo como en el 2010, las ventas generadas en el año son halagadoras, pero existen muchos costos que están afectando en los resultados.
- **MARGEN NETO**, la utilidad neta sobre las ventas netas da un 0,177853%, ya con la



**RECOMENDACIONES EJERCICIO 2012**

- En cuanto al área comercial, se va a consolidar la fuerza de ventas para llegar a tener un grupo que sea ya fijo y que se les pueda dar estabilidad, esto requiere que se busque contratar a mas personal administrativo de soporte en el área de activaciones, para que las respuestas sean oportunas a los vendedores. Cumplir con el objetivo de contratar una firma auditora para que evalúe el estado en que nos encontramos en el departamento financiero y hacer mejoras si fuese el caso.
- Invertir en un sistema contable que sea amigable para todas las áreas, a finales del 2011 ya se empezó a cotizar y ver las mejores opciones, como objetivo principal es que en el primer trimestre del 2012 ya se empiece a trabajar con el nuevo sistema.
- Organizar cursos de interés para cada área, esto facilitara mucho a que todo el personal este entrenado y capaz de realizar su trabajo dentro de la Compañía.
- Constantemente mejorar la imagen de todos los puntos de venta, hacer un buen programa de Merchandasing y sacar promociones que nos permitan tener resultados en las ventas.

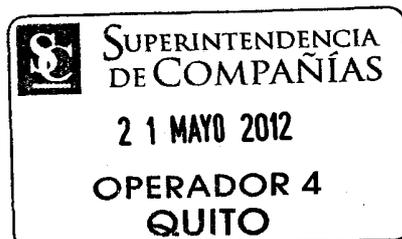


ING. VERONICA FREILE FLORES

REPRESENTANTE LEGAL

MAKROCEL CIA.LTDA.

**Todos** somos 



**Matriz:** Av. Amazonas N26-81 y la Pinta  
**Tel.:** 2223 419 / 2223 420  
**e-mail.:** eharo@makrocel.com  
Quito - Ecuador

