

INFORME ANUAL DEL GERENTE DE LA COMPAÑÍA HIDORFVENTAS S.A.
A LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2010

Señores Accionistas:

Con el propósito de cumplir con lo dispuesto en el estatuto de la compañía y en las leyes societarias vigentes, procedo a presentar el informe de gerencia General correspondiente al ejercicio 2010

1.- ENTORNO POLITICO ECONOMICO

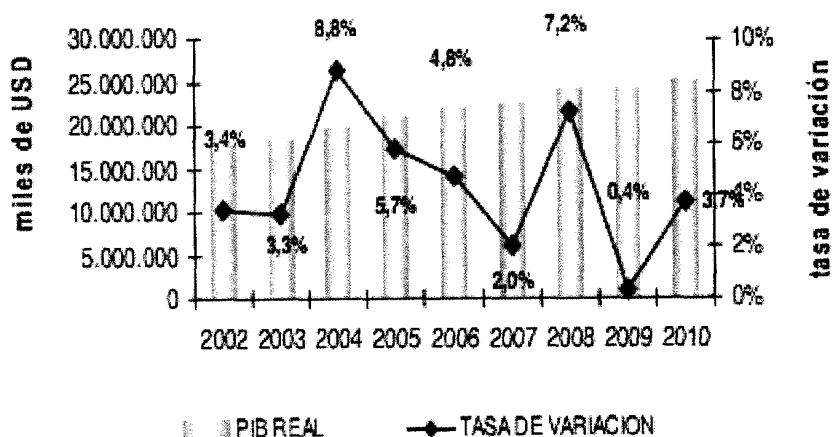
Posterior a la crisis mundial y sus efectos, la economía ecuatoriana, al igual que los diversos países de Latinoamérica, presentaron una lenta recuperación, es así que en el tercer trimestre de 2010 el Ecuador presentó un crecimiento trimestral del PIB de 1.6%, buen resultado comparado con los de las principales economías latinoamericanas.

En 2010, el mejor desempeño de las Empresas Públicas permitió revertir la tendencia de decrecimiento del Valor Agregado de la industria petrolera y mostró para este periodo un crecimiento de 2.5. Por su parte las industrias no petroleras fortalecieron su dinamismo económico creciendo en 1.10% lo que ha contribuido al crecimiento del PIB y ha sido un factor determinante en el comportamiento de la economía ecuatoriana.

Las actividades que contribuyeron mayoritariamente al crecimiento del PIB, obteniendo una importante tasa de crecimiento trimestral fueron: Refinación de petróleo (10.80%), electricidad y agua (10.19%), Intermediación Financiera (3.41%), Construcción (2.55%), y Otros Servicios (1.97%). A diferencia de la pesca que presentó una variación de -3.17%, por la reducción del nivel de producción camaronera.

Para el 2011 se proyecta una inflación promedio en 3,69%; el crecimiento real del PIB 5,06%; crecimiento real del PIB no petrolero de 5,59%; crecimiento real PIB petrolero 1,60%; y, la tasa de variación del factor del PIB en 3,6%

EVOLUCION DEL PIB REAL



La variación mensual del índice de Precios al Consumidor en marzo de 2010 (0,16%). La inflación acumulada se ubicó en 1,58% siendo superior a la de marzo del año pasado. La inflación anual fue 3,57%. La división de Alimentos y Bebidas no alcohólicas es la de mayor contribución para que la inflación aumente. La inflación del grupo de alimentos y bebidas en marzo fue 0,55%, la cual supera ampliamente a la inflación general (0,34%) y duplica la inflación excluida la división de alimentos y bebidas (0,25%).

Evolución del Índice de Precios al Consumidor y sus variaciones: estructura e incidencia

En marzo de 2011 el índice de precios al consumidor se ubicó en 131,03, lo cual representa una variación mensual de 0,34%, misma que es inferior a la mostrada en febrero (0,55%), pero superior a la presentada en marzo de 2010 (0,16%).

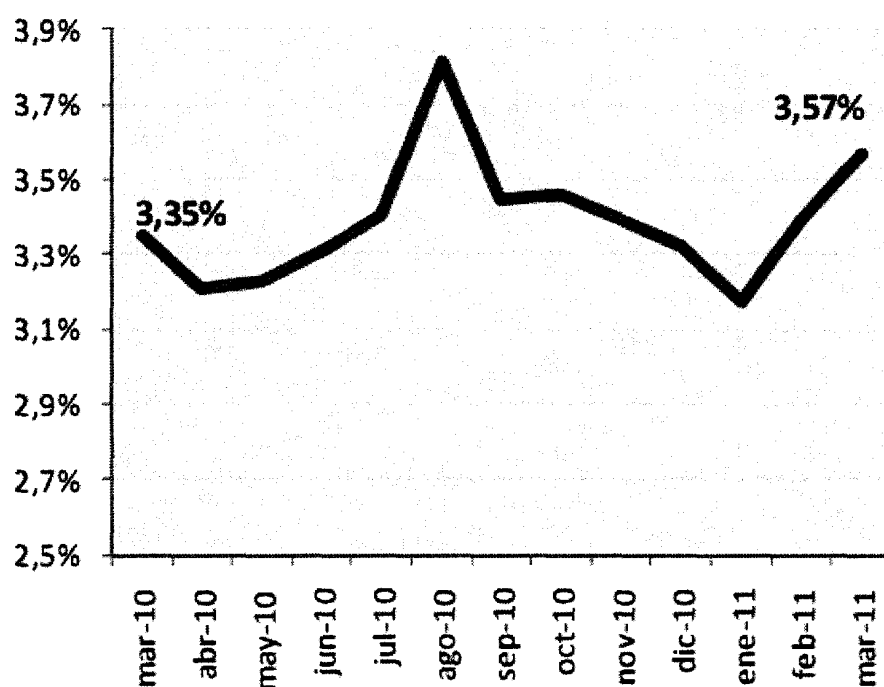
Índice de Precios al Consumidor y sus variaciones

Mes	Índice	Variación Mensual	Variación Anual	Variación Acumulada
mar-10	126,51	0,16%	3,35%	1,34%
abr-10	127,16	0,51%	3,21%	1,86%
may-10	127,18	0,02%	3,23%	1,87%
jun-10	127,17	-0,01%	3,31%	1,87%
jul-10	127,20	0,02%	3,41%	1,89%
ago-10	127,33	0,10%	3,82%	1,99%
sep-10	127,66	0,26%	3,44%	2,26%
oct-10	127,99	0,26%	3,46%	2,52%
nov-10	128,33	0,27%	3,39%	2,80%
dic-10	128,99	0,51%	3,33%	3,33%
ene-11	129,87	0,68%	3,17%	0,68%
feb-11	130,59	0,55%	3,39%	1,24%
mar-11	131,03	0,34%	3,57%	1,58%

Por su parte, la inflación anual en marzo de 2011 fue de 3,57%, variación que es superior a la registrada el mes anterior (3,39%) y a la de marzo de 2010 (3,35%).

La inflación acumulada en marzo de 2011 se ubicó en 1,58%, ésta también es superior a la del mismo mes del año anterior (1,34%). A continuación se muestra la evolución de la inflación anual durante el último año.

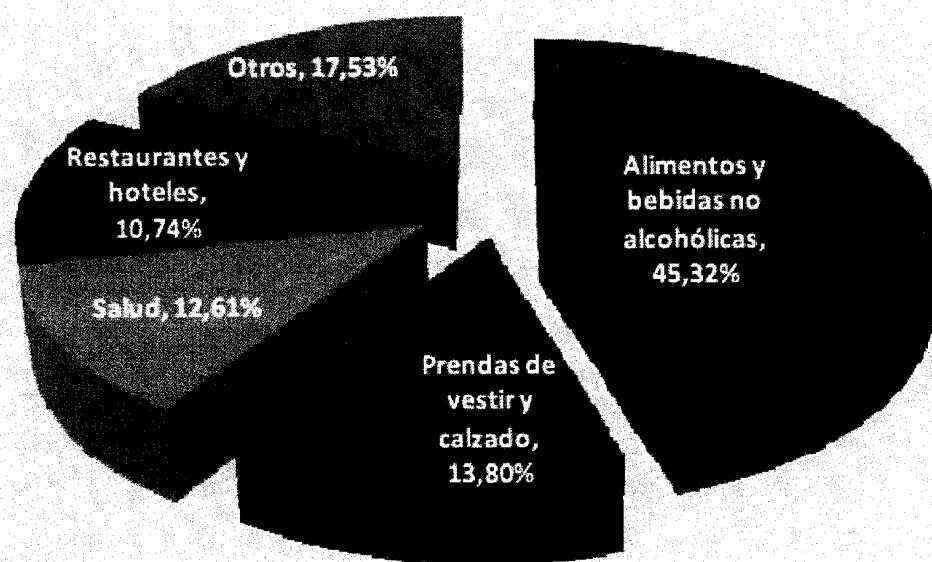
Evolución de la inflación anual



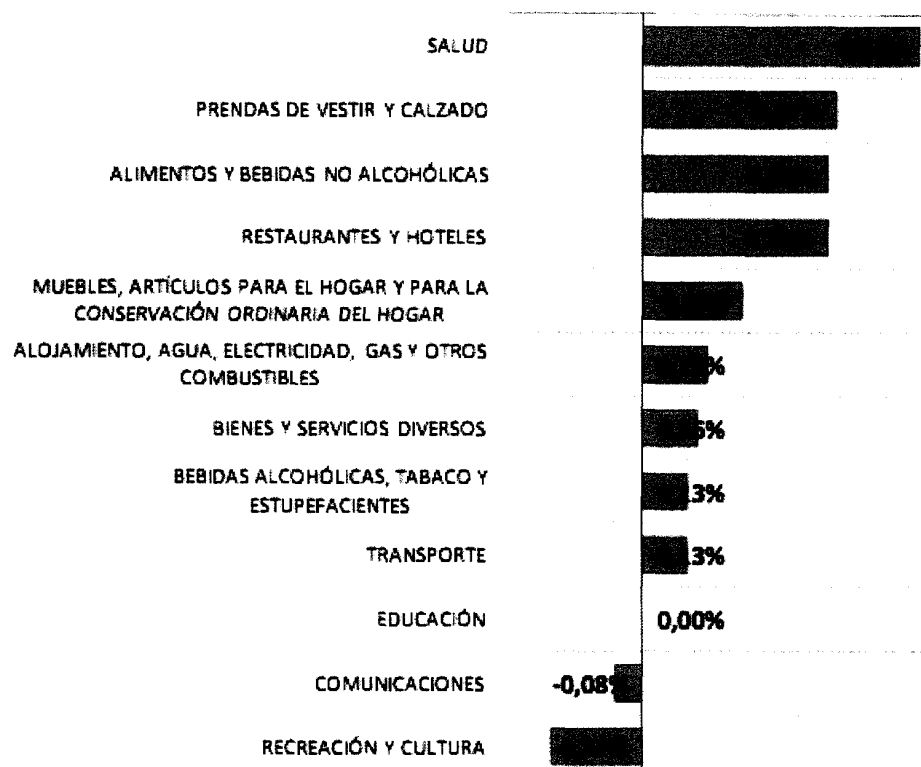
Inflación por división de productos

La variación de la inflación de marzo de 2011 se debe básicamente al incremento de precios de los artículos relacionados a tres de las doce divisiones consideradas, las mismas que representan el 71,74% de la inflación.

Aportes a la inflación por divisiones de artículos



EL siguiente gráfico muestra la variación mensual de índice de precios por divisiones de artículos.



Inflación mensual: 0,34%

El Ecuador al ser un país exportador de productos primarios y de petróleo, depende significativamente de la coyuntura internacional, específicamente de la variación en los precios de petróleo; de este contexto dependerá los mecanismos que tendrá el Gobierno para el manejo del Presupuesto del Estado, el acceso a financiamiento internacional y la dirección de las políticas de Comercio Exterior.

A continuación se presentan las perspectivas definidas por varias instituciones con respecto al crecimiento de la economía ecuatoriana para el año 2011. El Fondo Monetario Internacional (FMI) considera que la economía ecuatoriana crecerá en 2.3%, mientras que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) establece una tasa de crecimiento del 2.0 % para el año 2011, finalmente el Banco Central del Ecuador establece un crecimiento del 5.06%.

ANOS	BCE	FMI	CEPAL
2009	0.36	0.4	0.4
2010	3.73	2.5	2.5
2011	5.06	2.3	2.0

Fuente: BCE, FMI, CEPAL

Elaboración: Subgerencia Nacional de Planeación y Estudios

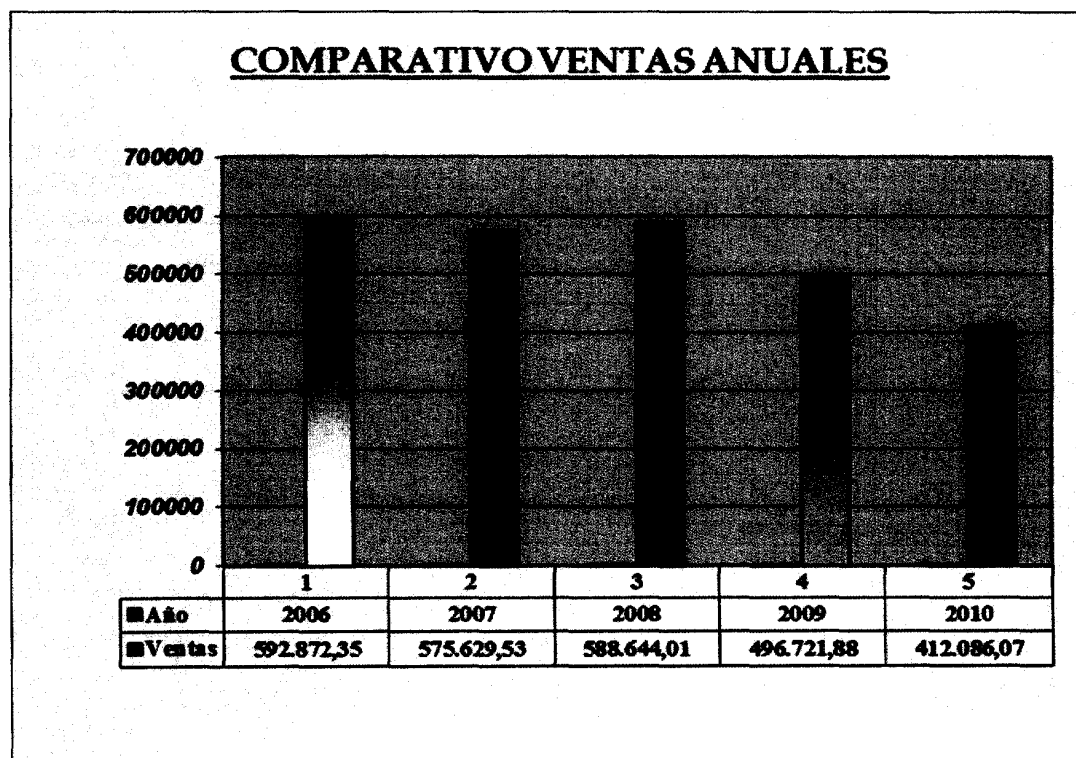
ANALISIS COMERCIAL Y FINANCIERO DE HIDORFVENTAS

VENTAS:

En el año 2010, como consideraciones de carácter general valen citar algunos aspectos importantes surgidos en el transcurso del año, que afectaron nuestras operaciones, como podemos mencionar:

- A comparación al año 2009 las ventas bajaron en un -44,42%, debido a que las máquinas no se encuentran en los mismos puntos de venta, esto se debe al incumplimiento de contratos y se debió retirarlas de los sitios provocando de esta manera una caída fuerte.
- Las máquinas están presentando un desgaste total por lo que cada vez se complica más su funcionamiento normal, a esto se agrega que no existen repuestos por varias razones, como podemos citar: falta de coordinación con el técnico de Hidorfventas para adquisición de repuestos en máquinas con otros proveedores; además las máquinas de café están descontinuadas y el distribuidor ya no tiene repuestos los mismos que ya no se fabrican.
- Falta de liquidez para poder cubrir los pagos a proveedores provocando desabastecimiento de producto y por ende pocas ventas, ya que las máquinas están prácticamente vacías.
- Se tuvo inventarios altos y no en función de las ventas establecidas, esto quiere decir no se manejo stocks mínimos ya que el dinero de la empresa se tuvo almacenado en las perchas de la bodega como se verifica en los balances.

A continuación se presenta una tabla comparativa por años de las ventas generadas por Hidorfventas.

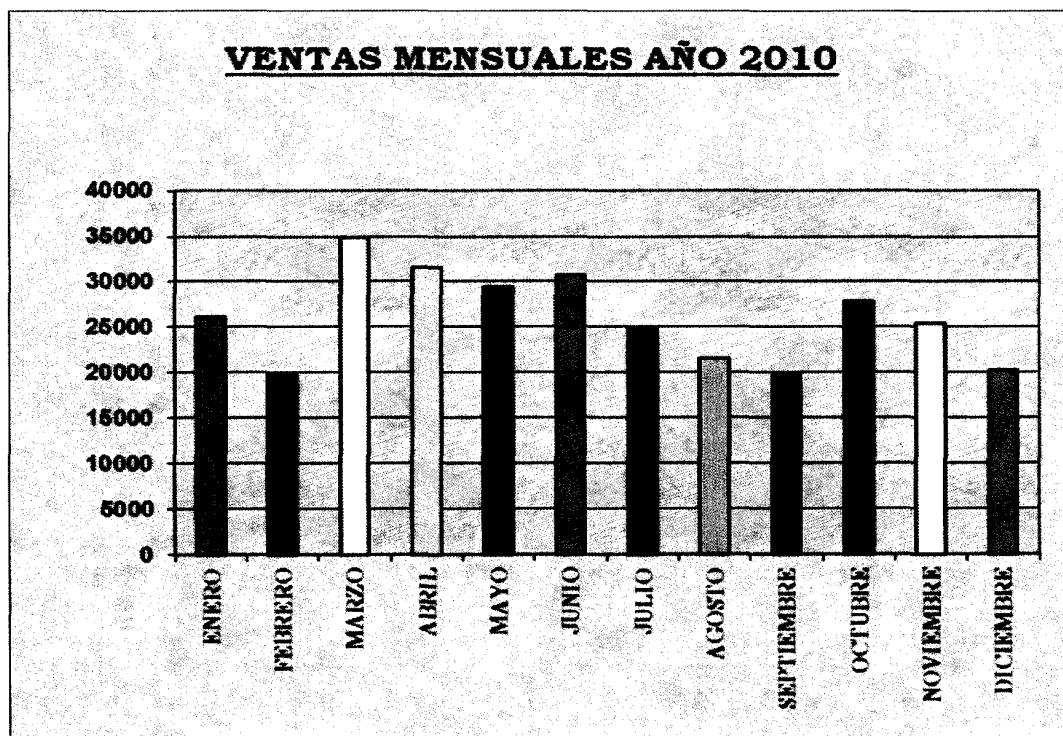


Como se destacó anteriormente las ventas en el año 2010 se redujeron en comparación al año anterior, por lo que no se pudo cumplir con las expectativas trazadas.

La trayectoria de las ventas de la compañía presenta una serie histórica cíclica de crecimiento y decrecimiento, es así que las perspectivas para el año 2011 decrecen como ha venido viéndose en los años 2009 y 2010.

En el siguiente gráfico podemos observar que las ventas más bajas son en periodos de vacaciones de los Centros Educativos, en los meses de julio, agosto, septiembre, ya que uno de nuestros mejores clientes son la Universidad Tecnológica Equinoccial, Escuela Politécnica del Ejército y Universidad de los Hemisferios.

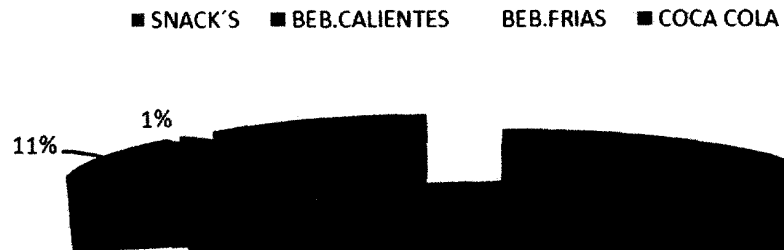
Se ha verificado y comprobado que el mejor rendimiento y venta se genera en las máquinas de snacks, como lo demuestra el siguiente cuadro y gráfica; este tipo de máquinas tienen mayor aceptación y acogida por parte del público y se debe a que el producto está expuesto al cliente, se puede hacer rotación, cambio de producto por algo más llamativo, de mejor calidad, volumen y precios, que incentiva al usuario a consumir.



VENTAS AÑO 2010 POR TIPO DE MAQUINA

MES	SNACKS	BEB.CALIENTES	BEB.FRIAS	COCA COLA
ENERO	26.708,34	4.620,68	65,70	2.726,31
FEBRERO	20.517,27	4.069,52	272,5	6.133,43
MARZO	35.781,64	5.146,80	418,80	9.712,53
ABRIL	32.036,48	4.588,48	204,6	7.141,00
MAYO	29.847,11	4.388,44	285,9	6.997,59
JUNIO	31.490,87	4.094,09	131,2	6.914,30
JULIO	25.032,84	4.575,47	99,4	6.119,86
AGOSTO	21.934,94	4.479,60	113,7	6.011,06
SEPTIEMBRE	19.945,08	4.143,02	93,9	4.907,39
OCTUBRE	28.299,62	3.464,74	94,5	6.116,55
NOVIEMBRE	25.877,77	4.870,44	89,1	5.067,09
DICIEMBRE	20.519,24	4.351,92	89,8	4.909,61
TOTALES	317.991,20	48.723,68	1.959,10	66.745,66

VENTAS ANUALES POR TIPO DE MAQUINA



COSTOS DE VENTA

En el ejercicio 2010 el costo de ventas fue de USD \$ 276,266.97 lo que equivale a que nuestros costos operativos se redujeron en un 2.33 %, en comparación al año 2009, este resultado se obtuvo gracias a las continuas negociaciones con los proveedores respecto a precios, bonificaciones, promociones entre otras, además de colocar nuevos productos de excelente calidad, presentación y buenos precios, que generen mayor rentabilidad.

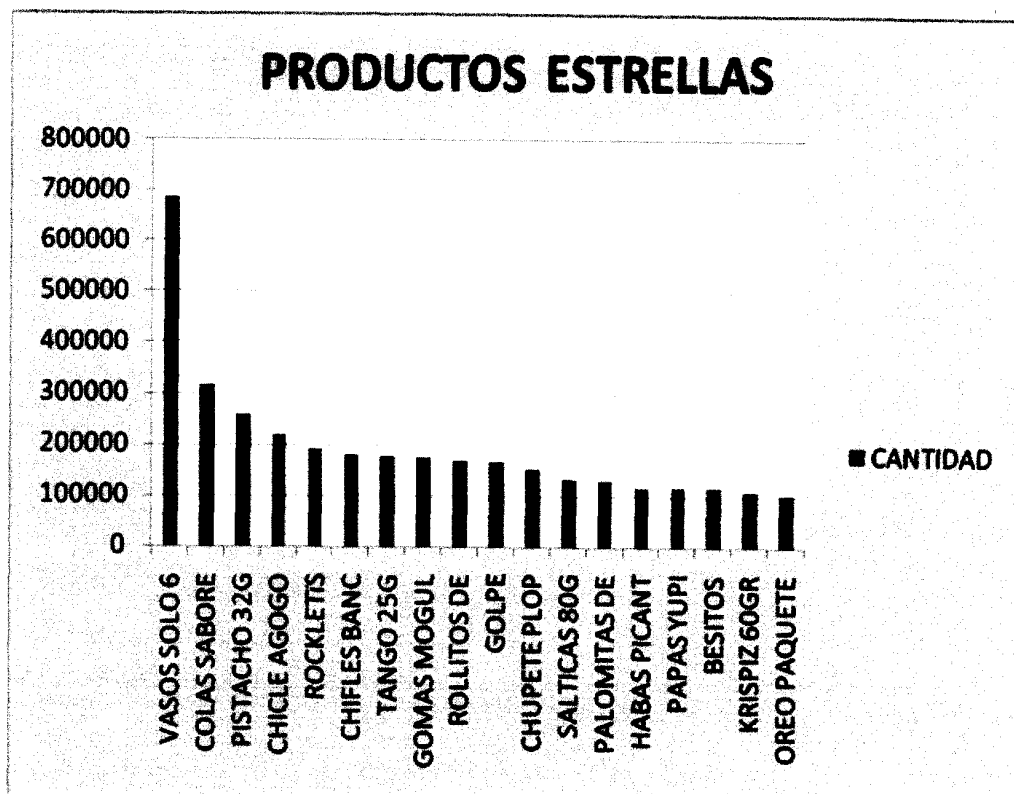
<u>COSTOS</u>	2009	2010	% variación
	277,738.59	276,266.97	-2,33

Los productos más vendidos durante el año 2010 y que a su vez representaran márgenes de utilidades altas se logró gracias a las negociaciones continuas con los distintos proveedores para obtener un costo menor al de años anteriores, como podemos observar en el siguiente cuadro:

PRODUCTOS ESTRELLAS

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	CANTIDAD
CHOCOLATE	685,000
COLAS SABORES	317,496
PISTACHO 32G	257,256
CHICLE AGOGO	219,168
ROCKLETS	191,808
CHIFLES BANCHIS	179,760
TANGO 25G	178,475
GOMAS MOGUL	175,104
ROLLITOS DE QUESO	168,480
GOLPE	167,256
CHUPETE PLOP	152,616
SALTICAS 80G	132,384
PALOMITAS DE MAÍZ	131,040
HABAS PICANTES	117,648
PAPAS YUPI	116,928
BESITOS	116,270
KRISPIZ 60GR	108,672
OREO PAQUETE	101,664

Estos productos son de gran consumo por los usuarios, por tanto es necesario mantener un stock adecuado para no dejar de venderlos y siempre estar abastecidos.



INGRESOS BRUTOS

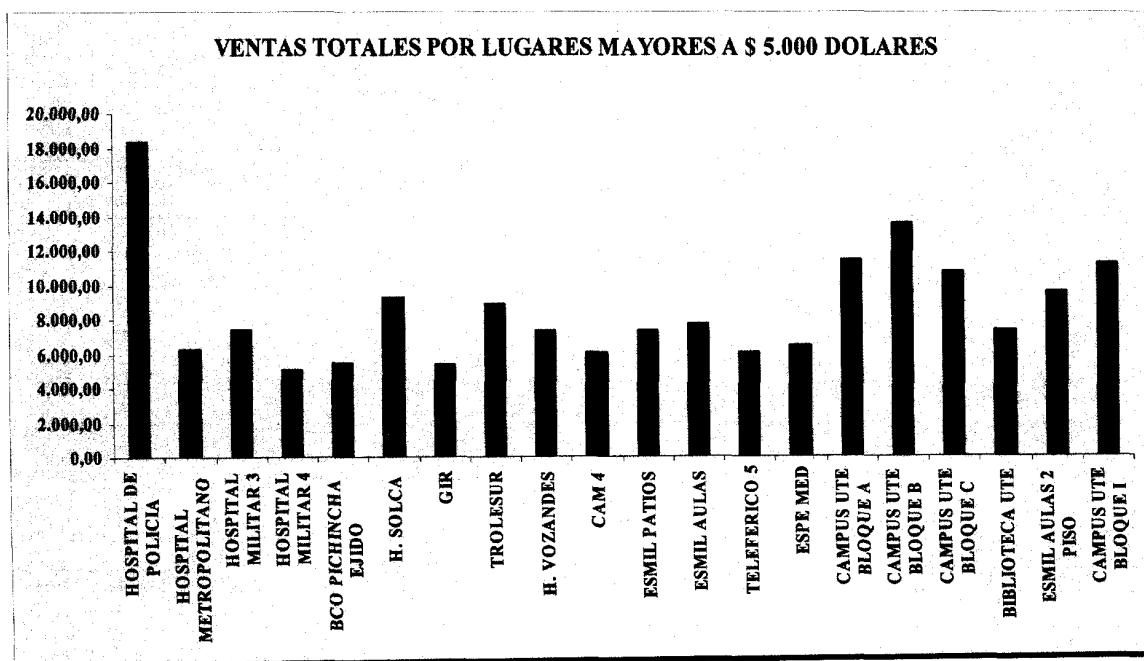
El ingreso total del año 2010 fue de USD \$ 415,364.60 que con respecto al año 2009 hubo una disminución del 16.38%; como nombramos anteriormente se debió sustancialmente a la baja de ventas y a la falta de liquidez para cubrir la cartera y poder adquirir mercadería.

CIFRAS EN DOLARES	2009	2010	% VARIACIÓN
TOTAL INGRESOS	-496,721.88	-415,364.60	-16.38
VENTAS NETAS LOCALES	-480,496.18	-408,886.07	
VENTAS NETAS SUBSIDIOS ADMIN	-12,832.04	-3,200.00	
OTROS INGRESOS	-3,393.66	-5.23	
INGRESOS POR REEMBOLSO	-	-3,273.30	
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	-	-	
TOTAL EGRESOS	504,945.69	413,929.88	-18.02

VENTAS TOTALES POR LUGARES MAYORES A \$ 5.000 DOLARES

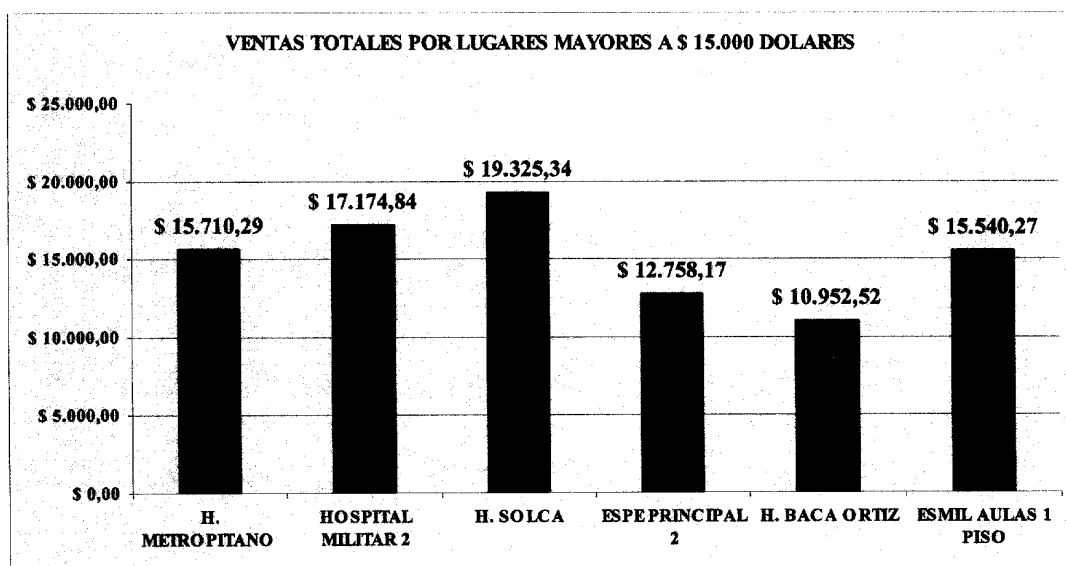
VENTAS TOTALES POR LUGARES MAYORES A \$ 5.000 DOLARES

HOSPITAL DE POLICIA	18,363.22
HOSPITAL METROPOLITANO	6,251.93
HOSPITAL MILITAR 3	7,399.58
HOSPITAL MILITAR 4	5,033.67
BCO PICHINCHA EJIDO	5,427.28
H. SOLCA	9,252.34
GIR	5,391.93
TROLESUR	8,879.03
H. VOZANDES	7,307.57
CAM 4	6,050.84
ESMIL PATIOS	7,347.38
ESMIL AULAS	7,731.87
TELEFERICO 5	6,091.15
ESPE MED	6,431.09
CAMPUS UTE BLOQUE A	11,367.15
CAMPUS UTE BLOQUE B	13,565.35
CAMPUS UTE BLOQUE C	10,690.85
BIBLIOTECA UTE	7,325.46
ESMIL AULAS 2 PISO	9,608.10
CAMPUS UTE BLOQUE I	11,212.22



VENTAS TOTALES POR LUGARES MAYORES A \$ 15.000 DOLARES

H. METROPITANO	HOSPITAL MILITAR 2	H. SOLCA	ESPE PRINCIPAL 2	H. BACA ORTIZ	ESMIL AULAS 1 PISO
\$ 15.710,29	\$ 17.174,84	\$ 19.325,34	\$ 12.758,17	\$ 10.952,52	\$ 15.540,27



MEJORES SITIOS DE UBICACIÓN DE MAQUINAS 2008

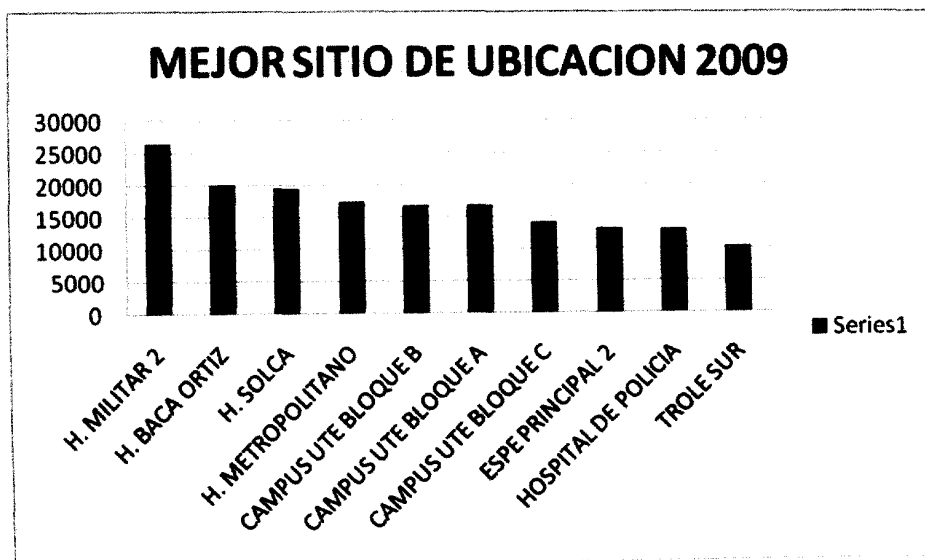
No	SITIOS DE UBICACION	USD
1	H. MILITAR 2	27,484.16
2	H. BACA ORTIZ	21,453.43
3	H. METROPOLITANO	20,652.51
4	H. SOLCA	20,613.86
5	CAMPUS UTE BLOQUE A	19,472.55
6	ESPE PRINCIPAL 2	16,159.17
7	CAMPUS UTE BLOQUE B	15,515.99
8	CAMPUS UTE BLOQUE C	14,266.38
9	ESMIL 2	13,322.95
10	HOSPITAL DE POLICIA	12,549.83

Para el 2008 estos son los sitios de ubicación más concurridos por los usuarios, por tanto es necesario mantener ya que esto depende la frecuencia y hábito de consumo



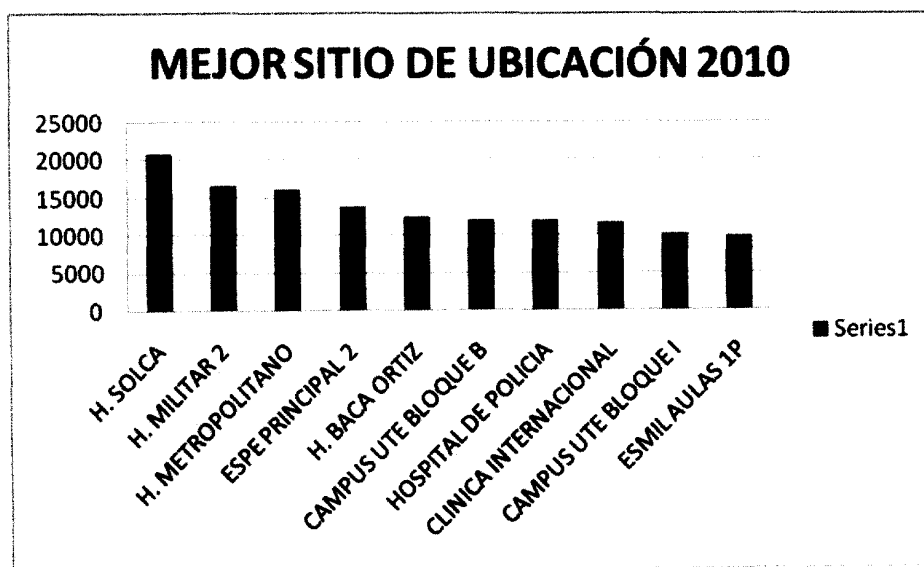
MEJOR SITIO DE UBICACIÓN DE MAQUINAS 2009

No	SITIOS DE UBICACION	USD
1	H. MILITAR 2	26,609.23
2	H. BACA ORTIZ	20,267.02
3	H. SOLCA	19,658.87
4	H. METROPOLITANO	17,440.74
5	CAMPUS UTE BLOQUE B	16,946.11
6	CAMPUS UTE BLOQUE A	16,940.51
7	CAMPUS UTE BLOQUE C	14,309.32
8	ESPE PRINCIPAL 2	13,338.44
9	HOSPITAL DE POLICIA	13,006.86
10	TROLE SUR	10,386.53



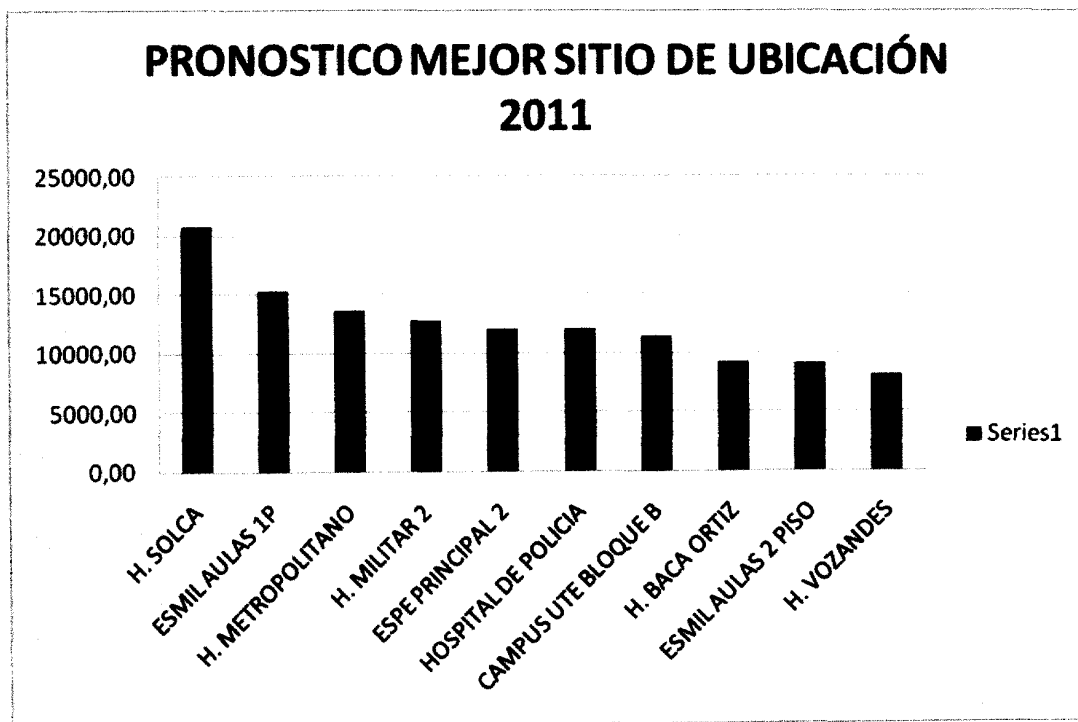
MEJORES SITIOS DE UBICACIÓN DE MAQUINAS 2010

No	SITIOS DE UBICACIÓN	USD
1	H. SOLCA	20,924.51
2	H. MILITAR 2	16,619.40
3	H. METROPOLITANO	16,093.20
4	ESPE PRINCIPAL 2	13,749.78
5	H. BACA ORTIZ	12,491.77
6	CAMPUS UTE BLOQUE B	12,026.58
7	HOSPITAL DE POLICIA	11,970.54
8	CLINICA INTERNACIONAL	11,679.59
9	CAMPUS UTE BLOQUE I	10,146.80
10	ESMIL AULAS 1P	9,911.36



PRONÓSTICO DE MEJORES SITIOS DE UBICACIÓN PARA EL AÑO 2011

No	SITIOS DE UBICACIÓN	ESTIMADO
1	H. SOLCA	20,709.74
2	ESMIL AULAS 1P	15,259.02
3	H. METROPOLITANO	13,502.66
4	H. MILITAR 2	12,705.74
5	ESPE PRINCIPAL 2	12,006.31
6	HOSPITAL DE POLICIA	11,929.76
7	CAMPUS UTE BLOQUE B	11,340.01
8	H. BACA ORTIZ	9,108.72
9	ESMIL AULAS 2 PISO	9,050.44
10	H. VOZANDES	8,052.92



ANALISIS FINANCIERO HIDORFVENTAS S.A.

En general, los objetivos del análisis financiero se fijan en la búsqueda de la medición de la rentabilidad de la empresa a través de sus resultados y en la realidad y liquidez de su situación financiera, para poder determinar su estado actual y predecir su evolución en el futuro.

A continuación presentamos las principales cuentas que involucran el Balance General y Estado de resultados para poder efectuar su respectivo análisis con los indicadores financieros:

HIDORFVENTAS S.A.
PRINCIPALES INDICADORES AÑO 2009 Y AÑO 2010

CIFRAS EN DOLARES	2009	2010	VARIACION PORCENTUAL %
ACTIVOS	107.880.45	117.524.75	8.94
ACTIVO CORRIENTE	35.775.37	59.225.91	65.55
ACTIVO DISPONIBLE	9.927.73	29.622.90	
ACTIVO EXIGIBLE	6.333.44	7.750.04	
ACTIVO REALIZABLE	19.514.20	21.852.97	
PAGOS ANTICIPADOS	0.00	0.00	
ACTIVO NO CORRIENTE	72.105.08	58.298.84	-19.15
ACTIVO FIJO	71.913.08	58.106.84	
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	192.00	192.00	
PASIVOS	-66.111.20	-74.320.78	12.42
PASIVO CORRIENTE			
PASIVO CORRIENTE	-66.111.20	-74.320.78	12.42
CUENTAS Y DOC. POR PAGAR PROV	-36.274.04	-41.338.06	
OBLIGACIONES CON INSTITUCION BANCARIA	-12.594.70	-	
OBLIGACIONES CON EL ESTADO	-11.700.88	-13.478.43	
OTROS PASIVOS CORRIENTES	-5.541.58	-4.953.93	
PASIVO A LARGO PLAZO	-	-	
PRESTAMOS ACCIONISTAS Y CIAS	-	-	
PATRIMONIO	-41.769.25	-43.203.97	3.43
PATRIMONIO	-49.993.07	-44.638.69	
RESULTADO DEL PERIODO	8.223.82	1.434.72	
PASIVO Y PATRIMONIO	-107.880.45	-117.524.75	8.94
INGRESOS	-496.721.88	-415.364.60	-16.38
VENTAS	-496.721.88	-365.076.85	-26.50
EGRESOS	504.945.69	413.929.88	-18.02
COSTOS	277.738.59	241.099.72	
GASTOS OPERATIVOS	227.207.1	172.830.16	

Activo Corriente:

Representa el margen de seguridad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Como podemos observar se registró en el año 2010 un aumento del 65.55% en comparación al año 2009, esto se debe a que se realizó una restructuración de la forma de manejar los monederos de cada una de las máquinas, registrando contablemente las reposiciones al igual que en el año 2009 se unifico el valor de todos los monederos.

Activo no Corriente:

Está representado por los activos fijos de la Empresa. En este caso tuvimos una reducción debido a que nuestra maquinaria y equipo se continúa depreciando en su totalidad y es el mayor rubro que representa esta cuenta.

Pasivo Corriente:

Indica cual es la capacidad de la Empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo. En este caso en Hidorfventas se puede observar que este año se incrementó ya que como lo mencionamos anteriormente la liquidez de la Empresa no ha continuado siendo la óptima desde el año anterior y por ende la cartera se vio afectada y vencida.

Pasivo no Corriente:

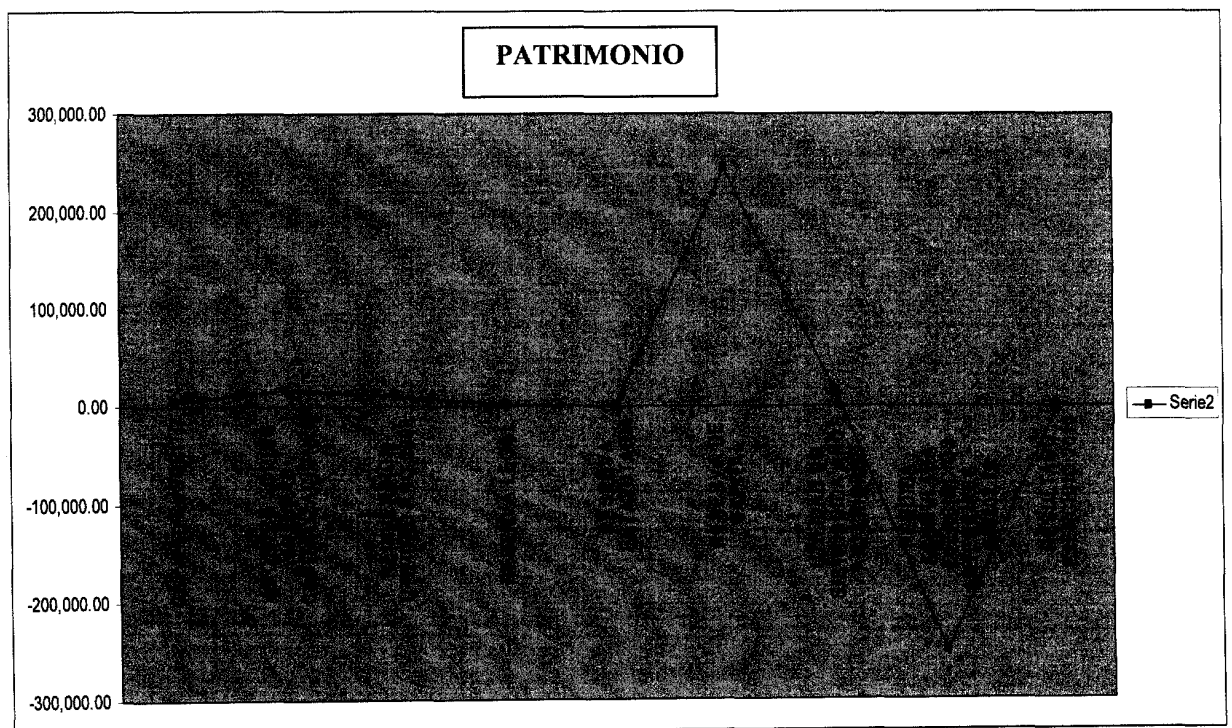
Representa las obligaciones que tiene la Empresa a largo plazo; es de importancia mencionar que al terminar el año 2010, Hidorfventas no mantiene ninguna deuda de esta naturaleza.

Patrimonio:

Durante el año 2010 tuvimos una pérdida de \$ 1,434.72 dólares provocando una reducción del Patrimonio; cabe señalar que dentro de los rubros del patrimonio todavía se mantiene una parte pendiente la reinversión de la ganancia del año 2008, que se generó en ese año y con la misma se tiene planificado la adquisición de nuevas máquinas Vending.

A continuación se detalla el patrimonio según la gráfica:

COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO 2010	USD
PATRIMONIO	40,334.53
CAPITAL SUSCRITO	4,000.00
APORTES SOCIOS FUTURAS CAPITALIZACIONES	16,245.60
REINVERSION UTILIDAD AÑO 2008	10,819.15
RESERVA LEGAL	1,600.91
RESERVA ESTATUTARIA	636.42
RESERVA DE CAPITAL	243,000.89
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA AÑOS ANTERIORES	14,669.06
PERDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	249,202.78
RESULTADO EJERCICIO 2010	-424,16



Ingresos - Costos:

Estos importantes rubros ya fueron descritos con mayor detalle anteriormente.

HIDORFVENTAS S.A.

BALANCE GENERAL COMPARATIVO AÑO 2009 Y AÑO 2010

CIFRAS EN DOLARES	2009	2010	VARIACION PORCENTUAL %
ACTIVO	107.880,45	117.524,75	8,94
CAJA-BANCOS	9.927,73	29.622,90	198,39
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	896,01	896,01	0,00
OTRAS CTAS. POR COBRAR	5.237,42	5.597,42	6,87
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR	0,00	1.056,60	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR D	200,01	200,01	0,00
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	19.514,20	21.852,97	11,98
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	0,00	0,00	
MAQUINARIAS,EQUIPOS,MUEBLES,VEHICULOS	71.913,08	58.106,84	-19,20
MARCAS,PATENTES,DERECHOS DE LLAVE	192,00	192,00	0,00
PASIVOS	-66.111,20	-74.320,78	12,42
CUENTAS POR PAGAR LOCALES	-36.274,04	-39.263,54	8,24
CUENTAS POR PAGAR EXTERIOR		-2.074,52	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES BANCARIAS	-12.594,70		-100,00
CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	-1.210,08	-13.478,43	1.013,85
OBLIGACIONES CON EL IESS	-1.902,26	0,00	-100,00
OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	-9.798,62	0,00	-100,00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0,00	-4.953,93	
PROVISIONES	-4.331,50	0,00	-100,00
PRESTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	0,00	-14.550,36	
PATRIMONIO	-41.769,25	-43.203,97	3,43
CAPITAL SUSCRITO ASIGANADO	-4.000,00	-4.000,00	0,00
APORTES SOCIOS FUTURAS CAPITALIZACIONES	-16.245,60	-27.064,91	66,60
REINVERSION	-10.819,15	0,00	-100,00
RESERVA LEGAL	-1.600,91	-1.600,91	0,00
RESERVA ESTATUTARIA	-636,42	0,00	-100,00
RESERVA DEL CAPITAL	-243.000,89	-243.637,31	0,26
UTILIDAD NO SISTRIBUIDA EJERCICIO ANTERIOR	-14.669,06	-14.669,06	0,00
(-) PERDIDA ACUMULADA EJERCICIO ANTERIORES	240.978,96	240.978,96	0,00
RESULTADO DEL PERIODO	8.223,82	424,16	-94,84
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	-107.880,45	-117.524,75	

HIDORFVENTAS S.A.
RESULTADOS COMPARATIVO AÑO 2009 Y AÑO 2010

CIFRAS EN DOLARES

2009

2010 % VARIACIÓN

TOTAL INGRESOS	-496,721.88	-415,364.60	-16.38
VENTAS NETAS LOCALES	-480,496.18	-408,886.07	
VENTAS NETAS SUBSIDIOS ADMIN	-12,832.04	-3,200.00	
OTROS INGRESOS	-3,393.66	-5.23	
INGRESOS POR REEMBOLSO	-	-3,273.30	
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	-	-	
TOTAL EGRESOS	504,945.69	413,929.88	-18.02
<u>COSTOS</u>	277,738.59	241,099.72	-13.19
<u>GASTOS OPERACIONALES</u>	227,207.10	172,830.16	-23.93
CARGOS POR NOMINA Y DEMAS RE	115,042.00	81,589.56	-29.08
HONORARIOS, COMISIONES Y DIET	-	-	-
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	7,084.94	3,164.86	-55.33
ARRIENDO DE INMUEBLES A PERS	8,086.92	6,065.19	-25.00
ARRIENDO DE INMUEBLES A SOCI	33,313.66	24,971.46	-25.04
COMBUSTIBLES	7,035.72	5,412.72	-23.07
LUBRICANTES	548.57	241.66	-55.95
ARRENDAMIENTO MERCANTIL LOCA	-	-	-
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS	2,977.14	379.52	100
SUMINISTROS Y MATERIALES	2,018.97	1,847.89	-8.47
TRANSPORTE	1,518.25	834.57	-45.03
GASTOS DE GESTION (AGASAJOS	846.66	443.72	-47.59
AGUA, ENERGIA, LUZ Y TELECOM	2,500.27	1,854.59	-25.82
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE	-	-	-
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y O	3,239.31	4,171.32	28.77
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJO	19,952.93	14,046.72	-29.60
INTERESES Y COMISIONES BANCA	534.09	280.52	-47.48
GASTO PROVISIONES DEDUCIBLES	-	-	-
OTROS GASTOS LOCALES	22,244.54	23,474.60	5.53
OTROS GASTOS DEL EXTERIOR	263.13	151.74	100.00
PERDIDA EN CARTERA	-	-	-
RESULTADO DEL PERIODO:	8,223.81	-1,434.72	

INDICES FINANCIEROS:

RAZON DE LIQUIDEZ

ACTIVO CORRIENTE/PASICO CORRIENTE

0.42

Significa que por cada dólar de deuda que tengo \$ 0.42 centavos para pagar con mis activos corrientes.

ROTACION DE INVENTARIO

COSTO DE VENTAS / INVENTARIO (ACTIVO REALIZABLE)

13.19

Significa que se realizan de promedio dos pedidos al mes cada 15 días a los proveedores.

ROTACION DE ACTIVOS FIJOS

VENTAS / ACTIVOS FIJOS

5.81

Significa que por cada dólar que rota o circula de los activos fijos se genera \$5.81 dólares de ventas, el activo fijo al terminar el 2010, casi esta depreciado en su totalidad.

ROTACION CUENTAS POR PAGAR

CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES*365DIAS / VENTAS

34.30

Significa que en promedio la empresa cancela a sus proveedores cada 34 días sus obligaciones.

RAZON DE ENDEUDAMIENTO

PASIVO/ACTIVO *100

58.10

Significa que el 58.10% pertenece a los dueños y el 41.90% restante pertenece a los bancos, proveedores, IESS, SRI, trabajadores.

MODERNIZACION DEL NEGOCIO

- **El Sistema de Gestión:** Implementando sistemas que permitan a la empresa un direccionamiento claro y un conocimiento amplio de qué esperan sus clientes; promoviendo una adecuada planeación y la definición de objetivos claros para todos los que laboran en la empresa.
- **Procesos:** Aplicando una metodología adecuada para resolver los problemas de operación, se tiene una conciencia clara de los procesos de la empresa, favoreciendo la integración y evitando el desperdicio.
- **Desarrollo Humano:** Creando las condiciones necesarias para que el personal libere su potencial y haga contribuciones significativas, impulsando a la empresa a alcanzar y mantener su nivel de competitividad.
- **Sistema de Información y Diagnóstico:** Desarrollando un sistema que permita conocer la situación de su entorno y de su condición interna, mediante la construcción de indicadores que sirvan de guía y permitan alinear los diferentes tipos de mediciones que cada área tiene para integrarlos en un sistema de información, con el cual el empresario pueda tomar oportunamente las decisiones adecuadas y establecer las políticas o directrices del negocio.
- Durante el año 2010 el proceso de modernización de la Empresa se consolidó como uno de los proyectos a los que se dedicaron los mayores esfuerzos de la gerencia y personal de la empresa, así como también recursos financieros importantes.
- Paralelamente se ha trabajado en el mejoramiento de las Maquinas Vending en su presentación estética, productos, recolección de información, dentro del mismo podemos nombrar como destacados: la presentación en la parte frontal de la máquina con un nuevo vinil, manuales de instrucción, códigos de selección, precios, implementación de nombres de los productos en cada uno de los resortes, renovación de productos con mejores márgenes de utilidad, elaboración de nuevos formatos para todos los tipos de máquinas que facilitan la recolección e ingreso de información.

Atentamente,


Ing. Franklin Hidrobo
GERENTE GENERAL
HIDORFVENTAS S.A.

Quito, 04 de Abril de 2011

