

**INFORME DE LABORES DEL GERENTE DE
CLEANSYSTEMECUADOR CIA. LTDA. POR EL
EJERCICIO ECONOMICO DEL 2017**

Contenido

INTRODUCCION	3
RESULTADOS	4
ECONOMICO FINANCIERO	4
INGRESOS	4
EGRESOS	4
GASTOS	5
COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS EN EL 2017	6
Resumen del Balance de Resultados Acumulado 2017	6
ESTADOS FINANCIEROS	8
INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	8
INDICE DE CAPITAL DE TRABAJO	9
RENTABILIDAD BRUTA	10
ADMINISTRATIVO	10
Departamento de Talento Humano	10
Jefatura Operativa	11
Departamento de Marketing y Ventas	12
Proceduria	14
OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS	15
OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES	16

SEÑORES SOCIOS:

DE CONFORMIDAD CON LO QUE DISPONE EN EL ART.305, NUMERAL 4 DE LA LEY DE COMPAÑÍAS; EN EL REGLAMENTO PARA LA PRESENTACIÓN DE INFORMES ANUALES DE LOS ADMINISTRADORES A LAS JUNTAS GENERALES, PONGO A CONSIDERACION DE USTEDES EL INFORME DE LABORES CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2016.

INTRODUCCION

Es satisfactorio presentar en cumplimiento de los estatutos de la sociedad y en virtud de la resolución emitida en la Asamblea General Ordinaria Anual correspondiente al año 2017 mediante la cual fui elegido como Gerente General de Clean System Cia. Ltda., tengo a bien presentar mediante informe de labores el análisis económico y el resultado de los estados financieros verificados, así como la documentación necesaria.

Agradezco la confianza que tuvieron al designarme como Gerente General, me reservo a su entera disposición para aportarles cualquier información adicional que ustedes consideren necesaria en relación con el informe que ahora someto a su consideración.

RESULTADOS

EFICIENCIA Y ÉXITO

Al realizar el análisis económico correspondiente al año 2017, podemos resumir que los ingresos fueron de \$298.740,29 en donde las ventas brutas fueron de \$281.054,99, teniendo un promedio en ventas mensual de \$234.421,25.

En los Gastos tenemos un valor de \$280.888,27 en donde los costos fueron de \$283.858,82 dentro del cual el costo más fuerte es de Sueldos y beneficios Sociales con \$177.488,77 y en Gastos \$77.787,25 en donde el segundo rubro más alto aparte de sueldos y beneficios con \$43423,83 son Gastos Administrativos y servicios generales con \$12.986,83

A continuación detalla cada cuenta mencionada

INGRESOS

Los ingresos de CientSystem se da gracias a las ventas obtenidas durante todo el año, continuando con nuestro cliente estrella el Banco de México.

A continuación se detalla los rubros de los ingresos del 2017.

Tabla 1.2 - Ingresos Operacionales (2017)

INGRESOS OPERACIONALES (\$281.054,99)		
VENTAS BRUTAS	\$	281.054,99
DESCUENTO EN VENTAS	\$	(1.527,34)

INGRESOS NO OPERACIONALES (\$9.445,26)		
DESCUENTOS A EMPLEADOS	\$	1.821,81
DESCUENTOS EN COMPRAS	\$	38,07
OTROS INGRESOS	\$	7.143,72
AJUSTES DE INVENTARIOS	\$	81,58

TOTAL	\$	298.740,29
-------	----	------------

GASTOS

Se puede mencionar aquí que en el año se tuvo en sueldos y beneficios sociales el rubro más alto, así hubo un incremento en los costos de transporte debido a que la camioneta de la empresa se paralizó y debimos acudir a otros recursos de alquiler y mantenimiento de vehículos.

Tabla 11.- Requerimiento de costos

COSTOS	
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	\$ 177.756,77
COSTOS DE PRODUCCIÓN GENERALES	\$ 18.134,00
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 1.840,81
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE PRODUCCIÓN	\$ 1.223,11
GASTOS DE TRANSPORTE	\$ 4.313,29

Gráfico 1.- Costos



GASTOS

El rubro más alto es el de Gastos Administrativos, Sueldos y Beneficios Sociales, hay que acotar que este año hubo un incremento en gastos por servicios básicos ya que hubo un problema con el medidor de agua y por incremento el valor en el gasto antes mencionado

Tabla 12.- Requerimiento de gastos

GASTOS	
GASTOS ADM. Y SER. SUELDOS Y BENEFICIOS	\$ 43.421,89
GASTOS ADM. Y SER. BÁSICOS	\$ 3.154,23
GASTOS ADM. Y SERVICIOS GENERALES	\$ 12.580,83
GASTOS ADM. Y SER. IMPUESTOS TASAS	\$ 412,04
GASTOS ADM. Y SER MANTEN. Y REPARAC.	\$ 4.313,29
GASTOS ADM. Y SER. DEPRAC. Y AMORT.	\$ 1.887,09
GASTOS ADM. Y SER. COSTOS SEGUROS	\$ 407,36

GASTOS

GASTOS AGUA Y GAS COMERCIALES	\$	8477.33
GASTOS AGUA Y GAS COMERCIALES Y DOMESTICOS	\$	14,887.46
GASTOS AGUA Y GAS DOMESTICOS Y COMERCIALES	\$	14,118.28
GASTOS AGUA Y GAS DOMESTICOS Y COMERCIALES	\$	14,118.28
GASTOS AGUA Y GAS DOMESTICOS Y COMERCIALES	\$	14,118.28
GASTOS AGUA Y GAS DOMESTICOS Y COMERCIALES	\$	14,118.28
GASTOS AGUA Y GAS DOMESTICOS Y COMERCIALES	\$	14,118.28
GASTOS AGUA Y GAS DOMESTICOS Y COMERCIALES	\$	14,118.28
GASTOS AGUA Y GAS DOMESTICOS Y COMERCIALES	\$	14,118.28
GASTOS AGUA Y GAS DOMESTICOS Y COMERCIALES	\$	14,118.28

TOTAL DE EGRESOS	\$	280,853.27
-------------------------	-----------	-------------------

Se propone que para el 2018 se minimice los gastos, y los rubros en donde podemos disminuir puede ser en Movilización, mantenimiento y reparación de vehículos.

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS EN EL 2017

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS REALES EN EL 2017		
MES	TOTAL VENTAS EN EL MES	PORCENTAJE DE VARIACIÓN
ENERO	\$ 22,663.33	-1.71%
FEBRERO	\$ 21,067.90	1.88%
MARZO	\$ 24,438.89	5.49%
ABRIL	\$ 22,703.01	-7.45%
MAYO	\$ 23,025.31	1.40%
JUNIO	\$ 26,686.79	13.72%
JULIO	\$ 23,434.58	-11.90%
AGOSTO	\$ 21,573.80	-7.84%
SEPTIEMBRE	\$ 23,638.22	9.14%
OCTUBRE	\$ 23,710.52	0.30%
NOVIEMBRE	\$ 23,067.08	-2.75%
DICIEMBRE	\$ 22,892.95	-0.74%

Las ventas en el 2017 han tenido una tendencia lineal, pero se tuvo un incremento importante en el mes de Junio debido a que Atletas por la Paz contrato por un mes para brindarles mantenimiento de 15 locales en la ciudad de Guayaquil.

En Diciembre hay una baja en ventas debido a que finalizó el contrato con la Federación Deportiva de Ecuador.

A continuación se muestra con detalle la facturación mensual.

Figura 4.2. Comportamiento de las ventas 2017

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS REALES EN EL 2017		
MES		TOTAL VENTAS EN EL MES
ENERO	9	22.663,58
FEBRERO	9	23.097,90
MARZO	9	24.438,89
ABRIL	9	22.703,01
MAYO	9	25.025,51
JUNIO	9	26.686,79
JULIO	9	23.419,58
AGOSTO	9	21.713,80
SEPTIEMBRE	9	23.638,22
OCTUBRE	9	19.710,52
NOVIEMBRE	9	23.067,08
DICIEMBRE	9	22.892,85

Figura 4.3. COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS 2017



LINEA BASE	9	23.421,30
------------	---	-----------

El comportamiento de las ventas tuvo una media de **\$23421.30**, teniendo un incremento o decremento mensual de **± \$1234.81**. El comportamiento como se observa ha sido lineal en las ventas, pero para el 2018 se espera obtener un incremento mínimo del 10%.

Resumen del Balance de Resultados Acumulado 2017

Tabla 4 - Resumen del Balance de Resultados Acumulado

BALANCE DE RESULTADOS ACUMULADO	
Ingresos Totales	\$ 290.740,29
Egresos Totales	\$ 290.855,27
Utilidad	\$ 884,98

En donde se acuerda a la conciliación tributaria se ha obtenido:

Tabla 5 - Distribución de la Utilidad

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$	884,98
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$	1.402,76
SUBTOTAL	\$	8.402,23
5% RESERVA LEGAL	\$	420,11
PROVISIÓN IMPUESTO A LA RENTA 22%	\$	4.856,67
A DISPOSICIÓN DE LOS SOCIOS	\$	3.042,51

Tras la muestra de los Balances y Estados de Resultados, con un análisis de Ventas mostrado anteriormente, se deja constancia de la utilidad obtenida durante el periodo 2017. Pudiendo los socios hacer uso según corresponda de \$3.042,51. Este valor queda a disposición de los mismos.

ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados Financieros adjuntos muestran a más detalle la posición financiera de la empresa, razón por la que no se abunda con más detalles al respecto.

A continuación se muestra los índices financieros:

ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE

Nos muestra que por cada \$1 que debemos tenernos 1.50 en el mes de Diciembre para poder solventar nuestras obligaciones a corto plazo.

GRÁFICO 1 - ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE
 (VALORES A 31/12/2019)

LIQUIDEZ CORRIENTE	
ENERO	1.64
FEBRERO	1.60
MARZO	1.66
ABRIL	1.54
MAYO	1.59
JUNIO	1.77
JULIO	1.80
AGOSTO	1.79
SEPTIEMBRE	1.83
OCTUBRE	1.84
NOVIEMBRE	1.87
DICIEMBRE	1.90



En la tabla se muestra que hay un incremento con una tendencia lineal hasta el mes de Diciembre en donde ya se muestra un incremento en el comportamiento.

ÍNDICE DE CAPITAL DE TRABAJO

Nos muestra que nuestro capital de trabajo tiene un promedio de \$26.454.68 lo que es lo disponible para cubrir nuestros recursos con mayor importancia a corto plazo.

GRÁFICO 2 - ÍNDICE DE CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	
ENERO	22.158.71
FEBRERO	23.636.25
MARZO	23.757.12
ABRIL	23.043.76
MAYO	23.927.31
JUNIO	22.833.63
JULIO	23.911.86
AGOSTO	23.055.63
SEPTIEMBRE	25.122.74
OCTUBRE	26.858.22
NOVIEMBRE	28.353.70
DICIEMBRE	32.113.78

GRÁFICO 5.7 Capital de Trabajo



RENTABILIDAD BRUTA

La rentabilidad bruta tiene un promedio de 29.21% sobre las ventas cerradas en diciembre.

Figura 5.8 Rentabilidad Bruta

Tabla 5.8 Rentabilidad Bruta

RENTABILIDAD BRUTA	
ENERO	29.40%
FEBRERO	30.92%
MARZO	30.66%
ABRIL	29.81%
MAYO	27.50%
JUNIO	21.35%
JULIO	26.67%
AGOSTO	23.05%
SEPTIEMBRE	26.57%
OCTUBRE	29.71%
NOVIEMBRE	26.46%
DICIEMBRE	22.56%



La rentabilidad bruta muestra un incremento de 29.71% en Octubre y se termina en Diciembre con una rentabilidad del 22.56%.

CONCLUSIONES

A lo largo del periodo descrito, se ha implementado una manera práctica para el desarrollo logístico de cada área administrativa, proponiendo el cumplimiento de proyectos basados en índices de medición y desarrollo de esquemas sustentados y verificados por la Gerencia General y la Gerencia Operativa.

Proyecto Operativo de Transportes Masivos

En esta área se observó un incremento de 27.84% en el mes de Junio, esto se debe a que ingresamos por un mes a trabajar en mantenimiento en algunos locales de Tia en Guayaquil, en donde luego de ese periodo se tuvo que prescindir de los servicios del personal contratado, por eso es el incremento representativo.

En Diciembre se terminó con un Índice de Rotación de Personal de 1.03%, el más bajo de todo el año.

Tabla 1.14- Índice de Rotación de Personal

Porcentaje de Rotación de Personal

Mes	Índice de Rotación Mensual
Enero	2.80%
Febrero	1.85%
Marzo	2.78%
Abril	3.77%
Mayo	2.97%
Junio	27.84%
Julio	3.09%
Agosto	8.74%
Septiembre	8.80%
Octubre	7.22%
Noviembre	4.58%
Diciembre	1.03%

Índice de Rotación de Personal



Medición de Satisfacción

Se ha implementado un sistema de medición de calidad mediante el análisis post-venta que se le hace a nuestros clientes, en donde mediante una llamada y un cuestionario de preguntas se analiza en un rango del 1 (deficiente) y 5 (excelente) la satisfacción del cliente.

Se creó una hoja de evaluación para las empresas en donde trabajamos y de acuerdo a las calificaciones negativas se crea un plan de acción con resultados máximo después de 15 días del mes que haya ingresado la hoja de evaluación.

Se verifica que tenemos una calificación promedio de 4.66%, lo que indica que tenemos a nuestros clientes satisfechos, pero tenemos que llegar a alcanzar una excelencia en satisfacción con nuestros clientes.

Tabla 1.1. Evolución del nivel de satisfacción del cliente, 2015-2017

Mes	% de Satisfacción Mensual
Enero	4,64
Febrero	4,64
Marzo	4,68
Abril	4,63
Mayo	4,56
Junio	4,52
Julio	4,51
Agosto	4,66
Septiembre	4,79
Octubre	4,83
Noviembre	4,71
Diciembre	4,71
	4,66
	93%
Catificación Promedio	Porcentaje Promedio

Figura 1.1. Evolución del nivel de satisfacción del cliente, 2015-2017



Tabla 1.2. Clientes mantenidos y nuevos

El departamento de Marketing y ventas tiene como objetivo posicionar la marca Cleanlyseem en el mercado nacional por medio de la satisfacción al cliente y algo muy importante incrementar las ventas mediante ayuda de estrategias de marketing. Gracias a la gestión de este departamento se ha podido lograr a 27 clientes los cuales son:

Tabla 1.3. Clientes mantenidos y nuevos

No.	Clientes	Ciudad	Tipo de Servicio
1	BANCOS DE MAYAGÜEZA S.A.	PANAMA	MANTENIMIENTO
2	CEBA	CIENFUEGOS	MANTENIMIENTO
3	CEBA	CAJAL	MANTENIMIENTO
4	CONDOMINIO ARLES DE MONTEBELL	CIENFUEGOS	MANTENIMIENTO
5	CONDOMINIO MONTEBELL	CIENFUEGOS	MANTENIMIENTO
6	DISTRIBUIDORA DE MOTOCHILETAS	CIENFUEGOS	MANTENIMIENTO
7	DISTRIBUIDORA DESAFET	CIENFUEGOS	MANTENIMIENTO
8	GUAYABO	MANAGUA	MANTENIMIENTO
9	SOL Y NUNCA DEBEN Y LA ADMINISTRACIÓN LTDA.	GUAYABO	MANTENIMIENTO
10	REPERACIONES Y MANTENIMIENTO	CIENFUEGOS	MANTENIMIENTO
11	INTELL	CIENFUEGOS	MANTENIMIENTO
12	WINTHROP S.A.	CIENFUEGOS	MANTENIMIENTO
13	PAQUETES DE MANTENIMIENTO	MANAGUA	MANTENIMIENTO

14	INDUSTRIAL DANIC S.A. -	GUAYABATE	MANTENIMIENTO
15	INDUSTRIAL DANIC S.A. -	CUENCA	MANTENIMIENTO
16	INOLLANT S	CUENCA	MANTENIMIENTO
17	LA FABRIL S.A.	CUENCA	MANTENIMIENTO
18	LATINA SEGUROS	CUENCA	MANTENIMIENTO
19	MALEDONADO MARIA	GUAYABATE	AMA DE CASA
20	NTROOLLANT S	CUENCA	MANTENIMIENTO
21	PROALDO	CUENCA	MANTENIMIENTO
22	SALDO NUTRITIVO BALDOR TRICHA LTDA	CUENCA	MANTENIMIENTO
23	SALUD ALDITA S DE I	CUENCA	MANTENIMIENTO
24	SALUD ALDITA S DE J	CUENCA	MANTENIMIENTO
25	SICA DELATORIANA S.A.	CUENCA	MANTENIMIENTO
26	UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LIMA	VARIAS	MANTENIMIENTO
27	VALDIVINO Y ALDO FERNANDO	CUENCA	MANTENIMIENTO

De los 28 cuales en el 2017 se incrementaron:

Tabla 10 – Cuales incrementados

1	VALDIVINO Y ALDO FERNANDO	CUENCA	MANTENIMIENTO
2	CIDA	QUITO	MANTENIMIENTO
3	DISTRIBUIDORA DESAFIO	CUENCA	MANTENIMIENTO
4	PM SE	CUENCA	MANTENIMIENTO
5	SALUD ALDITA S DE J	CUENCA	MANTENIMIENTO
6	SALUD ALDITA S DE I	CUENCA	MANTENIMIENTO
7	INOLLANT S	CUENCA	MANTENIMIENTO
8	NTROOLLANT S	CUENCA	MANTENIMIENTO
9	PROALDO	CUENCA	MANTENIMIENTO

Los Cuales mensualmente aportan con una facturación de \$1001.85

A continuación también se presenta el porcentaje del peso de nuestros productos en ella, como lo son: Mantenimiento, Artes de Casa y Esportivos.



Como podemos observar el servicio que más presencia tiene es el de Mantenimiento, por lo que el enfoque para el 2018 tiene que ser siempre para los servicios de mantenimiento.

Para darle soporte al área de ventas en cuanto a estrategias, políticas, canales, publicidad, merchandising mediante canales BTL (internet y fyers) se ha movido más la página en Facebook que al momento se tiene 2454 seguidores con estadísticas positivas del crecimiento de la página ya que con esto ya se ha obtenido reconocimiento de marca en la ciudad de Cuenca, para seguir dando soporte al resto del País.

Semanalmente se ha venido cumpliendo con llamadas a empresas para poder concretar citas o en su caso envío de mails para que nos inviten a concursar en los procesos de contratación de proveedores.

Proyección

Se terminó el 2017 con un promedio de 71.80% del costo total sobre las ventas, teniendo un comportamiento mensual como el que se muestra a continuación.

TABLA 21 - ENTREGA DE MATERIAL

Unidad: Miles de dólares (Cuentas de Cuentas)

MES	ENTREGA DE MATERIAL
ENERO	77.27
FEBRERO	83.18
MARZO	85.58
ABRIL	87.02
MAYO	82.58
JUNIO	85.35
JULIO	85.77
AGOSTO	83.02
SEPTIEMBRE	85.35
OCTUBRE	84.80

NOVIEMBRE	82.86
DECEMBRE	85.82



Se entrega material hasta el 7 de cada mes, se busca entregar a tiempo, pero a veces se entrega pero no se entrega las guías de los materiales y eso no permite tener un registro exacto. En Machala los materiales se demora la entrega por el número de agencias ya que la mayor concentración de clientes está en El Oro. Se terminó con un promedio entrega de material del 82.81%.

OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

Gráfico 18 – Optimización de Recursos

Gráfico 19 – Optimización de Recursos

MES	PORCENTAJE
ENERO	70.49%
FEBRERO	69.38%
MARZO	69.34%
ABRIL	70.19%
MAYO	72.59%
JUNIO	76.89%
JULIO	71.37%
AGOSTO	72.14%
SEPTIEMBRE	72.18%
OCTUBRE	88.91%
NOVIEMBRE	71.85%
DECEMBRE	71.12%



En la optimización de recurso existe una media del 72.44%, El Mejor mes fue en Octubre porque se disminuyó en mantenimiento y reparación pero en Diciembre se eleva ya que se mandó hacer los uniformes del personal e igual se dio mantenimiento a la flota empresarial.

OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES

Se recomienda y según la Junta lo determine, las siguientes acciones para el año 2018:

- Impulsar las ventas mediante el departamento de Gerencia General.
- Desarrollar mecanismos de impulso para ventas institucionales mediante visitas.
- Desarrollar alianzas estratégicas con empresas.
- Motivar continuamente al Personal a nivel nacional.
- Continuar impulsando los planes de capacitación y definir políticas para el reclutamiento, selección e inducción.
- Seguir Activando planes de marketing y mercados para todos los servicios.
- Se recomienda poner una persona encargada para el área de talento humano.
- Hacer investigaciones comerciales sobre nuevos mercados, nuevas necesidades del mercado que puedan cubrir servicios de la empresa.

Se pone a consideración de las socios el presente informe de labores, reiterando el agradecimiento por la confianza brindada a mi persona para el desarrollo de las labores durante el periodo 2018.



Ing. Paul Toledo C.

GERENTE GENERAL

CLEANSYSTEM ECUADOR