



INFORME DE ACTIVIDADES CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2011 QUE PRESENTA EL GERENTE GENERAL DE SANYCLEAN S.A. A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS REUNIDA EL DÍA 10 DE ABRIL DEL 2012.

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales vigentes al igual que a los estatutos de la compañía, presento a ustedes el informe anual de actividades de la compañía Sanyclean S.A. correspondiente al ejercicio económico del año 2011.

1. ENTORNO ECONÓMICO

Durante al año 2011, la tasa anual del PIB registró un crecimiento correspondiente al 6.5%(Cifras Económicas del Ecuador Banco Central del Ecuador, Dic. 2011), la inflación anual de precios al consumidor se situó en el 5.41%. La balanza comercial tuvo un déficit de USD 1,800 millones de dólares.

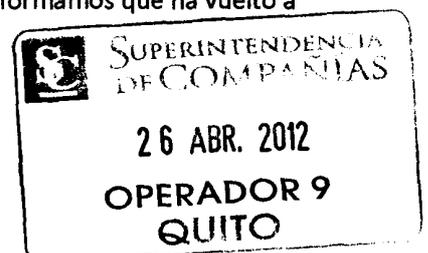
2. VENTAS

Las ventas de la empresa se situaron en USD 406,369.85 las cuales si se comparan con las ventas del año 2010 por USD 302,475, reflejan un crecimiento del 34% .

A continuación se presenta un cuadro comparativo de ventas entre los años 2008, 2009, 2010 y 2011:

CONCEPTO	2008	2009	2010	2011	Var % 10/11
Ventas	342,001	308,235	302,475	406,369	34.34%

Como se puede apreciar, en el 2011 se incrementó significativamente el volumen, tanto por el volumen mayor de clientes anteriores, principalmente Hospivalles, cuanto por el ingreso de nuevos clientes. La empresa Hodel Clean, que en el año 2010 perturbó nuestro mercado principalmente por precios, cerró sus puertas al no poder sustentar la calidad del lavado, habiendo Sanyclean recuperado gran parte de los clientes perdidos anteriormente salvo el Hotel Dann Carlton, el cual, como hecho subsecuente, informamos que ha vuelto a ser cliente de Sanyclean a partir del mes de Enero del 2012.



3. PRODUCCIÓN

La producción de la empresa en el año 2011 se situó en 1'203.688 libras, la cual, si la comparamos con la cifra alcanzada en el año 2010 de 862,033 libras, refleja un incremento equivalente al 39.63%.

En el cuadro que se presenta a continuación se refleja la evolución de las ventas a partir del año 2008:

CONCEPTO	2008	2009	2010	2011	Var % 10/11
Producción (Lb)	922,913	836,339	862,033	1'203,688	39.63%

De la comparación del incremento en volumen con el incremento en ventas se concluye que hubo una disminución en el precio promedio por libra lavada, lo cual se debe principalmente al incremento de volumen del Hospital de los Valles el cual mantuvo durante todo el 2011 un precio inferior por cumplir metas de volumen ofertadas por Sanyclean, y por otro lado el descuento que se debió hacer a varios clientes que habían pasado a lavar con HotelClean para captarlos o recuperarlos.

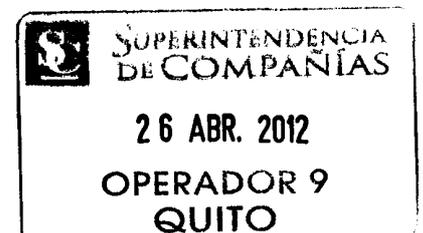
4. COSTOS

Los costos de ventas se incrementaron porcentualmente de manera importante en relación a las ventas, esto se debe por un lado a los incrementos en precios de los insumos, especialmente detergentes, y por otro a un incremento neto del consumo a causa de un consumo excesivo de detergentes, principalmente de la marca Spartan de casi USD 12,000, situación que se está tratando de regularizar en el año 2012.

COSTO DE VENTAS	43,680.	32,323.87	25,153.	50,031.52	24,878
COSTO DE VENTAS / VENTAS	13%	10%	8.32%	12.31%	47.9%
GASTO PRODUCCION	230,577	182,018.34	182,605	245,223	62,618
GASTO PRODUCCION/ VENTAS	67%	59%	60.46%	60.34%	-0.19%
GASTO PRODUCCION Y DE VENTAS	241,529	192,632.55	193,775	259,218.46	65,443
GASTO PRODUCCION Y DE VENTAS / VENTAS	71%	62%	63.68%	63.78%	+0.15%

5. RESULTADOS.

Los resultados correspondientes al ejercicio 2011 arrojan una pérdida de USD 23,840.06 debido principalmente a la disminución del promedio del precio unitario y al incremento de costos de producción como se menciona en el numeral anterior.



6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La Administración de la compañía ha actuado con total apego a la Ley, a las normas estatutarias y a las disposiciones emanadas de la Junta General de accionistas.

7. ASPECTOS LABORALES

Los aspectos laborales dentro de la compañía se han desarrollado con total normalidad, en un ámbito cordial y de compromiso demostrado por todo el equipo humano de la empresa, especialmente por el incremento de ventas el cual tuvo en gran medida que ser atendido por el mismo personal ante la carencia de mano de obra calificada y capacitada que pueda asumir dicho incremento. Durante el año hubo una alta rotación de personal especialmente durante el tercer trimestre, situación que afectó al rendimiento de la planta debido a la falta de experiencia de los nuevos empleados.

8. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2012

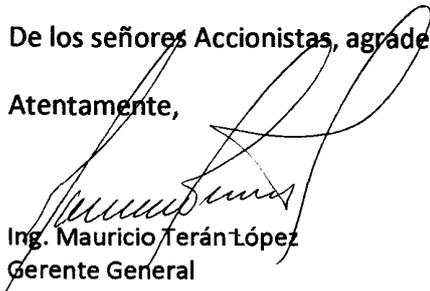
Durante el año 2012 se espera lograr nuevas ventas a hoteles e instituciones, igualmente se trabaja en lograr cuentas de varios hospitales. Como hecho subsecuente de importancia se debe mencionar el contrato firmado con el Hospital Pediátrico Baca Ortiz de la ciudad de Quito, el cual rige a partir del día 1 de Abril del 2012 por un monto de USD 471,662.83 para un período de 24 meses.

1. BALANCES DE SITUACIÓN Y RESULTADOS

Adjunto al presente informe se encuentran para su consideración y aprobación los Estados Financieros de la compañía al 31 de Diciembre del 2011.

De los señores Accionistas, agradeciendo por la confianza depositada,

Atentamente,


Ing. Mauricio Terán López
Gerente General

