

INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA HIDORFVENTAS S.A. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2.011.

Con el propósito de cumplir con lo dispuesto en los estatutos de la compañía y en las leyes societarias vigentes, procedo a presentar el Informe de Gerencia General de HODORFVENTAS S.A. correspondiente al ejercicio 2011.

1.- ENTORNO POLITICO ECONOMICO

Según las estadísticas del Banco Central correspondientes al mes de enero de 2012, se observa, de modo general, que la economía ecuatoriana en el ejercicio del 2011, presento un crecimiento sustentado en un modelo con elevada participación del Estado en la economía gracias a los altos precios del petróleo y un cumplimiento de las expectativas de ingresos fiscales.

Durante el año 2011 las exportaciones e importaciones crecieron en 27.44% y un 18.18% respectivamente. El valor está conformado por las exportaciones petroleras que al final del 2011 registran un saldo de 12.mil millones FOB equivalentes al 57.87% del valor exportado, el saldo corresponde a exportaciones no petroleras.

El valor de importaciones en el 2011 alcanzo 23.01 mil millones lo que representa un crecimiento del 18.18%.

La dolarización continua brindando estabilidad ecuatoriana a pesar de los canales políticos en los que se desenvuelve nuestro país.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

El crecimiento del Producto Interno Bruto y el PIB Per Cápita registra un incremento como consecuencia de la dolarización desde el año 2000, registrando un promedio de crecimiento del 14.15%, lo cual revela un crecimiento sustancial en el nivel de vida de la población y las perspectivas favorables de la economía, al 31 de diciembre de 2011 alcanzo un crecimiento del 8.5% de crecimiento con respecto al año 2010.

INDICADORES PER CAPITA

VARIABLES \ AÑOS	2008	2009	2010	2011
Población miles de habitantes (*)	13805	14005	14205	14404
Dólares				
Producto interno bruto	3,927	3,714	4,082	4,578
Consumo final de hogares	2,397	2,481	2,765	2,984
Formación bruta de capital fijo	943	900	1,027	1,129
Exportaciones	1,487	1,097	1,345	1,591
Importaciones	1,484	1,188	1,576	1,706
Dólares del 2000				
Producto interno bruto	1,741	1,722	1,759	1,847
Consumo final de hogares	1,175	1,150	1,221	1,267
Formación bruta de capital fijo	498	470	511	542
Exportaciones	666	618	623	646
Importaciones	851	742	851	876



Tasas de variación en dólares del 2000				
Producto interno bruto	5.7	-1.1	2.1	5.0
Consumo final de hogares	5.4	-2.1	6.2	3.8
Formación bruta de capital fijo	14.4	-5.6	8.7	6.0
Exportaciones	1.8	-7.2	0.8	3.7
Importaciones	8.3	-12.8	14.7	2.9

Definición: Esta variable da el crecimiento anual del PIB ajustado por la inflación y expresado como un porcentaje.

El PIB per cápita a precios corrientes registra un periodo 2001 - 2011 una tasa de crecimiento anual promedio de 14.15% la cual revela una mejora sustancial en el nivel de vida de población y las perspectivas favorables de la economía.

El PIB per cápita a precios corrientes al 31 de Diciembre 2011 alcanzo \$4354.00 con una tasa de crecimiento del 8.5% con respecto al año 2010.

INDICE DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR Y SUS VARIACIONES 2011

La inflación anual a diciembre del 2011 fue de 5.41%, la variación del mes anterior fue de 5.53%,

La inflación acumulada en diciembre del 2011 se ubico en 5.41%.

A continuación se muestra la evaluación de la inflación anual durante los dos últimos años.

Mes	Índice	Variación Mensual	Variación Anual	Variación Acumulada
mar-11	131,03	0,34%	3,57%	1,58%
abr-11	132,10	0,82%	3,88%	2,41%
may-11	132,56	0,35%	4,23%	2,77%
jun-11	132,61	0,04%	4,28%	2,81%
jul-11	132,85	0,18%	4,44%	2,99%
ago-11	133,49	0,49%	4,84%	3,49%
sep-11	134,55	0,79%	5,39%	4,31%
oct-11	135,02	0,35%	5,50%	4,67%
nov-11	135,43	0,30%	5,53%	4,99%
dic-11	135,97	0,40%	5,41%	5,41%

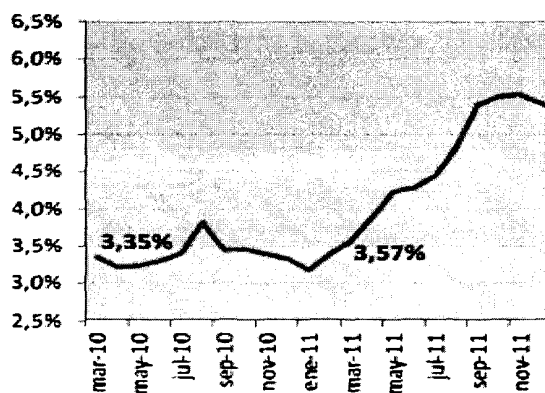


SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

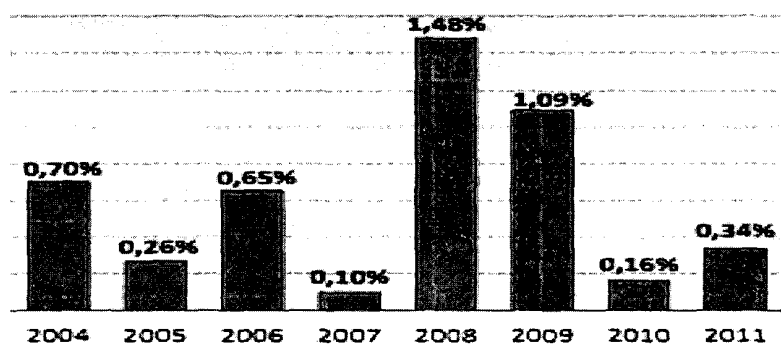
11 JUN. 2012

OPERADOR 10
QUITO

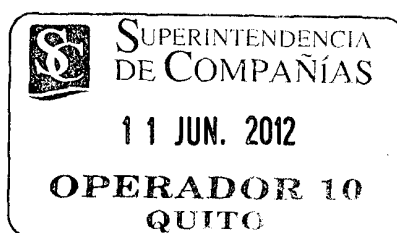
EVOLUCION DE INFLACION ANUAL



INFLACION POR AÑOS



La variación de la inflación a diciembre del 2011 se debe principalmente al incremento de precio de tres categorías: Alimentos y bebidas no alcohólicas; Prendas de vestir y calzado; y en restaurantes y Hoteles; las cuales aporta en 90.05% de la inflación mensual.



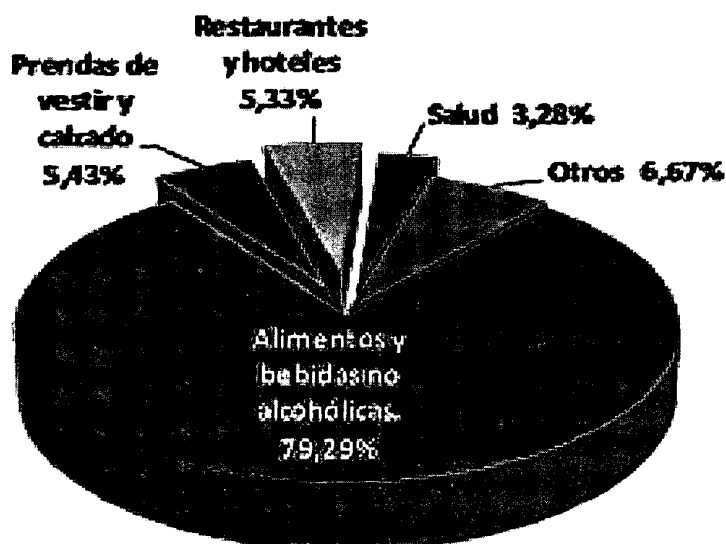


SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

11 JUN. 2012

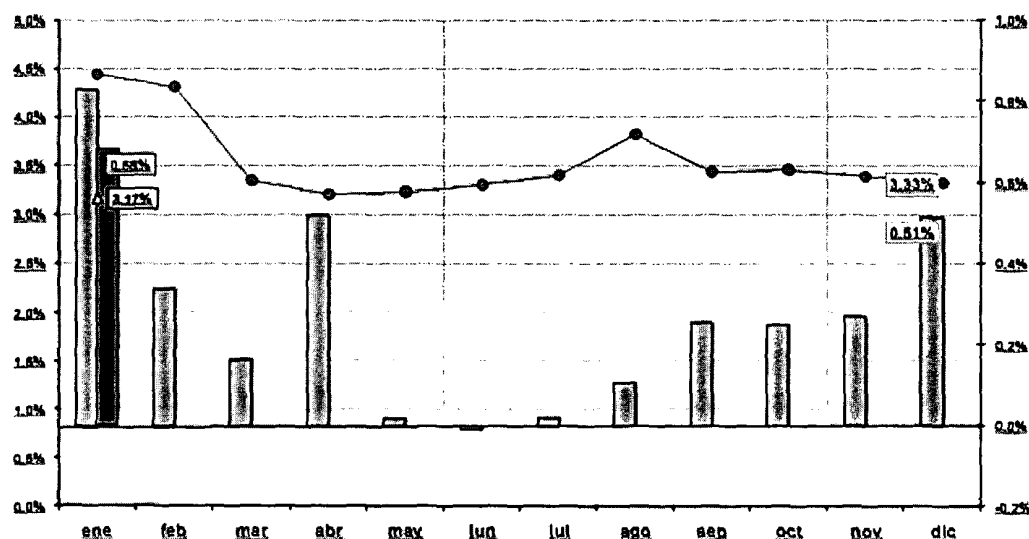
OPERADOR 10
QUITO

APORTE AL INFLACION POR DIVISION DE ARTICULOS



INFLACION MENSUAL 2011

La inflación mensual de enero del 2011 fue de 0.68% con tendencia creciente a partir de julio 2010. En términos anuales, los precios aumentan en 3.17% porcentaje inferior al registrado el mismo mes del año 2010.



2.- ANALISIS COMERCIAL Y FINANCIERO DE HIDORFVENTAS

VENTAS:

El año 2011 se dio por terminado el convenio con ARCA DEL ECUADOR sobre la administración y utilización de las maquinas de bebidas gaseosas, y la compra de producto generando un decrecimiento en ventas.

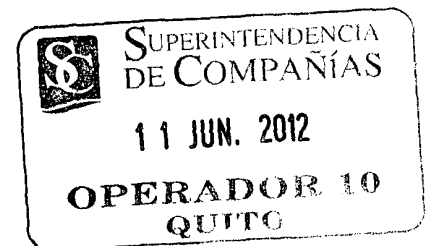
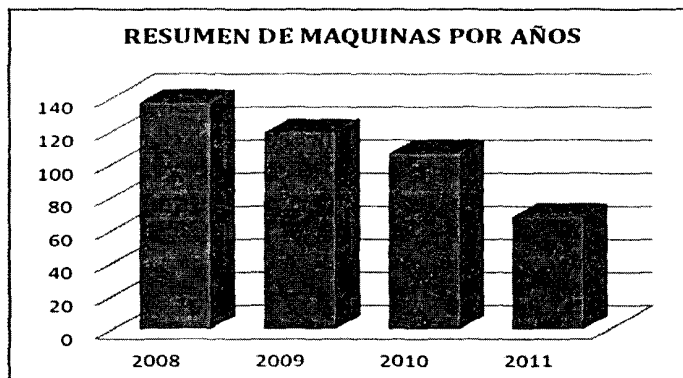
La jefatura de ventas ha sido cambiada en este periodo existiendo constantemente un cambio de proceso de ventas "heredando" una cartera vencida de \$60.000 de proveedores y arriendos de \$5.000 la mismo que ha disminuido con gestión y convenios de pagos para generar despachos y otorgar una solución a los proveedores.

Las maquinas antiguas presentan un deterioro alto por sus años de uso, y algunas de ellas tienen daños fuertes, por lo que se ha tomado la decisión de utilizar las piezas y partes en buen estado para colocar en otras y entren en operación.

Se ha tomado contacto con Dirhel Empresa fabricante y distribuidora de repuestos para conseguir en Colombia partes y piezas para las maquinas antiguas, y lograr un nuevo funcionamiento y obtener como resultado mayor venta y rentabilidad.

Se adquirieron 10 maquinas nuevas, 7 de snacks y 3 de bebidas calientes. Estas maquinas han sido puestas en funcionamiento dando como resultado mayor y mayor utilidad, además brindando un mejor servicio a nuestros consumidores.

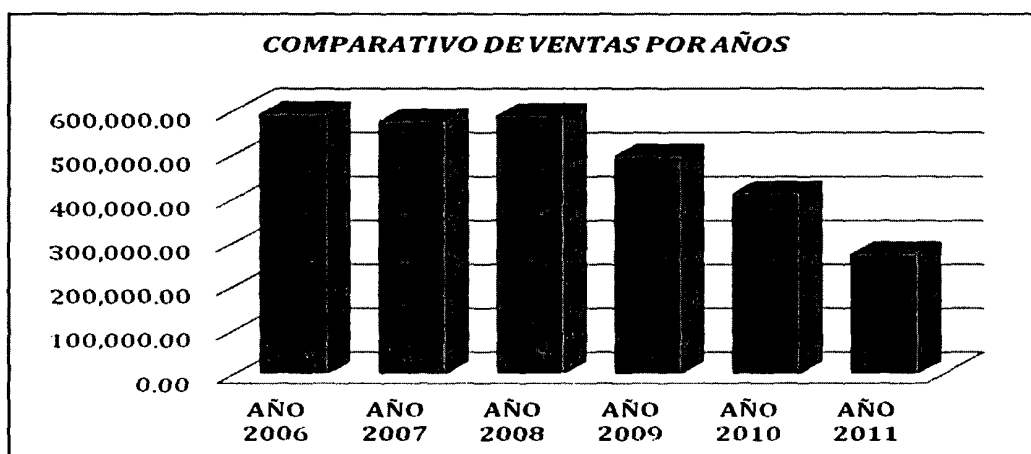
Adjunto detalle de cantidad de maquinas según variedad en años.



- ✓ En años pasado no teníamos competencia en nuestro servicio de Vending Machine ahora ya la competencia llamada Punto Café y Todo Vending ha generado un decrecimiento en nuestras ventas ya que están introduciendo las maquinas en nuestro mercado.
- ✓ A comparación al año 2010 las ventas bajaron en un 51.54% debido a que las maquinas no se encuentran en los mismos puntos de venta, esto se debe al incumplimiento de contratos y nos hemos visto obligados a retirar nuestros equipos, provocando de esta manera una caída considerable en ventas.

- ✓ Las maquinas a la fecha están presentando un desgaste total, por lo que cada vez se complica más su normal funcionamiento, 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 de maquinas de café están descontinuadas y el distribuidor no tiene repuestos los mismos que ya no se fabrican.
- ✓ La falta de liquidez para poder cubrir los pagos a proveedores provocando desabastecimiento de producto y por ende pocas ventas, ya que las maquinas están semi llenas.

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

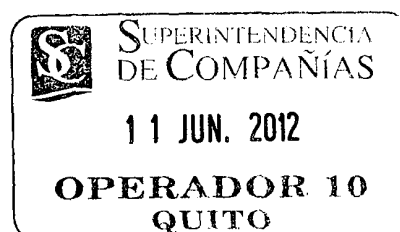


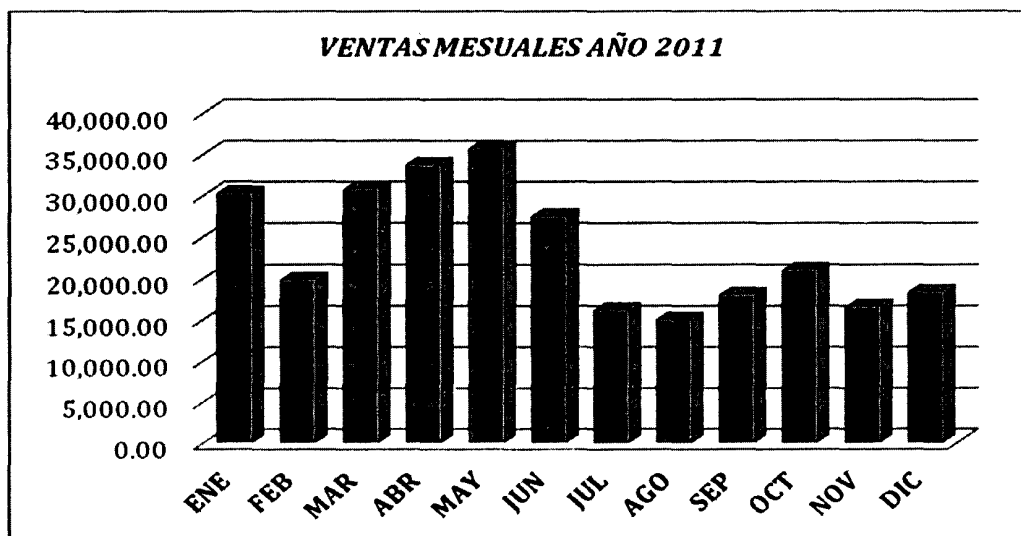
Como se destaco anteriormente las ventas en el año 2011 se redujeron en comparación al año anterior por lo que no se pudo cumplir con las expectativas trazadas.

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

En el siguiente grafico podemos observar que las ventas más bajas son periodos de vacaciones de los centros educativos, en los meses de Julio y Agosto, Septiembre ya que uno de nuestros mejores consumidores son de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

Se ha verificado y comprobado que el mejor rendimiento y venta se genera en las maquinas de snacks, como lo demuestra el siguiente cuadro y grafica; este tipo de maquinas 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 mas llamativo, de mejor calidad, volumen y precios, que incentiva al usuario consumidor.





PRODUCTOS ESTRELLAS.

PRODUCTOS ESTRELLAS2011			
Nº	Nombre Producto	Cod. Producto	Cantidad
1	PISTACHO 32G	3011	29333
2	ROLLITOS DE QUESO	3007	29079
3	CHUPETE BON BON BUM	4020	26120
4	PULP TETRA PACK 250 ML	8004	24190
5	GALLETA BARQUILLOS	6029	21537
6	KRISPIZS 60GR.	6014	20277
7	TANGO 25G	6005	20048
8	PAPAS LA KAMPIÑA	3029	19655
9	CHULPI PICANTES 32G	3010	18172
10	SALTICAS 80GR.	6013	16863
11	OREO PAQUETE 65G	6003	16833
12	CHICLE AGOGO BOLA*5	4001	16783
13	HABAS PICANTES 32G	3009	13242
14	TOCINETA	3031	10983
15	PICADITAS CARLI	3038	10687
16	BANDIDO WAFFER 35G	6006	10446
17	CHIFLES BANCHIS	3008	10383
18	DORITOS QUESO CHILE	3026	9670
19	PAPAS CARLI	3020	9290
20	RIQUITO QUESO	3032	9255
21	CHIFLE PICANTE CARLI	3018	9176
22	BESITOS	6001	8459
23	MANICHO OSITO	2007	8441
24	GOLPE MIX 45G	3023	8425
25	GOLPE	3001	8140
26	PALOMITAS DE MAIZ	3006	7979
27	BOLIQUESOS CARLI	3036	7935
28	MENTITAS CAROZZI	4002	7573



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

11 JUN. 2012

OPERADOR 10
QUITO

29	GOMAS MOGUL FRUTALES	4003	7529
30	AMOR WAFFER 100G	6007	7137
31	FRAC SABORES 44G	6033	7105
32	MAFAIZ 30G	3034	6974
33	BOLIFRUTAS CARLI	3037	6735
34	GALLETA LLANTITAS	6030	6542
35	MANI CRIS	3046	6379
36	HABAS DE SAL SILVANITA	3040	6364
37	ROCKLET'S	2001	6357
38	CHEETOS FRITO LAY	3028	6015
39	CHICLE SPLOT	4018	5618
40	MANI AJONJOLI SILVANITA	3042	5551
41	PAPAS YUPI	3003	5380
42	PAPAS CHIPS DISNAC	3047	5153
43	MENTHOS	4009	4927
44	PAPAS CRIPS	3025	4047
45	GOLPE BLACK	2014	3450
46	SUPER TATOS 30GR	3014	3401
47	CHOCO DONUTS	6004	3338

COSTOS DE VENTA

En el ejercicio 2011 el costo de ventas fue de USD \$185,138.01 lo que equivale a que nuestros costos operativos se redujeron en comparación al 2010, este resultado 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 generan mayor rentabilidad.

COSTOS

VARIACION POR AÑO				
2009	2010	% VARAICION 2010	2011	% VARAICION 2011
277,738.59	276,266.97	0.53%	185,138.01	49.22%



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

11 JUN. 2012

**OPERADOR 10
QUITO**



Los productos más vendidos durante el año 2011 representan márgenes de utilidad alta, que se logró gracias a las negociaciones continuas con los distintos proveedores para obtener un costo menor al de los años anteriores.

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

INGRESOS BRUTOS

El ingreso bruto total del año 2011 fue de USD\$ 274,096.05 que con respecto al año 2010 hubo una disminución del 49.22% como nombramos anteriormente y se debió sustancialmente a la baja de ventas y a la falta de liquidez para cubrir la cartera y poder adquirir mercadería.

VARIACION POR AÑO				% VARAICION 2011
DETALLE	2009	2010	2011	
VENTAS NETAS LOCALES	480,496.18	408,886.07	271,018.32	51.54%
VENTAS NETAS SUBSIDIOS ADM	-	3,200.00	3,077.73	
OTROS INGRESOS	12,832.04	5.23	-	
INGRESOS POR REEMBOLSO	3,393.66	3,273.30	-	
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	-	-	-	
TOTAL INGRESOS	496,721.88	415,364.60	274,096.05	



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

11 JUN. 2012

OPERADOR 10
QUITO

Recomendaciones:

En el año 2011, existió una mala gestión administrativa, para lo cual en el año 2012 se planificará modificar los procesos administrativos para que estos sean más eficientes y con resultados y de esta manera realizar así las adquisiciones y negociaciones semanales para obtener una venta exitosa obteniendo una rentabilidad, al cien por ciento de nuestros productos, reduciendo costos y optimizando recursos para brindar al consumidor un mejor servicio y excelente desempeño.

Una vez obtenida la rentabilidad que se tiene planificada mensual, nos proyectaremos a largo plazo a realizar adquisiciones de nuevas máquinas dispensadoras vending machine para obtener máquinas de última tecnología con finalidad de seguir siendo líderes en el mercado.

Se recomienda en este año 2012 a los administradores, tomar en cuenta un presupuesto para el mantenimiento de las máquinas que se encuentran en funcionamiento, permitiendo así el desarrollo de las mismas con un mantenimiento preventivo y correctivo sin permitir el deterioro de estas.

Sin otro particular, me suscribo

ATENTAMENTE



ING. FRANKLIN HIDROBO ESTRADA

GERENTE GENERAL

HIDORFVENTAS S.A.

