



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICÍAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

INFORME INSTITUCIONAL 2025

CLUB DE CLASES Y POLICÍAS

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

ÍNDICE GENERAL

MISIÓN	1
VISIÓN	1
VALORES	1
RESUMEN EJECUTIVO	2
Estado General del Club de Clases y Policías.....	2
Principales Logros.....	2
Recomendaciones Estratégicas	3
INTRODUCCIÓN GENERAL	4
Contexto Institucional	4
Alcance del Informe.....	4
Importancia del Análisis	4
Enfoque Técnico	5
METODOLOGÍA DEL INFORME	5
Tipología del Informe.....	5
Fuente de Información	5
Técnicas Utilizadas	5
ESQUEMATIZACIÓN DE RESULTADOS POR DEPARTAMENTO	8
Departamento de Talento Humano	8
Gestión Organizacional del Personal	8
Composición Organizacional y Equidad.....	8
Nómina	9
Antigüedad del Personal.....	9
Gestión de Préstamos y Anticipos al Personal.....	9
Indicadores Operativos	10
Terminaciones Laborales.....	11
Dinámica de Rotación y Estabilidad Laboral	11
Registro de Observaciones Generadas a Nivel Nacional.....	12
Impacto Institucional	13
Áreas de Mejora	13
Conclusiones	13

Departamento de Sistemas	16
Resumen de Gestión General.....	16
Principales Resultados	16
Inversiones y Adquisiciones Tecnológicas	17
Equipos de Computación (Distribución y Beneficios)	17
Remodelaciones y Renovación de Infraestructura	17
Beneficios Generales y Próximos Pasos.....	18
Resumen de Tickets Atendidos	18
Tickets por Mes	18
Clasificación por Tipo de Solicitud	18
Clasificación por Prioridad	19
Clasificación por Departamento	19
Análisis General y Conclusiones Operativas.....	20
Actividades destacadas	20
Mejoras y Propuestas en TI	21
Impacto Institucional	21
Avance en Gestión de Procesos Institucionales	23
Alcance y Cobertura	23
Actividades Clave y Liderazgo	23
Actividades Medibles	23
Conclusiones y Próximos Pasos.....	24
Gestión de Procesos	24
Departamento de Carnetización	26
Resumen de Gestión General.....	26
Actualizaciones de Cuenta	27
Actualización de Cuenta por Provincia.....	28
Actualización de Datos	29
Actualización de Datos por Provincia.....	30
Afiliaciones	31
Afiliaciones por Provincia.....	32
Carnets Emitidos	33
Carnets Emitidos por Provincia.....	34
Cupón Vacacional.....	35
Cupón Vacacional por Provincia	36

Desafiliaciones	37
Desafiliaciones por Provincia	38
Reafiliaciones	39
Mejoras en Tiempos de Gestión	40
Motivos de Desafiliación	40
Análisis de Resultados.....	40
Impacto de las Mejoras y Valor Agregado.....	41
Conclusiones	41
Departamento de Ayuda Social.....	43
Resumen de Gestión General.....	43
Totales por Provincia – Parte 1.....	44
Totales por Provincia – Parte 2.....	45
Totales por Provincia – Parte 3.....	46
Totales por Ayuda Social.....	47
Consolidado Mensual	48
Ranking por Provincias	49
Ayudas Entregadas 2025.....	50
Actividades Destacadas.....	51
Conclusiones	52
Departamento de Compras	54
Objetivos Alcanzados en el Año	54
Resumen Ejecutivo.....	54
Ejecución Mensual Consolidada	55
Distribución de Gastos por Provincia y Mes.....	56
Distribución de Gastos por Provincia y Categoría – Parte 1.....	57
Distribución de Gastos por Provincia y Categoría – Parte 2.....	58
Optimización y Ahorros Generados por Mes.....	59
Optimización y Ahorros Generados por Categoría.....	60
Distribución de Recursos por Provincia – Parte 1	61
Distribución de Recursos por Provincia – Parte 2	62
Cuadro Consolidado de Recursos Utilizados en Compras.....	63
Distribución Porcentual de Compras por Mes	64
Proyección de Avances y Mejora Continua.....	64
Impacto Institucional	64

Conclusiones	65
Recomendaciones	65
Departamento de Activos Fijos.....	67
Resumen Ejecutivo	67
Principales Resultados	67
Resultados Clave.....	67
Activos Fijos Institucionales	67
Activos Fijos de las Subsedes	68
Gráfica de los Activos Fijos de las Subsedes.....	70
Equipos de Cómputo	71
Equipos de Oficina.....	72
Maquinaria y Equipos	73
Muebles y Enseres	74
Terrenos	75
Mantenimientos	76
Combustible y Gas	77
Químicos	78
Cámaras.....	79
Análisis FODA	79
Propuestas de Mejora.....	79
Conclusiones	80
Departamento de Auditoría	82
Logros Institucionales Relevantes.....	82
Saneamiento Contable Integral.....	82
Fortalecimiento del Control Interno	82
Normalización de Cajas Chicas	82
Transparencia y Trazabilidad.....	83
Depuración de Ayudas Sociales	83
Transparencia Documental.....	83
Optimización Tecnológica.....	83
Coordinación Estratégica.....	83
Integración con Consultoría Interna (V&L)	83
Revalorización de Activos Inmuebles.....	83
Control de Cobros y Facturación	84

Acción Implementada	84
Resultado Alcanzado	84
Cultura de Mejora Continua	84
Monitoreo Permanente	85
Comunicación Fluida	85
Verificación Digitalizada	85
Trazabilidad Automatizada	85
Conclusiones	85
Perspectiva 2026	86
Cierre Contable Anual.....	86
Desarrollo del Plan Anual de Auditoría Anual	86
Comunicación Institucional	86
Departamento de Comunicación Corporativa	88
Objetivo del Departamento	88
Análisis de Audiencias en Redes Sociales.....	88
Facebook.....	88
Distribución de Seguidores por Provincia.....	89
Análisis de Audiencia en Instagram	90
Distribución de Seguidores por Provincia.....	90
Crecimiento de Seguidores.....	91
Alcance y Visibilidad de Contenidos	92
Visitas a Perfiles Institucionales	93
Visualización de Contenido.....	94
Producción de Contenido.....	95
Análisis Demográfico de TikTok.....	95
Distribución Geográfica.....	96
Crecimiento de Seguidores.....	97
Visualizaciones de Videos	97
Interacción y Engagement	98
Interpretación Estratégica de Resultados	99
Análisis DAFO	99
Logros Estratégicos	100
Recomendaciones	100
Conclusiones	100

Departamento Comercial.....	103
Logros Estratégicos y de Audiencia	103
Procesos de no Desafiliaciones de Diciembre (Temporada Navideña)	104
Diagnóstico General	105
Objetivos Comerciales	106
Proceso Comercial	106
Nuevas Estrategias de Captación de Socios	107
Conclusiones	108
Departamento de Tesorería	111
Análisis de Situación Financiera	111
Distribución de los Ingresos	112
Ingresos por Socios	112
Ingresos por Alquiler de Bienes	113
Ingresos Ocasionales	113
Ingreso a los Complejos Recreacionales	114
Ingreso a Complejos con Hospedaje	114
Ingresos por Alquiler de Salones Sociales	114
Ingresos por Alquiler de Bar	115
Gastos Corrientes.....	115
Gastos Administrativos	116
Gastos Operativos	117
Gastos de Mantenimientos y Reparaciones.....	117
Gastos Tributarios y Bancarios	118
Gastos No Operativos.....	119
Gasto en Beneficios Sociales	119
Gastos de Representación	120
Tabla de Gastos de Representación.....	121
Distribución del Aporte de Socios	122
Conclusiones	123
Departamento de Asesoría Jurídica	125
Introducción	125
Gestión de Contratos	125
Gestión de Convenios.....	127
Gestión de Versiones.....	128

Criterios Jurídicos Emitidos	129
Gestión de Procesos Judiciales	130
Trámites ante Entidades Públicas.....	130
Asistencia a la Asamblea General	130
Conclusiones	130
Recomendaciones	130
Recepción General.....	132
Oficios Recibidos	132
Observaciones y Conclusión.....	133

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Gestión Organizacional del Personal	8
Tabla 2: Nómina	9
Tabla 3: Antigüedad del Personal	9
Tabla 4: Préstamos al Personal	10
Tabla 5: Anticipos al Personal.....	10
Tabla 6: Indicadores Operativos	11
Tabla 7: Terminaciones Laborales	11
Tabla 8: Dinámica de Rotación y Estabilidad Laboral	12
Tabla 9: Equipos de Computación (Distribución y Beneficios)	17
Tabla 10: Tickets por Mes.....	18
Tabla 11: Clasificación por Tipo de Solicitud.....	19
Tabla 12: Clasificación por Prioridad.....	19
Tabla 13: Clasificación por Departamento	20
Tabla 14: Actualizaciones de Cuenta.....	27
Tabla 15: Actualización de Cuenta por Provincia	28
Tabla 16: Actualización de Datos.....	29
Tabla 17: Actualización de Datos por Provincia	30
Tabla 18: Afiliaciones.....	31
Tabla 19: Afiliaciones por Provincia	32
Tabla 20: Carnets Emitidos.....	33
Tabla 21: Carnets Emitidos por Provincia	34
Tabla 22: Cupón Vacacional	35
Tabla 23: Cupón Vacacional por Provincia	36
Tabla 24: Desafiliaciones	37
Tabla 25: Desafiliaciones por Provincia	38
Tabla 26: Reafiliaciones.....	39
Tabla 27: Motivos de Desafiliación.....	40
Tabla 28: Totales por Provincia - Parte 1	44

Tabla 29: Totales por Provincia - Parte 2	45
Tabla 30: Totales por Provincia - Parte 3	46
Tabla 31: Totales por Ayuda Social	47
Tabla 32: Consolidado Mensual.....	48
Tabla 33: Ranking por Provincias	49
Tabla 34: Ayudas Entregadas.....	50
Tabla 35: Ejecución Mensual Consolidada	55
Tabla 36: Distribución de gastos por Provincia y Mes	56
Tabla 37: Distribución de Gastos por Provincia y Categoría - Parte 1	57
Tabla 38: Distribución de Gastos por Provincia y Categoría - Parte 2.....	58
Tabla 39: Optimización y Ahorros Generados por Mes	59
Tabla 40: Optimización y Ahorros Generados por Categoría	60
Tabla 41: Distribución de Recursos por Provincia - Parte 1	61
Tabla 42: Distribución de Recursos por Provincia - Parte 2	62
Tabla 43: Cuadro Consolidado de Recursos Utilizados en Compras	63
Tabla 44: Distribución Porcentual de Compras por Mes	64
Tabla 45: Activos Fijos Institucionales	68
Tabla 46: Activos Fijos de las Subsedes.....	69
Tabla 47: Activos Fijos de las Subsedes 2.....	70
Tabla 48: Equipos de Cómputo.....	71
Tabla 49: Equipos de Oficina	72
Tabla 50: Maquinaria y Equipos.....	73
Tabla 51: Muebles y Enseres.....	74
Tabla 52: Terrenos	75
Tabla 53: Mantenimientos.....	76
Tabla 54: Combustible y Gas.....	77
Tabla 55: Químicos.....	78
Tabla 56: Distribución de Seguidores en Facebook por Provincia.....	89
Tabla 57: Distribución Demográfica de Seguidores en Facebook	89
Tabla 58: Distribución de Seguidores en Instagram por Provincia	90
Tabla 59: Distribución Demográfica de Seguidores en Instagram	91
Tabla 60: Nuevos Seguidores en Facebook e Instagram.....	91
Tabla 61: Alcance Facebook.....	92
Tabla 62: Alcance Instagram	92
Tabla 63: Visitas al Perfil de Facebook	93
Tabla 64: Visitas al Perfil de Instagram.....	93
Tabla 65: Visualizaciones Facebook.....	94
Tabla 66: Visualizaciones Instagram.....	94
Tabla 67: Producción de Contenidos	95
Tabla 68: Análisis Demográfico de Tiktok	95
Tabla 69: Porcentaje Demográfico TikTok	96
Tabla 70: Distribución Geográfica TikTok	96
Tabla 71: Crecimiento de Seguidores	97
Tabla 72: Visualizaciones de Videos.....	98
Tabla 73: Interacción y Engagement.....	99
Tabla 74: Logros Estratégicos y de Audiencia	103

Tabla 75: Proceso de no Desafiliaciones	104
Tabla 76: Principales Beneficios y Servicios	105
Tabla 77: Proceso Comercial	106
Tabla 78: Nuevas Estrategias de Captación de Socios	107
Tabla 79: Recaudación de Aportes	111
Tabla 80: Distribución de los Ingresos	112
Tabla 81: Ingresos por Socios	112
Tabla 82: Ingresos por Alquiler de Bienes	113
Tabla 83: Ingresos Ocasionales	113
Tabla 84: Ingreso a los Complejos Recreacionales	114
Tabla 85: Ingreso a Complejos con Hospedaje	114
Tabla 86: Ingresos por Alquiler de Salones Sociales	115
Tabla 87: Ingresos por Alquiler de Bar	115
Tabla 88: Gastos Corrientes	116
Tabla 89: Gastos Administrativos	116
Tabla 90: Gastos Operativos	117
Tabla 91: Gasto en Mantenimientos y Reparaciones	118
Tabla 92: Gastos Tributarios y Bancarios	118
Tabla 93: Gastos no Operativos	119
Tabla 94: Gasto en Beneficios Sociales	119
Tabla 95: Gastos de Representación	120
Tabla 96: Consolidado de Gastos de Representación	121
Tabla 97: Distribución del Aporte de Socios	122
Tabla 98: Gestión de Contratos	126
Tabla 99: Gestión de Convenios	127
Tabla 100: Gestión de Versiones	129
Tabla 101: Oficios Recibidos	132

MISIÓN

Contribuir con el desarrollo socio-cultural de sus asociados, a través de la entrega oportuna de servicios, beneficios y atención personalizada de calidad, administrando y optimizando los recursos existentes, a fin de destinarlos a cumplir objetivos de interés común.

VISIÓN

El Club de Clases y Policías será una organización sólida, con presencia a nivel nacional, que brindará a sus asociados servicios y beneficios de calidad, con enfoque en el mejoramiento continuo y firmes principios éticos y humanísticos.

VALORES

El Club de Clases y Policías tiene como a la Calidad en nuestro sistema de gestión, el cual está orientado hacia el proceso de mejora continua, que nos sirve como instrumento en el cambio hacia la excelencia y dedicamos nuestros esfuerzos a conocer y satisfacer las necesidades de nuestros socios, proporcionándoles un servicio de calidad que cumpla con sus expectativas. Innovando la mejora continua a través de la modernización constante de los medios, la formación continua del personal y la mejora de la infraestructura, aporta valor añadido a las prestaciones ofrecidas.

Nuestros valores corporativos son:

- Honestidad, Trabajo y Efectividad.
- Solidaridad, Compañerismo y Calidad Humana.
- Lealtad, Disciplina y Ética.
- Responsabilidad y Rendición de cuentas.
- Dinamismo, Empeño, Tenacidad.

RESUMEN EJECUTIVO

Estado General del Club de Clases y Policías

Durante el período enero – diciembre de 2025, el Club de Clases y Policías ha mantenido una gestión institucional estable, caracterizada por la continuidad de sus operaciones a nivel nacional y el cumplimiento de sus funciones en beneficio de sus socios.

Las diferentes áreas de la institución han ejecutado sus actividades de manera coordinada, permitiendo sostener los servicios, programas de ayuda social y procesos administrativos, lo que evidencia una estructura organizacional funcional y comprometida con los objetivos institucionales.

En el ámbito operativo, se destaca la capacidad de gestión en procesos clave como la atención al socio, la actualización de información, la emisión de carnets y la administración de beneficios, reflejando un nivel adecuado de organización y respuesta institucional. De igual manera, la gestión y el control administrativo han contribuido a mantener la operatividad con estabilidad.

No obstante, durante el período analizado se identifican aspectos que representan oportunidades de fortalecimiento institucional, principalmente en lo relacionado con la optimización de procesos internos, el fortalecimiento de los canales de comunicación y el impulso de estrategias orientadas a la fidelización de socios. Estos elementos no constituyen debilidades estructurales, sino áreas de mejora que permitirán potenciar la eficiencia y consolidar el crecimiento organizacional.

Desde una visión estratégica, el Club de Clases y Policías se encuentra en una etapa de evolución institucional, en la cual los ajustes y mejoras identificadas constituyen una base sólida para el desarrollo de nuevas iniciativas que fortalezcan su posicionamiento, mejoren la experiencia de los socios y optimicen la gestión integral.

En este contexto, el estado general de la institución durante el año 2025 se considera favorable, evidenciando una organización operativa, con capacidad de adaptación y con proyección de fortalecimiento continuo en el corto y mediano plazo.

Principales Logros

Durante el período enero – diciembre de 2025, el Club de Clases y Policías ha alcanzado importantes logros institucionales que reflejan el compromiso de sus diferentes áreas con la continuidad operativa, la eficiencia administrativa y el servicio a sus socios a nivel nacional.

Uno de los principales logros se evidencia en la estabilidad de la gestión administrativa, manteniendo una nómina controlada, con variaciones mínimas y adecuados niveles de cumplimiento en procesos internos, lo que ha permitido garantizar la operatividad institucional sin afectar el equilibrio financiero.

En el ámbito de servicio al socio, se destaca el alto volumen de gestión alcanzado, reflejado en la actualización de más de 4.000 registros de datos, la emisión de 1.834 carnets y la ejecución de múltiples procesos administrativos, evidenciando una capacidad operativa consolidada y una cobertura efectiva a nivel nacional.

En materia de ayuda social, se resalta la asignación de recursos por un monto superior a los USD 300.000, destinados a diferentes tipos de asistencia, principalmente en

ayudas exequiales, discapacidad y apoyo social, lo que refleja el compromiso institucional con el bienestar de los socios y sus familias.

Adicionalmente, se evidencian avances en la optimización de procesos internos, incluyendo la mejora en tiempos de atención, la estandarización de procedimientos y el fortalecimiento de la gestión documental, lo que ha contribuido a incrementar la eficiencia operativa y la calidad del servicio.

De manera general, estos resultados consolidan al Club de Clases y Policías como una institución activa, operativa y comprometida con el cumplimiento de sus objetivos, con una gestión que ha permitido sostener sus servicios, fortalecer su estructura interna y generar valor para sus socios a nivel nacional.

Recomendaciones Estratégicas

Con base en la gestión desarrollada durante el período y considerando la información consolidada de las diferentes áreas institucionales, se plantean fortalecer los mecanismos de fidelización de socios mediante el diseño e implementación de estrategias integrales orientadas a mejorar la experiencia del socio, incrementar el uso de beneficios y consolidar el sentido de pertenencia institucional.

En el ámbito de comunicación, es prioritario potenciar los canales informativos institucionales, articulando esfuerzos entre las áreas de Sistemas, Comercial y Atención al Cliente, con el fin de garantizar que los socios dispongan de información clara, oportuna y accesible sobre los servicios y beneficios disponibles.

Desde la perspectiva administrativa y financiera, se sugiere continuar fortaleciendo los procesos de control y optimización de recursos a través de una gestión coordinada entre Tesorería, Compras y Auditoría, promoviendo una administración eficiente, transparente y alineada a los objetivos institucionales.

En relación con el Talento Humano, se recomienda impulsar estrategias orientadas al fortalecimiento de la cultura organizacional, el desarrollo de competencias y la mejora continua del desempeño del personal, consolidando un equipo de trabajo comprometido y alineado a los valores institucionales.

Asimismo, se considera importante avanzar en la estandarización y mejora continua de procesos operativos, con el apoyo del área de Sistemas, permitiendo optimizar tiempos de gestión, reducir reprocesos y fortalecer la eficiencia institucional.

En el ámbito de Activos Fijos, se recomienda continuar con el control, mantenimiento y optimización de los bienes institucionales, garantizando su adecuada administración y contribuyendo a la sostenibilidad operativa de la institución.

Finalmente, se sugiere consolidar una gestión institucional articulada entre todas las áreas, promoviendo la integración de procesos, el uso eficiente de la información y la toma de decisiones basada en datos, con el objetivo de fortalecer el desarrollo organizacional y la proyección estratégica del Club de Clases y Policías a nivel nacional.

INTRODUCCIÓN GENERAL

Contexto Institucional

El Club de Clases y Policías es una institución de carácter social orientada a brindar servicios, beneficios y apoyo integral a sus socios y sus dependientes a nivel nacional. Su gestión se enfoca en fortalecer el bienestar de sus afiliados, promoviendo el acceso a diversas prestaciones que contribuyen a mejorar su calidad de vida.

Dentro de su oferta institucional, el Club no solo canaliza ayudas sociales, sino que también proporciona una variedad de servicios y beneficios, entre los que destacan los complejos vacacionales con opciones de estadía, complejos recreacionales para el esparcimiento familiar, y convenios institucionales diseñados en función de las necesidades de sus socios. Estas iniciativas permiten consolidar una propuesta de valor orientada al bienestar, la recreación y el respaldo social.

La institución cuenta con una Sede Nacional ubicada en la ciudad de Quito, desde donde se coordinan las actividades administrativas y estratégicas, así como con subsedes a nivel nacional que permiten garantizar la atención directa a los socios, facilitando el acceso a los servicios y fortaleciendo la presencia institucional en todo el país.

Durante el período enero – diciembre de 2025, el Club ha mantenido su operatividad a nivel nacional, ejecutando procesos en áreas clave como Talento Humano, Carnetización, Ayuda Social, Tesorería, Auditoría, Compras, Activos Fijos, Sistemas, Comunicación Corporativa y Comercial, lo que ha permitido asegurar la continuidad de los servicios, la atención a los socios y el cumplimiento de los objetivos institucionales.

Alcance del Informe

El presente Informe Técnico Institucional Consolidado abarca la gestión desarrollada durante el período enero – diciembre de 2025, integrando la información remitida por las diferentes áreas del Club de Clases y Policías.

Este documento tiene un carácter consolidado y descriptivo, en el cual se organiza y estructura la información contenida en las presentaciones institucionales de cada departamento, permitiendo su visualización de manera integral en un solo documento.

Cabe señalar que el informe guarda correspondencia directa con el contenido expuesto en las diapositivas institucionales, constituyéndose en un documento de respaldo que facilita su revisión, análisis general y consulta por parte de las autoridades institucionales.

Importancia del Análisis

La elaboración del presente informe responde a la necesidad institucional de contar con un documento formal que consolide la gestión desarrollada por las diferentes áreas, permitiendo disponer de información organizada, accesible y estructurada.

Este documento constituye una herramienta de apoyo para la visualización global de la gestión institucional, facilitando la comprensión de los resultados alcanzados, así como la identificación de aspectos susceptibles de fortalecimiento, en un marco de mejora continua.

Asimismo, su importancia radica en que permite mantener un registro formal de la gestión institucional, contribuyendo a la transparencia, el control administrativo y la adecuada documentación de las actividades ejecutadas durante el período.

Enfoque Técnico

El presente informe ha sido elaborado bajo un enfoque técnico de carácter consolidado y estructurado, basado en la recopilación, organización y presentación de la información proporcionada por las diferentes áreas institucionales.

En este sentido, el documento no altera la información remitida por cada departamento, sino que la integra en una estructura coherente, homogénea y de fácil comprensión, respetando la naturaleza de los datos y resultados presentados.

El enfoque adoptado permite transformar la información dispersa en un documento institucional unificado, facilitando su lectura, análisis general y utilización como herramienta de referencia para la toma de decisiones a nivel directivo.

De esta manera, el informe cumple con su finalidad de servir como un instrumento formal de consolidación de la gestión institucional, alineado a los requerimientos establecidos por la Presidencia del Club de Clases y Policías.

METODOLOGÍA DEL INFORME

Tipología del Informe

El presente informe corresponde a un documento técnico de carácter descriptivo y consolidado, elaborado con el propósito de recopilar, organizar y estructurar la información generada por las diferentes áreas del Club de Clases y Policías durante el período enero – diciembre de 2025.

Su enfoque se orienta a la presentación ordenada y coherente de los resultados institucionales, permitiendo una visualización integral de la gestión desarrollada sin alterar la naturaleza de la información proporcionada por cada departamento.

Fuente de Información

La información contenida en el presente informe ha sido proporcionada por los distintos departamentos del Club de Clases y Policías, a través de sus respectivas presentaciones de gestión correspondientes al período 2025.

Entre las fuentes se encuentran los reportes remitidos por las áreas de Talento Humano, Carnetización, Ayuda Social, Tesorería, Auditoría, Compras, Activos Fijos, Sistemas, Comunicación Corporativa y Comercial, los cuales fueron consolidados en un documento unificado que sirve como base para la estructuración del presente informe.

Técnicas Utilizadas

Para la elaboración del informe se aplicaron las siguientes técnicas:

- **Recopilación de información:** Recepción de reportes y presentaciones remitidas por cada una de las áreas institucionales.
- **Organización documental:** Clasificación y estructuración de la información en función de los ejes temáticos definidos para el informe.

- **Consolidación de datos:** Integración de la información proveniente de las diferentes áreas en un solo documento institucional.
- **Estandarización de contenido:** Unificación de formatos, redacción y estructura para garantizar coherencia y uniformidad en la presentación de la información.
- **Sistematización de la información:** Ordenamiento lógico y secuencial de los contenidos, facilitando su lectura, comprensión y consulta.

Estas técnicas permitieron transformar la información en un documento institucional estructurado, facilitando su uso como herramienta de referencia para la revisión y seguimiento de la gestión institucional.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

DEPARTAMENTO TALENTO HUMANO

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

ESQUEMATIZACIÓN DE RESULTADOS POR DEPARTAMENTO

Departamento de Talento Humano

El Departamento de Talento Humano asegura la gestión integral del personal a nivel nacional, garantizando cumplimiento normativo, eficiencia administrativa y apoyo estratégico a la institución. Se evalúan indicadores clave, comportamiento del personal, estabilidad de la nómina, gestión administrativa y oportunidades de mejora, con el fin de fortalecer la toma de decisiones estratégicas institucionales.

Gestión Organizacional del Personal

La distribución del personal por subsedes responde a criterios de eficiencia operativa y optimización de recursos. Se evidencia una adecuada asignación del talento humano en función de la demanda de servicios, garantizando continuidad operativa y control del gasto en nómina.

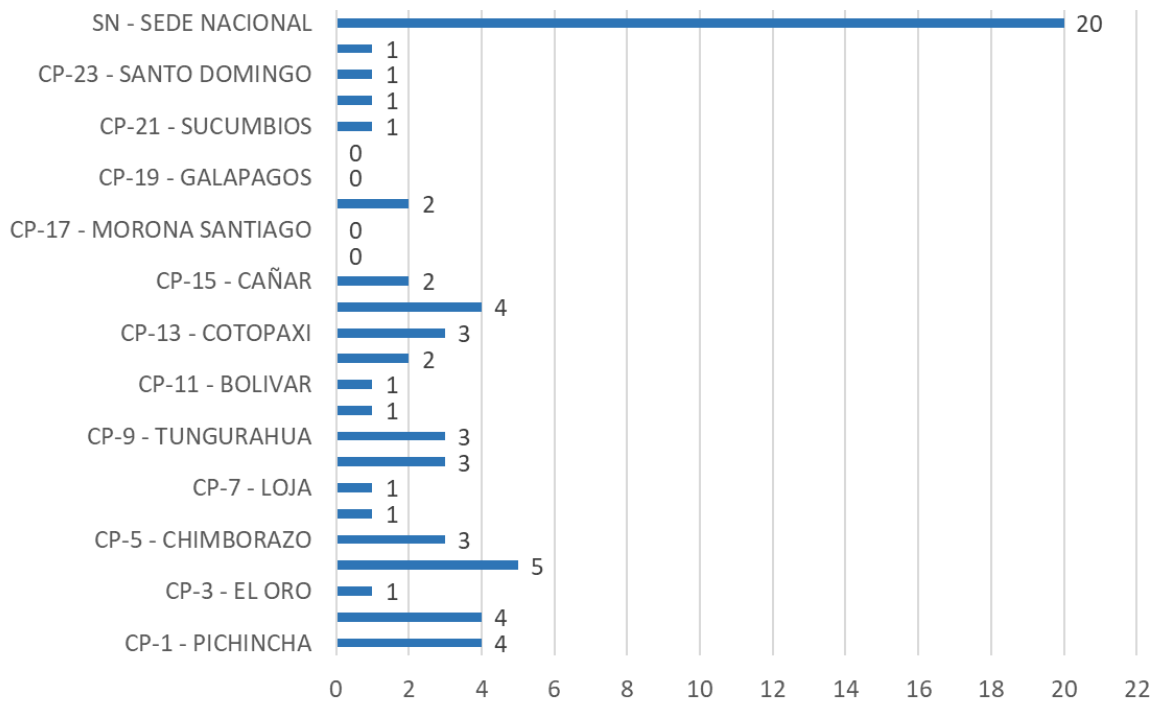


Tabla 1: Gestión Organizacional del Personal

Composición Organizacional y Equidad

A nivel nacional, la institución mantiene una estructura orgánica equilibrada, lo que favorece una cultura organizacional diversa y representativa.

- **Distribución por Género:** Se registra un total de 64 colaboradores, distribuidos en 30 mujeres y 34 hombres.
- **Impacto:** Esta paridad del 48% femenino y 52% masculino refleja una estructura sólida que garantiza la equidad en el acceso a roles administrativos y operativos dentro del Club.

Nómina

La nómina institucional presentó una variación menor al 5%, reflejando estabilidad financiera y control presupuestario. Este comportamiento evidencia una adecuada planificación salarial, evitando impactos negativos en la estructura financiera.

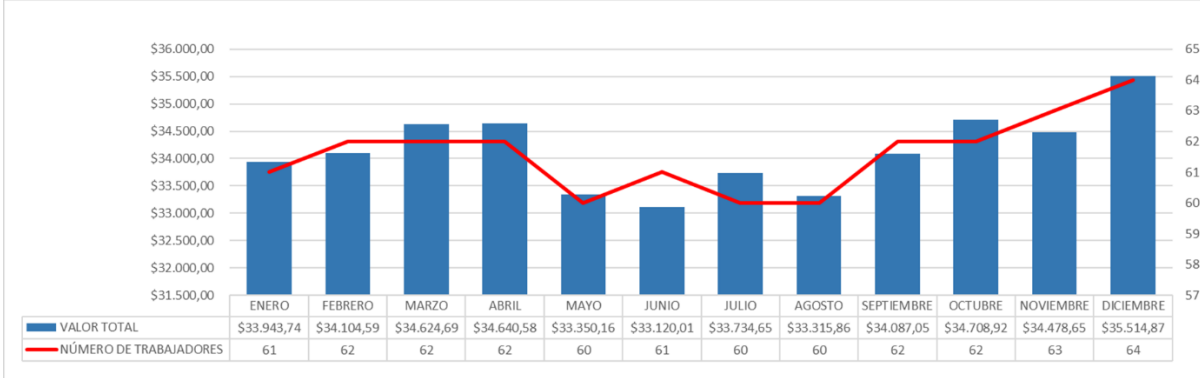


Tabla 2: Nómina

Antigüedad del Personal

La estructura de antigüedad evidencia una organización en proceso de renovación. El 40% del personal se encuentra en el rango de 0 a 1 año, mientras que el 30% corresponde a colaboradores con entre 2 y 5 años. Esto implica dinamismo en la contratación, pero también posibles riesgos en la retención del conocimiento institucional. El 30% restante corresponde a personal con mayor experiencia, lo que representa una oportunidad para fortalecer programas de retención.

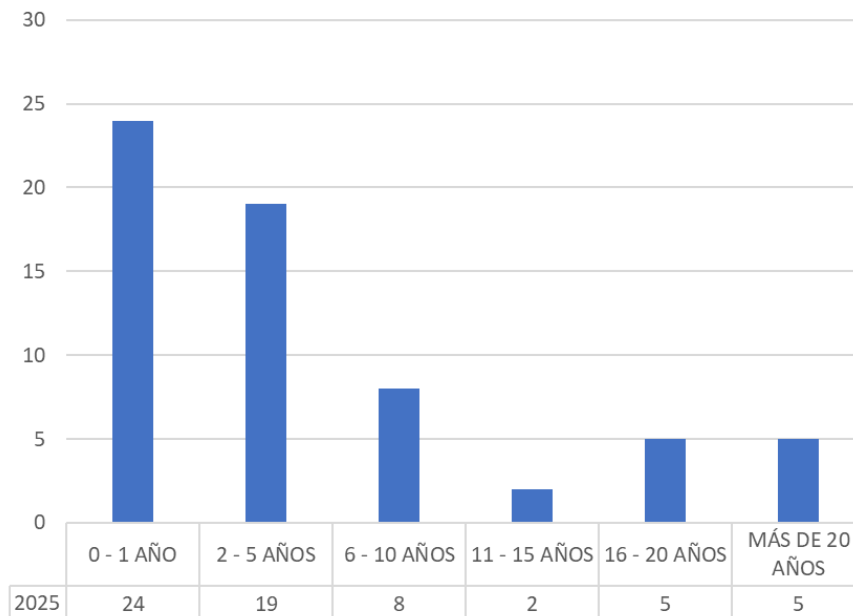


Tabla 3: Antigüedad del Personal

Gestión de Préstamos y Anticipos al Personal

Se otorgaron 13 préstamos por un total de USD 8.270, con una recuperación del 60%. Los anticipos de sueldo reflejan una recuperación del 100%, evidenciando disciplina financiera y eficiencia administrativa.

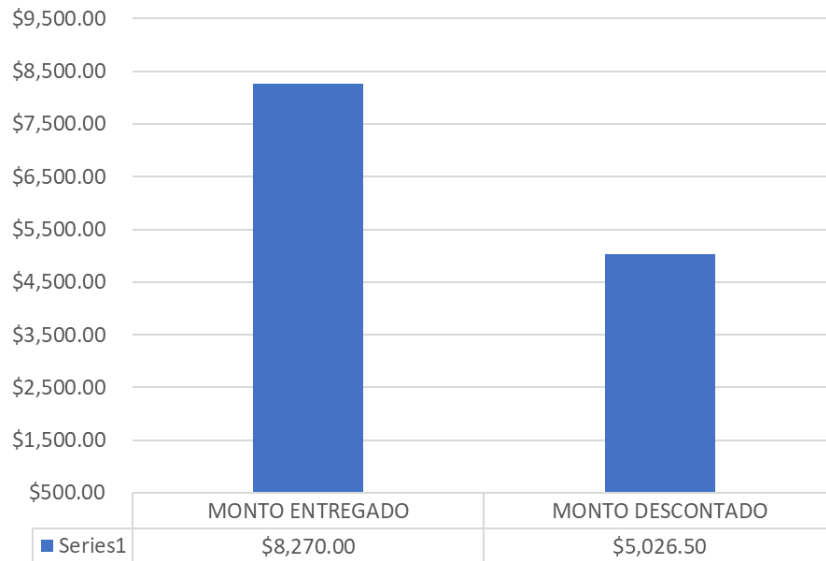


Tabla 4: Préstamos al Personal

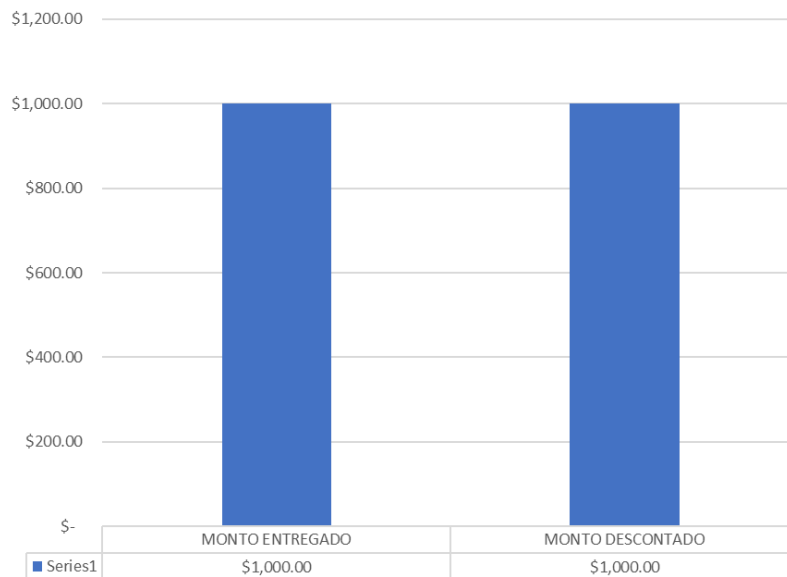


Tabla 5: Anticipos al Personal

Indicadores Operativos

Los indicadores operativos reflejan una gestión eficiente en la administración de beneficios, pero identifican una brecha crítica en la disciplina laboral:

- **Gestión de Descansos y Permisos:** Se gestionaron 48 periodos de vacaciones bajo una planificación adecuada.
- **Salud y Ausentismo:** Se registraron 16 licencias médicas, 13 permisos y 2 licencias por maternidad, manteniéndose dentro de los parámetros normales. Los ausentismos injustificados fueron mínimos (2 eventos).
- **Indicador Crítico de Puntualidad:** Se acumularon 137 días de atrasos, constituyendo el principal factor de riesgo operativo. Este volumen de tiempo improductivo impacta directamente en la eficiencia administrativa.

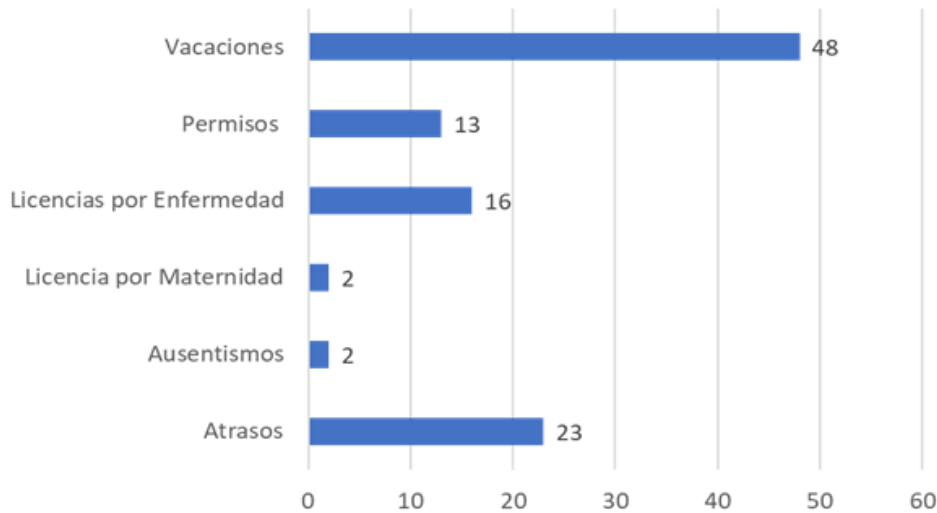


Tabla 6: Indicadores Operativos

Terminaciones Laborales

Las principales causas de desvinculación corresponden a despidos intempestivos y renuncias voluntarias. Esto sugiere la necesidad de fortalecer el clima laboral, liderazgo organizacional y procesos de seguimiento al personal.

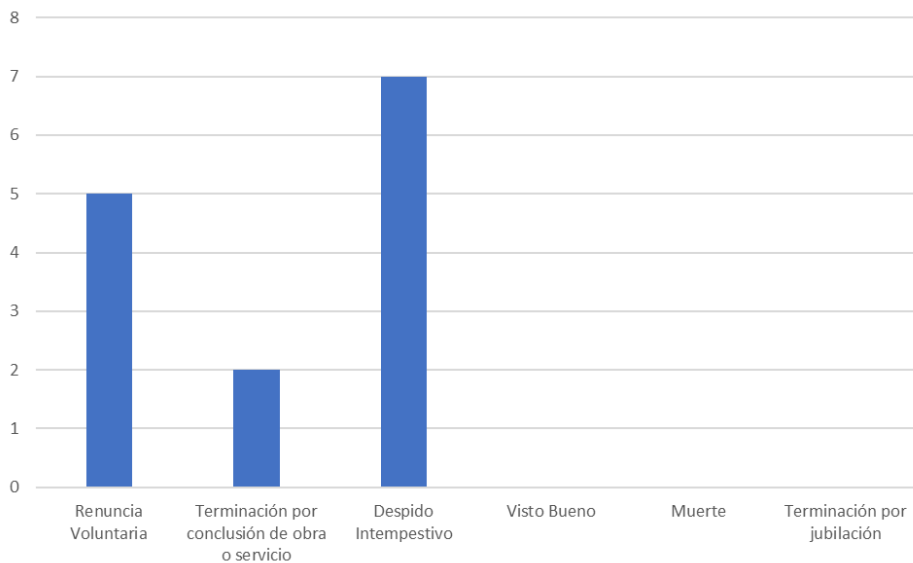


Tabla 7: Terminaciones Laborales

Dinámica de Rotación y Estabilidad Laboral

Durante el periodo 2025, el flujo de personal mostró un comportamiento dinámico orientado a la optimización de perfiles:

- Ingresos (Altas): 11 nuevos colaboradores.
- Salidas (Bajas): 14 desvinculaciones.
- Índice de Rotación: La tasa de rotación anual se sitúa en aproximadamente un 21%. Aunque existe un movimiento natural de personal, la gestión se enfocó en

garantizar que las transiciones no afectaran la continuidad de los servicios prestados por la institución.

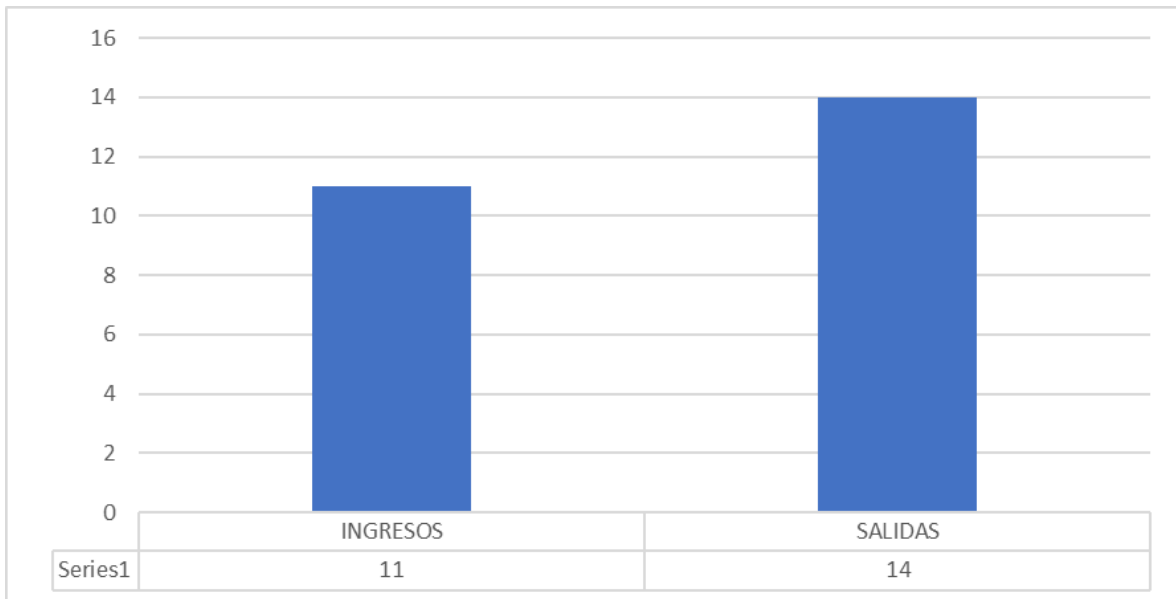
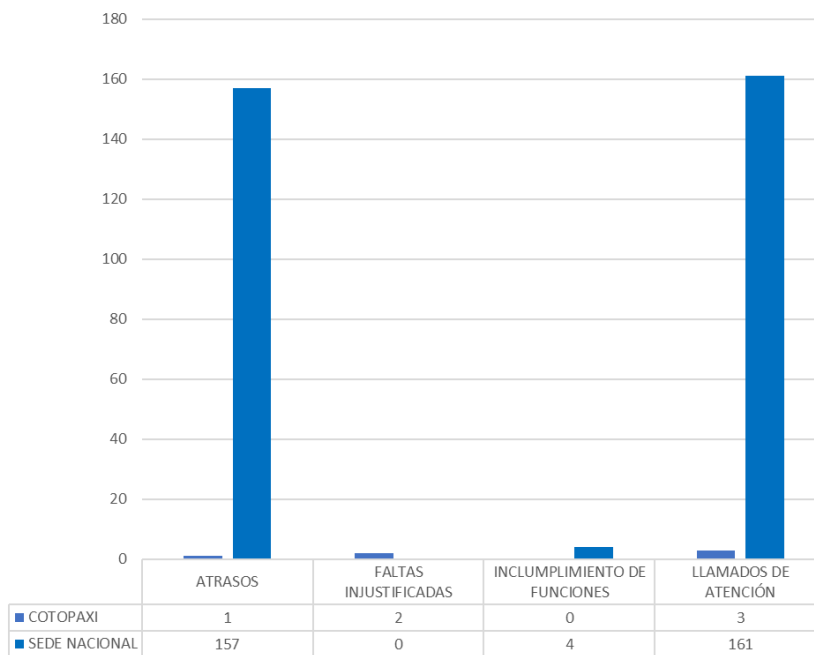


Tabla 8: Dinámica de Rotación y Estabilidad Laboral

Registro de Observaciones Generadas a Nivel Nacional



El gráfico presenta el registro de observaciones disciplinarias a nivel nacional, evidenciando que únicamente se reportan dos unidades con incidencias: Cotopaxi y Sede Nacional.

En el caso de Cotopaxi, se identifican niveles de observaciones, con 1 atraso, 2 faltas injustificadas y 3 llamados de atención, sin registrar incumplimientos de funciones. Esto refleja una incidencia controlada dentro de esta unidad.

Por otro lado, la Sede Nacional concentra la mayor cantidad de observaciones, registrando 157 atrasos, 4 incumplimientos de funciones y 161 llamados de atención, sin presencia de faltas injustificadas. Este comportamiento evidencia una mayor carga disciplinaria atribuible a un control más riguroso de los procesos internos.

En términos generales, los llamados de atención se generan como consecuencia directa de las observaciones registradas, siendo el indicador más representativo dentro del análisis.

Impacto Institucional

La gestión de Talento Humano ha contribuido significativamente a la estabilidad organizacional, optimización de procesos y mejora del control administrativo.

- **Modernización y Transformación Digital:** La transición hacia la digitalización integral de expedientes ha optimizado la disponibilidad de la información en tiempo real. Este avance no solo mejora la eficiencia en la toma de decisiones, sino que garantiza la transparencia y la trazabilidad del capital humano ante procesos de auditoría interna y externa.
- **Optimización de la Continuidad Operativa:** Mediante una planificación técnica de vacaciones, licencias y relevos, se garantizó que la operatividad de los servicios del Club a nivel nacional se mantuviera ininterrumpida. Esto demuestra una gestión eficiente de la fuerza laboral que prioriza la atención al socio sin comprometer los derechos del trabajador.
- **Eficiencia en el Gasto Prestacional:** El control riguroso de préstamos, anticipos y beneficios económicos ha permitido una administración responsable del presupuesto de nómina, asegurando que los recursos institucionales se asignen bajo criterios de equidad y sostenibilidad financiera.

Áreas de Mejora

- Desarrollar un sistema formal de evaluación que permita medir resultados individuales y detectar oportunidades de capacitación, promoción o desarrollo profesional.
- Implementar campañas preventivas de salud, pausas activas, control médico y actividades de bienestar emocional, con apoyo de instituciones especializadas.
- Elaborar un plan anual basado en competencias y brechas identificadas, con capacitaciones internas y externas orientadas al crecimiento técnico y humano.
- Fomentar jornadas recreativas, culturales y de trabajo en equipo que fortalezcan la convivencia y cohesión del personal a nivel nacional.

Conclusiones

La gestión de Talento Humano durante el ejercicio 2025 se define como una etapa de estabilización administrativa y fortalecimiento del control interno. Si bien la institución mantiene una estructura de personal equitativa y ha logrado avances significativos en la digitalización de procesos, persisten desafíos críticos relacionados con la disciplina laboral y la retención del talento.

En conclusión, el área demuestra una base sólida de cumplimiento normativo, pero requiere la implementación inmediata de sistemas de evaluación de desempeño y planes de capacitación continua para transformar el clima organizacional en un activo estratégico que impulse la productividad.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

DEPARTAMENTO SISTEMAS

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Departamento de Sistemas

Durante el período comprendido entre enero y diciembre de 2025, el Departamento de Sistemas ejecutó una gestión integral orientada al fortalecimiento de la infraestructura tecnológica, la seguridad de la información y la optimización de los procesos institucionales.

Las acciones desarrolladas se enmarcaron en los objetivos estratégicos de modernización y transformación digital de la institución, priorizando la continuidad operativa, la eficiencia del servicio tecnológico y el uso racional de los recursos disponibles.

La gestión de este período se caracterizó por la implementación de soluciones innovadoras de bajo costo y alto impacto, el fortalecimiento de la seguridad informática, la automatización de reportes y la mejora de la atención mediante el sistema de tickets tecnológicos.

Resumen de Gestión General

A lo largo del presente período, el Departamento de Sistemas consolidó un modelo de trabajo basado en la planificación técnica, la atención ágil a los requerimientos institucionales y la mejora continua de los servicios tecnológicos.

Se implementaron mecanismos de control, automatización de procesos y mejoras sustanciales en la infraestructura de red, logrando un equilibrio entre eficiencia operativa, seguridad informática y sostenibilidad presupuestaria.

Asimismo, se priorizó la atención de incidencias críticas, el soporte permanente a todas las áreas de la institución y el fortalecimiento de las capacidades internas mediante capacitación técnica y modernización de equipos.

Principales Resultados

Durante el período enero–diciembre de 2025, el Departamento de Sistemas alcanzó resultados significativos que reflejan la consolidación de un entorno tecnológico moderno, seguro y eficiente. Entre los principales logros se destacan:

- Implementación del firewall MikroTik RB5009, con control de tráfico, filtrado DNS seguro, VPN corporativa y políticas avanzadas de firewall por capas.
- Segmentación de red institucional mediante VLANs, fortaleciendo la seguridad, el rendimiento y la estabilidad de las comunicaciones internas.
- Automatización de reportes institucionales mediante la integración de Google Forms y Power BI, reduciendo drásticamente los tiempos de generación y análisis de información.
- Implementación de la política institucional de tickets tecnológicos, que regula y documenta todas las solicitudes de soporte, compras e implementaciones tecnológicas.
- Migración y adopción de software libre y plataformas en la nube, optimizando recursos, asegurando disponibilidad y reduciendo costos operativos.

Estos avances permitieron consolidar un modelo tecnológico sólido, adaptable y sostenible, alineado con las necesidades actuales de la institución.

Inversiones y Adquisiciones Tecnológicas

Con el objetivo de garantizar la continuidad operativa y mejorar el desempeño tecnológico, durante el 2025 se realizaron adquisiciones estratégicas que fortalecieron la infraestructura institucional.

Las inversiones se orientaron principalmente a la actualización de equipos críticos, mejora de la conectividad, ampliación de la capacidad de procesamiento y fortalecimiento de la seguridad informática.

Equipos de Computación (Distribución y Beneficios)

Durante este período, se adquirieron equipos estratégicos para optimizar la operatividad de todas las sedes y subsedes. Las principales adquisiciones incluyeron laptops, computadoras de escritorio, CPUs, impresoras y celulares, distribuidos cuidadosamente según la necesidad de cada área y provincia.

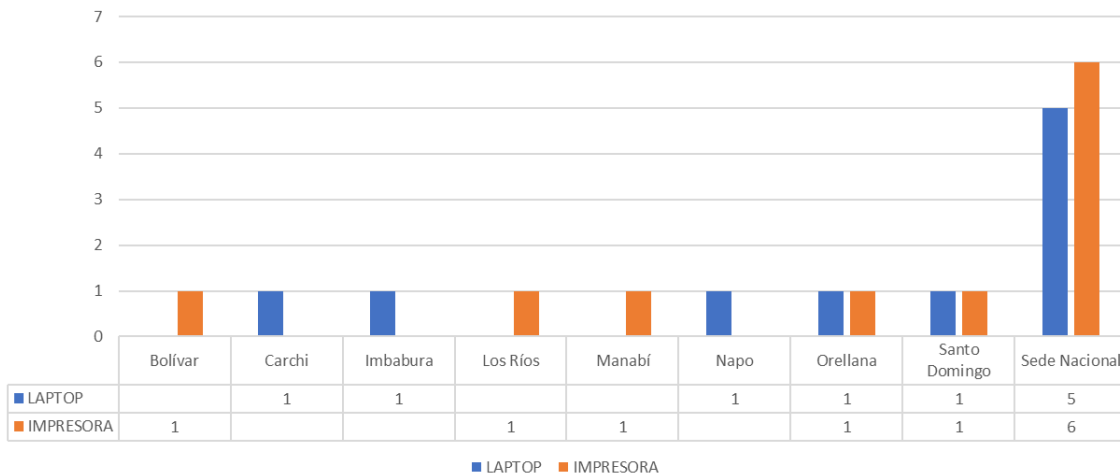


Tabla 9: Equipos de Computación (Distribución y Beneficios)

Beneficios generales:

- Continuidad operativa y soporte técnico regional.
- Reemplazo de equipos obsoletos.
- Mejora de la eficiencia en los procesos administrativos y operativos.

Remodelaciones y Renovación de Infraestructura

Se ejecutaron remodelaciones y renovaciones tecnológicas en la sede nacional y subsedes estratégicas, incluyendo la renovación integral de cableado estructurado, racks y dispositivos de red, así como la mejora de espacios tecnológicos para garantizar estabilidad y rendimiento.

Con estas mejoras se logró:

- Mayor disponibilidad y velocidad de la red institucional.
- Reducción de fallas y soporte a futuras expansiones.

- Mejora en la organización y trazabilidad de los recursos tecnológicos.

Beneficios Generales y Próximos Pasos

Las adquisiciones y remodelaciones realizadas fortalecen la infraestructura tecnológica institucional, asegurando operatividad, eficiencia y soporte a las sedes y subsedes.

Próximos pasos:

- Continuar con la planificación de compras estratégicas según necesidades críticas y renovación de equipos.
- Finalizar la implementación de remodelaciones tecnológicas en las sedes restantes.
- Mantener trazabilidad y registro de las adquisiciones para soporte operativo y control interno.

Resumen de Tickets Atendidos

Durante el período enero a diciembre de 2025, el Departamento de Sistemas gestionó un total de 640 tickets provenientes de todas las áreas institucionales. Este volumen refleja el trabajo constante de soporte técnico, mantenimiento y atención a requerimientos operativos, consolidando el sistema de tickets como una herramienta clave para el control, la trazabilidad y la priorización de solicitudes.

La gestión continua permitió optimizar los tiempos de respuesta y garantizar la atención oportuna a los departamentos críticos, asegurando la continuidad de las operaciones institucionales.

Tickets por Mes

Durante el período enero a diciembre de 2025, el Departamento de Sistemas gestionó un total de 640 tickets provenientes de todas las áreas institucionales. Este volumen refleja el trabajo constante de soporte técnico, mantenimiento y atención a requerimientos operativos, consolidando el sistema de tickets como una herramienta clave para el control, la trazabilidad y la priorización de solicitudes.

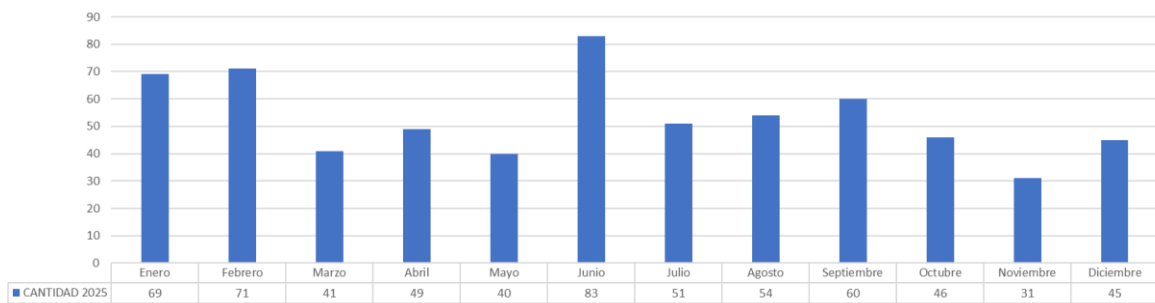


Tabla 10: Tickets por Mes

Clasificación por Tipo de Solicitud

El análisis por tipo de solicitud muestra que la categoría "Solicitud Especial" representó el 45% del total, evidenciando la constante demanda de requerimientos específicos y tareas técnicas personalizadas. Le siguieron las categorías "Problema en Sistema" con

129 casos y "Error en ingreso de información" con 100 casos, reflejando el soporte continuo brindado a las áreas que utilizan sistemas internos.

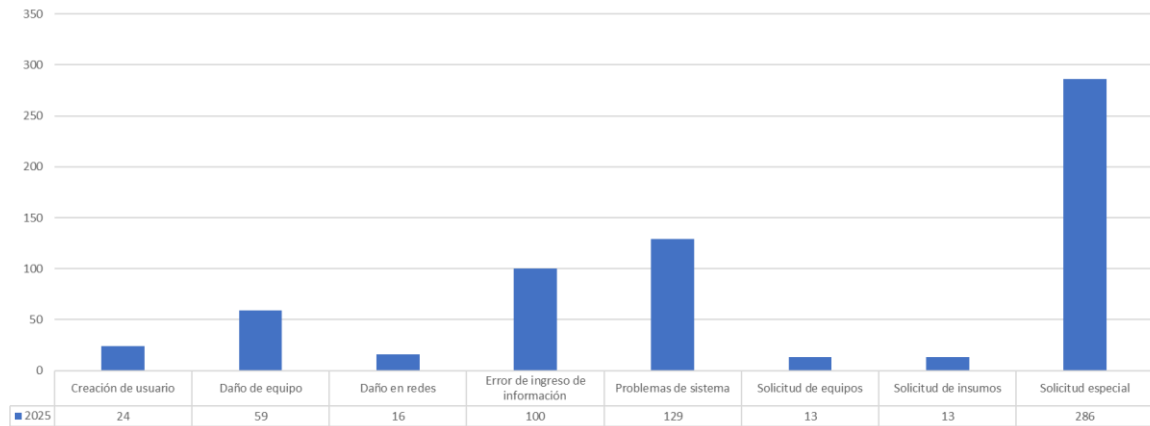


Tabla 11: Clasificación por Tipo de Solicitud

Clasificación por Prioridad

De los 640 tickets gestionados, un 40% correspondió a solicitudes de prioridad Alta, lo que evidencia la criticidad de las incidencias atendidas y la necesidad de una respuesta inmediata por parte del equipo técnico. Esta distribución confirma que la mayor parte de los requerimientos estuvieron directamente relacionados con la continuidad operativa de los sistemas institucionales.

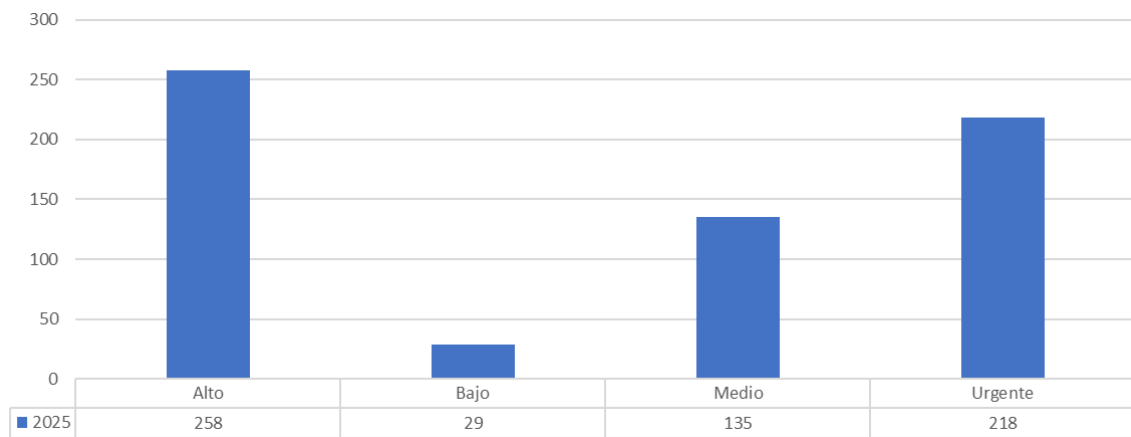


Tabla 12: Clasificación por Prioridad

Clasificación por Departamento

Los departamentos con mayor cantidad de requerimientos fueron Carnetización (199 tickets), Contabilidad (87 tickets) y Auditoría (77 tickets), evidenciando su alta dependencia de los sistemas tecnológicos y su constante interacción con herramientas informáticas.

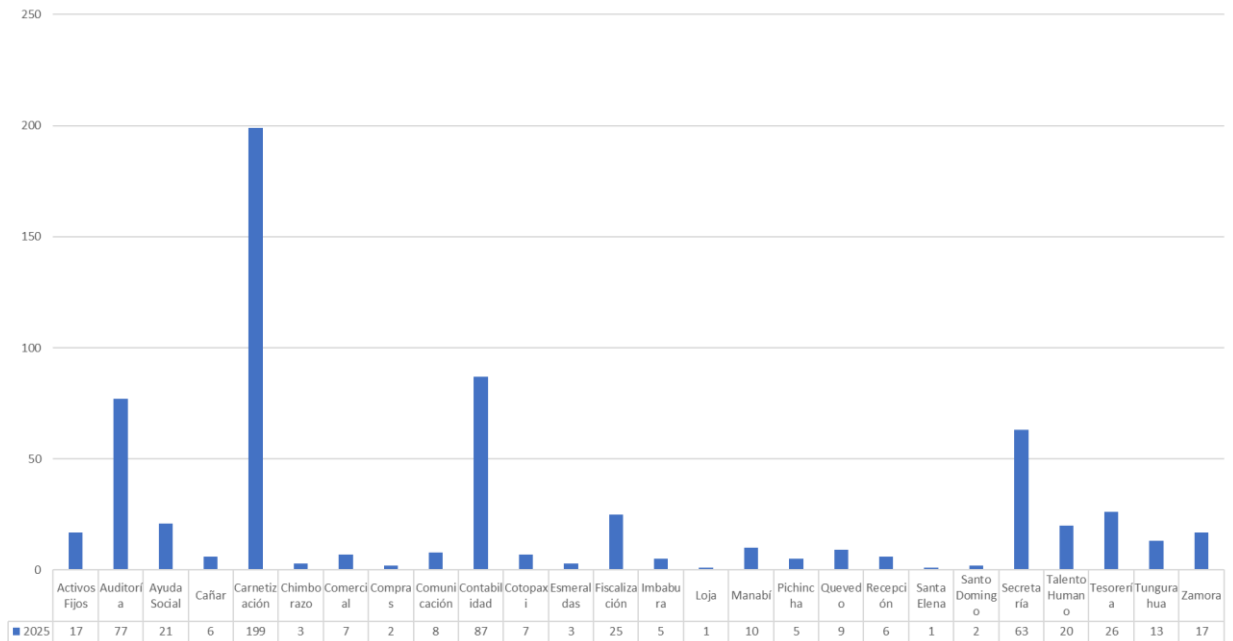


Tabla 13: Clasificación por Departamento

Esta información permite planificar estrategias de soporte focalizado, reforzar la infraestructura en las áreas de mayor demanda y continuar fortaleciendo la capacitación técnica a los usuarios frecuentes del sistema de tickets.

Análisis General y Conclusiones Operativas

El análisis consolidado de los 640 tickets gestionados refleja una gestión técnica eficiente y una mejora sostenida en la atención de requerimientos institucionales. La categorización de solicitudes permitió priorizar los casos críticos, reducir los tiempos de respuesta y mantener la trazabilidad de las acciones realizadas.

La implementación del sistema de tickets continúa siendo una herramienta fundamental para el control y la planificación tecnológica, aportando a la eficiencia, transparencia y calidad del soporte institucional.

Actividades destacadas

Infraestructura y Redes

- Configuración y puesta en marcha del firewall MikroTik RB5009, implementando políticas de seguridad avanzadas, DNS filtrado, control de ancho de banda.
- Segmentación de red mediante VLANs, garantizando un entorno más ordenado, seguro y eficiente.
- Monitoreo y mantenimiento del backbone de red para asegurar disponibilidad y estabilidad en todos los puntos de conexión.

Seguridad Informática

- Implementación de respaldos automáticos tanto locales como en la nube.
- Aplicación de políticas de acceso y contraseñas seguras para los sistemas institucionales.

- Control de tráfico y bloqueos de amenazas mediante firewall y filtrado DNS.

Automatización y Reportes

- Creación de formularios digitales para solicitudes internas y reportes automáticos en Power BI.
- Generación de dashboards interactivos para el seguimiento de tickets y recursos tecnológicos.
- Estandarización de procesos internos mediante herramientas gratuitas y de código abierto.

Gestión Interna y Soporte

- Aplicación de la política institucional de tickets tecnológicos, garantizando trazabilidad en todos los procesos.
- Capacitación técnica al personal en herramientas digitales.
- Asesoría permanente a los departamentos en adquisiciones, configuración y mantenimiento tecnológico.

Mejoras y Propuestas en TI

El Departamento de Sistemas ha identificado diversas oportunidades de mejora en la infraestructura tecnológica de la organización. Estas propuestas buscan optimizar el desempeño de la red, fortalecer la seguridad, mejorar la conectividad y garantizar la eficiencia en la gestión de recursos informáticos.

- Fortalecimiento de la Seguridad Informática
- Optimización del Rendimiento de la Red
- Mejoras en la Gestión de Conexiones a Internet
- Automatización de Procesos
- Renovación de Equipos de Cómputo
- Expansión de la Red WiFi
- Optimización del Sistema Informático

Impacto Institucional

La gestión desarrollada ha generado resultados tangibles que fortalecen el funcionamiento institucional y la seguridad operativa.

INDICADOR	RESULTADO
Incremento en la estabilidad de red	+25%
Reducción en tiempos de atención técnica	-35%
Ahorro estimado por adopción de software libre y nube	+20%
Interrupciones críticas en sistemas institucionales	0
Trazabilidad y control interno (sistema de tickets)	Implementado



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

DEPARTAMENTO **SISTEMAS** GESTIÓN EN PROCESOS

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Avance en Gestión de Procesos Institucionales

Durante el período enero–septiembre de 2025, se lograron avances significativos en la formalización de los procesos institucionales. Ante la ausencia de un área dedicada a procesos, el Departamento de Sistemas asumió la responsabilidad de coordinar y consolidar todas las actividades necesarias para estructurar los procedimientos que sustentan el funcionamiento de la institución.

Alcance y Cobertura

Se documentaron todos los procesos de los principales departamentos institucionales, logrando cobertura total de las áreas clave y asegurando que cada procedimiento se ajuste a la normativa interna y al estatuto institucional:

	PROCESO ACTIVOS FIJOS
	PROCESO COMERCIAL
	PROCESO DE AYUDA SOCIAL
	PROCESO DE COMPRAS
	PROCESO DE CONTROL
	PROCESO DE SISTEMAS
	PROCESO FINANCIERO
	PROCESO JURIDICO
	PROCESO TALENTO HUMANO

Actividades Clave y Liderazgo

Durante este período, se lideró activamente la segunda ronda de reuniones con cada departamento, en coordinación con la empresa consultora especializada, para levantar y validar los procesos, procedimientos y políticas. Se consolidó la documentación integral de cada área, asegurando coherencia y completitud en los flujos de trabajo. Adicionalmente, se inició la actualización de políticas internas, comenzando con el área de Ayuda Social.

Actividades Medibles

Actividad	Resultado
Reuniones de levantamiento y validación realizadas	18 reuniones
Departamentos con cobertura completa	9 departamentos
Procesos documentados	100% de la organización
Actualización de políticas en curso	Ayuda Social (primer caso)

Conclusiones y Próximos Pasos

El Departamento de Sistemas reafirma su compromiso con la innovación tecnológica, la seguridad informática y la optimización continua de los recursos institucionales. Para el próximo período, se proyecta:

- La expansión de la red WiFi institucional para mejorar la cobertura.
- La renovación escalonada de equipos con base en su vida útil y criticidad.
- La implementación de un sistema centralizado de monitoreo y alertas.
- El fortalecimiento de las políticas de ciberseguridad y control de accesos.
- La continuidad en la automatización de reportes y procesos administrativos.

Estas acciones permitirán mantener una infraestructura robusta, moderna y alineada con las demandas tecnológicas futuras.

Gestión de Procesos

El Departamento de Sistemas reafirma su compromiso con la formalización, estandarización y trazabilidad de los procesos institucionales. Para el próximo período, se proyecta:

- Revisión y aprobación de todos los procesos por parte de la dirección institucional.
- Actualización de políticas internas en cada área de la organización.
- Socialización interna de los procesos aprobados para garantizar su adopción efectiva.
- Continuidad en la consolidación y estandarización de procesos institucionales.

Estas acciones permitirán fortalecer la coordinación entre áreas, la eficiencia operativa y la transparencia en la gestión institucional, asegurando una base sólida para la toma de decisiones y el crecimiento futuro.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
¡El bienestar de los socios es nuestra meta!

DEPARTAMENTO CARNETIZACIÓN

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Departamento de Carnetización

El Departamento de Servicio al Cliente (Carnetización) desempeña un rol estratégico dentro de la institución, ya que es el primer canal de contacto entre los socios y la organización. A través de procesos ágiles y estandarizados, atendemos las necesidades de miles de socios a escala nacional, fortaleciendo la confianza institucional y promoviendo el sentido de pertenencia.

Durante los meses de enero a diciembre del 2025, nuestra gestión se ha centrado en brindar un servicio oportuno, reforzar la atención personalizada y garantizar que cada socio reciba un trato eficiente y transparente. Esta presentación resume los resultados alcanzados, los desafíos enfrentados y las acciones estratégicas que permitirán continuar consolidando este importante trabajo.

Resumen de Gestión General

Entre enero y diciembre de 2025, el Departamento de Servicio al Cliente (Carnetización) ha mantenido un ritmo sostenido de atención a nivel nacional, consolidando un volumen importante de procesos administrativos.

En este período, se gestionaron procesos de afiliaciones, desafiliaciones, actualizaciones de datos, cambios de cuenta, entrega de cupones vacacionales y emisión de carnets, reflejando el compromiso y la capacidad operativa de nuestro equipo.

Este trabajo ha contribuido directamente a mejorar la relación con nuestros socios y fortalecer la imagen institucional.

Actualizaciones de Cuenta

Aseguran la continuidad en aportes y la estabilidad financiera institucional, mejorando trazabilidad y eficiencia.

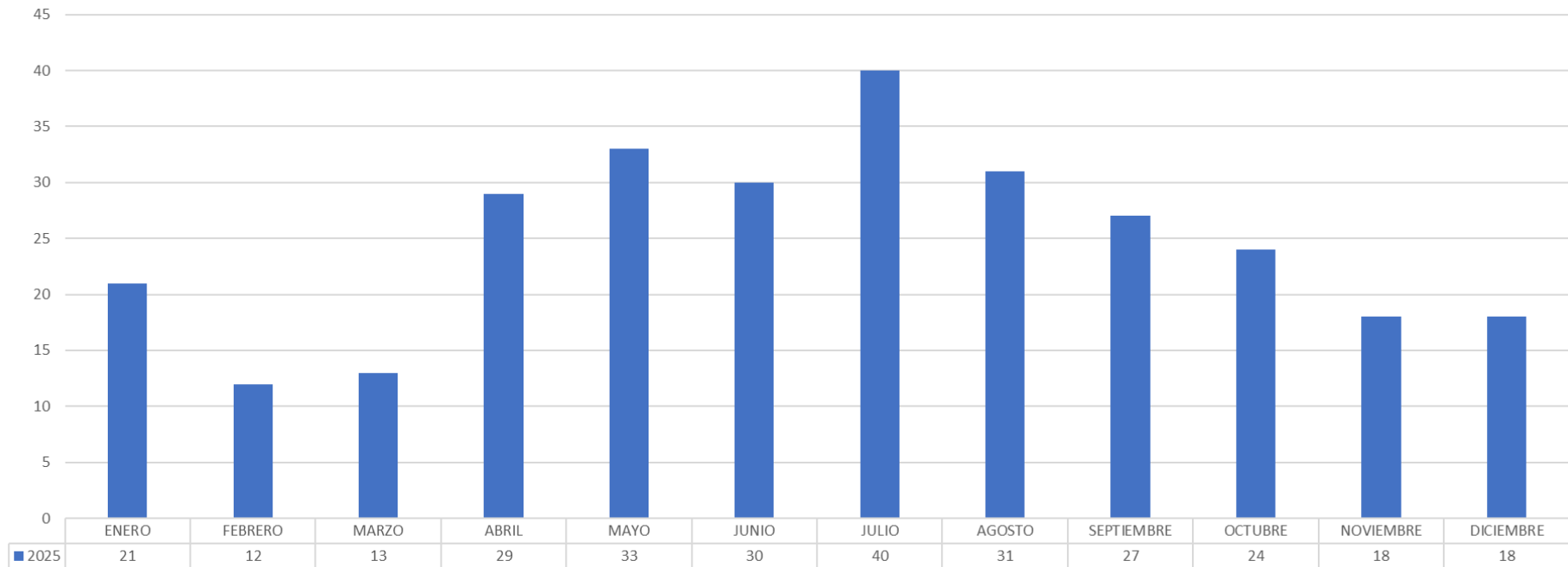


Tabla 14: Actualizaciones de Cuenta

TOTAL ACTUALIZACIONES DE CUENTA	296
--	------------

Actualización de Cuenta por Provincia

PROVINCIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL POR PROVINCIA
BOLIVAR	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
CAÑAR	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
CARCHI	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2
CHIMBORAZO	0	0	1	2	3	2	5	4	1	3	2	0	23
COTOPAXI	1	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	6
EL ORO	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	3
ESMERALDAS	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	3
GUAYAS	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	4
IMBABURA	10	0	3	2	6	4	6	3	5	4	0	1	44
LOJA	0	2	3	1	0	2	0	2	0	0	2	1	13
LOS RIOS	0	1	0	3	8	1	1	1	1	0	1	0	17
MANABI	0	0	0	3	3	0	0	0	0	1	5	0	12
MORONA SANTIAGO	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
PASTAZA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
PICHINCHA	0	0	3	1	0	3	0	1	3	2	0	0	13
SANTO DOMINGO	2	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	4
SEDE NACIONAL	2	2	1	11	7	11	23	16	13	8	5	12	111
SUCUMBIOS	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	3
TUNGURAHUA	0	1	2	1	0	2	0	1	2	2	1	2	14
ZAMORA CHINCHIPE	3	3	0	1	2	2	1	2	1	2	0	0	17
TOTAL ACTUALIZACIÓN DE CUENTA	21	12	13	29	33	30	40	31	27	24	18	18	296

Tabla 15: Actualización de Cuenta por Provincia

Actualización de Datos

Garantiza información confiable para decisiones estratégicas, comunicación efectiva y control operativo.

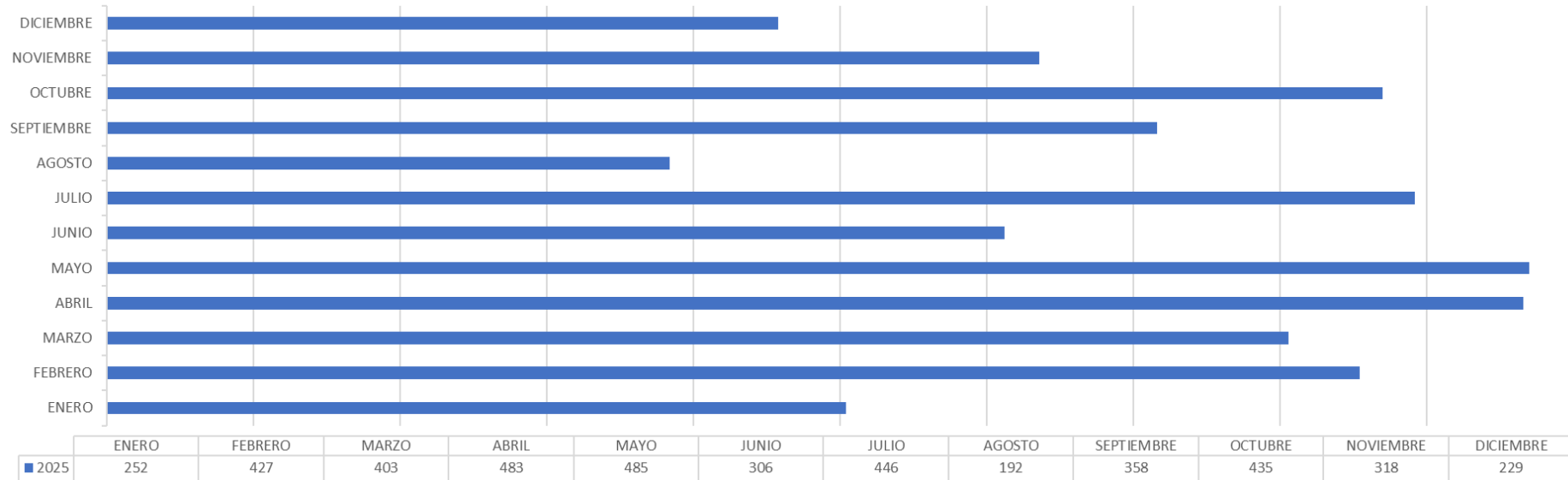


Tabla 16: Actualización de Datos

TOTAL ACTUALIZACIONES DE DATOS

4334

Actualización de Datos por Provincia

PROVINCIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL POR PROVINCIA
AZUAY	0	20	0	1	4	1	0	0	3	14	51	11	105
BOLIVAR	0	0	2	1	0	0	1	0	4	3	2	0	13
CAÑAR	25	19	2	1	50	1	3	1	0	18	1	12	133
CARCHI	1	4	0	3	1	0	2	0	0	1	0	0	12
CHIMBORAZO	3	37	22	42	156	50	64	15	40	101	96	0	626
COTOPAXI	4	13	7	3	0	2	0	0	1	0	0	2	32
EL ORO	0	0	4	14	7	0	0	0	0	8	0	1	34
ESMERALDAS	0	1	1	3	0	0	1	0	0	0	1	2	9
GALAPAGOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
GUAYAS	2	42	16	44	17	13	15	8	34	37	17	7	252
IMBABURA	16	39	60	45	34	35	124	6	42	40	2	17	460
LOJA	2	13	3	85	0	0	0	0	0	0	1	0	104
LOS RIOS	2	6	37	34	18	19	9	27	25	24	2	5	208
MANABI	1	42	34	14	7	7	13	6	1	44	38	9	216
MORONA SANTIAGO	0	0	39	2	29	8	1	0	0	0	0	0	79
NAPO	1	0	6	1	2	0	1	1	0	0	0	1	13
ORELLANA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
PASTAZA	0	3	0	10	0	0	0	1	21	1	33	1	70
PICHINCHA	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3
SANTA ELENA	0	10	3	0	5	2	3	0	31	0	8	0	62
SANTO DOMINGO	46	9	8	2	1	8	3	12	54	5	2	1	151
SEDE NACIONAL	143	89	69	74	80	87	136	69	76	62	47	95	1027
SUCUMBIOS	0	1	38	1	3	41	0	3	0	68	3	0	158
TUNGURAHUA	6	51	28	95	41	22	59	19	14	2	3	44	384
ZAMORA CHINCHIPE	0	27	23	8	30	10	11	24	12	7	10	19	181
TOTAL ACTUALIZACIÓN DE DATOS	252	427	403	483	485	306	446	192	358	435	318	229	4334

Tabla 17: Actualización de Datos por Provincia

Afiliaciones

Reflejan el crecimiento institucional y la confianza de los socios. Cada afiliación fortalece la base social y amplía el alcance del club.

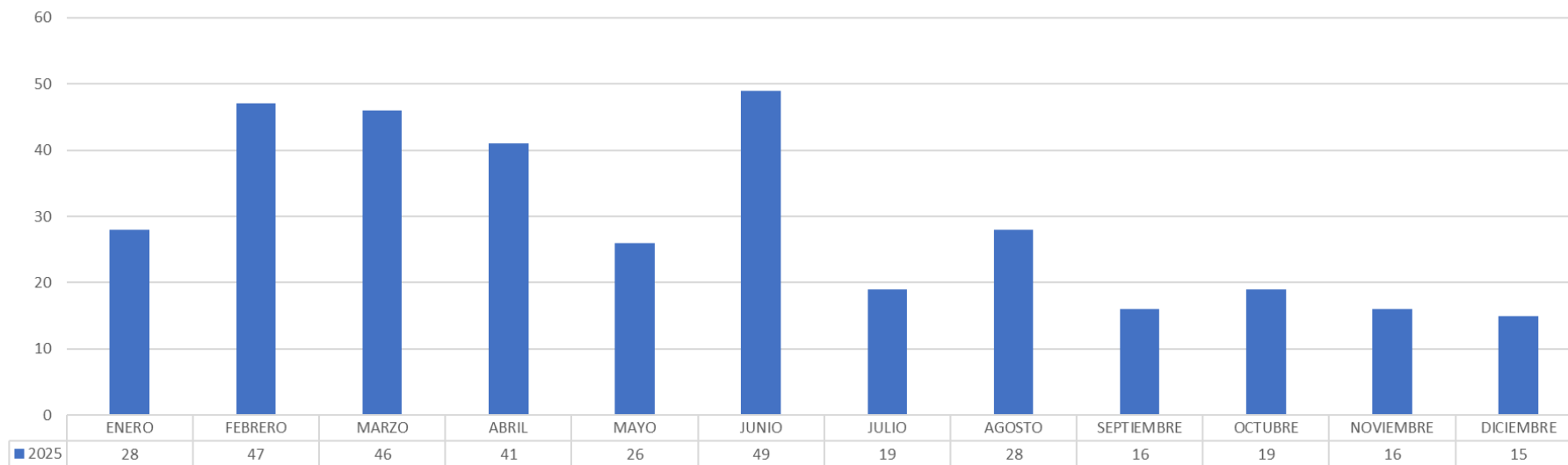


Tabla 18: Afiliaciones

TOTAL AFILIACIONES **350**

Afiliaciones por Provincia

PROVINCIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AFILIACIONES POR PROVINCIA
BOLIVAR	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2
CAÑAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	4	6
CARCHI	0	0	1	2	2	1	1	0	2	0	0	0	9
CHIMBORAZO	1	2	3	11	4	16	1	3	2	0	1	0	44
COTOPAXI	0	1	1	0	0	4	4	4	0	1	0	0	15
EL ORO	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	5
ESMERALDAS	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	4
GUAYAS	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	3
IMBABURA	6	2	1	13	4	2	1	1	2	2	0	0	34
LOJA	0	1	2	1	1	0	0	0	0	0	1	0	6
LOS RIOS	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3
MANABI	1	0	0	1	1	1	0	3	0	2	2	0	11
MORONA SANTIAGO	3	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	6
NAPO	0	0	29	3	0	0	0	1	0	0	0	0	33
ORELLANA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
PASTAZA	1	0	0	0	0	0	0	3	0	1	0	2	7
PICHINCHA	1	0	1	1	4	1	0	1	0	0	1	0	10
SANTA ELENA	1	1	0	1	3	0	2	0	0	0	0	1	9
SANTO DOMINGO	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
SEDE NACIONAL	12	34	4	4	4	20	8	9	3	5	6	0	109
SUCUMBIOS	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	5
TUNGURAHUA	0	1	0	1	0	2	0	0	4	1	0	0	9
ZAMORA CHINCHIPE	0	1	2	1	1	1	0	2	3	3	3	1	18
TOTAL AFILIACIONES MENSUALES	28	47	46	41	26	49	19	28	16	19	16	15	350

Tabla 19: Afiliaciones por Provincia

Carnets Emitidos

Representa pertenencia y formalización del vínculo institucional con cada socio.

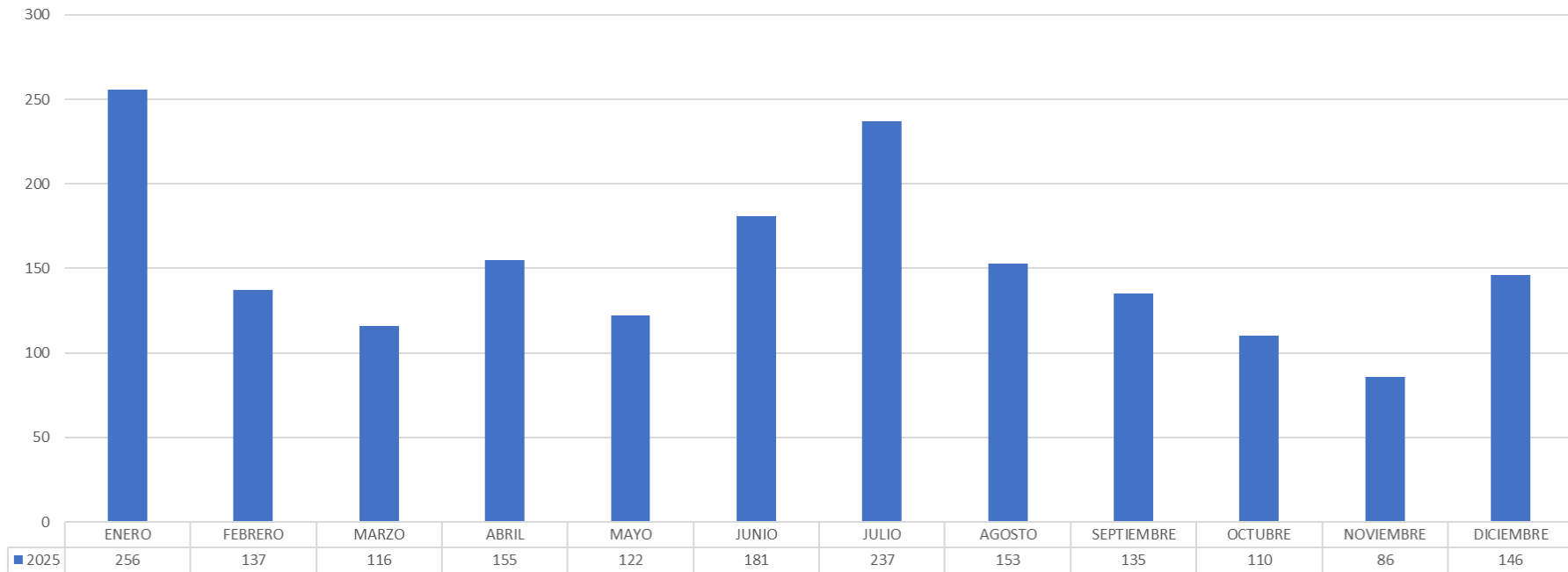


Tabla 20: Carnets Emitidos

TOTAL CARNETS	1834
----------------------	-------------

Carnets Emitidos por Provincia

La emisión de carnets representa la identidad institucional de nuestros socios. Este proceso es uno de los pilares operativos del departamento y garantiza que cada afiliado cuente con su identificación vigente, fortaleciendo la organización y el sentido de pertenencia.

PROVINCIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL POR PROVINCIA
AZUAY	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	4
BOLIVAR	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	4
CAÑAR	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	4	6	16
CARCHI	1	0	1	3	2	2	6	0	2	0	0	0	17
CHIMBORAZO	10	6	4	10	5	10	6	7	8	3	3	5	77
COTOPAXI	7	16	12	7	2	12	8	5	5	2	3	5	84
EL ORO	2	1	1	5	3	0	0	1	0	1	1	4	19
ESMERALDAS	3	0	1	2	2	0	1	0	0	0	1	2	12
GUAYAS	6	8	0	7	11	3	7	8	8	8	0	5	71
IMBABURA	62	2	10	11	6	3	5	3	11	4	3	2	122
LOJA	10	17	6	9	5	3	6	1	5	6	2	4	74
LOS RIOS	9	6	6	4	5	3	5	2	7	0	0	3	50
MANABI	2	3	5	8	5	9	6	3	2	5	5	4	57
MORONA SANTIAGO	2	0	0	1	0	2	4	0	1	0	1	0	11
NAPO	1	0	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0	4
ORELLANA	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
PASTAZA	1	1	0	3	1	1	2	2	3	0	0	22	36
PICHINCHA	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	2	0	6
SANTA ELENA	1	2	1	3	5	2	1	1	0	0	0	3	19
SANTO DOMINGO	14	8	4	2	2	5	6	1	4	6	6	7	65
SEDE NACIONAL	112	59	50	66	51	115	158	102	63	65	48	63	952
SUCUMBIOS	2	1	1	2	2	1	4	1	0	2	0	5	21
TUNGURAHUA	7	5	9	6	10	5	6	9	9	4	1	2	73
ZAMORA CHINCHIPE	1	0	3	3	4	3	3	4	5	4	5	4	39
TOTAL CARNETS	256	137	116	155	122	181	237	153	135	110	86	146	1834

Tabla 21: Carnets Emitidos por Provincia

Cupón Vacacional

Este proceso consiste en la entrega de cupones vacacionales a socios en servicio pasivo, como reconocimiento por su trayectoria y compromiso en la institución. Representa un beneficio exclusivo que fortalece el vínculo emocional con el club, evidencia la valoración del esfuerzo realizado y fomenta la fidelización de los socios retirados.

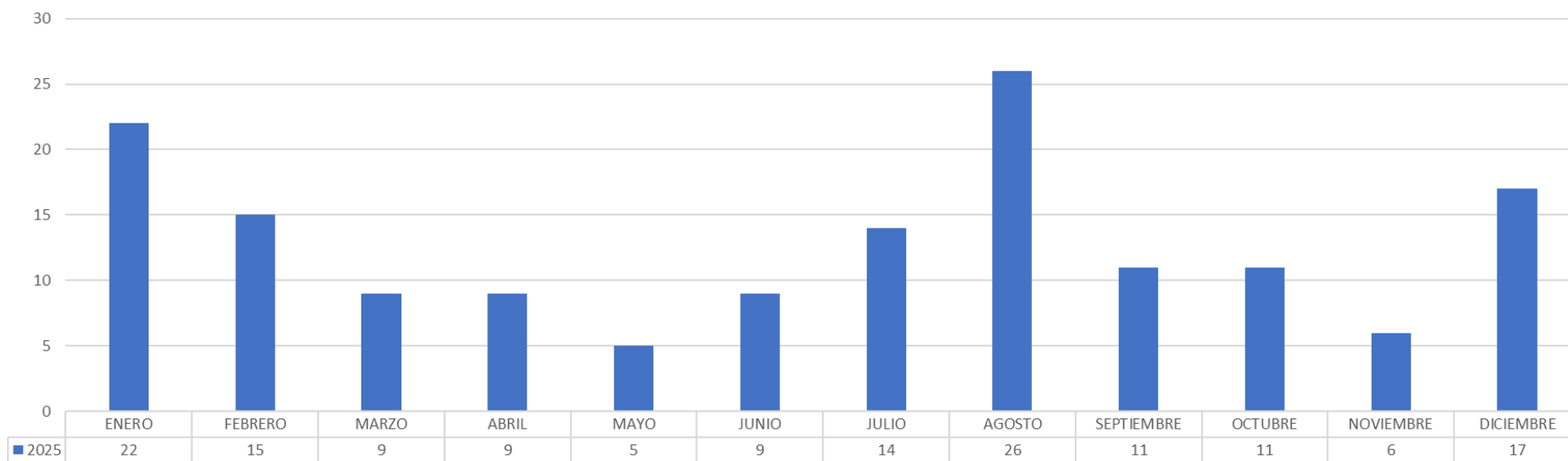


Tabla 22: Cupón Vacacional

TOTAL CUPONES	154
----------------------	------------

Cupón Vacacional por Provincia

El cupón vacacional es un beneficio institucional que reconoce la trayectoria de los socios en servicio pasivo, brindándoles una experiencia de recreación como muestra de gratitud por su aporte a la institución. Su correcta entrega y registro evidencian una gestión responsable y humana.

PROVINCIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL POR PROVINCIA
BOLIVAR	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
CAÑAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CARCHI	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
CHIMBORAZO	1	1	0	0	2	0	1	4	2	0	0	0	11
COTOPAXI	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2
EL ORO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESMERALDAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GUAYAS	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2
IMBABURA	3	0	1	2	0	0	0	0	4	1	0	2	13
LOJA	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	3
LOS RIOS	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	5
MANABI	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	3
MORONA SANTIAGO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PASTAZA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
PICHINCHA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SANTO DOMINGO	3	3	1	0	1	1	1	0	0	1	0	4	15
SEDE NACIONAL	12	6	4	3	2	6	8	16	5	6	2	5	75
SUCUMBIOS	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
TUNGURAHUA	1	1	0	0	0	1	1	2	0	3	1	0	10
ZAMORA CHINCHIPE	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	2	6	10
TOTAL CUPONES	22	15	9	9	5	9	14	26	11	11	6	17	154

Tabla 23: Cupón Vacacional por Provincia

Desafiliaciones

Permiten identificar alertas y mejorar la retención de socios. Analizar causas ayuda a fortalecer beneficios y comunicación.

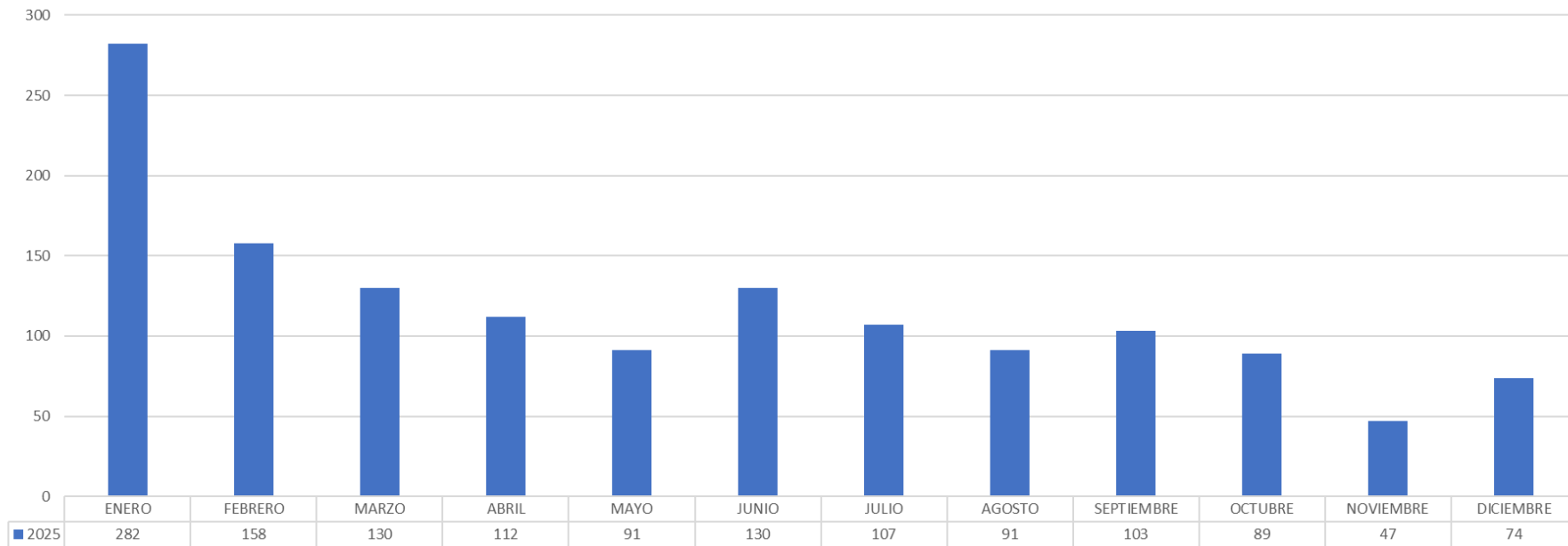


Tabla 24: Desafiliaciones

TOTAL DESAFILIACIONES

1414

Desafiliaciones por Provincia

El análisis de desafiliaciones permite identificar oportunidades de mejora en la comunicación y en la oferta de servicios. Comprender las razones detrás de estas salidas es clave para diseñar estrategias que fortalezcan la permanencia y fidelización de los socios.

PROVINCIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL POR PROVINCIA
AZUAY	1	1	2	2	0	2	1	2	2	0	2	2	17
BOLIVAR	3	0	6	1	3	1	0	0	2	0	0	1	17
CAÑAR	3	4	1	1	0	0	0	0	0	2	1	0	12
CARCHI	0	2	2	0	2	0	2	2	1	0	1	0	12
CHIMBORAZO	6	4	7	2	1	3	2	3	4	3	0	1	36
COTOPAXI	3	2	1	2	0	5	1	0	3	0	0	1	18
EL ORO	9	5	3	5	3	5	3	6	0	4	0	1	44
ESMERALDAS	1	2	0	2	0	1	1	0	1	3	2	1	14
GUAYAS	17	21	2	15	17	17	13	10	12	15	5	16	160
IMBABURA	6	2	3	4	1	5	2	3	0	1	0	1	28
LOJA	18	5	10	7	1	5	5	3	5	7	5	7	78
LOS RÍOS	4	1	1	3	2	5	4	1	2	5	2	1	31
MANABI	5	4	6	2	4	13	5	5	8	5	2	1	60
MORONA SANTIAGO	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	3
NAPO	2	0	0	1	0	2	2	0	0	0	1	0	8
PASTAZA	3	2	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	7
PICHINCHA	3	7	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	13
SANTA ELENA	1	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	1	5
SANTO DOMINGO	15	11	6	5	7	11	6	0	5	5	5	1	77
SEDE NACIONAL	161	71	71	53	43	49	55	51	46	35	19	33	687
SUCUMBIO	5	4	1	0	1	2	1	0	2	0	0	1	17
TUNGURAHUA	16	7	7	4	5	4	3	4	3	3	0	2	58
ZAMORA CHINCHIPE	0	1	1	2	0	0	0	0	3	0	2	3	12
TOTAL DESAFILIACIONES	282	158	130	112	91	130	107	91	103	89	47	74	1414

Tabla 25: Desafiliaciones por Provincia

Reafiliaciones

Indica la recuperación de socios inactivos y demuestra efectividad de estrategias de comunicación y fidelización.

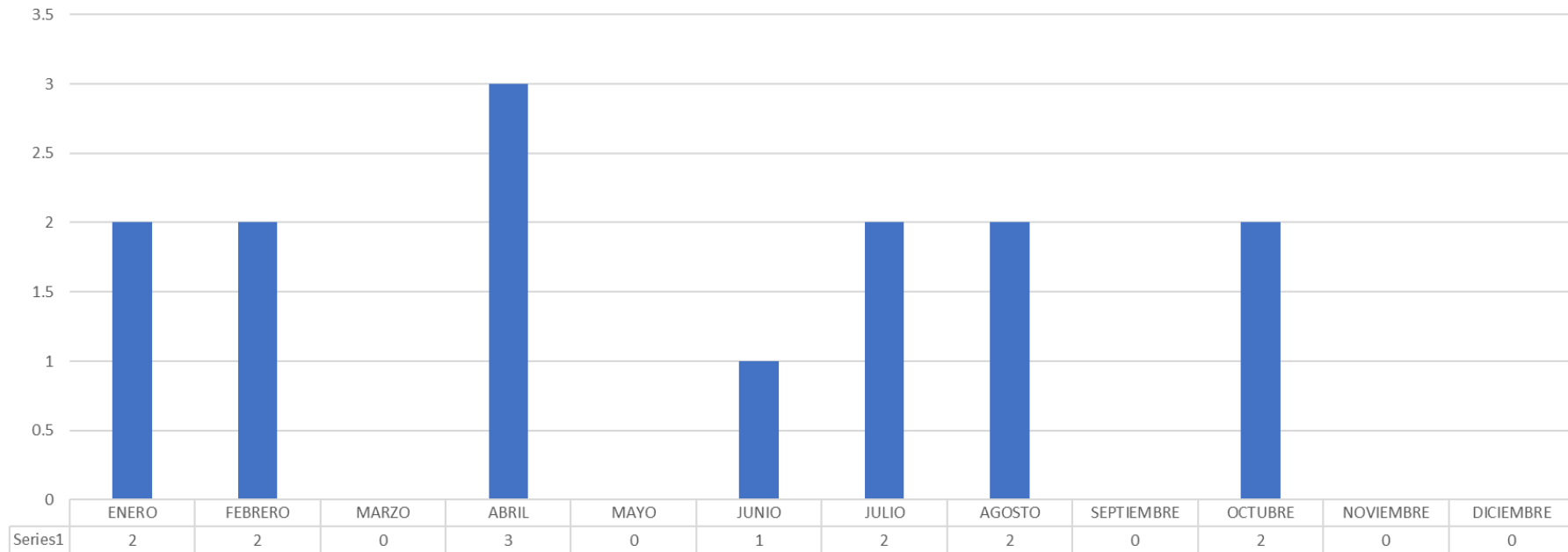


Tabla 26: Reafiliaciones

TOTAL REAFILIACIONES	14
-----------------------------	-----------

Mejoras en Tiempos de Gestión

La gestión no solo se mide en cifras, sino también en los avances cualitativos que fortalecen la experiencia del socio. Durante este período hemos mejorado los tiempos de atención, fortalecido la coordinación con las provincias, y logrado optimizar nuestros procesos internos para brindar un servicio más ágil y humano.

Este enfoque proactivo ha contribuido a mejorar la satisfacción del socio y consolidar la imagen institucional como un espacio confiable y eficiente.

Motivos de Desafiliación

Comprender las razones por las cuales algunos socios deciden desafiliarse es clave para implementar estrategias de retención efectivas. Durante el período analizado, las principales causas identificadas fueron la percepción de falta de beneficios claros, desconocimiento de los servicios ofrecidos y decisiones personales ajenas a la institución.

Contar con esta información nos permite rediseñar estrategias de comunicación y reforzar el valor institucional que brindamos a cada socio.

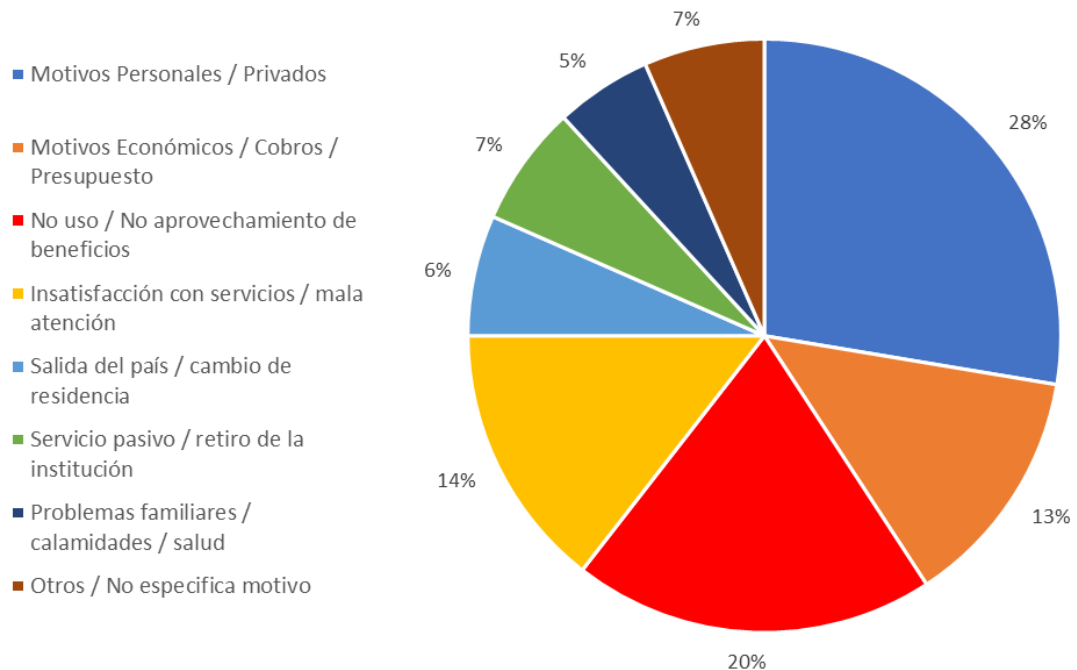


Tabla 27: Motivos de Desafiliación

Análisis de Resultados

El análisis de la gestión del Departamento de Servicio al Cliente (Carnetización) evidencia que la comunicación clara, constante y oportuna con los socios es fundamental para el éxito de nuestras operaciones. Gran parte de las desafiliaciones y consultas surgen de la falta de información actualizada sobre los beneficios, procesos administrativos y mecanismos de aportes. Esto resalta la necesidad de fortalecer los canales informativos, garantizar tiempos de respuesta eficientes y mantener transparencia en cada interacción con los socios.

Asimismo, se confirma que la atención cercana y personalizada es clave para mantener la confianza institucional y reducir la rotación de miembros. La correcta coordinación en procesos como actualización de datos, cambios de cuenta, emisión de carnets y gestión de convenios de pago permite ofrecer un servicio integral, minimizar errores administrativos y consolidar relaciones duraderas. Estos aprendizajes orientan nuestras estrategias de mejora continua, asegurando un servicio de calidad que fortalezca la permanencia y satisfacción de los socios a nivel nacional.

Impacto de las Mejoras y Valor Agregado

Durante el período analizado, las acciones implementadas por el Departamento de Servicio al Cliente (Carnetización) han generado resultados tangibles y medibles en la eficiencia de los procesos y en la experiencia de nuestros socios.

Gracias a la optimización de los procedimientos de afiliación y emisión de carnets, se ha logrado reducir los tiempos de atención en un X%, permitiendo que los socios reciban un servicio más rápido y confiable.

La actualización constante de datos y la estandarización de procesos han disminuido errores administrativos y duplicidades, aumentando la calidad de la información disponible para la toma de decisiones estratégicas.

Las campañas de comunicación implementadas han incrementado el conocimiento de los beneficios disponibles, lo que se refleja en una reducción de las desafiliaciones por falta de información.

En conjunto, estas mejoras no solo fortalecen la eficiencia operativa, sino que también refuerzan la percepción de valor institucional, demostrando que el departamento contribuye directamente a la fidelización de los socios y al prestigio de la organización.

Conclusiones

La gestión de carnetización durante enero a diciembre de 2025 evidencia un trabajo sólido, constante y comprometido. Hemos logrado mantener una alta cobertura nacional, optimizar procesos y fortalecer la atención al socio.

Si bien existen desafíos, contamos con estrategias claras para enfrentarlos y convertirlos en oportunidades de mejora.

El Departamento de Servicio al Cliente (Carnetización) reafirma así su compromiso institucional de brindar un servicio ágil, transparente y de calidad para todos nuestros socios.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

DEPARTAMENTO AYUDA SOCIAL

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Departamento de Ayuda Social

La actual presentación tiene como finalidad exponer las principales actividades ejecutadas durante el año 2025. El Departamento de Ayuda Social, en concordancia con el ideal de la institución de velar por el bienestar de sus asociados, tiene como compromiso el facilitar y canalizar de manera idónea los requerimientos realizados por los socios, con la finalidad de evitar retrasos y que las ayudas económicas sean acreditadas de manera rápida y oportuna.

En este informe se incluye un resumen general de la gestión realizada, los totales consolidados por provincia, los montos distribuidos por tipo de ayuda, el ranking de provincias según el valor total de ayudas otorgadas, y las conclusiones derivadas del análisis estadístico del período.

Resumen de Gestión General

En cumplimiento de las funciones asignadas al Departamento de Ayuda Social, se presenta el informe correspondiente a los meses de enero a diciembre de 2025, período en el cual se continuó con la atención integral a los socios y sus familias, priorizando la eficiencia en los procesos y la correcta aplicación del Reglamento de Ayuda Social.

Durante este bimestre se desarrollaron actividades relacionadas con la recepción, revisión y validación de solicitudes, verificación de documentación de respaldo, coordinación con el médico evaluador, autorización de ayudas económicas, seguimiento de pagos y atención personalizada a los socios. Asimismo, se elaboraron reportes consolidados para el monitoreo de la ejecución presupuestaria por provincia y tipo de ayuda, contribuyendo al cierre ordenado del año fiscal.

Totales por Provincia – Parte 1

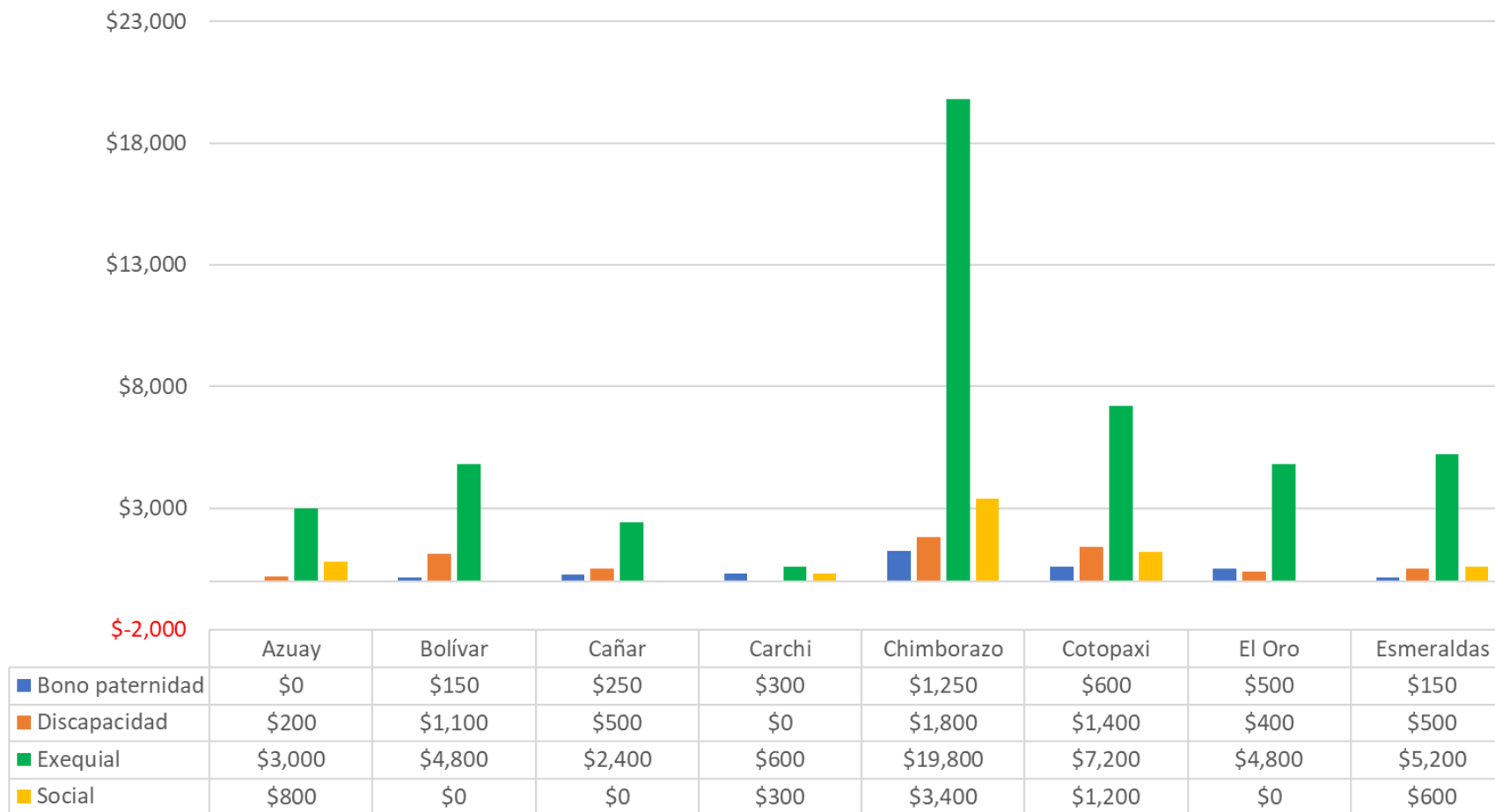


Tabla 28: Totales por Provincia - Parte 1

Totales por Provincia – Parte 2

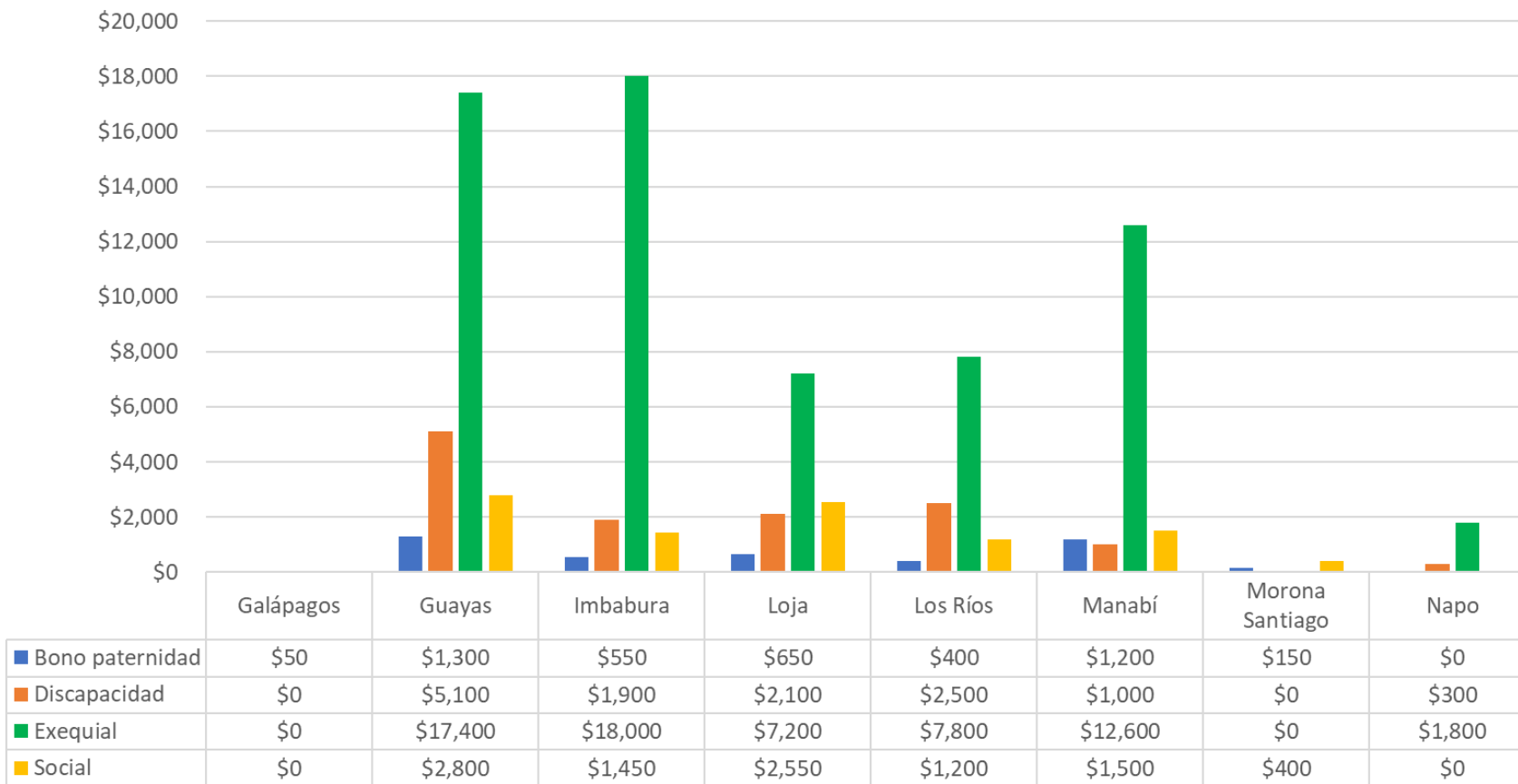


Tabla 29: Totales por Provincia - Parte 2

Totales por Provincia – Parte 3

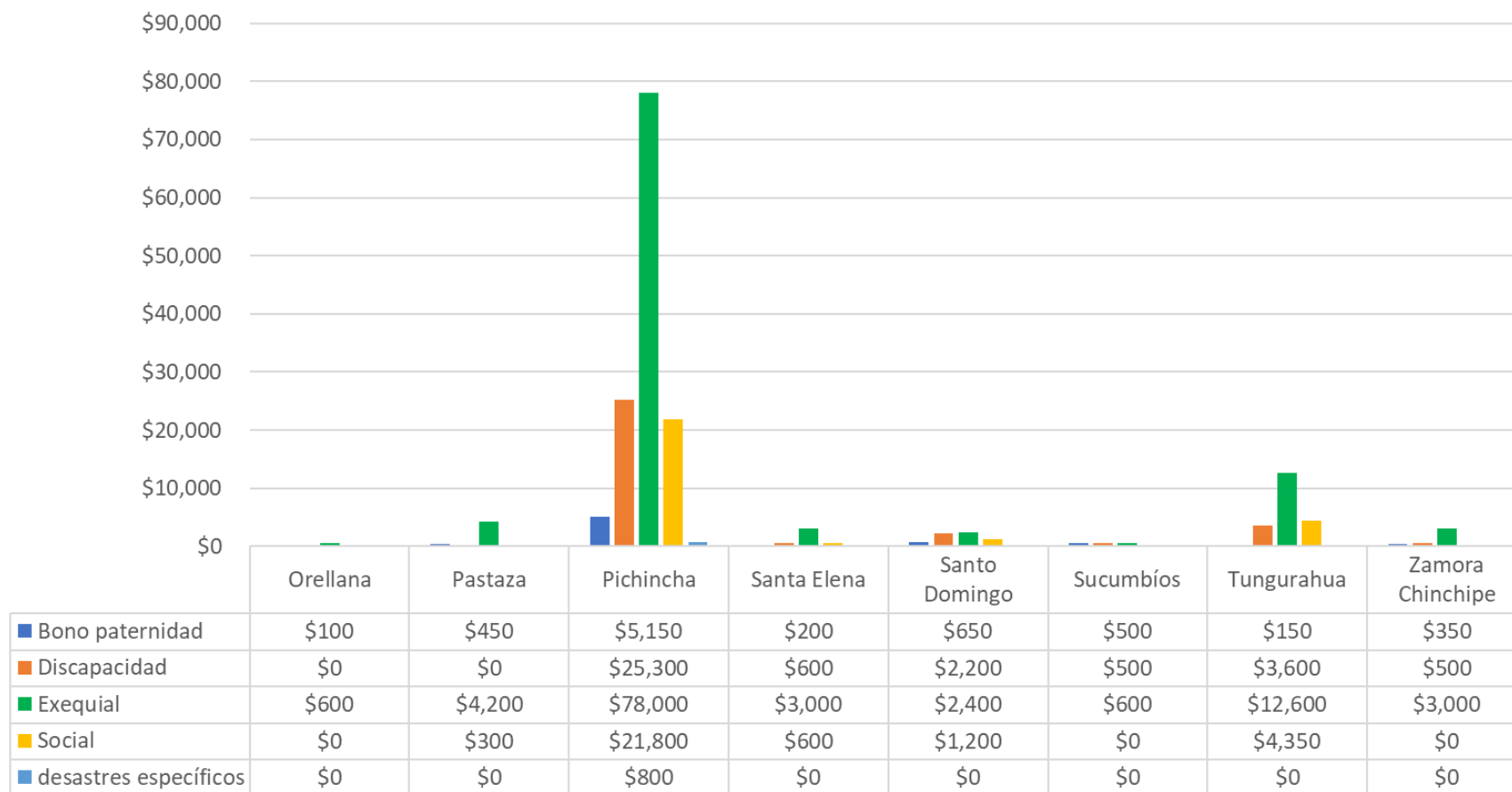


Tabla 30: Totales por Provincia - Parte 3

Totales por Ayuda Social

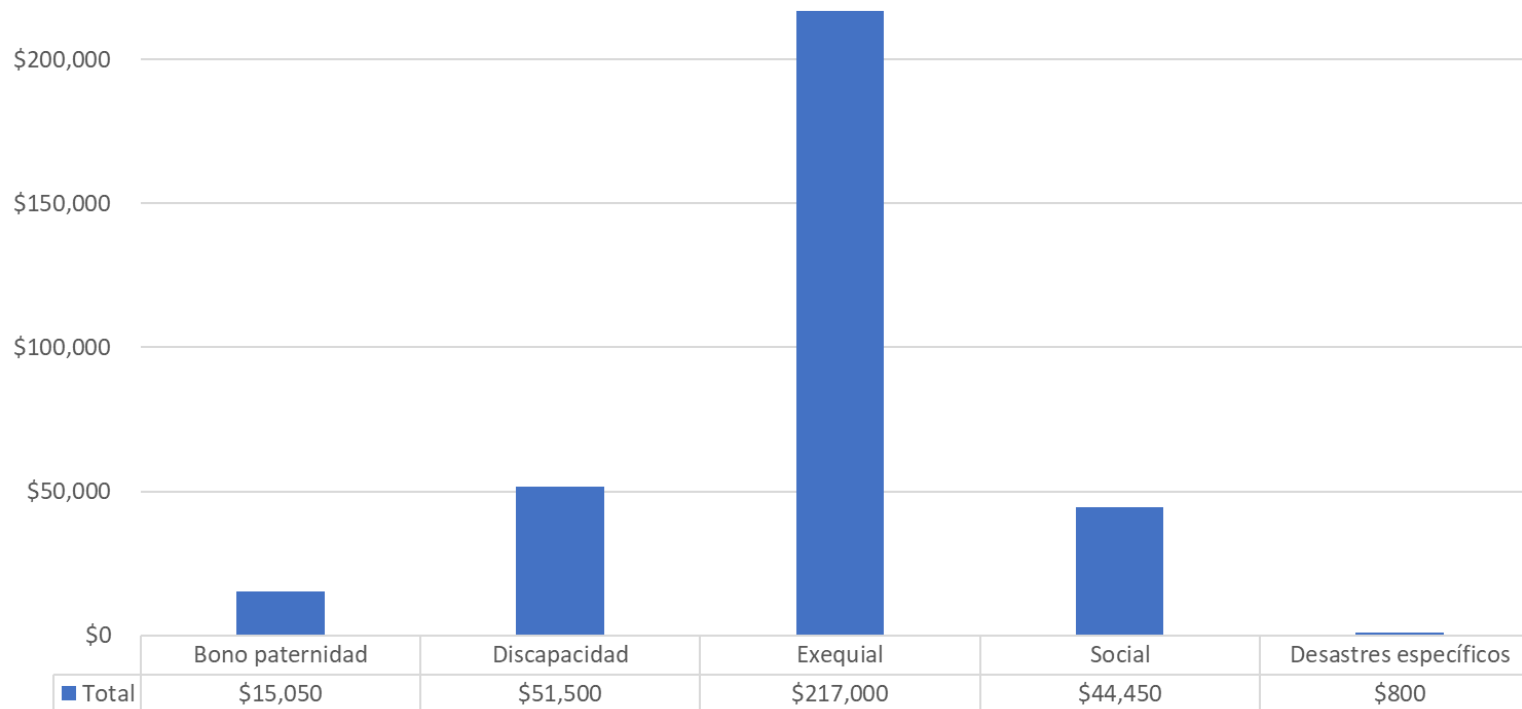


Tabla 31: Totales por Ayuda Social

TOTAL GENERADO **\$328,800.00**

Consolidado Mensual

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
PROVINCIA	Valor de ayuda	Valor de ayuda	Valor de ayuda	Valor de ayuda	Valor de ayuda	Valor de ayuda	Valor de ayuda	Valor de ayuda	Valor de ayuda	Valor de ayuda	Valor de ayuda	Valor de ayuda	
AZUAY	\$600.00	\$1,000.00	\$0.00	\$0.00	\$200.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$400.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$4,000.00
BOLIVAR	\$600.00	\$400.00	\$1,450.00	\$0.00	\$300.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$300.00	\$600.00	\$0.00	\$2,400.00	\$6,050.00
CAÑAR	\$700.00	\$600.00	\$0.00	\$1,200.00	\$0.00	\$0.00	\$150.00	\$0.00	\$300.00	\$0.00	\$200.00	\$0.00	\$3,150.00
CARCHI	\$100.00	\$0.00	\$50.00	\$600.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$50.00	\$350.00	\$0.00	\$0.00	\$50.00	\$1,200.00
CHIMBORAZO	\$2,800.00	\$2,850.00	\$1,850.00	\$2,800.00	\$2,100.00	\$3,500.00	\$2,350.00	\$2,850.00	\$1,650.00	\$1,150.00	\$2,250.00	\$100.00	\$26,250.00
COTOPAXI	\$1,000.00	\$750.00	\$1,800.00	\$0.00	\$0.00	\$1,200.00	\$1,600.00	\$50.00	\$700.00	\$50.00	\$2,200.00	\$1,050.00	\$10,400.00
EL ORO	\$1,250.00	\$100.00	\$400.00	\$1,800.00	\$1,450.00	\$600.00	\$0.00		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$100.00	\$5,700.00
ESMERALDAS	\$1,650.00	\$650.00	\$600.00	\$0.00	\$800.00	\$1,500.00	\$0.00	\$600.00	\$0.00	\$600.00	\$0.00	\$50.00	\$6,450.00
GALAPAGOS	\$50.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$50.00
GUAYAS	\$3,800.00	\$5,300.00	\$100.00	\$3,400.00	\$2,000.00	\$600.00	\$1,750.00	\$1,650.00	\$2,950.00	\$2,650.00	\$1,650.00	\$750.00	\$26,600.00
IMBABURA	\$1,800.00	\$2,500.00	\$1,700.00	\$2,450.00	\$800.00	\$1,250.00	\$4,000.00	\$950.00	\$700.00	\$2,100.00	\$1,750.00	\$1,900.00	\$21,900.00
LOJA	\$2,150.00	\$500.00	\$1,200.00	\$1,300.00	\$750.00	\$1,400.00	\$600.00	\$200.00	\$1,200.00	\$2,000.00	\$1,200.00	\$0.00	\$12,500.00
LOS RIOS	\$2,600.00	\$1,500.00	\$1,800.00	\$0.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,600.00	\$50.00	\$1,000.00	\$50.00	\$800.00	\$500.00	\$11,900.00
MANABI	\$750.00	\$1,350.00	\$1,050.00	\$650.00	\$1,200.00	\$2,050.00	\$1,900.00	\$100.00	\$1,000.00	\$1,400.00	\$3,350.00	\$1,500.00	\$16,300.00
MORONA SANTIAGO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$450.00	\$0.00	\$50.00	\$0.00	\$50.00	\$550.00
NAPO	\$1,200.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$900.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$2,100.00
ORELLANA	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$50.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$650.00	\$0.00	\$0.00	\$700.00
PASTAZA	\$650.00	\$1,800.00	\$350.00	\$0.00	\$0.00	\$600.00	\$100.00	\$0.00	\$700.00	\$100.00	\$0.00	\$650.00	\$4,950.00
PICHINCHA	\$11,550.00	\$8,600.00	\$7,550.00	\$13,200.00	\$9,300.00	\$11,250.00	\$14,600.00	\$7,650.00	\$7,000.00	\$11,100.00	\$13,850.00	\$15,400.00	\$131,050.00
SANTA ELENA	\$0.00	\$400.00	\$400.00	\$0.00	\$2,400.00	\$600.00	\$100.00	\$0.00	\$200.00	\$50.00	\$0.00	\$250.00	\$4,400.00
SANTO DOMINGO	\$400.00	\$50.00	\$600.00	\$0.00	\$500.00	\$250.00	\$1,300.00	\$50.00	\$250.00	\$1,850.00	\$950.00	\$250.00	\$6,450.00
SUCUMBIOS	\$50.00	\$750.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$200.00	\$300.00	\$100.00	\$150.00	\$0.00	\$50.00	\$0.00	\$1,600.00
TUNGURAHUA	\$2,600.00	\$800.00	\$3,600.00	\$1,200.00	\$1,500.00	\$1,700.00	\$2,200.00	\$1,800.00	\$1,000.00	\$1,850.00	\$400.00	\$2,050.00	\$20,700.00
ZAMORA CHINCHIPE	\$0.00	\$200.00	\$0.00	\$0.00	\$50.00	\$900.00	\$50.00	\$1,250.00	\$700.00	\$0.00	\$600.00	\$100.00	\$3,850.00
TOTAL	\$36,300.00	\$30,100.00	\$24,500.00	\$28,650.00	\$24,350.00	\$28,600.00	\$33,500.00	\$17,800.00	\$20,550.00	\$26,850.00	\$29,850.00	\$27,750.00	\$328,800.00

Tabla 32: Consolidado Mensual

Ranking por Provincias

PROVINCIA	DISCAPACIDAD	PATERNIDAD	SOCIAL	EXEQUIAL	DESASTRES ESPECÍFICOS	TOTAL POR PROVINCIA
PICHINCHA	\$ 25.300,00	\$ 5.150,00	\$ 21.800,00	\$ 78.000,00	\$ 800,00	\$ 131.050,00
GUAYAS	\$ 5.100,00	\$ 1.300,00	\$ 2.800,00	\$ 17.400,00	0	\$ 26.600,00
CHIMBORAZO	\$ 1.800,00	\$ 1.250,00	\$ 3.400,00	\$ 19.800,00	0	\$ 26.250,00
IMBABURA	\$ 1.900,00	\$ 550,00	\$ 1.450,00	\$ 18.000,00	0	\$ 21.900,00
TUNGURAHUA	\$ 3.600,00	\$ 150,00	\$ 4.350,00	\$ 12.600,00	0	\$ 20.700,00
MANABI	\$ 1.000,00	\$ 1.200,00	\$ 1.500,00	\$ 12.600,00	0	\$ 16.300,00
LOJA	\$ 2.100,00	\$ 650,00	\$ 2.550,00	\$ 7.200,00	0	\$ 12.500,00
LOS RIOS	\$ 2.500,00	\$ 400,00	\$ 1.200,00	\$ 7.800,00	0	\$ 11.900,00
COTOPAXI	\$ 1.400,00	\$ 600,00	\$ 1.200,00	\$ 7.200,00	0	\$ 10.400,00
ESMERALDAS	\$ 500,00	\$ 150,00	\$ 600,00	\$ 5.200,00	0	\$ 6.450,00
SANTO DOMINGO	\$ 2.200,00	\$ 650,00	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00	0	\$ 6.450,00
BOLIVAR	\$ 1.100,00	\$ 150,00	0	\$ 4.800,00	0	\$ 6.050,00
EL ORO	\$ 400,00	\$ 500,00	0	\$ 4.800,00	0	\$ 5.700,00
PASTAZA	0	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 4.200,00	0	\$ 4.950,00
SANTA ELENA	\$ 600,00	\$ 200,00	\$ 600,00	\$ 3.000,00	0	\$ 4.400,00
AZUAY	\$ 200,00	0	\$ 800,00	\$ 3.000,00	0	\$ 4.000,00
ZAMORA CHINCHIPE	\$ 500,00	\$ 350,00	0	\$ 3.000,00	0	\$ 3.850,00
CAÑAR	\$ 500,00	\$ 250,00	0	\$ 2.400,00	0	\$ 3.150,00
NAPO	\$ 300,00	0	0	\$ 1.800,00	0	\$ 2.100,00
SUCUMBIOS	\$ 500,00	\$ 500,00	0	\$ 600,00	0	\$ 1.600,00
CARCHI	\$ 300,00	0	\$ 300,00	\$ 600,00	0	\$ 1.200,00
ORELLANA	0	\$ 100,00	0	\$ 600,00	0	\$ 700,00
MORONA SANTIAGO	0	\$ 150,00	\$ 400,00	0	0	\$ 550,00
GALAPAGOS	0	\$ 50,00	0	0	0	\$ 50,00
TOTAL AYUDA SOCIAL	\$ 51.800,00	\$ 14.750,00	\$ 44.450,00	\$ 217.000,00	\$ 800,00	\$ 328.800,00

Tabla 33: Ranking por Provincias

Ayudas Entregadas 2025

TIPO DE AYUDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
PATERNIDAD	\$1.100	\$1.250	\$850	\$650	\$1.750	\$1.100	\$1.600	\$1.200	\$1.750	\$1.050	\$850	\$1.900	\$15.050
DESASTRES	0	0	0	\$400,00	0	0	0	0	0	0	0	\$400,00	\$800
DISCAPACIDAD	\$3.800	\$5.500	\$3.300	\$3.600	\$6.300	\$6.000	\$5.800	\$3.100	\$3.900	\$5.400	\$3.000	\$1.800	\$51.500
EXEQUIAL	\$27.700	\$21.000	\$16.800	\$22.800	\$12.000	\$17.400	\$18.600	\$11.400	\$12.600	\$16.800	\$20.700	\$19.200	\$217.000
SOCIAL	\$3.700	\$2.350	\$3.550	\$1.200	\$4.300	\$4.100	\$7.500	\$2.100	\$2.300	\$3.600	\$5.300	\$4.450	\$44.450
TOTAL	\$36.300	\$30.100	\$24.500	\$28.650	\$24.350	\$28.600	\$33.500	\$17.800	\$20.550	\$26.850	\$29.850	\$27.750	\$328.800

Tabla 34: Ayudas Entregadas

Actividades Destacadas

Recepción y registro de solicitudes

- Atención a los socios y familiares que presentan solicitudes de ayuda social.
- Revisión de requisitos y verificación de documentación de respaldo (informes o certificados médicos, historia clínica, facturas, etc.).
- Registro de los trámites en el sistema

Evaluación y gestión de casos

- Revisión de cada solicitud conforme al Reglamento de Ayuda Social.
- Coordinación con el médico evaluador para la validación de informes y determinación de procedencia de la ayuda.
- Clasificación de casos según la ayuda presentada: Enfermedad Catastrófica, Cirugías de Emergencias, Exequial, Discapacidad, Bono de Paternidad/Maternidad

Control y archivo documental

- Organización y archivo físico de los oficios de solicitudes de provincia y sede Nacional.
- Registro de casos aprobados y negados, con sus respectivos sustentos.
- Reportes estadísticos en Dashboard para Presidencia.

Casos especiales

- Identificación de inconsistencias en pagos o registros duplicados para su corrección inmediata.
- Recepción y trámite de reclamos o quejas de los socios
- Coordinación con Presidencia para decisiones en situaciones excepcionales.

Autorización y seguimiento de pagos

- Preparación de oficios y reportes para aprobación de ayudas económicas.
- Coordinar con el Departamento de Tesorería el listado de socios pagados y que nos ayude con el comprobante de ser necesario.

Atención y acompañamiento a socios

- Resolución de inquietudes sobre el estado de trámites.
- Orientación sobre requisitos, tiempos de respuesta y reglamento vigente.
- Atención presencial, telefónica y vía WhatsApp.

Conclusiones

Durante los meses de enero a diciembre de 2025, el Departamento de Ayuda Social mantuvo una gestión eficiente y ordenada, asegurando la correcta asignación de recursos económicos y la atención oportuna a los socios. Las ayudas exequiales continuaron representando el mayor porcentaje del monto total entregado, seguidas por las ayudas de carácter social y por discapacidad.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

DEPARTAMENTO COMPRAS

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Departamento de Compras

El presente informe tiene como propósito detallar las actividades y procedimientos de adquisición llevados a cabo por el Departamento de Compras durante el ejercicio fiscal 2025 (enero a diciembre). Mediante este documento se analiza la eficiencia de las gestiones anuales y la coherencia de las decisiones adoptadas en relación con las necesidades y prioridades institucionales.

Del examen efectuado se concluye que las compras de bienes y contratación de servicios en el período evaluado respondieron de manera oportuna a los requerimientos operativos del Club, cumpliendo con los objetivos estratégicos y fortaleciendo los procesos administrativos.

Objetivos Alcanzados en el Año

- **Articulación con áreas solicitantes:** Se mantuvo una comunicación constante para asegurar especificaciones claras en los requerimientos.
- **Planificación y priorización:** Gestión de adquisiciones alineada a las necesidades operativas reales y asignación responsable de recursos.
- **Abastecimiento local:** Fomento de proveedores locales y regionales para optimizar costos logísticos.
- **Estandarización de procesos:** Implementación de criterios y formatos uniformes para mejorar la transparencia y control interno.

Resumen Ejecutivo

Durante el año 2025, el Club de Clases y Policías realizó gestiones enfocadas en el mantenimiento de infraestructura, contratación de servicios técnicos y reposición de insumos. Todas las adquisiciones se realizaron bajo la normativa aplicable, garantizando transparencia y ejecución presupuestaria eficiente, que representaron un monto total de \$221.210,00, valor que contempla las correspondientes deducciones por concepto de retenciones. Las gestiones efectuadas estuvieron orientadas a cubrir necesidades prioritarias de las diferentes áreas operativas, garantizando la continuidad de los servicios, el mantenimiento de las instalaciones y la reposición oportuna de insumos.

Ejecución Mensual Consolidada

A continuación, se presenta la evolución mensual consolidada de los gastos ejecutados por el Departamento de Compras entre enero y diciembre de 2025.

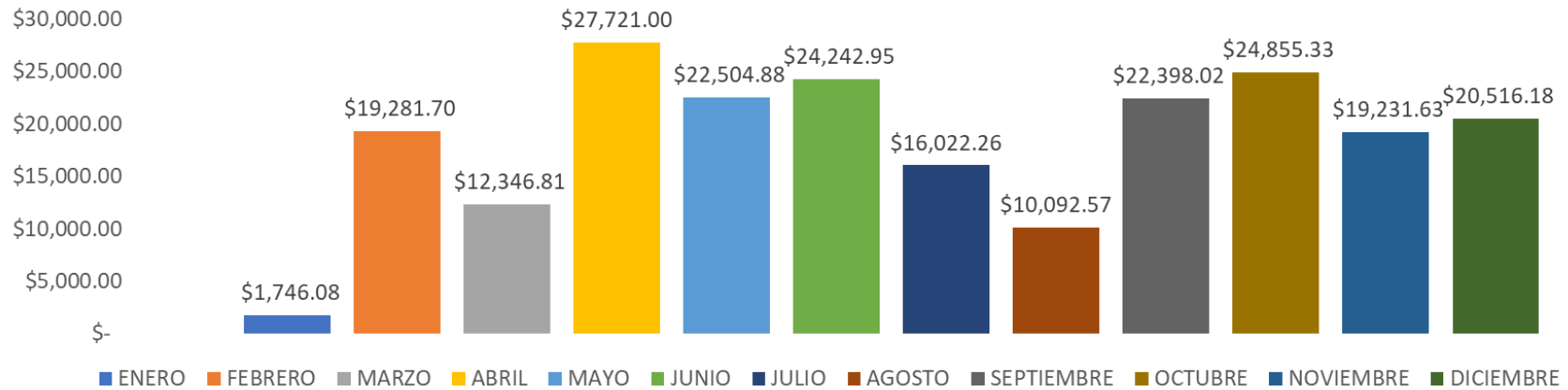


Tabla 35: Ejecución Mensual Consolidada

Este gráfico permite visualizar el comportamiento de la ejecución presupuestaria a lo largo del período, destacando los meses con mayor inversión vinculados a proyectos estratégicos, mantenimiento de infraestructura y adquisición de equipos prioritarios.

Distribución de Gastos por Provincia y Mes

La siguiente tabla presenta el detalle consolidado de las compras mensuales en cada provincia, permitiendo visualizar la distribución territorial y temporal de los recursos gestionados por el Departamento de Compras durante el período enero–diciembre de 2025.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SEDE NACIONAL	\$ 389,18	\$ 4.447,27	\$ 2.590,99	\$ 10.514,05	\$ 2.107,79	\$ 4.357,71	\$4.885,83	\$ 954,30	\$ 11.066,79	\$ 8.258,07	\$ 3.616,96	\$5.778,41	\$ 58.967,35
PICHINCHA	\$ -	\$ 7.283,43	\$ 226,97	\$ 6.091,07	\$ 931,04	\$ 1.388,52			\$ 876,41	\$ 2.998,75	\$ 490,19	\$ 512,53	\$ 20.798,91
GUAYAS	\$ -	\$ 406,63		\$ 1.299,05	\$ 953,36			\$ 4.411,66	\$ 1.294,29	\$ 1.331,64		\$ 2.621,70	\$ 12.318,33
MANABI	\$ -	\$ 813,94	\$ 1.063,92		\$ 4.447,62	\$ 610,50	\$ 3.272,21	\$ 982,60	\$ 2.483,33	\$ 1.195,00	\$ 1.581,94	\$ 2.060,11	\$ 18.511,17
CHIMBORAZO	\$ -	\$ 639,27	\$ 306,39	\$ 1.149,77			\$ 500,00				\$ 1.628,00	\$ 175,05	\$ 4.398,48
AZUAY	\$ -	\$ 198,58		\$ 100,00	\$ 511,97						\$ 1.120,00		\$ 1.930,55
LOJA	\$ -	\$ -				\$ 135,96							\$ 135,96
LOS RIOS	\$ -	\$ 332,08	\$ 250,59	\$ 214,68	\$ 4.570,71	\$ 1.962,50	\$3.757,05		\$ 3.516,21	\$ 350,00	\$ 398,66	\$ 300,00	\$ 15.652,48
TUNGURAHUA	\$ -	\$ 442,98	\$ 707,90	\$ 93,59		\$ 185,00	\$ 244,68			\$ 3.866,50		\$3.718,55	\$ 9.259,20
CARCHI	\$ -	\$ -				\$ 168,47			\$ 520,11	\$ 365,97	\$ 195,75		\$ 1.250,30
IMBABURA	\$ 132,25	\$ -			\$ 123,06	\$ 770,11				\$ 2.791,61	\$ 1.250,00	\$1.645,69	\$ 6.712,72
COTOPAXI	\$ -	\$ 639,27		\$ 1.998,22	\$ 565,50		\$705,88					\$ 225,00	\$ 4.133,87
ESMERALDAS	\$ 655,50	\$ 423,85		\$ 132,00		\$ 1.322,51	\$ 787,90	\$ 1.570,93	\$ 507,93		\$ 4.945,91		\$ 10.346,53
CAÑAR	\$ 323,05	\$ 2.076,30	\$ 5.562,65	\$ 5.437,50	\$ 7.385,28	\$ 12.661,88	\$1.595,97	\$ 2.096,10	\$ 1.233,71	\$ 920,16	\$ 1.393,33		\$ 40.685,93
PASTAZA	\$ 30,00	\$ -	\$ 420,00		\$ 29,70	\$ 29,70							\$ 509,40
ZAMORA	\$ 216,10	\$ 1.358,10	\$ 747,99	\$ 115,48	\$ 628,24	\$ 83,98	\$272,74		\$ 379,13	\$ 197,24	\$ 706,87	\$ 1.432,00	\$ 6.137,87
SUCUMBIOS	\$ -	\$ -									\$ 1.904,02	\$ 1.904,02	\$ 3.808,04
SANTA ELENA	\$ -	\$ -	\$ 320,00										\$ 320,00
BOLIVAR			\$ 400,00	\$ 575,59						\$ 2.503,42		\$ 143,12	\$ 3.622,13
SANTO DOMINGO	\$ -	\$ 220,00				\$ 566,11		\$ 76,98		\$ 76,97			\$ 940,06
ORELLANA					\$ 250,61								\$ 250,61
NAPO									\$ 520,11				\$ 520,11
TOTAL	\$ 1.746,08	\$ 19.281,70	\$ 12.547,40	\$27.721,00	\$ 22.504,88	\$ 24.242,95	\$16.022,26	\$10.092,57	\$ 22.398,02	\$ 24.855,33	\$ 19.231,63	\$ 20.516,18	\$221.210,00

Tabla 36: Distribución de gastos por Provincia y Mes

Distribución de Gastos por Provincia y Categoría – Parte 1

El siguiente detalle presenta la distribución de los recursos ejecutados entre enero y diciembre de 2025, desagregados por provincia y categoría de gasto, evidenciando el alcance territorial y la diversidad de rubros gestionados.

PROVINCIAS	ACARREOS Y ENCOMIENDAS	ACTIVOS MENORES	AGASAJOS	ASAMBLEA GENERAL ANUAL	ATENCION SOCIOS	EDIFICIOS	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	EQUIPOS DE OFICINA	GAS DOMESTICO	GASTOS ACTIVOS MENORES	GASTOS CAFETERIA	GASTOS SUMINISTROS OFICINA	HONORARIOS PROFESIONALES	MANTENIMIENTO Y REPARACION EDIFICIOS	MANTENIMIENTO Y REPARACION EDIFICIOS	MANTENIMIENTO Y REPARACION EQUIPOS	MANTENIMIENTOS VARIOS
AZUAY					\$ 153,19	\$ 100,00		\$ 1.120,00								\$ 358,78	
BOLIVAR														\$ 3.046,54		\$ 325,00	
CAÑAR						\$ 10.875,00	\$ 1.722,60	\$ 1.190,01		\$ 217,50				\$ 778,24		\$ 13.302,80	
CARCHI							\$ 520,11			\$ 195,75						\$ 168,47	
CHIMBORAZO																\$ 3.452,82	
COTOPAXI					\$ 225,00			\$ 610,00								\$ 1.573,99	
ESMERALDAS					\$ 507,93			\$ 1.115,27		\$ 570,93			\$ 525,00	\$ 2.921,46		\$ 2.327,31	
GUAYAS							\$ 406,63			\$ 304,50						\$ 1.776,64	
IMBABURA							\$ 520,11							\$ 5.819,55		\$ 373,06	
LOJA																	
LOS RIOS		\$ 332,08			\$ 350,00			\$ 214,68							\$ 510,43	\$ 12.350,25	
MANABI					\$ 812,68	\$ 3.272,21	\$ 654,35	\$ 1.912,21						\$ 3.637,76		\$ 5.238,01	
NAPO							\$ 520,11										
ORELLANA							\$ 250,61										
PASTAZA					\$ 89,40								\$ 420,00				
PICHINCHA		\$ 332,08												\$ 7.553,91		\$ 9.570,67	\$ 80,86
SANTA ELENA																	
SANTO DOMINGO							\$ 740,11									\$ 46,00	
SEDE NACIONAL	\$ 26,38		\$ 158,53	\$ 258,11	\$ 1.839,82		\$ 7.932,12	\$ 1.461,19		\$ 1.743,69	\$ 1.012,12	\$ 2.562,99	\$ 295,20	\$ 8.328,27		\$ 17.786,41	\$ 149,50
SUCUMBIOS														\$ 3.808,04			
TUNGURAHUA					\$ 244,68		\$ 203,32							\$ 7.824,71		\$ 419,53	
ZAMORA		\$ 1.398,00							\$ 496,91	\$ 706,87				\$ 2.177,97		\$ 556,03	
Total	\$ 26,38	\$ 2.062,16	\$ 158,53	\$ 258,11	\$ 4.222,70	\$ 14.247,21	\$ 13.470,07	\$ 7.623,36	\$ 496,91	\$ 3.739,24	\$ 1.012,12	\$ 2.562,99	\$ 1.240,20	\$ 45.896,45	\$ 510,43	\$ 69.625,77	\$ 230,36

Tabla 37: Distribución de Gastos por Provincia y Categoría - Parte 1

Distribución de Gastos por Provincia y Categoría – Parte 2

PROVINCIAS	MANTENIMIENTOS VEHICULOS	MAQUINARIA Y EQUIPOS	MUEBLES Y ENSERES	OTROS GASTOS	PROMOCION Y PUBLICIDAD	SUMINISTROS DE COMPUTACION	TICKETS AEREOS Y PASAJES INTERPROVINCIALES	TRABAJOS OCASIONALES	UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	Total general
AZUAY		\$ 198,58								\$ 1.930,55
BOLIVAR						\$ 250,59				\$ 3.622,13
CAÑAR		\$ 11.811,75			\$ 788,03					\$ 40.685,93
CARCHI		\$ 365,97								\$ 1.250,30
CHIMBORAZO		\$ 639,27						\$ 306,39		\$ 4.398,48
COTOPAXI		\$ 1.724,88								\$ 4.133,87
ESMERALDAS		\$ 2.378,63								\$ 10.346,53
GUAYAS		\$ 9.830,56								\$ 12.318,33
IMBABURA										\$ 6.712,72
LOJA					\$ 135,96					\$ 135,96
LOS RIOS		\$ 1.644,45				\$ 250,59				\$ 15.652,48
MANABI		\$ 2.706,82		\$ 150,00				\$ 100,00	\$ 27,13	\$ 18.511,17
NAPO										\$ 520,11
ORELLANA										\$ 250,61
PASTAZA										\$ 509,40
PICHINCHA		\$ 2.978,21	\$ 194,66		\$ 88,52					\$ 20.798,91
SANTA ELENA			\$ 320,00							\$ 320,00
SANTO DOMINGO					\$ 153,95					\$ 940,06
SEDE NACIONAL	\$ 890,07		\$ 6.497,50		\$ 5.752,61	\$ 1.751,97	\$ 390,00	\$ 90,00	\$ 40,87	\$ 58.967,35
SUCUMBIOS										\$ 3.808,04
TUNGURAHUA		\$ 473,37							\$ 93,59	\$ 9.259,20
ZAMORA		\$ 802,09								\$ 6.137,87
Total	\$ 890,07	\$ 35.554,58	\$ 7.012,16	\$ 150,00	\$ 6.919,07	\$ 2.253,15	\$ 390,00	\$ 190,00	\$ 467,98	\$221.210,00

Tabla 38: Distribución de Gastos por Provincia y Categoría - Parte 2

Optimización y Ahorros Generados por Mes

A través de una gestión eficiente de adquisiciones y procesos de negociación con proveedores, el Departamento de Compras ha logrado importantes ahorros institucionales, garantizando el uso responsable y estratégico de los recursos.

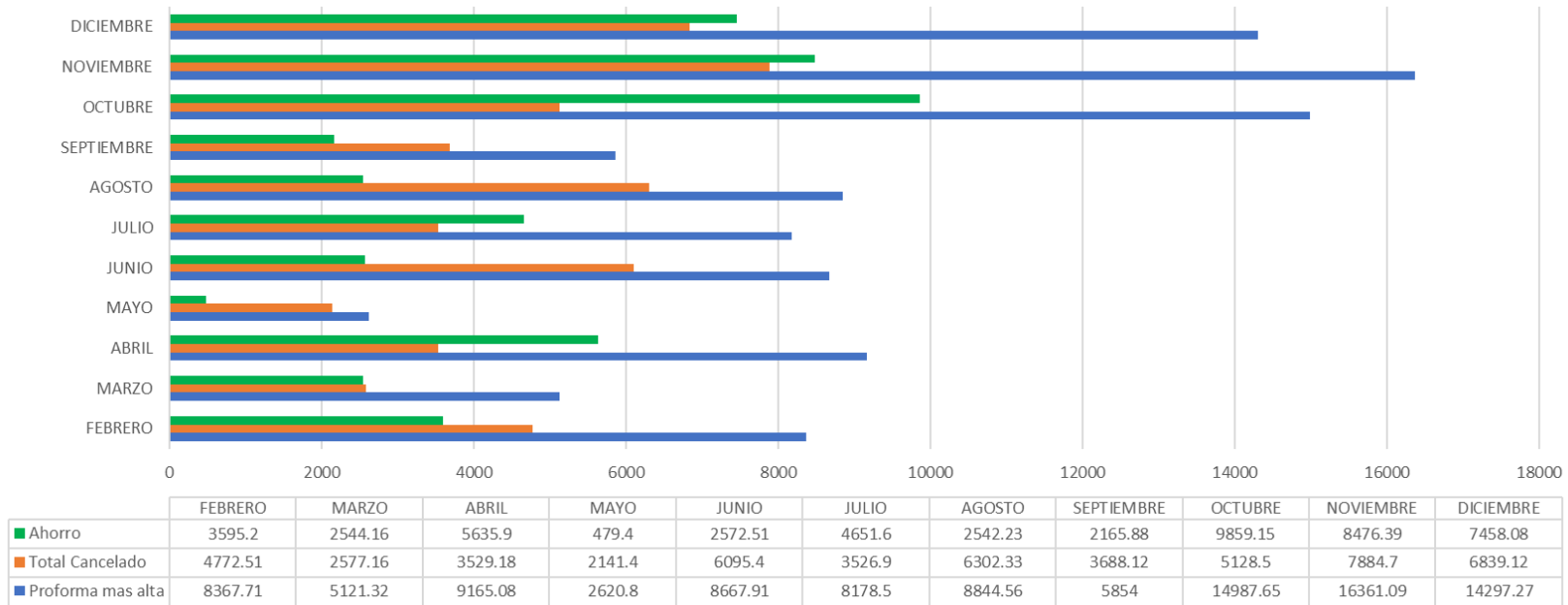


Tabla 39: Optimización y Ahorros Generados por Mes

- **Proforma más Alta:** Representa el costo más alto ofrecido por los proveedores considerados durante el proceso de adquisición.
- **Total Cancelado:** Indica el costo finalmente negociado y adquirido por el departamento después de la negociación y el proceso de licitación.
- **Ahorro:** Refleja la diferencia entre el costo mayor y el costo adquirido, representando el ahorro generado por el Departamento de Compras en cada mes.

Optimización y Ahorros Generados por Categoría

El análisis comparativo entre las proformas más altas y los montos finalmente contratados permite evidenciar los ahorros institucionales generados en cada categoría, resultado de procesos de negociación, revisión técnica y optimización presupuestaria.

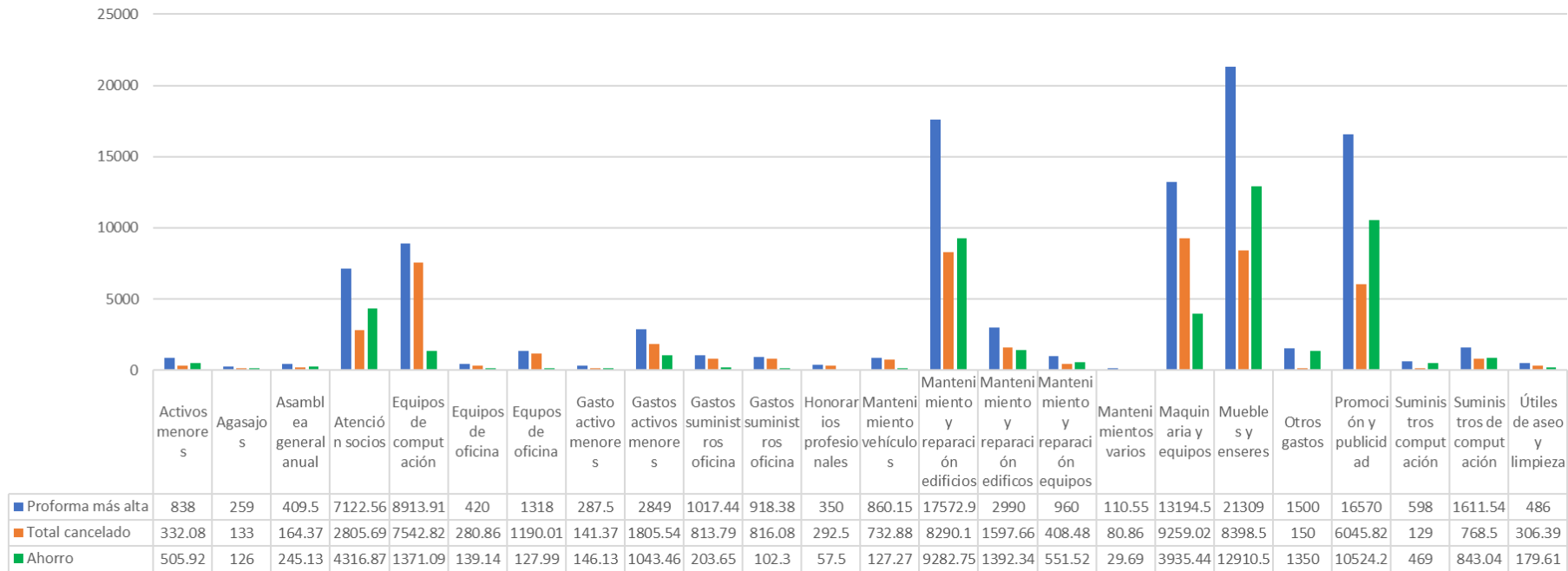


Tabla 40: Optimización y Ahorros Generados por Categoría

Distribución de Recursos por Provincia – Parte 1

El siguiente detalle presenta la distribución de los recursos ejecutados entre enero y diciembre de 2025, desagregados por provincia y categoría de gasto, evidenciando el alcance territorial y la diversidad de rubros gestionados.

PROVINCIAS	ACARREOS Y ENCOMIENDAS	ACTIVOS MENORES	AGASAJOS	ASAMBLEA GENERAL ANUAL	ATENCION SOCIOS	EDIFICIOS	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	EQUIPOS DE OFICINA	GAS DOMESTICO	GASTOS ACTIVOS MENORES	GASTOS CAFETERIA	GASTOS SUMINISTROS OFICINA	HONORARIOS PROFESIONALES	MANTENIMIENTO Y REPARACION EDIFICIOS
AZUAY					\$ 153,19	\$ 100,00		\$ 1.120,00						
BOLIVAR														\$ 3.046,54
CAÑAR						\$ 10.875,00	\$ 1.722,60	\$ 1.190,01		\$ 217,50				\$ 778,24
CARCHI							\$ 520,11			\$ 195,75				
CHIMBORAZO														
COTOPAXI					\$ 225,00			\$ 610,00						
ESMERALDAS					\$ 507,93			\$ 1.115,27		\$ 570,93			\$ 525,00	\$ 2.921,46
GUAYAS							\$ 406,63			\$ 304,50				
IMBABURA							\$ 520,11							\$ 5.819,55
LOJA														
LOS RIOS		\$ 332,08			\$ 350,00			\$ 214,68						
MANABI					\$ 812,68	\$ 3.272,21	\$ 654,35	\$ 1.912,21						\$ 3.637,76
NAPO							\$ 520,11							
ORELLANA							\$ 250,61							
PASTAZA					\$ 89,40								\$ 420,00	
PICHINCHA		\$ 332,08												\$ 7.553,91
SANTA ELENA														
SANTO DOMINGO							\$ 740,11							
SEDE NACIONAL	\$ 26,38		\$ 158,53	\$ 258,11	\$ 1.839,82		\$ 7.932,12	\$ 1.461,19		\$ 1.743,69	\$ 1.012,12	\$ 2.562,99	\$ 295,20	\$ 8.328,27
SUCUMBIOS														\$ 3.808,04
TUNGURAHUA					\$ 244,68		\$ 203,32							\$ 7.824,71
ZAMORA		\$ 1.398,00							\$ 496,91	\$ 706,87				\$ 2.177,97
SUBTOTAL POR PROVINCIA	\$ 26,38	\$ 2.062,16	\$ 158,53	\$ 258,11	\$ 4.222,70	\$ 14.247,21	\$ 13.470,07	\$ 7.623,36	\$ 496,91	\$ 3.739,24	\$ 1.012,12	\$ 2.562,99	\$ 1.240,20	\$ 45.896,45

Tabla 41: Distribución de Recursos por Provincia - Parte 1

Distribución de Recursos por Provincia – Parte 2

PROVINCIAS	MANTENIMIENTO Y REPARACION EDIFICIOS	MANTENIMIENTO Y REPARACION EQUIPOS	MANTENIMIENTOS VARIOS	MANTENIMIENTOS VEHICULOS	MAQUINARIA Y EQUIPOS	MUEBLES Y ENSERES	OTROS GASTOS	PROMOCION Y PUBLICIDAD	SUMINISTROS DE COMPUTACION	TICKETS AEROS Y PASAJES INTERPROVINCIALES	TRABAJOS OCASIONALES	UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	TOTAL RECURSOS
AZUAY		\$ 358,78			\$ 198,58								\$ 1.930,55
BOLIVAR		\$ 325,00							\$ 250,59				\$ 3.622,13
CAÑAR		\$ 13.302,80			\$ 11.811,75			\$ 788,03					\$ 40.685,93
CARCHI		\$ 168,47			\$ 365,97								\$ 1.250,30
CHIMBORAZO		\$ 3.452,82			\$ 639,27							\$ 306,39	\$ 4.398,48
COTOPAXI		\$ 1.573,99			\$ 1.724,88								\$ 4.133,87
ESMERALDAS		\$ 2.327,31			\$ 2.378,63								\$ 10.346,53
GUAYAS		\$ 1.776,64			\$ 9.830,56								\$ 12.318,33
IMBABURA		\$ 373,06											\$ 6.712,72
LOJA								\$ 135,96					\$ 135,96
LOS RIOS	\$ 510,43	\$ 12.350,25			\$ 1.644,45				\$ 250,59				\$ 15.652,48
MANABI		\$ 5.238,01			\$ 2.706,82		\$ 150,00				\$ 100,00	\$ 27,13	\$ 18.511,17
NAPO													\$ 520,11
ORELLANA													\$ 250,61
PASTAZA													\$ 509,40
PICHINCHA		\$ 9.570,67	\$ 80,86		\$ 2.978,21	\$ 194,66		\$ 88,52					\$ 20.798,91
SANTA ELENA						\$ 320,00							\$ 320,00
SANTO DOMINGO		\$ 46,00						\$ 153,95					\$ 940,06
SEDE NACIONAL		\$ 17.786,41	\$ 149,50	\$ 890,07		\$ 6.497,50		\$ 5.752,61	\$ 1.751,97	\$ 390,00	\$ 90,00	\$ 40,87	\$ 58.967,35
SUCUMBIOS													\$ 3.808,04
TUNGURAHUA		\$ 419,53			\$ 473,37							\$ 93,59	\$ 9.259,20
ZAMORA		\$ 556,03			\$ 802,09								\$ 6.137,87
TOTAL POR PROVINCIA	\$ 510,43	\$ 69.625,77	\$ 230,36	\$ 890,07	\$ 35.554,58	\$ 7.012,16	\$ 150,00	\$ 6.919,07	\$ 2.253,15	\$ 390,00	\$ 190,00	\$ 467,98	\$221.210,00

Tabla 42: Distribución de Recursos por Provincia - Parte 2

Cuadro Consolidado de Recursos Utilizados en Compras

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SEDE NACIONAL	\$ 389,18	\$ 4.447,27	\$ 2.590,99	\$ 10.514,05	\$ 2.107,79	\$ 4.357,71	\$4.885,83	\$ 954,30	\$ 11.066,79	\$ 8.258,07	\$ 3.616,96	\$5.778,41
PICHINCHA	\$ -	\$ 7.283,43	\$ 226,97	\$ 6.091,07	\$ 931,04	\$ 1.388,52			\$ 876,41	\$ 2.998,75	\$ 490,19	\$ 512,53
GUAYAS	\$ -	\$ 406,63		\$ 1.299,05	\$ 953,36			\$ 4.411,66	\$ 1.294,29	\$ 1.331,64		\$ 2.621,70
MANABI	\$ -	\$ 813,94	\$ 1.063,92		\$ 4.447,62	\$ 610,50	\$ 3.272,21	\$ 982,60	\$ 2.483,33	\$ 1.195,00	\$ 1.581,94	\$ 2.060,11
CHIMBORAZO	\$ -	\$ 639,27	\$ 306,39	\$ 1.149,77			\$ 500,00				\$ 1.628,00	\$ 175,05
AZUAY	\$ -	\$ 198,58		\$ 100,00	\$ 511,97						\$ 1.120,00	
LOJA	\$ -	\$ -				\$ 135,96						
LOS RIOS	\$ -	\$ 332,08	\$ 250,59	\$ 214,68	\$ 4.570,71	\$ 1.962,50	\$3.757,05		\$ 3.516,21	\$ 350,00	\$ 398,66	\$ 300,00
TUNGURAHUA	\$ -	\$ 442,98	\$ 707,90	\$ 93,59		\$ 185,00	\$ 244,68			\$ 3.866,50		\$3.718,55
CARCHI	\$ -	\$ -				\$ 168,47			\$ 520,11	\$ 365,97	\$ 195,75	
IMBABURA	\$ 132,25	\$ -			\$ 123,06	\$ 770,11				\$ 2.791,61	\$ 1.250,00	\$1.645,69
COTOPAXI	\$ -	\$ 639,27		\$ 1.998,22	\$ 565,50		\$705,88					\$ 225,00
ESMERALDAS	\$ 655,50	\$ 423,85		\$ 132,00		\$ 1.322,51	\$ 787,90	\$ 1.570,93	\$ 507,93		\$ 4.945,91	
CAÑAR	\$ 323,05	\$ 2.076,30	\$ 5.562,65	\$ 5.437,50	\$ 7.385,28	\$ 12.661,88	\$1.595,97	\$ 2.096,10	\$ 1.233,71	\$ 920,16	\$ 1.393,33	
PASTAZA	\$ 30,00	\$ -	\$ 420,00		\$ 29,70	\$ 29,70						
ZAMORA	\$ 216,10	\$ 1.358,10	\$ 747,99	\$ 115,48	\$ 628,24	\$ 83,98	\$272,74		\$ 379,13	\$ 197,24	\$ 706,87	\$ 1.432,00
SUCUMBIOS	\$ -	\$ -									\$ 1.904,02	\$ 1.904,02
SANTA ELENA	\$ -	\$ -	\$ 320,00									
BOLIVAR			\$ 400,00	\$ 575,59						\$ 2.503,42		\$ 143,12
SANTO DOMINGO	\$ -	\$ 220,00				\$ 566,11		\$ 76,98		\$ 76,97		
ORELLANA					\$ 250,61							
NAPO									\$ 520,11			
TOTAL	\$ 1.746,08	\$ 19.281,70	\$ 12.597,40	\$27.721,00	\$ 22.504,88	\$ 24.242,95	\$16.022,26	\$10.092,57	\$ 22.398,02	\$ 24.855,33	\$ 19.231,63	\$ 20.516,18

Tabla 43: Cuadro Consolidado de Recursos Utilizados en Compras

TOTAL RECURSOS UTILIZADOS

\$221,210.00

Distribución Porcentual de Compras por Mes

El siguiente gráfico muestra el porcentaje que representa cada mes dentro del total de compras realizadas en el período enero–diciembre de 2025, permitiendo identificar la concentración de la ejecución en los meses de mayor actividad.

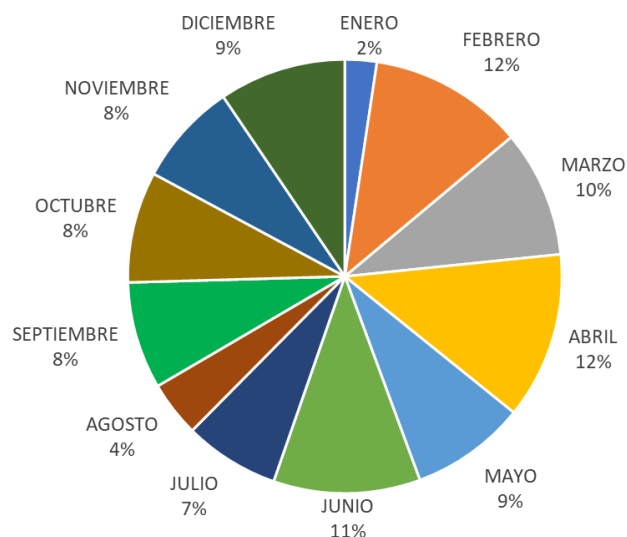


Tabla 44: Distribución Porcentual de Compras por Mes

Proyección de Avances y Mejora Continua

El Departamento de Compras proyecta acciones orientadas a fortalecer los procesos de adquisición, mejorar la eficiencia operativa y consolidar una gestión más moderna, transparente y alineada a los objetivos institucionales.

- Implementar un sistema digital de trazabilidad para optimizar el control y seguimiento de adquisiciones en tiempo real.
- Establecer convenios marco con proveedores estratégicos, garantizando mejores precios, tiempos de entrega y condiciones de servicio.
- Crear mecanismos ágiles para compras urgentes, manteniendo transparencia y control presupuestario.
- Fortalecer la capacitación interna en planificación y formulación de requerimientos para mejorar la eficiencia desde las provincias.

Impacto Institucional

A través de una gestión técnica, planificada y estratégica, el Departamento de Compras ha generado un impacto significativo en el fortalecimiento institucional, optimizando recursos, ampliando la cobertura territorial y contribuyendo directamente al cumplimiento de los objetivos institucionales.

- Ejecución eficiente de \$221.210,00, garantizando el abastecimiento oportuno a 17 provincias.
- Ahorros institucionales significativos, alcanzados mediante negociaciones, revisión técnica y la consolidación de compras que permitió reducir recargos por envíos y optimizar logística.

- Fortalecimiento de infraestructura, mantenimiento y equipamiento, mejorando la operatividad institucional a nivel nacional.
- Cobertura territorial consolidada, asegurando atención oportuna a necesidades locales.

Conclusiones

Consolidación de la gestión de adquisiciones:

Durante el año 2025, el Departamento de Compras evidenció una gestión sostenida y organizada de los procesos de adquisición, orientada a garantizar el abastecimiento oportuno de bienes y servicios requeridos para el normal desarrollo de las actividades institucionales, así como al apoyo de áreas clave para el cierre del período fiscal.

Ejecución presupuestaria alineada al cierre del ejercicio:

La administración de los recursos asignados se realizó de manera prudente y planificada, priorizando los requerimientos esenciales y asegurando una utilización eficiente del presupuesto disponible, en concordancia con los lineamientos establecidos para el cierre del ejercicio económico.

Cumplimiento de la normativa y control de procesos:

Los procedimientos ejecutados durante diciembre se desarrollaron conforme a las disposiciones legales y administrativas vigentes, fortaleciendo la trazabilidad de las adquisiciones y reafirmando el compromiso institucional con una gestión transparente y responsable de los recursos públicos.

Recomendaciones

Fortalecer la planificación anual de adquisiciones:

Se recomienda consolidar la información generada durante el período evaluado como insumo para la planificación del nuevo ejercicio fiscal, permitiendo una programación más precisa de los requerimientos y una mejor distribución de la carga operativa.

Anticipar requerimientos de cierre y arranque de año:

Se sugiere coordinar con las áreas solicitantes la identificación temprana de necesidades recurrentes y críticas, especialmente aquellas asociadas al cierre de un período y al inicio del siguiente, a fin de minimizar gestiones imprevistas.

Optimizar el seguimiento post-adquisición:

Implementar o reforzar mecanismos de control posterior permitirá evaluar de manera más efectiva el cumplimiento de plazos, condiciones contractuales y niveles de satisfacción de las áreas usuarias, contribuyendo a la mejora continua de los procesos de compra.

En conclusión, durante el periodo de enero a diciembre del 2025, el Departamento de Compras desarrolló una gestión organizada y eficaz, coherente con los lineamientos y objetivos institucionales establecidos.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
¡El bienestar de los socios es nuestra meta!

DEPARTAMENTO ACTIVOS FIJOS

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Departamento de Activos Fijos

El presente informe expone la gestión realizada por el Departamento de Activos Fijos durante el período enero – diciembre de 2025, enfocada en el control y regularización del inventario institucional.

Como parte fundamental de esta gestión, se realizó el ingreso de bienes en el módulo de activos fijos, asegurando su correcto registro en el sistema institucional. Asimismo, se ejecutaron procesos de codificación y etiquetado, garantizando la identificación y trazabilidad de cada activo.

Adicionalmente, se formalizó la asignación de bienes mediante la suscripción de actas de entrega–recepción, debidamente firmadas por los custodios y el responsable de Activos Fijos, fortaleciendo el control y la responsabilidad sobre el uso de los bienes institucionales.

Resumen Ejecutivo

El valor de los activos fijos dentro del periodo de enero a diciembre es de \$69.257,40

Como siguiente fase de gestión, se establece la necesidad de ejecutar inspecciones físicas a nivel nacional, con el fin de validar los bienes registrados en el sistema y garantizar la correspondencia entre la información digital y la existencia real de los activos.

Principales Resultados

Durante el período 2025, se alcanzaron los siguientes resultados relevantes en la gestión de activos fijos:

- Ingreso y registro de bienes en el sistema institucional y módulo de activos fijos, garantizando su control y trazabilidad.
- Conciliación y cuadro de activos correspondientes al año 2025 en coordinación con el Departamento de Contabilidad, asegurando consistencia en la información financiera.
- Etiquetado de bienes adquiridos, permitiendo su correcta identificación y control físico.
- Optimización en la distribución de activos, logrando eficiencia en el envío de bienes desde la Sede Nacional hacia las diferentes subsedes a nivel nacional.

Resultados Clave

- Inventario institucional actualizado
- Implementación de control centralizado de activos
- Información validada para auditoría y toma de decisiones

Activos Fijos Institucionales

Los valores detallados corresponden a la consolidación general de los activos fijos institucionales, integrando la información de la Sede Nacional y de las diferentes subsedes a nivel nacional.

Esta clasificación se encuentra estructurada por tipo de bien, permitiendo una visión clara de la composición del patrimonio institucional. Los valores incluyen activos tales como equipos de cómputo, muebles y enseres, maquinaria y equipo y equipos de oficina los cuales han sido debidamente registrados, codificado en el sistema institucional.

Es importante señalar que los valores presentados constituyen montos globales consolidados, resultado del proceso de registro y conciliación realizado durante el período 2025, reflejando la situación actual de los bienes institucionales.

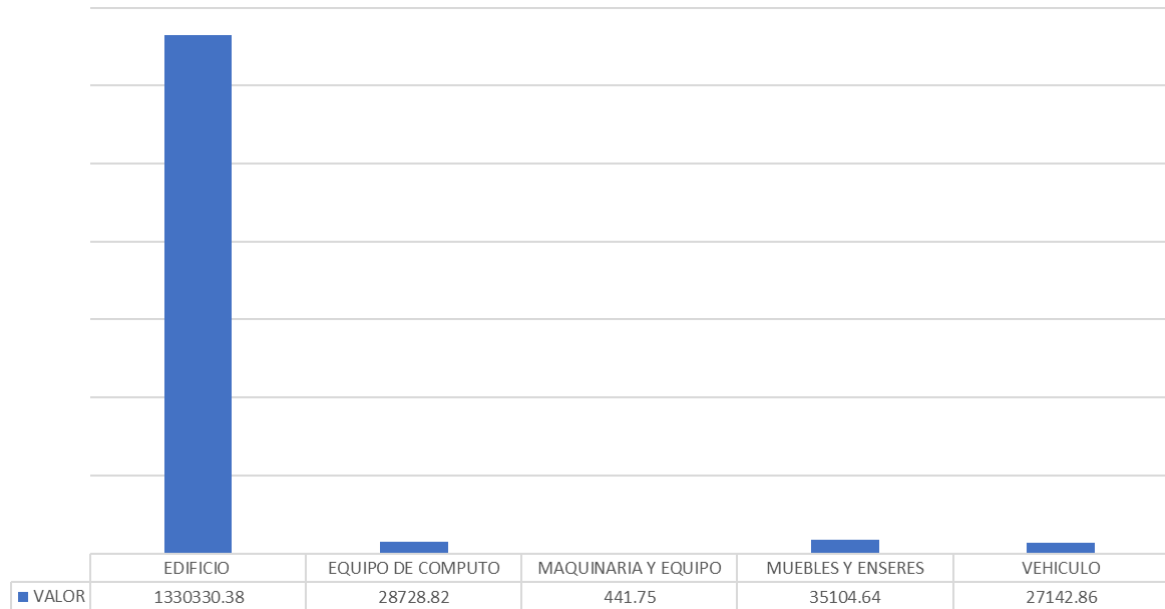


Tabla 45: Activos Fijos Institucionales

Activos Fijos de las Subsedes

Se reflejan los valores correspondientes a los activos fijos de cada subsede a nivel nacional, de acuerdo con la información registrada durante el período enero – diciembre de 2025.

Los valores presentados corresponden a los bienes adquiridos y entregados durante el año 2025, los cuales han sido debidamente incorporados al sistema institucional.

Esta información permite identificar la distribución de los activos por subsede y centro de costo, facilitando el control y seguimiento del patrimonio institucional.

CENTRO DE COSTO	EQUIPO DE COMPUTO	EQUIPO DE OFICINA	MAQUINARIA Y EQUIPO	MUEBLES Y ENSERES	TOTAL
SEDE NACIONAL	\$6.212,12	\$2.223,64	\$1.001,74	\$7.727,00	\$17.164,50
CP-1 - PICHINCHA			\$3.012,00		\$3.012,00
CP-2 - GUAYAS		\$373,91	\$6.183,51		\$6.557,42
CP-3 - EL ORO					\$0,00
CP-4 - MANABI	\$256,80	\$1.628,82	\$2.475,08		\$4.360,70
CP-5 - CHIMBORAZO			\$555,89		\$555,89
CP-6 - AZUAY		\$973,91	\$182,61		\$1.156,52
CP-7 - LOJA					\$0,00
CP-8 - LOS RIOS	\$230,43		\$1.907,63		\$2.138,06
CP-9 - TUNGURAHUA		\$186,96	\$2.463,52		\$2.650,48
CP-10 - CARCHI	\$478,26		\$516,52		\$994,78
CP-11 - BOLIVAR	\$708,69				\$708,69
CP-12 - IMBABURA	\$478,26		\$335,91		\$814,17
CP-13 - COTOPAXI			\$1.894,22		\$1.894,22
CP-14 - ESMERALDAS			\$3.857,75		\$3.857,75
CP-15 - CAÑAR		\$1.179,65	\$18.658,66		\$19.838,31
CP-16 - PASTAZA					\$0,00
CP-17 - MORONA SANTIAGO					\$0,00
CP-18 - ZAMORA			\$478,26		\$478,26
CP-19 - GALAPAGOS					\$0,00
CP-20 - NAPO	\$478,26				\$478,26
CP-21 - SUCUMBIOS	\$433,91				\$433,91
CP-22 - ORELLANA	\$708,70				\$708,70
CP-23 - SANTO DOMINGO	\$698,26				\$698,26
CP-24 - SANTA ELENA	\$478,26			\$278,26	\$756,52

Tabla 46: Activos Fijos de las Subsedes

Gráfica de los Activos Fijos de las Subsedes

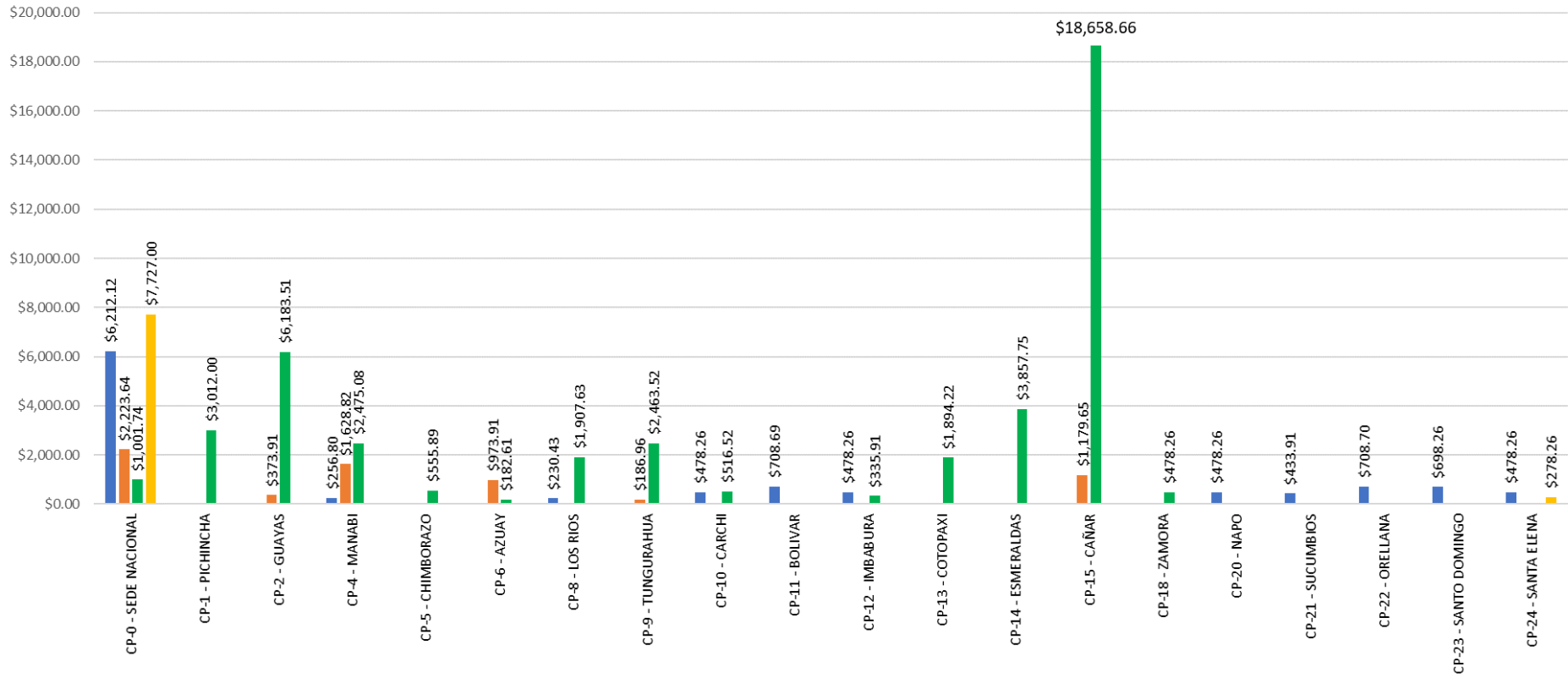


Tabla 47: Activos Fijos de las Subsedes 2

Equipos de Cómputo

En equipos de computación, se evidencia la adquisición de laptops e impresoras, las cuales han sido destinadas a los diferentes departamentos de la institución, en función de sus necesidades operativas. Adicionalmente, se adquirieron equipos específicos para el fortalecimiento del Departamento de Sistemas, contribuyendo a la mejora de la gestión tecnológica.

Cabe señalar que los valores asignados a las subsedes corresponden principalmente a la dotación de laptops e impresoras, como parte de las acciones orientadas a fortalecer la operatividad y mejorar las condiciones tecnológicas en cada una.

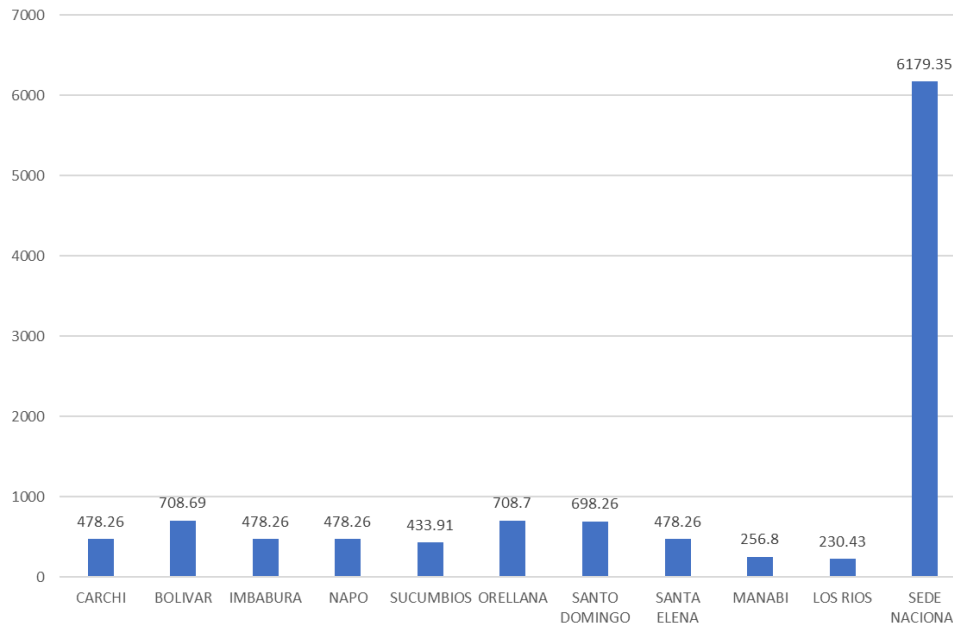


Tabla 48: Equipos de Cómputo

PROVINCIA	VALOR
CARCHI	478.26
BOLIVAR	708.69
IMBABURA	478.26
NAPO	478.26
SUCUMBIOS	433.91
ORELLANA	708.7
SANTO DOMINGO	698.26
SANTA ELENA	478.26
MANABI	256.8
LOS RIOS	230.43
SEDE NACIONAL	6179.35
TOTAL	11129.18

Equipos de Oficina

La implementación de estos equipos contribuye a mejorar las condiciones de funcionamiento de las instalaciones, optimizar la gestión interna y elevar los estándares de atención y servicio dirigidos a los socios.

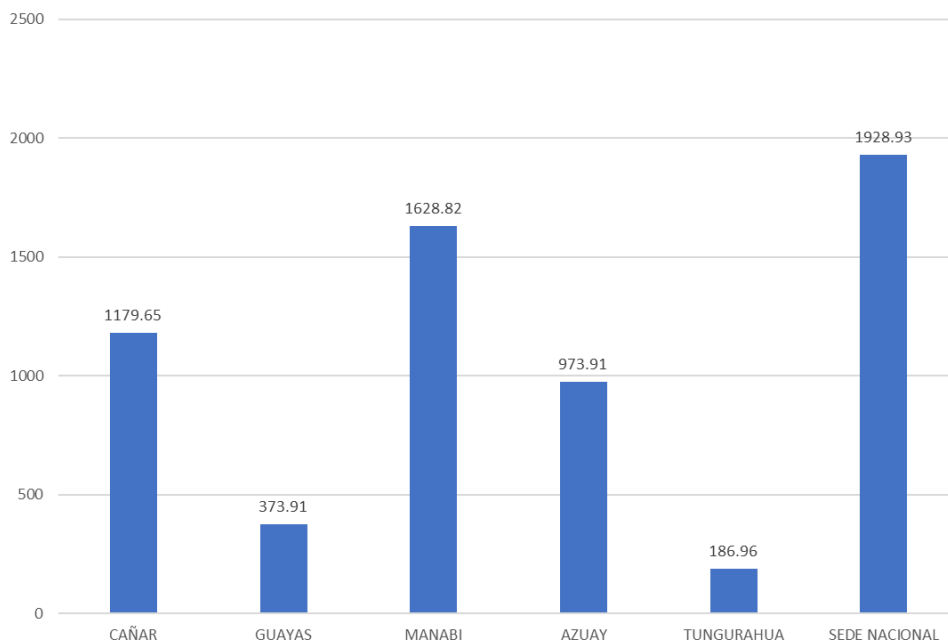


Tabla 49: Equipos de Oficina

PROVINCIA	VALOR
CAÑAR	1179.65
GUAYAS	373.91
MANABI	1628.82
AZUAY	973.91
TUNGURAHUA	186.96
SEDE NACIONAL	1928.93
TOTAL	6272.18

Maquinaria y Equipos

Estas inversiones han permitido mejorar la capacidad operativa de las instalaciones, optimizar el funcionamiento de servicios estratégicos y garantizar condiciones adecuadas para el desarrollo de actividades institucionales.

De manera particular, la incorporación de equipos como calderos, bombas, sistemas de presión, cámaras de seguridad y equipos de soporte técnico contribuye a la sostenibilidad operativa, al control de las instalaciones y a la mejora continua de los servicios ofrecidos a los socios.

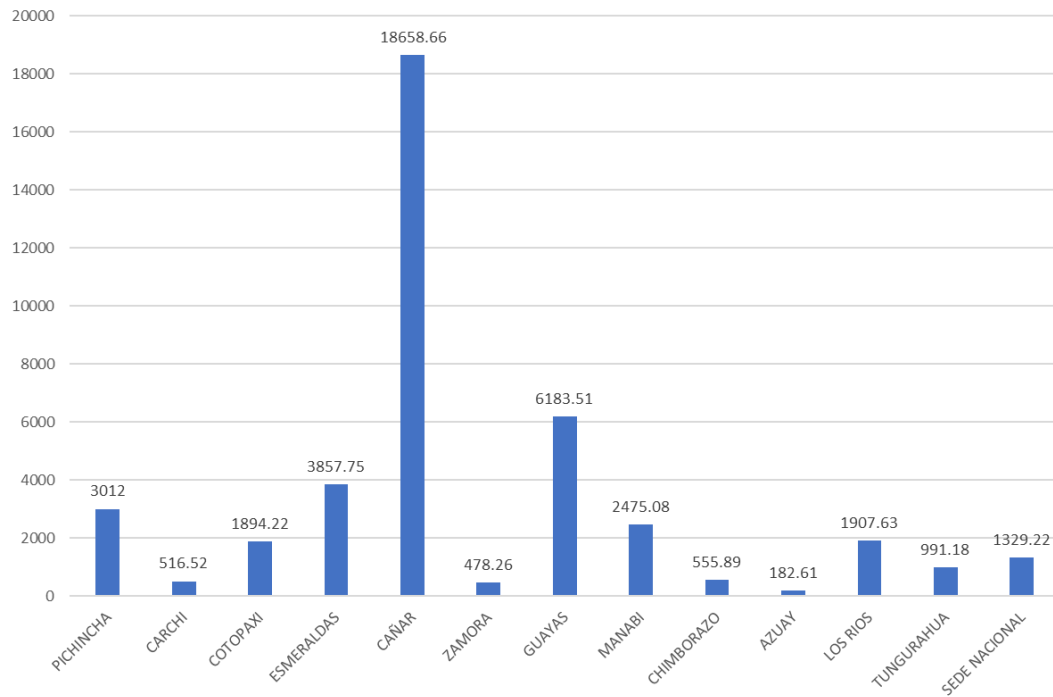


Tabla 50: Maquinaria y Equipos

PROVINCIA	VALOR
PICHINCHA	3012
CARCHI	516.52
COTOPAXI	1894.22
ESMERALDAS	3857.75
CAÑAR	18658.66
ZAMORA	478.26
GUAYAS	6183.51
MANABI	2475.08
CHIMBORAZO	555.89
AZUAY	182.61
LOS RIOS	1907.63
TUNGURAHUA	991.18
SEDE NACIONAL	1329.22
TOTAL	42042.53

Muebles y Enseres

La adquisición de mobiliario destinado principalmente a la Sede Nacional, con el objetivo de mejorar la presentación institucional, optimizar los espacios y fortalecer la atención brindada a los socios.

Estas acciones permiten consolidar ambientes adecuados para la atención, reforzando la imagen institucional y elevando la calidad del servicio ofrecido.

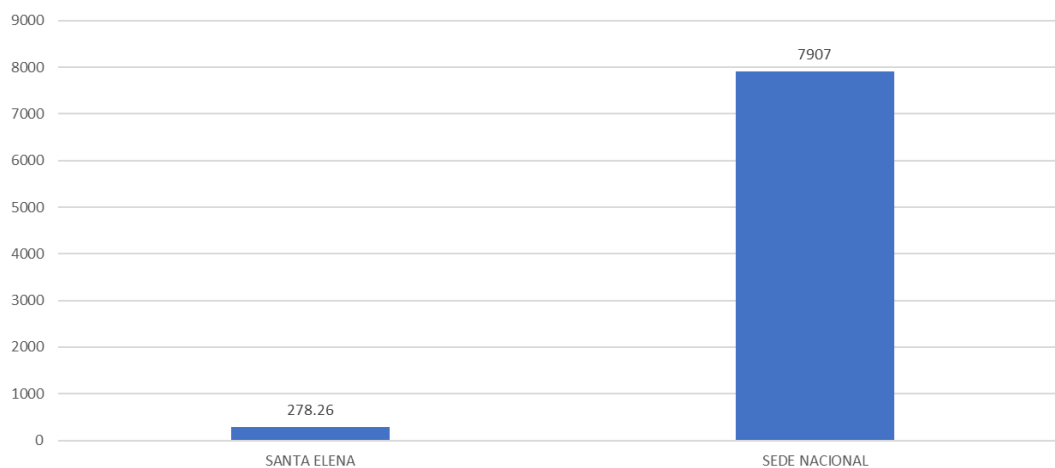


Tabla 51: Muebles y Enseres

PROVINCIA	VALOR
SANTA ELENA	278.26
SEDE NACIONAL	7907
TOTAL	8185.26

Terrenos

Bienes inmuebles que forman parte del patrimonio institucional, los cuales constituyen la base para el desarrollo de las actividades operativas y de servicios del Club.

Se presentan los valores de predios del 2025.

SUBSEDE	VALOR DE REALIZACION	PREDIO 2025
SEDE NACIONAL	\$1.064.264,30	3484,68
CP-1 PICHINCHA	\$1.193.511,28	\$4.055,44
CP-2 YAGUACHI	\$391.642,89	\$603,80
CP-2 BANCO PARK	\$73.254,00	
CP-2 REDENA	\$56.227,91	
CP-3 EL ORO	\$434.391,97	\$5.602,70
CP-4 MONTECRISTI	\$61.409,39	\$5.602,70
CP-4 MACHALA TAMARINDO REAL	\$1.194.544,98	\$3.961,70
CP-5 RIOBAMBA	\$740.128,30	\$174,00
CP-6 CUENCA	\$344.748,51	\$123,26
CP-7 LOJA	\$593.369,76	N/A
CP-8 QUEVEDO	\$387.762,38	\$402,66
CP-9 TUNGURAHUA	\$517.780,34	\$4.340,76
CP-10 CARCHI	\$429.831,17	\$460,50
CP-11 BOLIVAR	\$308.923,25	\$753,28
CP-11 CHILLANES	\$52.201,66	Sin pago predio
CP-12 IMBABURA	\$521.262,28	\$882,82
CP-13 COTOPAXI NUEVO AMANECER	\$234.632,71	\$275,18
CP-13 COTOPAXI	\$240.118,61	
CP-14 ESMERALDAS TERRENO	\$100.164,60	Sin deuda
CP-14 ESMERALDAS VUELTA LARGA	\$52.108,89	\$1.220,44
CP-14 ESMERALDAS/ TONSUPA	\$1.171.089,61	\$789,69
CP-15 CAÑAR	\$469.564,89	\$303,62
CP-16 PASTAZA	\$132.896,33	\$184,16
CP-17 MORONA SANTIAGO	\$229.579,79	\$117,44
CP-18 ZAMORA CHINCHIPE	\$265.694,53	\$453,38
CP-19 GALAPAGOS	\$383.616,00	\$67,22
CP-20 NAPO	\$140.448,38	\$23,71
CP-21 SUCUMBIOS /LAGO	\$182.448,04	\$255,38
CP-21 SUCUMBIOS /EL ENO	\$8.594,53	\$15,01
CP-22 FCO. DE ORELLANA	\$284.820,71	\$275,93
CP-24 SANTA ELENA	\$578.242,12	\$2.168,96

Tabla 52: Terrenos

Mantenimientos

Durante el año 2025, se evidencia un incremento en las actividades de mantenimiento en comparación con el período anterior, abarcando los mantenimientos de infraestructura, equipos, instalaciones y demás necesidades operativas del Club.

Estas acciones han permitido atender de manera oportuna los requerimientos institucionales, mejorando las condiciones generales de funcionamiento y contribuyendo a una adecuada prestación de los servicios a los socios.

PROVINCIAS	AÑO 2025
SEDE NACIONAL	\$20.937,00
TUNGURAHUA	\$3.682,72
CARCHI	\$302,48
IBARRA	\$4.746,45
COTOPAXI	\$2.903,50
ESMERALDAS	\$9.123,47
CAÑAR	\$19.684,20
PASTAZA	\$0,00
ZAMORA	\$2.967,60
PICHINCHA	\$16.421,97
NAPO	\$0,00
SUCUMBIOS	\$3.731,44
ORELLANA	\$69,47
SANTO DOMINGO	\$47,04
SANTA ELENA	\$0,00
GUAYAS	\$2.821,56
MANABI	\$7.843,14
RIOBAMBA	\$3.112,14
AZUAY	\$581,79
QUEVEDO	\$13.781,96
BOLIVAR	\$2.545,00
LOJA	\$0,00
EL ORO	\$0,00

Tabla 53: Mantenimientos

Combustible y Gas

En 2025, el consumo de combustibles se concentra en diésel para las subsedes de Chimborazo, Cotopaxi, Imbabura, Pichincha y Tungurahua, mientras que en la subse de Cañar se implementó un sistema a gas, mejorando la eficiencia operativa y el uso de recursos energéticos.

SUBSEDE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CAÑAR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.367,03	1.126,75	1.026,42
CHIMBORAZO	2.699,00	2.962,00	2.962,00	2.962,00	3.023,00	2.700,00	2.452,40	5.487,00	2.620,00	2.680,00	2.710,00	2.700,00
COTOPAXI	2.600,00	2.660,00	5.824,00	2.973,00	2.973,00	5.052,40	2.597,00	5.387,00	2.570,00	5.180,00	2.660,00	2.650,00
IMBABURA	2.434,78	-	2.556,52	2.634,78	2.295,65	-	2.295,65	2.452,17	2.591,30	2.400,00	-	2.313,04
PICHINCHA	2.610,00	-	2.862,00	2.862,00	2.923,00	2.600,00	4.899,40	2.740,00	2.520,00	2.470,00	2.610,00	2.610,00
TUNGURAHUA	2.680,00	-	2.932,00	2.993,00	2.670,00	-	2.422,40	2.617,00	2.810,00	-	-	2.670,00

Tabla 54: Combustible y Gas

Químicos

Se utilizaron productos químicos para el mantenimiento de piscinas y la limpieza de los complejos, garantizando condiciones adecuadas de higiene, conservación y servicio para los socios.

SUBSEDE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SEDE NACIONAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	111,07	-
PICHINCHA	-	767,30	-	-	1.024,26	-	-	800,58	-	779,59	-	879,53
GUAYAS	1.222,50	1.222,50	1.268,90	1.222,50	1.222,50	1.777,00	1.267,00	1.268,75	1.379,15	1.342,90	1.470,62	1.259,50
MANABI	-	1.068,24	-	-	1.039,35	-	1.637,52	-	1.898,38	-	1.793,64	-
CHIMBORAZO	-	-	1.472,40	-	-	-	-	360,00	-	-	-	-
LOS RIOS	-	2.001,59	-	2.001,59	-	-	1.948,97	-	1.949,22	-	-	1.862,48
TUNGURAHUA	-	-	-	-	1.040,82	-	-	-	-	1.003,47	-	-
IMBABURA	-	1.076,18	-	-	-	-	1.096,64	-	-	1.480,46	-	-
COTOPAXI	-	-	-	1.521,06	-	-	-	586,48	-	1.885,14	-	-
ESMERALDAS	-	1.006,74	-	511,78	-	436,10	1.039,88	-	797,36	-	505,85	334,80
CAÑAR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.140,71	-	-
SANTA ELENA	-	-	-	178,15	-	-	-	-	-	-	63,00	-
ZAMORA	-	773,31	-	-	559,95	-	691,76	-	732,51	-	-	549,95

Tabla 55: Químicos

Cámaras

· RACK	
· DISCO DURO DE 4 TERAS WESTERN PURPLE	
· 4 CAMARAS DOMOS DAHUA DE 5 MP	1.821,60
· 4 CAMARA TUBO DAHUA 5MP	
· UPS HIKVISION DE 1000 VA FUENTE DE PODER 12V	

Análisis FODA



Propuestas de Mejora

Ejecución de inventarios físicos periódicos

Establecer un cronograma anual de inspecciones en todas las subsedes, con el fin de validar la existencia y estado de los activos registrados en el sistema.

Fortalecimiento del control y responsabilidad de custodios

Implementar mecanismos de seguimiento y actualización permanente de custodios, garantizando la correcta asignación y uso de los bienes.

Gestión oportuna de bajas y reposiciones

Identificar activos obsoletos o en desuso para su baja técnica, optimizando el inventario y permitiendo la renovación de bienes.

Plan de mantenimiento preventivo

Desarrollar e implementar un plan de mantenimiento para maquinaria y equipos críticos, asegurando su operatividad y prolongando su vida útil.

Conclusiones

Durante el período 2025, el Departamento de Activos Fijos logró consolidar el registro y control de los bienes institucionales, mediante la incorporación de activos al sistema, su codificación, etiquetado y asignación formal a los custodios.

Se alcanzó la conciliación de los activos correspondientes al año 2025 con el Departamento de Contabilidad, garantizando la confiabilidad y consistencia de la información financiera.

Las adquisiciones realizadas contribuyeron al fortalecimiento de la infraestructura operativa, administrativa y de servicios, optimizando las condiciones de funcionamiento institucional y elevando la calidad de atención brindada a los socios.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
¡El bienestar de los socios es nuestra meta!

DEPARTAMENTO AUDITORÍA

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Departamento de Auditoría

El presente documento constituye el Informe de Gestión del Departamento de Auditoría Interna del Club de Clases y Policías del Ecuador, correspondiente al período comprendido entre enero y diciembre de 2025. Su elaboración responde a la necesidad de rendir cuentas de manera transparente y sistemática sobre las acciones ejecutadas, los avances alcanzados y los resultados obtenidos durante el ejercicio fiscal.

A lo largo de este período, el Departamento de Auditoría Interna consolidó su rol institucional, fortaleciendo de manera sustancial los procesos de control, la transparencia en la gestión y la eficiencia administrativa. Esta consolidación implicó una profunda transformación en la orientación del trabajo de auditoría: se transitó desde un enfoque predominantemente correctivo y reactivo —centrado en la identificación de errores ya cometidos— hacia una gestión preventiva, estratégica y orientada a resultados, que anticipa riesgos y agrega valor real a la toma de decisiones.

El objetivo central de este informe es exponer de forma ordenada y fundamentada los avances obtenidos, las mejoras implementadas en los distintos procesos administrativos y financieros, y los resultados concretos que evidencian la evolución positiva de la función auditora durante el año 2025.

Logros Institucionales Relevantes

El período 2025 estuvo orientado prioritariamente a la corrección de observaciones históricas acumuladas en ejercicios anteriores, al fortalecimiento del sistema de control interno y a la mejora de la confiabilidad de la información contable y administrativa. Paralelamente, se dio un énfasis especial a la adopción de un enfoque preventivo de gestión de riesgos, procurando que la auditoría se convierta en un aliado estratégico de la institución.

Saneamiento Contable Integral

Se llevó a cabo una revisión exhaustiva y depuración de los registros contables correspondientes al período 2020–2023. Este proceso implicó la identificación y eliminación de saldos improcedentes, la corrección de inconsistencias y la validación de partidas que habían permanecido sin respaldo suficiente durante años. Como resultado, la institución cuenta con una base contable verificable, confiable y alineada con la normativa vigente, lo que permite la generación de estados financieros íntegros y comparables.

Fortalecimiento del Control Interno

Se implementaron controles previos obligatorios aplicables a todo registro y pago de egresos. A partir de esta disposición, ningún desembolso puede realizarse sin contar previamente con respaldo documental suficiente y validado. Esta medida redujo de forma significativa el riesgo de pagos sin sustento, fortaleciendo los mecanismos de supervisión interna y garantizando una mayor eficiencia en el uso de los recursos institucionales.

Normalización de Cajas Chicas

Se identificaron y cerraron las cajas chicas que se encontraban pendientes de liquidación, estableciéndose nuevas directrices operativas que exigen documentación completa para su manejo. Al cierre del ejercicio 2025, el 100% de las cajas operativas

cuentan con respaldo documental y se encuentran bajo control efectivo, eliminando una vulnerabilidad recurrente en la gestión de fondos menores.

Transparencia y Trazabilidad

La transparencia en la gestión financiera y la trazabilidad de las operaciones fueron ejes fundamentales del trabajo del Departamento de Auditoría Interna durante el presente período. Para ello, se implementaron acciones concretas en tres ámbitos de especial relevancia.

Depuración de Ayudas Sociales

Se realizó una revisión sistemática de las cuentas relacionadas con ayudas sociales, identificando y corrigiendo registros duplicados y saldos que no correspondían a la ejecución real de las prestaciones otorgadas. Este proceso permitió alinear los registros financieros con la realidad de las ayudas efectivamente concedidas, eliminando distorsiones que afectaban la presentación de los estados financieros y la toma de decisiones basada en dichos registros.

Transparencia Documental

Se alcanzó el 100% de implementación de soportes contables en cada una de las transacciones y contratos de obra civil del Club de Clases y Policías. Esta medida mejoró sustancialmente la accesibilidad a la información y redujo los tiempos de verificación en procesos de revisión y auditoría posterior, contribuyendo a una mayor confianza institucional y ante organismos de control externos.

Optimización Tecnológica

Con el propósito de incrementar la eficiencia operativa y la trazabilidad de las actividades del departamento, se implementaron herramientas digitales de gestión, entre ellas la plataforma ClickUp y hojas de cálculo automatizadas. Estas herramientas permitieron organizar, asignar y hacer seguimiento a las tareas de auditoría con mayor rigor, facilitando la identificación de responsables, el cumplimiento de plazos y la documentación de evidencias.

Coordinación Estratégica

El Departamento de Auditoría Interna desarrolló una coordinación activa con diferentes actores institucionales y externos, reconociendo que la función auditora requiere de articulación y trabajo en equipo para producir resultados de alto impacto.

Integración con Consultoría Interna (V&L)

La sinergia establecida con la consultoría externa V&L resultó determinante para la validación de saldos históricos y la revisión técnica de cuentas clave. Esta colaboración permitió llevar a cabo una validación cruzada de la información contable, fortaleciendo la trazabilidad y la confiabilidad de los estados financieros de la institución. La articulación con expertos externos aportó una perspectiva técnica independiente y complementaria, enriqueciendo el proceso de auditoría.

Revalorización de Activos Inmuebles

En el marco de la coordinación con la consultoría externa, el Departamento de Auditoría Interna acompañó el proceso de revalorización de los activos inmuebles institucionales. Este proceso tiene como propósito actualizar los valores contables de los bienes raíces,

reflejando su estado físico real y su valor razonable conforme a la normativa contable aplicable.

La auditoría verificó la integridad y exactitud de la información base utilizada incluyendo catastros y escrituras públicas, con el fin de asegurar que los resultados finales del proceso de revalorización representen con fidelidad el patrimonio real de la institución. Este trabajo es de especial relevancia para la presentación fidedigna del balance patrimonial y para la toma de decisiones estratégicas futuras.

Control de Cobros y Facturación

Durante el primer trimestre de 2025, el Departamento de Auditoría Interna detectó retrasos y desfases significativos en el sistema de carnetización institucional. Específicamente, se identificaron inconsistencias entre los cobros realizados y su correspondiente registro contable, lo que dificultaba la conciliación de ingresos y generaba riesgos de pérdida de recursos o subregistro de ingresos.

Acción Implementada

Frente a esta situación, se dispuso la implementación de un proceso de facturación inmediata y obligatoria, condicionando la entrega de carnets a la emisión previa del comprobante de venta correspondiente. Adicionalmente, se estableció un sistema de registro electrónico diario, supervisado de forma conjunta por las áreas de Tesorería y Auditoría Interna, garantizando la consistencia entre los cobros físicos y los registros del sistema.

Resultado Alcanzado

Como resultado de estas medidas, al cierre del período, el 100% de las emisiones de carnets se encuentran facturadas y conciliadas con los ingresos bancarios correspondientes. Los desfases han sido eliminados y la trazabilidad del proceso de carnetización ha sido fortalecida de manera sustancial, reduciendo el riesgo de inconsistencias futuras.

ÁREA	ÁREA CORRECTIVA IMPLEMENTADA	RESULTADO ACTUAL
Contabilidad	Revisión integral y validación técnica 2020–2024 con consultoría externa.	Estados financieros depurados, verificables y confiables.
Tesorería	Implementación de control documental obligatorio antes de desembolsos.	0 pagos sin evidencia a diciembre de 2025.
Talento Humano	Validación mensual de roles y aportes (IESS).	100% de avisos presentados en plazo y provisiones ajustadas.
Activos Fijos	Verificación física y actualización de registro patrimonial.	Inventario actualizado y custodia validada.

Cultura de Mejora Continua

Un resultado de especial relevancia del período 2025 es el posicionamiento que ha alcanzado el Departamento de Auditoría Interna dentro de la estructura organizacional del Club de Clases y Policías. La auditoría ha transitado de ser percibida como un ente meramente correctivo a convertirse en un aliado estratégico en la toma de decisiones administrativas y financieras, consolidando una cultura institucional de autocontrol, colaboración y proactividad.

Esta transformación se sustenta en cuatro pilares fundamentales:

Monitoreo Permanente

Se estableció un sistema de seguimiento constante de conciliaciones bancarias, fondos rotativos y egresos institucionales, con el propósito de prevenir desviaciones antes de que estas generen impactos negativos. Este monitoreo continuo permite actuar con anticipación y reducir los riesgos operativos y financieros.

Comunicación Fluida

Se mantuvo un canal de comunicación directo y regular con la Presidencia del Club, la Tesorería y la Comisión de Fiscalización. Esta articulación permitió alinear la gestión de auditoría con los objetivos estratégicos de la institución, facilitando la toma de decisiones informada y oportuna en los distintos niveles de gobierno corporativo.

Verificación Digitalizada

Se consolidó el uso de archivo digital como mecanismo central de gestión documental. Esta práctica facilita la realización de auditorías posteriores y el control continuo de los procesos, eliminando la dependencia del archivo físico y agilizando los tiempos de respuesta ante requerimientos de información.

Trazabilidad Automatizada

Mediante el uso de la plataforma ClickUp, se implementó un sistema de seguimiento automatizado de actividades, con asignación de responsables y establecimiento de plazos de ejecución. Este mecanismo garantiza que las acciones comprometidas sean ejecutadas en los tiempos previstos y que exista evidencia documentada del cumplimiento de cada tarea.

Conclusiones

El período enero–diciembre de 2025 representa un punto de inflexión en la historia del Departamento de Auditoría Interna del Club de Clases y Policías. Se transitó de manera decidida desde un modelo de gestión correctiva y reactiva hacia una auditoría proactiva, estratégica y basada en evidencia. Este cambio no es únicamente operativo: refleja una transformación cultural que permea todos los niveles de la organización.

Los principales logros del período pueden sintetizarse en cuatro grandes dimensiones:

- **Depuración Histórica:** Se corrigieron las observaciones acumuladas en ejercicios anteriores (2020–2023), saneando la base contable y patrimonial de la institución.
- **Fortalecimiento de la Transparencia:** Se mejoró sustancialmente la trazabilidad de los procesos y la transparencia institucional, implementando soportes documentales al 100% en transacciones y contratos.
- **Aumento de la Confiabilidad:** Se redujeron los tiempos de respuesta ante requerimientos de información y se incrementó la confiabilidad de los datos financieros y administrativos.
- **Controles Permanentes:** Se establecieron controles sistemáticos y verificables en todas las áreas críticas de la institución, incluyendo contabilidad, tesorería, talento humano y activos fijos.

En su conjunto, la gestión 2025 refleja una auditoría moderna, participativa y orientada a la prevención de riesgos, que genera valor real y fortalece la confianza dentro de la institución, tanto a nivel directivo como operativo.

Perspectiva 2026

Con base en los avances alcanzados durante el período 2025 y en el contexto institucional actual, el Departamento de Auditoría Interna ha identificado tres líneas prioritarias de acción para el ejercicio 2026, orientadas a consolidar y ampliar los logros obtenidos.

Cierre Contable Anual

Se continuará trabajando en la depuración total de las cuentas históricas pendientes, con el objetivo de consolidar la información contable y financiera que servirá de base para el cierre anual. Este proceso garantizará que los estados financieros del período reflejen con precisión la situación real de la institución, facilitando la presentación de cuentas ante los órganos de control correspondientes.

Desarrollo del Plan Anual de Auditoría Anual

Se elaborará y ejecutará un plan de auditoría anual integral, estructurado conforme a estándares técnicos y orientado a una planificación rigurosa de los proyectos del Club de Clases y Policías. Este plan abarcará todas las áreas críticas de la institución y definirá con claridad objetivos, alcance, metodología y recursos requeridos para cada intervención auditora.

Comunicación Institucional

Se reforzará la comunicación periódica con la Presidencia del Club y la Comisión de Fiscalización, institucionalizando la práctica de revisión trimestral de resultados. Este mecanismo permitirá mantener informadas a las autoridades sobre el avance de los procesos bajo seguimiento, los hallazgos identificados y las acciones correctivas en curso, fortaleciendo la rendición de cuentas y la gobernanza institucional.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

DEPARTAMENTO COMUNICACIÓN CORPORATIVA

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Departamento de Comunicación Corporativa

El presente informe tiene como finalidad presentar el análisis consolidado de la gestión realizada por el Departamento de Comunicación Corporativa del Club de Clases y Policías, durante el período comprendido entre enero y diciembre de 2025, en lo referente al desempeño de las plataformas digitales institucionales.

Este informe analiza el rendimiento de las cuentas oficiales en Facebook, Instagram y TikTok, con el objetivo de evaluar el alcance, crecimiento de audiencia, nivel de interacción y posicionamiento digital de la institución, así como identificar fortalezas, oportunidades de mejora y recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la comunicación institucional.

Objetivo del Departamento

- Evaluar el rendimiento de las redes sociales institucionales Facebook, Instagram y TikTok durante el año 2025.
- Analizar el crecimiento de seguidores, alcance, visitas y visualizaciones.
- Identificar los principales logros y tendencias en la gestión de contenidos digitales.
- Realizar un análisis DAFO de la estrategia de comunicación digital.
- Presentar recomendaciones estratégicas para fortalecer la presencia digital del Club de Clases y Policías.

Análisis de Audiencias en Redes Sociales

Facebook

Durante el año 2025, la cuenta oficial de Facebook del Club de Clases y Policías alcanzó un total de 16.091 seguidores, consolidándose como la principal plataforma de difusión institucional.

Características de la audiencia

- 62,4 % hombres
- 37,6 % mujeres

Rangos de edad predominantes

- 35 a 44 años (mayoría)
- 25 a 34 años
- menor presencia en mayores de 55 años

Este comportamiento evidencia que la comunicación digital institucional tiene mayor impacto en hombres adultos jóvenes y de mediana edad, lo que representa el principal segmento de la audiencia institucional.

Distribución de Seguidores por Provincia

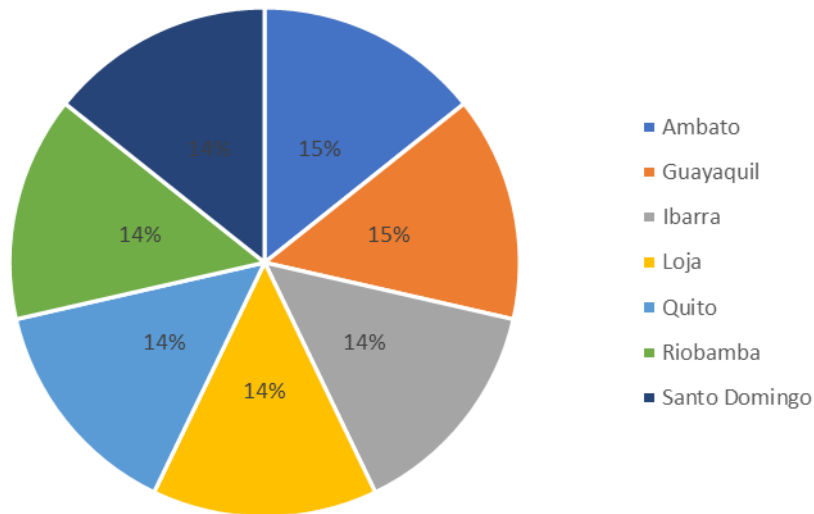


Tabla 56: Distribución de Seguidores en Facebook por Provincia

La mayor concentración de seguidores se encuentra en:

- Quito: 26 %
- Guayaquil: 8,9 %

Otras ciudades con presencia relevante incluyen:

- Riobamba
- Ibarra
- Santo Domingo
- Ambato
- Loja

Cada una de estas ciudades representa menos del 5 % de la audiencia total.

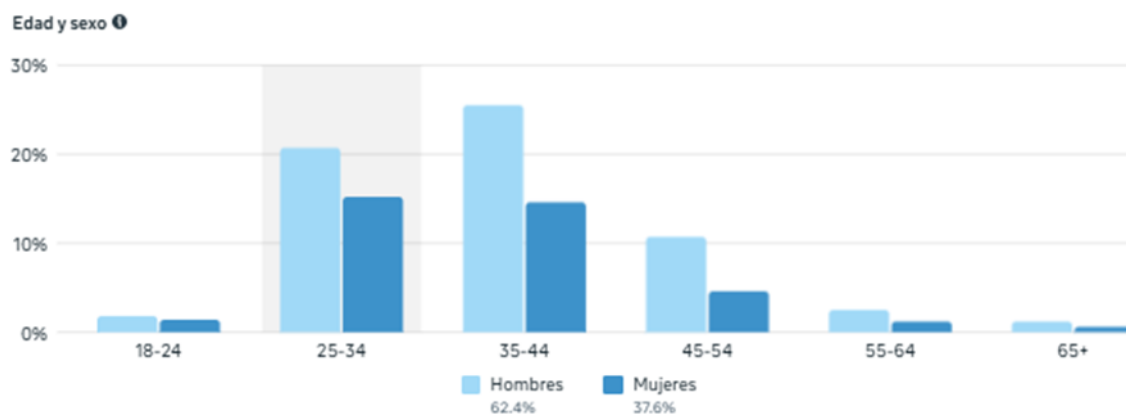


Tabla 57: Distribución Demográfica de Seguidores en Facebook

Análisis de Audiencia en Instagram

La cuenta institucional de Instagram registró 589 seguidores durante el período analizado.

La audiencia se concentra principalmente en el rango de edad de 35 a 44 años, lo que refleja un comportamiento similar al de Facebook y permite orientar las estrategias de contenido hacia este grupo demográfico.

Distribución de Seguidores por Provincia

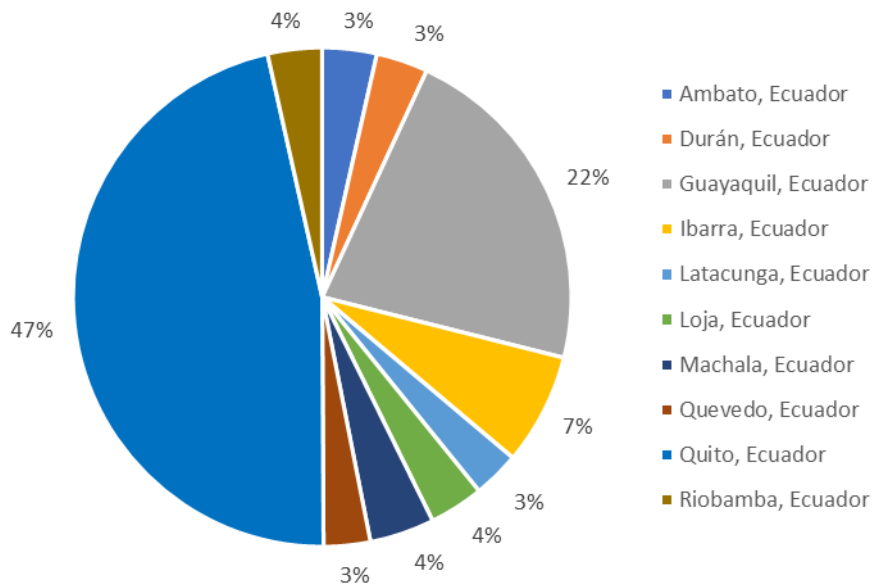


Tabla 58: Distribución de Seguidores en Instagram por Provincia

Las ciudades con mayor presencia de seguidores son:

- Quito: 27,7 %
- Guayaquil: 13,1 %

Mientras que otras ciudades como:

- Ambato
- Durán
- Ibarra
- Latacunga
- Loja
- Machala
- Quevedo
- Riobamba

presentan porcentajes menores de participación dentro de la audiencia.

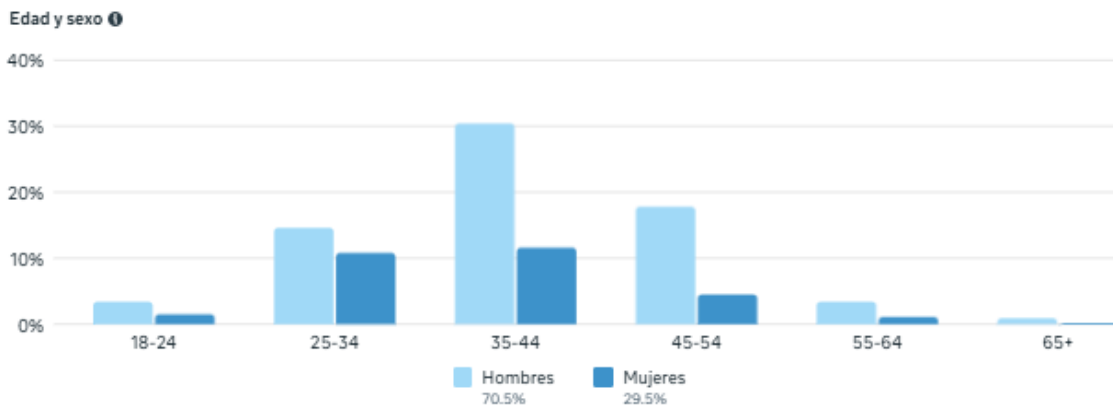


Tabla 59: Distribución Demográfica de Seguidores en Instagram

Crecimiento de Seguidores

Durante el año 2025 se registró un crecimiento total de 1.065 nuevos seguidores entre Facebook e Instagram.

Facebook concentró el mayor crecimiento de audiencia, mientras que Instagram presentó un crecimiento más moderado, aunque sostenido durante todo el año, registrando un repunte significativo en el mes de diciembre.

Este comportamiento evidencia el potencial de crecimiento de Instagram como canal de comunicación institucional en desarrollo.

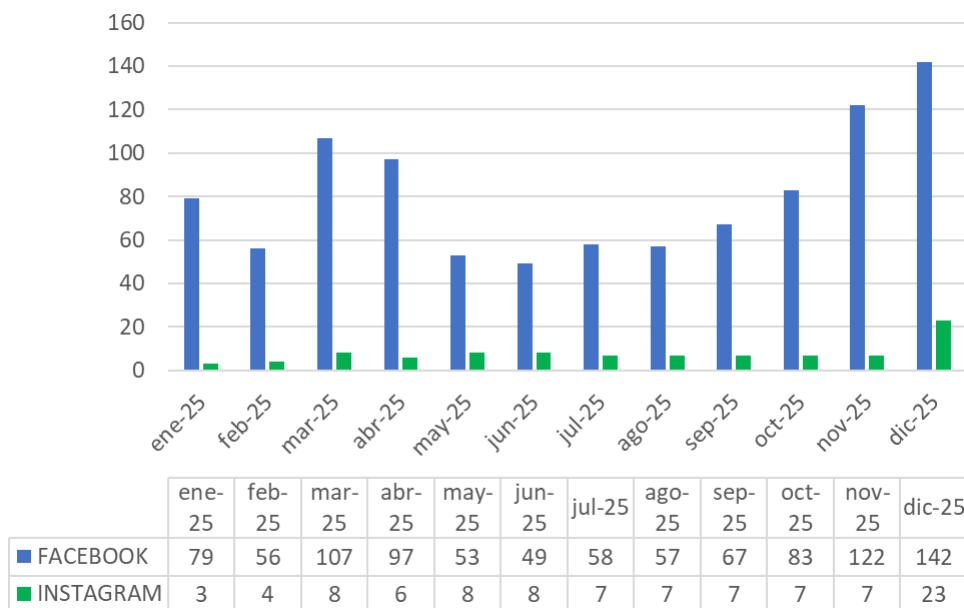


Tabla 60: Nuevos Seguidores en Facebook e Instagram

Alcance y Visibilidad de Contenidos

Facebook

- El pico de alcance se registró en octubre con 55,4 mil usuarios alcanzados.
- Se observó un incremento de visibilidad durante el último trimestre del año.
- Los meses entre abril y agosto registraron menor rendimiento, lo que evidencia la necesidad de reforzar estrategias en estos periodos.

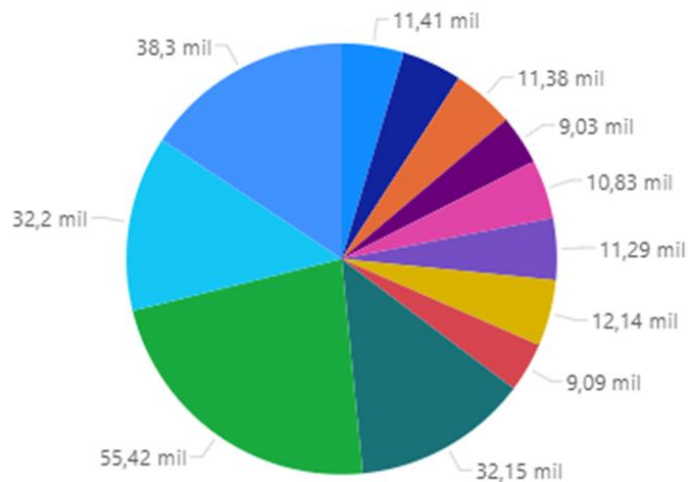


Tabla 61: Alcance Facebook

Instagram

- Los mayores picos de alcance se registraron en noviembre y diciembre con aproximadamente 1.500 usuarios alcanzados.
- Se observa un crecimiento sostenido desde septiembre, consolidando el último trimestre como el periodo de mayor rendimiento.

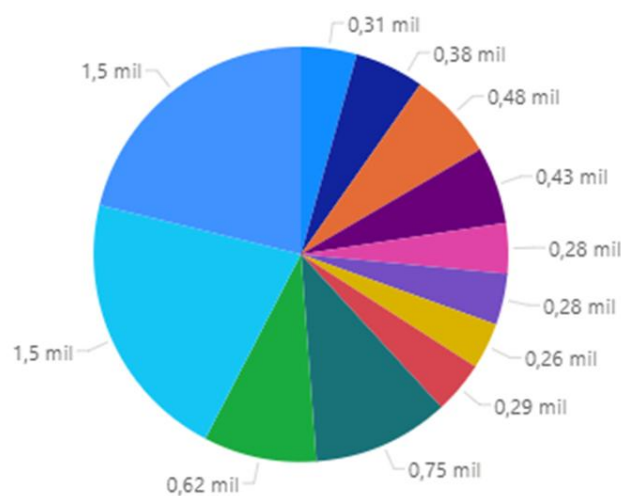


Tabla 62: Alcance Instagram

FECHA Mes ● enero ● febr... ● marzo ● abril ● mayo ● junio ● julio ● ago... ● septi... ● oct...
 ● noviembre ● diciembre

Visitas a Perfiles Institucionales

Facebook

- Alto tráfico al inicio del año.
- Descenso gradual hasta junio.
- Recuperación entre julio y agosto.
- Fuerte recuperación durante el último trimestre.
- Diciembre registró el mayor número de visitas del año.

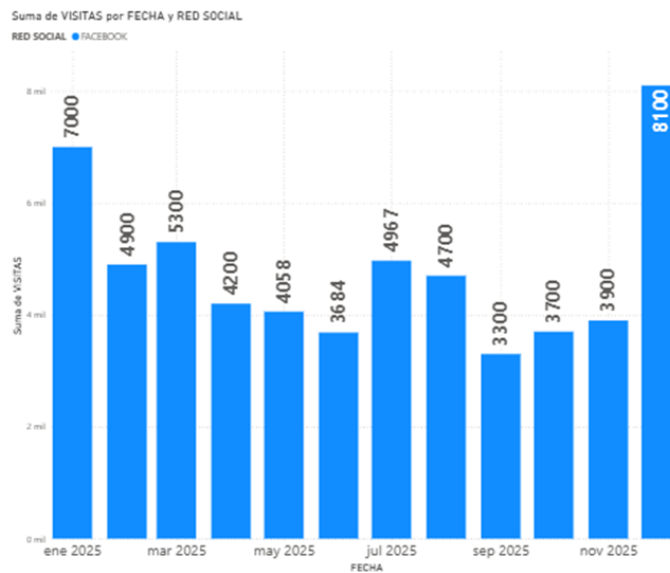


Tabla 63: Visitas al Perfil de Facebook

Instagram

- Febrero registra el menor número de visitas.
- Buen desempeño en julio y agosto.
- Crecimiento significativo en noviembre y diciembre.
- Diciembre alcanzó el pico máximo anual de visitas.

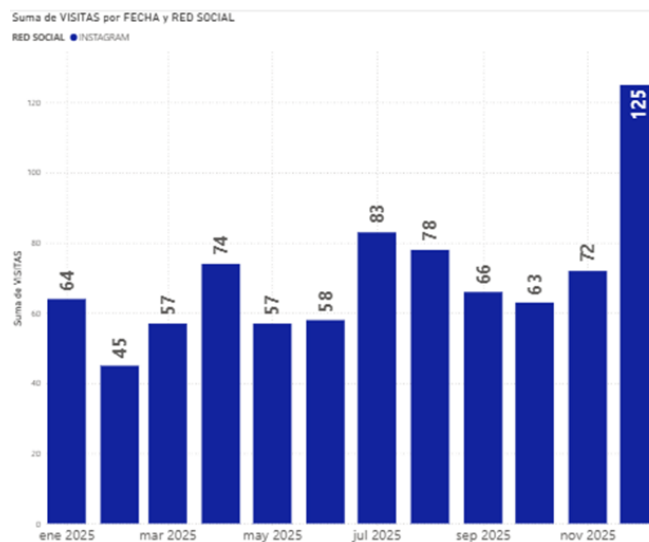


Tabla 64: Visitas al Perfil de Instagram

Visualización de Contenido

Facebook

- Alto volumen de visualizaciones durante todo el año.
- Picos destacados en enero y julio.
- Fuerte incremento en el último trimestre.
- Diciembre registró el mayor pico anual con aproximadamente 200.100 visualizaciones.

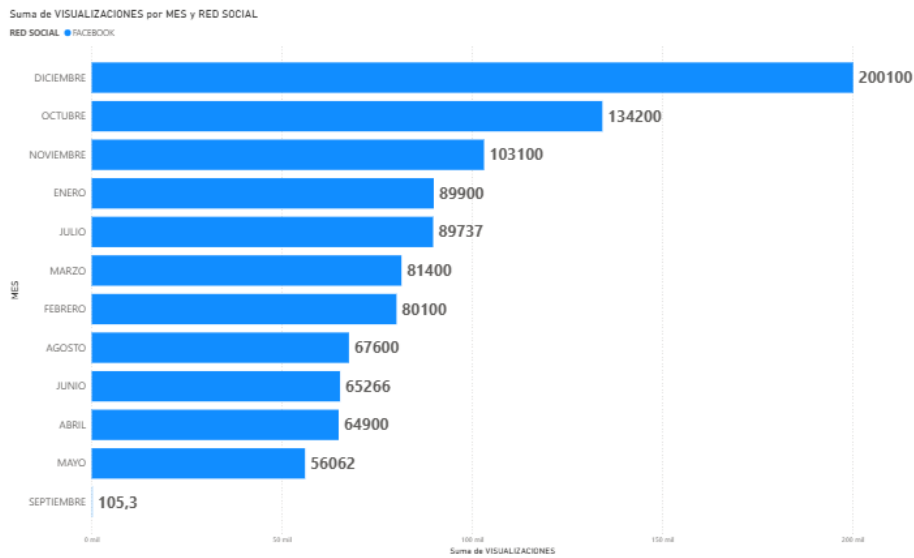


Tabla 65: Visualizaciones Facebook

Instagram

- Visualizaciones bajas durante el primer semestre.
- Punto más bajo en mayo.
- Crecimiento fuerte en agosto y septiembre.
- Máximo rendimiento en noviembre y diciembre.

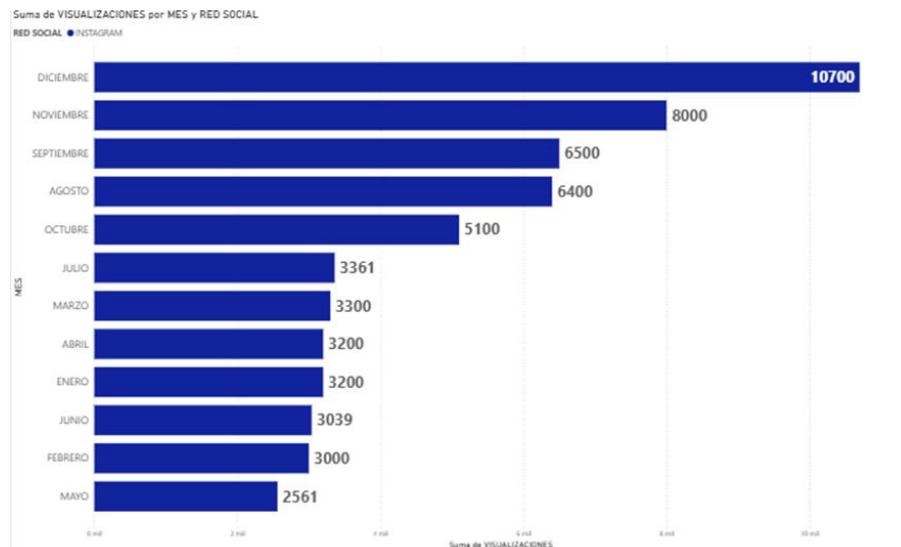


Tabla 66: Visualizaciones Instagram

Producción de Contenido

Durante el año 2025 se realizaron 956 publicaciones en Facebook e Instagram, evidenciando una actividad constante en ambas plataformas.

Se observó un incremento significativo en la producción de contenido durante el último trimestre del año, coincidiendo con los picos de alcance e interacción registrados en las métricas.

MES	FACEBOOK	INSTAGRAM
ENERO	26	17
FEBRERO	38	34
MARZO	31	27
ABRIL	17	30
MAYO	47	21
JUNIO	50	20
JULIO	24	52
AGOSTO	23	47
SEPTIEMBRE	48	44
OCTUBRE	34	70
NOVIEMBRE	35	65
DICIEMBRE	81	94

Tabla 67: Producción de Contenidos

Análisis Demográfico de TikTok

La plataforma TikTok mostró un importante crecimiento en alcance e interacción, consolidándose como un canal estratégico para contenido audiovisual.

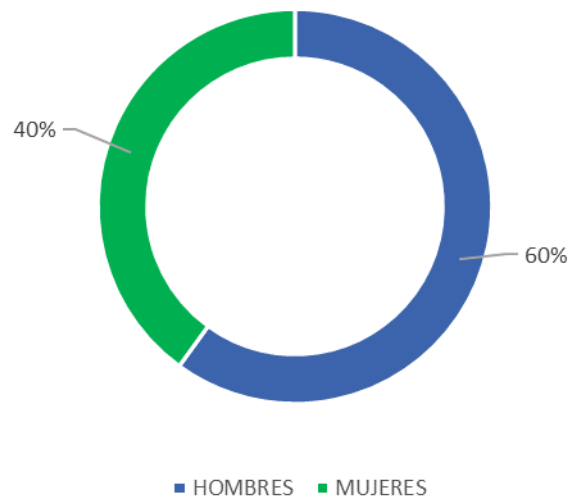


Tabla 68: Análisis Demográfico de Tiktok

Los seguidores de TikTok están compuestos mayoritariamente por hombres (60%), frente a un 40% de mujeres. En cuanto a la edad, predomina el grupo de 35 a 44 años (42,5%), seguido por los de 25 a 34 años (35,6%). Los segmentos mayores de 55 años (31%) y de 45 a 54 años (12,4%) también tienen una presencia significativa, mientras que el grupo más joven (18 a 24 años) representa solo 6,4% del total.

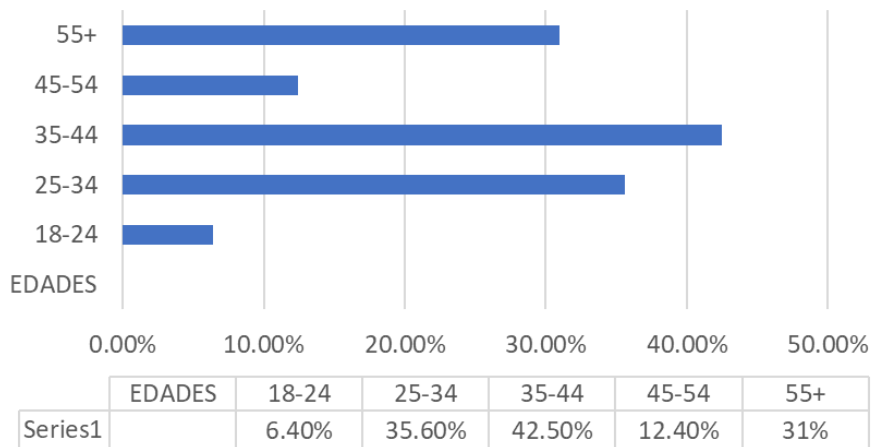


Tabla 69: Porcentaje Demográfico TikTok

Distribución Geográfica

- Guayas: 38,6 %
- Pichincha: 32,3 %
- Tungurahua: 2,4 %
- Chimborazo: 2,1 %
- Otros: 24,6 %
- Más del 70 % de la audiencia proviene de Guayas y Pichincha.

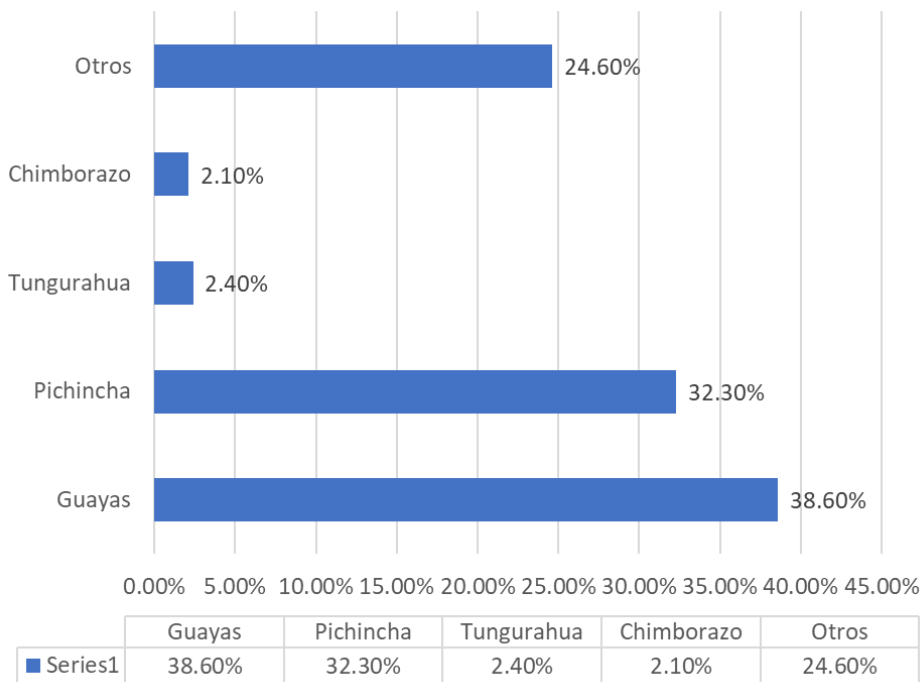


Tabla 70: Distribución Geográfica TikTok

Crecimiento de Seguidores

El crecimiento de seguidores a lo largo del año no fue lineal, presentando variaciones importantes entre los diferentes meses del período analizado.

- Inicio del año: Enero registró un inicio positivo con 139 nuevos seguidores, manteniendo posteriormente un crecimiento moderado durante el primer semestre.
- Periodo de menor rendimiento: El crecimiento más bajo se registró entre junio, julio y agosto, siendo junio el mes con el mínimo anual en incremento de seguidores.
- Pico histórico: En octubre se produjo una explosión de crecimiento, convirtiéndose en el mes con mayor incremento de seguidores del año, lo que evidencia el impacto positivo de los contenidos publicados durante ese período.

Este comportamiento refleja que el crecimiento de la audiencia en TikTok está estrechamente relacionado con la capacidad del contenido para viralizarse dentro de la plataforma.

Suma de SEGUIDORES NETOS por Mes

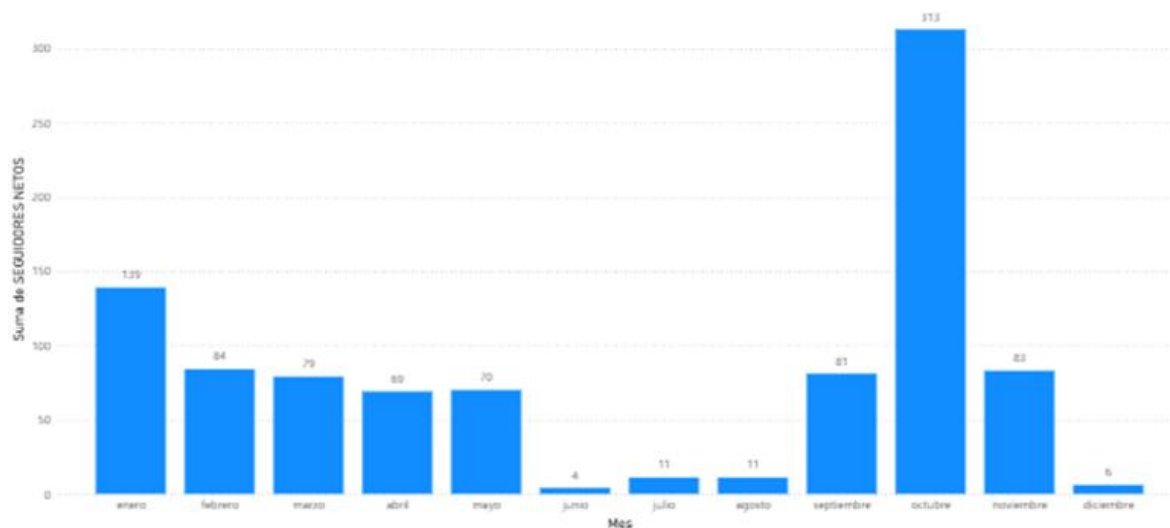


Tabla 71: Crecimiento de Seguidores

Visualizaciones de Videos

Las visualizaciones de video constituyen uno de los indicadores más relevantes en TikTok, ya que permiten medir el alcance real de los contenidos publicados.

Durante el año 2025 se observaron importantes fluctuaciones en este indicador:

- Récord anual: Octubre alcanzó el máximo histórico con 123.000 visualizaciones, consolidándose como el mes de mayor impacto en la plataforma.
- Primer semestre: Marzo destacó como el mejor mes de la primera mitad del año con 64.000 visualizaciones.
- Periodo de menor visibilidad: Entre mayo y agosto se registró una disminución significativa en el alcance, siendo agosto el mes con el nivel más bajo con aproximadamente 11.000 visualizaciones.

Estos resultados evidencian la importancia de mantener una estrategia constante de contenido audiovisual, especialmente durante los meses en los que se detecta una disminución en el alcance.

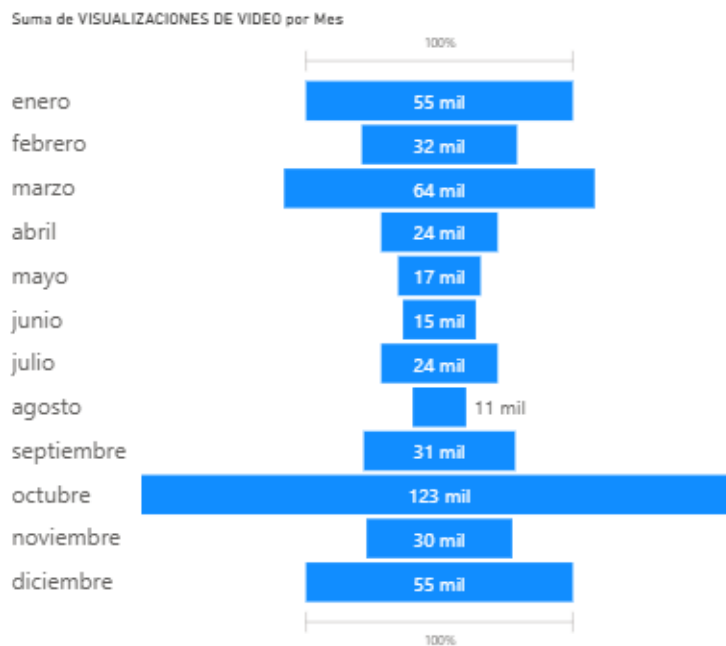


Tabla 72: Visualizaciones de Videos

Interacción y Engagement

TikTok se consolidó como una de las plataformas con mayor capacidad de interacción directa con la audiencia, generando altos niveles de participación por parte de los usuarios.

Mes de mayor interacción: Octubre fue el periodo con el mayor nivel de engagement, registrando:

- 1.103 “me gusta”
- 204 comentarios
- 242 veces compartido
- Interés por el perfil institucional: Diciembre lideró en visualizaciones de perfil con 823 visitas, lo que demuestra un mayor interés de los usuarios por conocer más información sobre el Club de Clases y Policías hacia el cierre del año.
- Resultados acumulados: Durante los periodos de mayor impacto se alcanzaron indicadores destacados, como 2.890 “me gusta” y 609 veces compartido, reflejando el alto potencial de la plataforma para amplificar el contenido institucional.

Suma de VISUALIZACIONES DE PERFIL, Suma de ME GUSTAS, Suma de COMENTARIOS y Suma de VECES COMPARTIDO por Mes

● Suma de VISUALIZACIONES DE PERFIL ● Suma de ME GUSTAS ● Suma de COMENTARIOS ● Suma de VECES COMPARTIDO

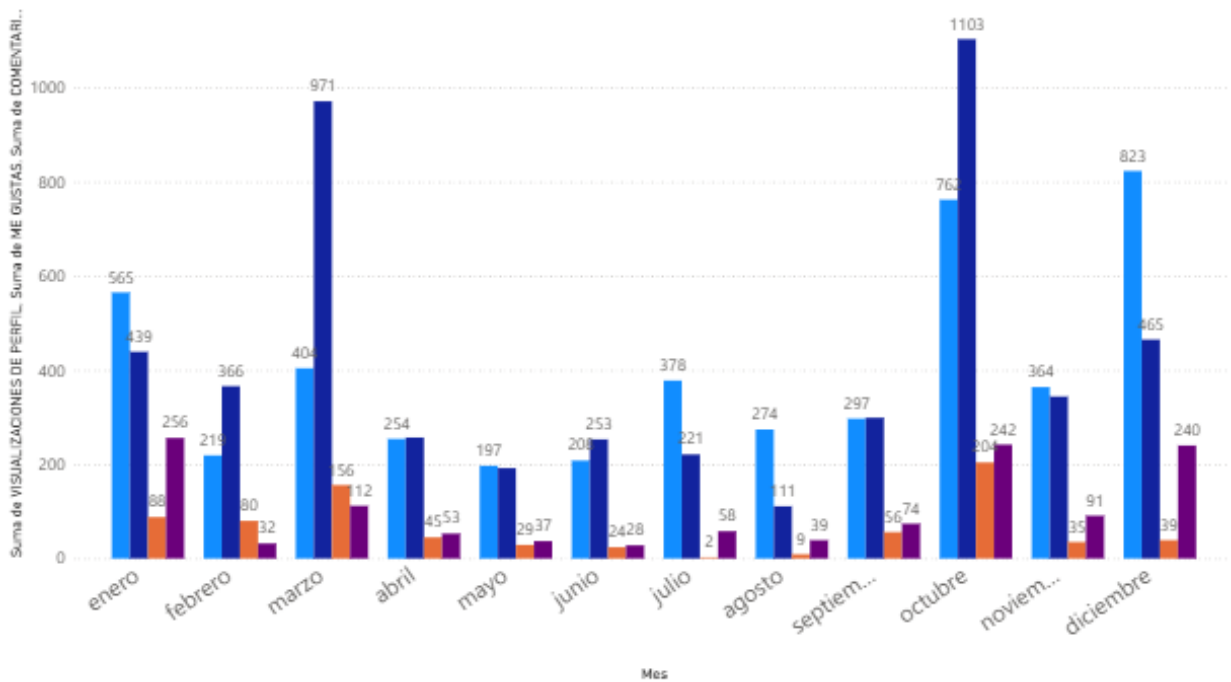


Tabla 73: Interacción y Engagement

Interpretación Estratégica de Resultados

El comportamiento observado durante el año permite identificar tres momentos clave en el rendimiento de la cuenta:

- Primer semestre con crecimiento moderado, caracterizado por estabilidad en seguidores y visualizaciones.
- Periodo de baja actividad entre mayo y agosto, que coincide con una disminución en el alcance y la interacción.
- Fuerte repunte en el último trimestre, especialmente en octubre, cuando se alcanzaron los indicadores más altos de crecimiento, visualización e interacción.

Estos resultados evidencian que TikTok representa una herramienta estratégica para ampliar el alcance de la comunicación institucional, especialmente a través de contenidos dinámicos, audiovisuales y de alto potencial de viralización.

Análisis DAFO

Fortalezas

- Gestión orgánica efectiva en Facebook.
- Audiencia estable en Instagram.
- Alto crecimiento de visualizaciones.
- Alto engagement en TikTok.

Debilidades

- Bajo crecimiento de seguidores en Instagram.
- Concentración de audiencia en pocas ciudades.

- Bajo impacto en mujeres y público joven.

Oportunidades

- Expansión de la audiencia a nuevas provincias.
- Optimización del contenido corto en TikTok.
- Segmentación por edad y ubicación geográfica.

Amenazas

- Dependencia de campañas pagadas.
- Saturación de contenido digital.
- Riesgo de pérdida de alcance por inconsistencias en la publicación.

Logros Estratégicos

PLATAFORMA	LOGROS PRINCIPALES	DATOS
FACEBOOK	Alto impacto por campañas pagadas y gestión orgánica efectiva, logrando el mayor nivel de visualizaciones del periodo.	Máximo histórico de 105.300 visualizaciones (septiembre). Flujo constante de visitas (7.000 en enero). Crecimiento de seguidores en marzo (107).
INSTAGRAM	Crecimiento constante y consolidación de una audiencia fiel, con un aumento significativo en la interacción en el último trimestre.	Visualizaciones duplicadas en agosto/septiembre (6.500). Audiencia fiel con aumento de visitas de 64 a 83. 545 publicaciones totales.
TIKTOK	Éxito en la adaptación a contenido de video, generando alto alcance y fuerte engagement orgánico.	Pico de 64.000 visualizaciones de video (marzo). Fuerte interacción (2.890 me gusta, 609 veces compartido). Picos de crecimiento de seguidores (139 en enero).
ESTRATEGIA	Las campañas pagadas impulsaron los picos de alcance en Facebook. La gestión en Instagram y TikTok fortalece la imagen visual y emocional, especialmente con la colaboración comercial.	Total de 956 publicaciones (Facebook + Instagram). Audiencia concentrada en Quito y Guayaquil, con TikTok logrando una mejor distribución entre Guayas y Pichincha.

Recomendaciones

- Organizar la estrategia de contenido de video para replicar los picos de alto Engagement.
- Mantener un mínimo de 50 publicaciones mensuales en Facebook para mejorar el posicionamiento algorítmico.
- Implementar promoción cruzada entre Facebook, Instagram y TikTok.
- Desarrollar contenido dirigido a mujeres y público joven (18-24 años).
- Implementar campañas segmentadas hacia provincias con menor presencia de audiencia.

Conclusiones

En función del análisis realizado, se puede concluir que durante el año 2025 el Departamento de Comunicación Corporativa del Club de Clases y Policías mantuvo una gestión constante en la difusión de información institucional a través de las plataformas digitales oficiales, logrando fortalecer la presencia del Club en redes sociales y ampliar progresivamente su alcance hacia los socios y la ciudadanía.

Los resultados obtenidos evidencian un crecimiento sostenido en audiencia, alcance y visualización de contenidos, particularmente en Facebook y TikTok, plataformas que se consolidan como los principales canales de interacción digital con los usuarios. Asimismo, se identificaron periodos de alto impacto comunicacional, especialmente durante el último trimestre del año, lo cual demuestra el potencial de las estrategias implementadas para posicionar los servicios, beneficios y actividades institucionales.

De igual manera, el análisis realizado permite identificar oportunidades de mejora orientadas a fortalecer el crecimiento de la comunidad digital, diversificar la audiencia y optimizar las estrategias de contenido, con el objetivo de continuar consolidando una comunicación institucional efectiva, transparente y cercana a los socios del Club de Clases y Policías.

El presente informe se pone en conocimiento de las autoridades correspondientes para los fines pertinentes.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

DEPARTAMENTO COMERCIAL

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Departamento Comercial

Durante el período comprendido entre septiembre y diciembre de 2025, el Área Comercial ha desarrollado e implementado estrategias integrales orientadas al fortalecimiento de la relación con nuestros socios actuales y potenciales, así como al posicionamiento institucional y la optimización de los procesos de atención.

Los resultados que se presentan a continuación evidencian el impacto positivo del trabajo coordinado de los tres departamentos que conforman el Área Comercial, reafirmando el compromiso con la mejora continua, la atención de calidad y el fortalecimiento del vínculo con nuestros socios.



Logros Estratégicos y de Audiencia

PLATAFORMA	LOGROS PRINCIPALES	DATOS
FACEBOOK	Alto impacto por campañas pagadas y gestión orgánica efectiva, logrando el mayor nivel de visualizaciones del periodo.	Máximo histórico de 105.300 visualizaciones (septiembre). Flujo constante de visitas (7.000 en enero). Crecimiento de seguidores en marzo (107).
INSTAGRAM	Crecimiento constante y consolidación de una audiencia fiel, con un aumento significativo en la interacción en el último trimestre.	Visualizaciones duplicadas en agosto/septiembre (6.500). Audiencia fiel con aumento de visitas de 64 a 83. 545 publicaciones totales.
TIKTOK	Éxito en la adaptación a contenido de video, generando alto alcance y fuerte engagement orgánico.	Pico de 64.000 visualizaciones de video (marzo). Fuerte interacción (2.890 me gusta, 609 veces compartido). Picos de crecimiento de seguidores (139 en enero).
ESTRATEGIA	Las campañas pagadas impulsaron los picos de alcance en Facebook. La gestión en Instagram y TikTok fortalece la imagen visual y emocional, especialmente con la colaboración comercial.	Total de 956 publicaciones (Facebook + Instagram). Audiencia concentrada en Quito y Guayaquil, con TikTok logrando una mejor distribución entre Guayas y Pichincha.

Tabla 74: Logros Estratégicos y de Audiencia

En función de la información consolidada en la matriz presentada (plataformas, logros principales y datos), se evidencia una gestión orientada al fortalecimiento de los procesos comerciales, con énfasis en la optimización de bases de datos, incremento de afiliaciones y mejora en los servicios al socio.

Durante el período evaluado, el Departamento Comercial ha trabajado sobre diferentes plataformas institucionales, permitiendo una administración más eficiente de la información de socios, carnetización y beneficios. Esto ha facilitado la toma de

decisiones basada en datos reales y actualizados, reduciendo inconsistencias y mejorando los tiempos de respuesta.

En cuanto a los logros principales, se destaca el incremento en la captación y regularización de socios, así como el fortalecimiento de los procesos de carnetización en los años 2023, 2024 y 2025. Adicionalmente, se ha logrado una mejor segmentación de la base de datos, diferenciando claramente entre socios activos, suspendidos y separados, lo cual permite una gestión más estratégica y focalizada.

Los datos obtenidos reflejan una evolución positiva en la gestión comercial, evidenciando un mayor control sobre el estado de los socios y una mejora en la trazabilidad de la información. Esto contribuye directamente a la planificación de estrategias comerciales, campañas de reactivación y fidelización.

No obstante, se identifican oportunidades de mejora relacionadas con la estandarización de procesos en subsedes, la validación previa de información y el uso adecuado de las plataformas institucionales. Estas áreas requieren fortalecimiento mediante capacitación continua y control de calidad en la gestión documental.

Procesos de no Desafiliaciones de Diciembre (Temporada Navideña)

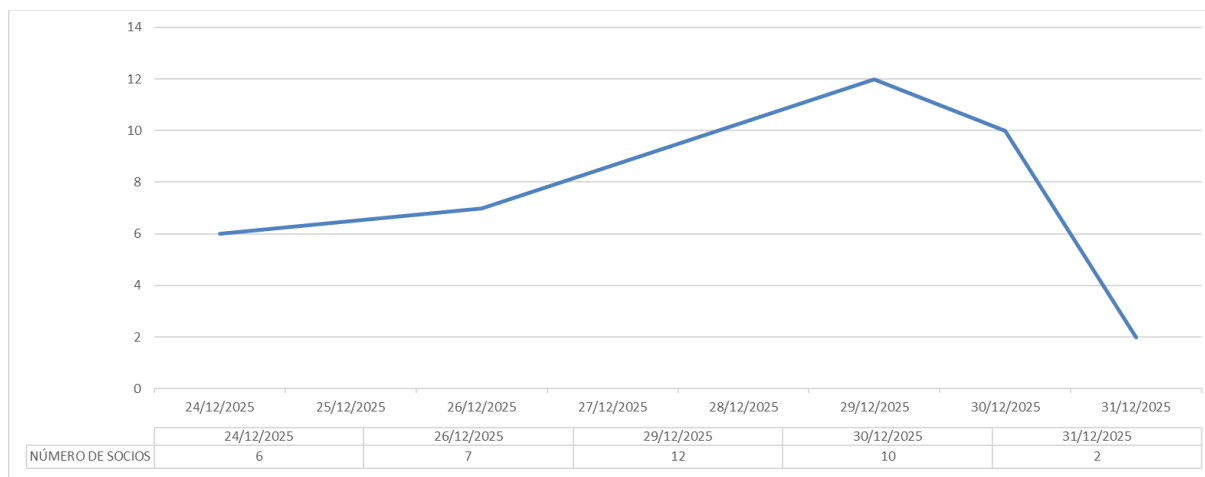


Tabla 75: Proceso de no Desafiliaciones

Históricamente, el mes de diciembre ha representado un período crítico para la institución, registrando el mayor índice de desafiliaciones debido a factores económicos, cierre de año y priorización de gastos familiares por parte de los socios. No obstante, a partir de la aplicación de la estrategia comercial, se observa un comportamiento atípico positivo en comparación con años anteriores.

Durante el período analizado, se evidencia un incremento progresivo en el número de socios, pasando de 6 registros el 24 de diciembre a un pico de 12 el 29 de diciembre, lo cual refleja una efectiva contención de posibles desafiliaciones, así como una gestión activa de seguimiento y fidelización. Posteriormente, se observa una leve disminución al 30 de diciembre (10 socios), y una caída más pronunciada al cierre del mes (2 socios el 31 de diciembre), atribuible al comportamiento natural de fin de año.

Estos resultados permiten inferir que la estrategia implementada tuvo un impacto positivo en la mitigación de la pérdida de socios en días críticos, logrando sostener e incluso incrementar temporalmente la base activa. Sin embargo, también se identifica la

necesidad de reforzar acciones específicas para el último día del mes, donde se concentra una mayor tendencia de salida.

Diagnóstico General

El Club de Clases y Policías posee ventajas competitivas únicas en el País:

Complejos vacacionales y recreacionales propios.
Ayudas económicas directas por fallecimiento, cirugía de emergencia, discapacidad, enfermedades catastróficas y prótesis no estéticas.
Apoyo legal y asesoría jurídica para socios en procesos administrativos (Asuntos Internos, Inspectoría).
Amplia cobertura nacional con subsedes en cada una de las provincias.
Alcance digital en crecimiento (redes sociales institucionales).
Somos el Club de Policía más grande del Ecuador, con prestigio institucional.

Tabla 76: Principales Beneficios y Servicios

El presente diagnóstico evidencia que el Club de Clases y Policías cuenta con una estructura de beneficios altamente competitiva a nivel nacional, sustentada en una oferta integral de servicios orientados al bienestar social, recreativo y legal de sus socios.

En primer lugar, la disponibilidad de complejos vacacionales y recreacionales propios constituye una ventaja estratégica relevante, ya que permite brindar servicios directos sin intermediación, garantizando control de calidad, accesibilidad y beneficios diferenciados para los socios y sus dependientes. Este factor fortalece la percepción de valor institucional y promueve el sentido de pertenencia.

Por otro lado, el esquema de ayudas económicas directas representa un pilar fundamental dentro de la propuesta de valor del Club, al atender situaciones de alta vulnerabilidad como fallecimientos, emergencias médicas, discapacidades y enfermedades catastróficas. Este componente no solo cumple una función social, sino que también consolida la fidelización del socio al evidenciar respaldo institucional en momentos críticos.

Adicionalmente, el servicio de apoyo legal y asesoría jurídica proporciona un beneficio diferenciador frente a otras organizaciones, especialmente al considerar el contexto operativo de los socios, quienes pueden enfrentar procesos administrativos internos. Este acompañamiento fortalece la seguridad jurídica y la confianza en la institución.

La cobertura nacional mediante subsedes distribuidas estratégicamente en todas las provincias garantiza accesibilidad y atención oportuna, reduciendo brechas geográficas y permitiendo una gestión descentralizada más eficiente. Este alcance territorial contribuye directamente a la expansión y sostenibilidad de la base de socios.

En el ámbito comunicacional, el crecimiento del alcance digital a través de redes sociales institucionales evidencia una evolución positiva en la estrategia de posicionamiento, permitiendo mejorar la visibilidad de los servicios, captar nuevos socios y fortalecer la interacción con la comunidad.

Finalmente, el hecho de consolidarse como el Club de Policía más grande del Ecuador refuerza el prestigio institucional, generando confianza y credibilidad tanto en socios actuales como potenciales. Este posicionamiento constituye un activo intangible clave para la proyección y crecimiento futuro.

Objetivos Comerciales

Objetivo General

- Incrementar el número de socios activos hasta diciembre de 2026 mediante estrategias presenciales y digitales

Objetivos Específicos

- Captar nuevos socios provenientes de escuelas de formación a nivel nacional
- Recuperar socios inactivos mediante campañas de reactivación (meta: 1.000).
- Aumentar la presencia institucional en las escuelas del país
- Ejecución de un Plan Digital 2026 con contenidos en redes sociales y campañas dirigidas a señores Policías jóvenes
- Crear un equipo de ventas sostenible con base en evaluaciones periódicas de resultados
- Crear un nuevo compendio de convenios institucionales atractivos para los socios

Proceso Comercial



Tabla 77: Proceso Comercial

El presente gráfico representa de manera esquemática el flujo continuo de la gestión comercial, estructurado como una línea progresiva orientada al cumplimiento de objetivos institucionales. La flecha indica la dirección estratégica del proceso, mientras que los puntos intermedios simbolizan las etapas clave dentro del ciclo de gestión de socios.

Este modelo refleja un enfoque dinámico y secuencial, en el cual cada fase cumple un rol específico dentro del proceso integral del Departamento Comercial. Entre las

principales etapas se identifican: captación de nuevos socios, validación y registro de información, proceso de afiliación, seguimiento y fidelización, y finalmente la retención activa, orientada a minimizar las desafiliaciones.

La representación lineal evidencia que la gestión comercial no debe ser entendida como acciones aisladas, sino como un proceso continuo e interdependiente, donde cada etapa impacta directamente en la siguiente. En este sentido, una adecuada captación sin un correcto seguimiento puede derivar en pérdida de socios, mientras que una estrategia sólida de fidelización permite sostener y fortalecer la base institucional.

Asimismo, este flujo permite visualizar la necesidad de implementar controles en cada punto del proceso, asegurando la calidad de la información, la correcta aplicación de procedimientos y la generación de valor para el socio en cada interacción.

Desde una perspectiva estratégica, este modelo facilita la identificación de puntos críticos dentro del proceso comercial, permitiendo enfocar esfuerzos en la optimización de etapas específicas, especialmente aquellas relacionadas con la retención y experiencia del socio.

Nuevas Estrategias de Captación de Socios

<p>1. Embajadores del Club en Redes</p> <p>Creación de una figura institucional joven que recorra EFP, genere videos y promociione beneficios.</p>
<p>2. Stand Permanente Virtual</p> <p>Charlas por Zoom para EFP remotos con presentaciones mensuales.</p>
<p>3. Captación por "Momentos Clave"</p> <p>Graduaciones. Ceremonias. Presentaciones de nuevos directores.</p>
<p>4. Estrategia Digital Avanzada</p> <p>Campañas segmentadas Videos testimoniales. Microclips semanales.</p>
<p>5. Captación en Servicio Pasivo</p> <p>Verificación de convenios de apoyo a miembros del Servicio Pasivo</p>
<p>6. Biomarketing Emocional</p> <p>Videos orientados a transmitir protección, respaldo y familia.</p>

Tabla 78: Nuevas Estrategias de Captación de Socios

esquema consolida un conjunto de estrategias comerciales diseñadas para fortalecer la captación, posicionamiento y fidelización de socios del Club de Clases y Policías, mediante un enfoque integral que combina herramientas digitales, presencia institucional y conexión emocional con el público objetivo.

En primer lugar, la implementación de embajadores del Club en redes sociales representa una estrategia innovadora orientada a humanizar la marca institucional, a través de una figura joven que genere contenido dinámico y cercano. Esta acción permitirá ampliar el alcance en plataformas digitales, especialmente en segmentos más jóvenes, fortaleciendo el posicionamiento institucional y la difusión de beneficios.

Por su parte, el establecimiento de un stand permanente virtual mediante plataformas como Zoom facilita la atención a potenciales socios en ubicaciones remotas (EFP), garantizando una comunicación continua y estructurada. Esta estrategia optimiza la cobertura geográfica y reduce las limitaciones físicas, permitiendo presentaciones periódicas y un contacto directo con el público objetivo.

La captación por “momentos clave” constituye una estrategia altamente efectiva, al intervenir en eventos institucionales relevantes como graduaciones, ceremonias y presentaciones oficiales. Estos espacios representan oportunidades de alto impacto emocional y concentración de potenciales socios, lo cual incrementa la probabilidad de afiliación.

En cuanto a la estrategia digital avanzada, se plantea el uso de campañas segmentadas, videos testimoniales y microcontenidos semanales, lo que permite una comunicación más personalizada y constante. Este enfoque fortalece la presencia digital del Club, mejora la interacción con los usuarios y genera confianza a través de experiencias reales compartidas por otros socios.

Asimismo, la captación en el segmento de servicio pasivo responde a una oportunidad estratégica de crecimiento, considerando que este grupo mantiene necesidades específicas que pueden ser atendidas mediante convenios y beneficios diferenciados. La verificación y fortalecimiento de estos convenios permitirá consolidar este segmento como una fuente estable de afiliación.

Finalmente, la incorporación de biomarketing emocional como herramienta de comunicación busca conectar con los valores y necesidades profundas de los socios, transmitiendo mensajes relacionados con protección, respaldo y familia. Este enfoque contribuye a generar vínculos emocionales más sólidos con la institución, incrementando la fidelización y el sentido de pertenencia.

En conjunto, estas estrategias configuran un modelo comercial moderno, enfocado en la segmentación, digitalización y humanización de la gestión, permitiendo al Club adaptarse a las nuevas dinámicas de comunicación y fortalecer su posicionamiento institucional a nivel nacional.

Conclusiones

El análisis integral de la gestión comercial y de las estrategias propuestas permite evidenciar que el Club de Clases y Policías cuenta con una base sólida tanto en su propuesta de valor como en su capacidad de adaptación a nuevos entornos de gestión y comunicación.

En primer lugar, se concluye que la implementación de estrategias enfocadas en la retención de socios ha generado resultados positivos, especialmente en períodos críticos como el mes de diciembre, logrando mitigar el impacto histórico de las desafiliaciones y evidenciando la efectividad de una gestión comercial activa y oportuna.

Asimismo, el diagnóstico institucional confirma que el Club posee ventajas competitivas claras a nivel nacional, sustentadas en su cobertura, beneficios sociales, respaldo legal y posicionamiento institucional, lo cual constituye un factor clave para su sostenibilidad y crecimiento.

Por otro lado, las estrategias comerciales planteadas reflejan una evolución hacia un modelo más moderno, basado en la digitalización, segmentación de públicos y

generación de contenido, permitiendo fortalecer la captación de nuevos socios y mejorar la interacción con los actuales.

Se concluye también que existe un alto potencial de crecimiento en segmentos específicos, como el personal en formación y el servicio pasivo, siempre que se implementen acciones focalizadas y se optimicen los canales de comunicación y acercamiento institucional.

No obstante, se identifican oportunidades de mejora relacionadas con la estandarización de procesos en subsedes, el fortalecimiento del seguimiento al socio y la necesidad de consolidar estrategias sostenidas de fidelización, especialmente en momentos de mayor riesgo de desafiliación.

En este contexto, el Departamento Comercial se posiciona como un eje estratégico dentro de la institución, cuya gestión impacta directamente en la estabilidad y crecimiento de la base de socios.

Finalmente, se concluye que la continuidad, fortalecimiento e institucionalización de las estrategias analizadas permitirán al Club no solo mantener su liderazgo a nivel nacional, sino también consolidar un modelo de gestión comercial eficiente, sostenible y orientado al socio.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICÍAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

DEPARTAMENTO TESORERÍA

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Departamento de Tesorería

Análisis de Situación Financiera

El Club de Clases y Policías financia su funcionamiento principalmente a través del aporte voluntario mensual de sus socios, conforme a lo establecido en el estatuto institucional, en el cual se detalla la naturaleza y modalidad de dichos aportes.

Durante el ejercicio fiscal 2025, la institución contó con un promedio de 19.380 socios activos, quienes realizaron aportes mensuales de manera regular. Como resultado, en el período comprendido entre enero y diciembre de 2025, se generó una recaudación total por concepto de aportes de USD \$ 1.874.854,11.

Se presenta la recaudación de aportes de enero a diciembre 2025 tomando en cuenta que existe el promedio de 19380 socios que aportan mes a mes al club los demás socios que no aportan al club se ha realizado y verificado los motivos y razones por lo cual no hacen por ende se debe optar por fortalecer el departamento de carnetización para el mejor manejo de la información.

MES	SOCIOS APORTANTES	SOCIOS NO APORTANTES
ENERO	\$18,234.00	\$11,953.00
FEBRERO	\$19,277.00	\$11,044.00
MARZO	\$20,069.00	\$10,172.00
ABRIL	\$17,365.00	\$13,873.00
MAYO	\$17,758.00	\$12,328.00
JUNIO	\$17,684.00	\$15,127.00
JULIO	\$19,110.00	\$11,453.00
AGOSTO	\$19,854.00	\$11,634.00
SEPTIEMBRE	\$20,850.00	\$11,070.00
OCTUBRE	\$21,550.00	\$10,785.00
NOVIEMBRE	\$20,184.00	\$10,728.00
DICIEMBRE	\$20,626.00	\$10,100.00
TOTAL	\$214,327.00	\$128,314.00

Tabla 79: Recaudación de Aportes

Los recursos asignados han sido orientados prioritariamente a la cobertura de los gastos corrientes, administrativos y no corrientes de la institución, con el propósito de garantizar la estabilidad financiera y la continuidad operativa y administrativa.

En este sentido, se detallan a continuación los rubros identificados por este departamento, en atención a que constituyen obligaciones recurrentes, de carácter periódico y ejecución mensual, esenciales para el funcionamiento regular de la entidad.

Distribución de los Ingresos

N°	TIPO DE INGRESO	VALOR	PORCENTAJE
1	ALQUILER PARQUEADERO	\$ 532,00	0,02%
2	ALQUILER SALON SOCIAL	\$ 17.052,00	0,71%
3	ALQUILER ZONA BBQ	\$ 130,00	0,01%
4	APORTES SOCIOS	\$ 1.874.854,11	78,31%
5	ALQUILER CANCHA	\$ 882,00	0,04%
6	ALQUILER VIVIENDA	\$ 450,00	0,02%
7	ALQUILER BAR	\$ 8.741,27	0,37%
8	CURSO VACACIONAL	\$ 10.493,80	0,44%
9	DIVIDENDOS FINANCIEROS	\$ 2.223,66	0,09%
10	INGRESO COMPLEJO	\$ 257.703,98	10,76%
11	INGRESO HOSPEDAJE	\$ 33.857,50	1,41%
12	INGRESO VARIOS/TRANSFERENCIA PROPIOS FONDOS	\$ 6.254,08	0,26%
13	TRANSFERENCIA PROPIOS FONDOS CUENTAS BANCARIAS	\$ 161.300,00	6,74%
14	INTERESES FINANCIERO	\$ 0,17	0,00%
15	VENTA CARNET	\$ 19.799,02	0,83%
TOTAL		\$ 2.394.273,59	100,00%

Tabla 80: Distribución de los Ingresos

Ingresos por Socios

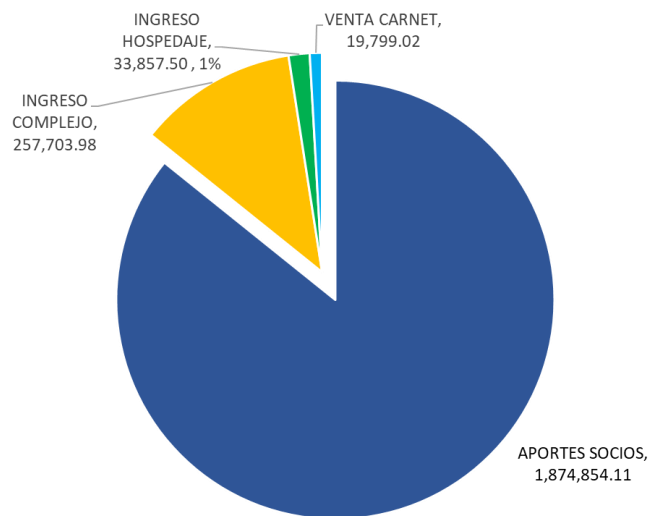


Tabla 81: Ingresos por Socios

En el año 2025, el Club de Clases y Policías registra una recaudación total de \$2.186.214,61, correspondiente a ingresos provenientes de:

- Aportes de socios
- Ingresos del complejo
- Servicios de hospedaje
- Venta de carnets

Estos recursos representan la principal fuente de financiamiento del club y son depositados en la cuenta bancaria institucional, garantizando su adecuada administración y control.

Ingresos por Alquiler de Bienes

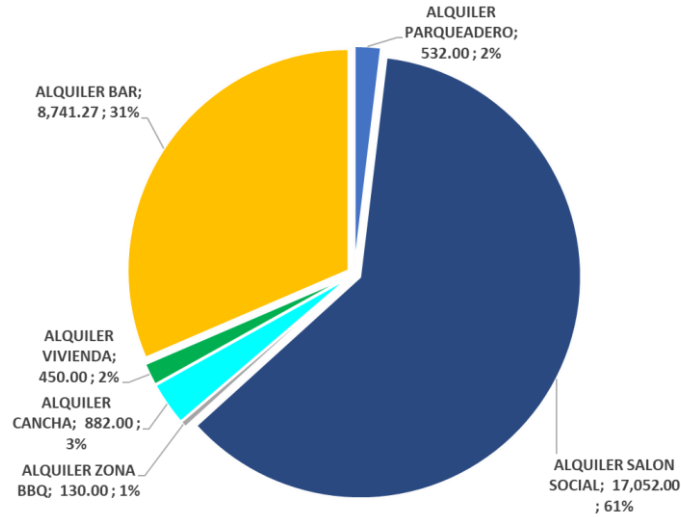


Tabla 82: Ingresos por Alquiler de Bienes

Durante el período analizado, los ingresos por alquileres alcanzan un total aproximado de 27.787,27, evidenciando una participación moderada dentro de los ingresos operativos.

Los ingresos por alquileres están altamente concentrados en dos fuentes principales (salón social y bar), mientras que el resto de espacios tiene una baja generación de ingresos. Esto sugiere una oportunidad para optimizar el uso y rentabilidad de las instalaciones menos aprovechadas.

Ingresos Ocasionales

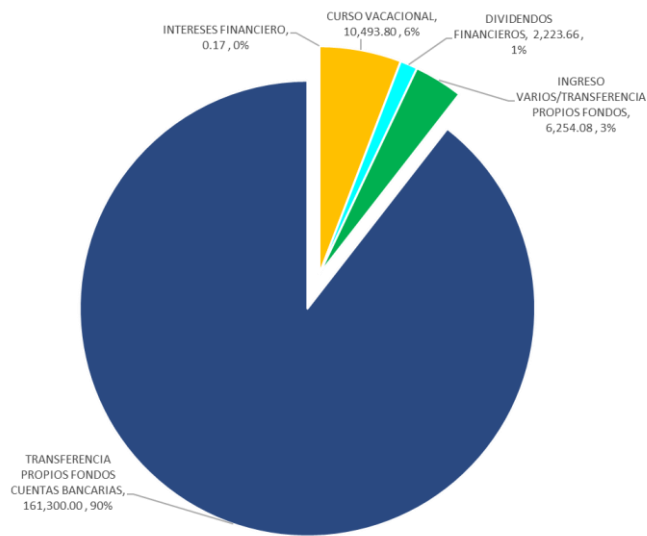


Tabla 83: Ingresos Ocasionales

Durante el periodo, los ingresos complementarios incluyen cursos vacacionales por \$10.493,80, dividendos financieros por \$2.223,66 e ingresos varios por \$6.254,08. Los intereses financieros aportan un valor marginal de \$0,17.

Adicionalmente, se registran transferencias internas por \$161.300,00, que corresponden a movimientos entre cuentas bancarias y no constituyen ingresos operativos reales.

En conjunto, estos rubros representan una porción secundaria dentro del total de ingresos, con énfasis en la importancia de distinguir entre ingresos efectivos y movimientos internos de fondos para una correcta interpretación financiera.

Ingreso a los Complejos Recreacionales

Como parte del análisis del uso de las instalaciones correspondiente al año 2025, se expone inicialmente el resultado relacionado con las personas que registraron ingreso a los complejos a nivel nacional, por constituir este el principal concepto de utilización de las instalaciones.

La presente información permite contar con una base cuantitativa para la evaluación de la afluencia anual y para el desarrollo del análisis de los demás conceptos de uso registrados por socios y particulares.

CONCEPTO	CAÑAR	CHIMBORAZO	COTOPAXI	GUAYAS	IMBABURA	LOS RIOS	PICHINCHA	TUNGURAHUA	ZAMORA
INGRESO AL COMPLEJO PARTICULARES	58	5594	5128	4598	9514	1964	21137	5642	10558
INGRESO COMPLEJO SOCIOS	30	11011	9327	4412	11589	3261	19642	6784	4634

Tabla 84: Ingreso a los Complejos Recreacionales

Ingreso a Complejos con Hospedaje

En lo que respecta al servicio de hospedaje, se presenta a continuación el detalle estadístico correspondiente al año 2025, con el propósito de evidenciar el comportamiento de su utilización por parte de socios y particulares.

Esta información permite identificar la demanda registrada durante el período, así como disponer de una base cuantitativa.

CONCEPTO	AZUAY	ESMERALDAS	MANABI
HOSPEDAJE PARTICULARES	94	388	3718
HOSPEDAJE SOCIOS Y DEPENDIENTES	177	2118	6023

Tabla 85: Ingreso a Complejos con Hospedaje

Ingresos por Alquiler de Salones Sociales

En cuanto al servicio de alquiler de salones sociales, se presenta a continuación el detalle estadístico correspondiente al año 2025, con la finalidad de mostrar el comportamiento de este espacio destinado al desarrollo de reuniones, eventos y actividades sociales realizadas por socios y particulares. La información expuesta permite identificar la frecuencia de uso registrada en el período, así como evaluar la

participación de este servicio dentro del conjunto de prestaciones que conforman las instalaciones del complejo.

CONCEPTO	BOLIVAR	CAÑAR	CARCHI	CHIMBORAZO	COTOPAXI	IMBABURA	TUNGURAHUA	ZAMORA	SEDE NACIONAL
ALQ. SALON SOCIAL PARTICULAR		9		7			1	21	
ALQ. SALON SOCIAL SOCIOS	15	5	6	34	4	31	8	14	6

Tabla 86: Ingresos por Alquiler de Salones Sociales

Ingresos por Alquiler de Bar

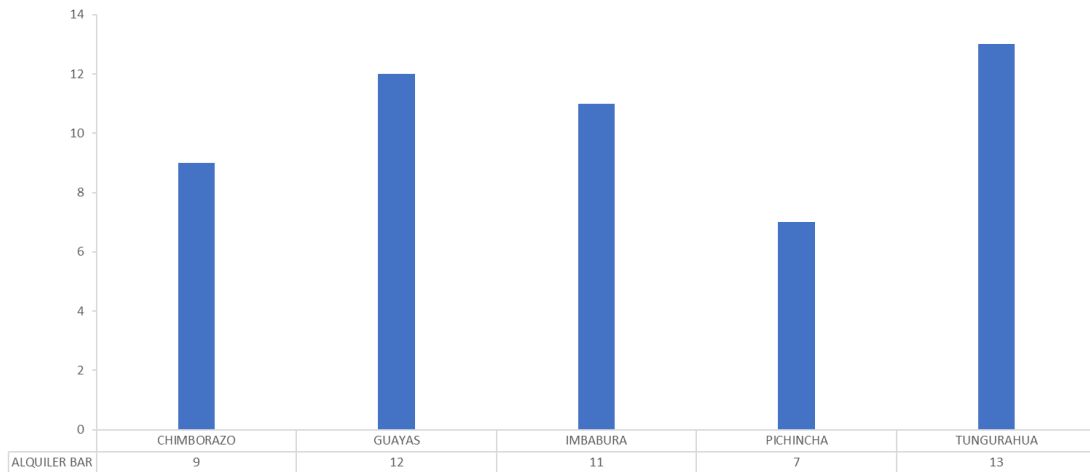


Tabla 87: Ingresos por Alquiler de Bar

En el presente detalle se expone la información consolidada del arriendo del bar, correspondiente a las provincias que efectuaron el arrendamiento de espacios dentro de cada complejo durante el ejercicio fiscal 2025.

Gastos Corrientes

(agua luz, teléfono, tv cable internet, arriendo, alcuotas)

Son valores que mes a mes va generando el funcionamiento de cada subsede del club de clases y policías así mismo se debe tomar en cuenta que existe arriendo de oficina en donde se cubre con los servicios básicos en los contratos pactados.

En el 2025 se ha cubierto un total de \$ 127.377,35 distribuidos como se muestra en la siguiente tabla de servicios básicos cubiertos en el año 2025.

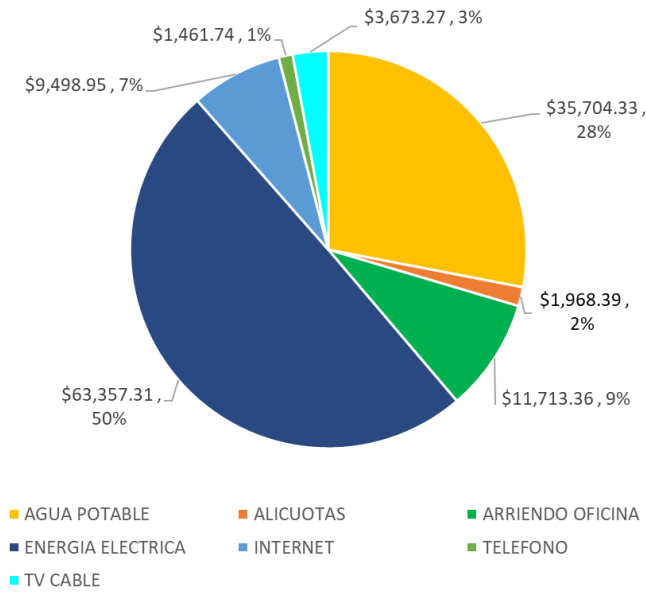


Tabla 88: Gastos Corrientes

Gastos Administrativos

(decimos, finiquitos, honorarios profesionales, IESS, jubilación, nomina)

El valor de la nómina es el rubro más fuerte que maneja el club de clases y policías debido que no solo es una remuneración que se le paga a los empleados si no que existe beneficios que se debe pagar al estado para evitar multas o sanciones por los entes de control como son el IESS y el ministerio de trabajo.

Desde enero hasta diciembre se ha cancelado un total de \$562.454,13 tomando en cuenta que existe un promedio de 60 trabajadores a nivel nacional del club de clases y policías.

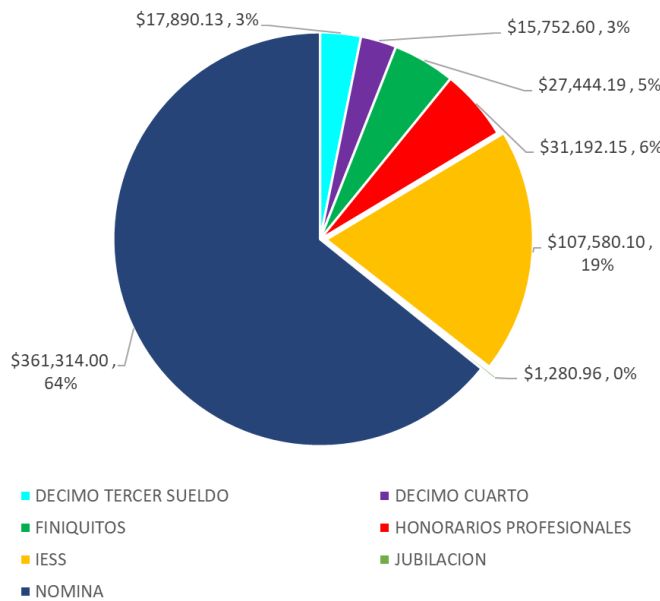


Tabla 89: Gastos Administrativos

Gastos Operativos

(combustible y químicos)

El combustible se consume de forma inmediata y recurrente para la operación diaria de los complejos de la sierra que son los que más utilizan, generando un gasto mes a mes.

Los productos químicos (por ejemplo, para limpieza, mantenimiento, piscinas u otros servicios) se utilizan mensualmente y se agotan en el corto plazo, por lo que los gastos son mensuales a las diversas subsedes que poseen piscinas, saunas y turcos. En el 2025 genero un gasto de \$ 280.004,32 cabe recalcar que los dos proveedores se ha buscado las mejores condiciones en el término de plazos de financiamiento.

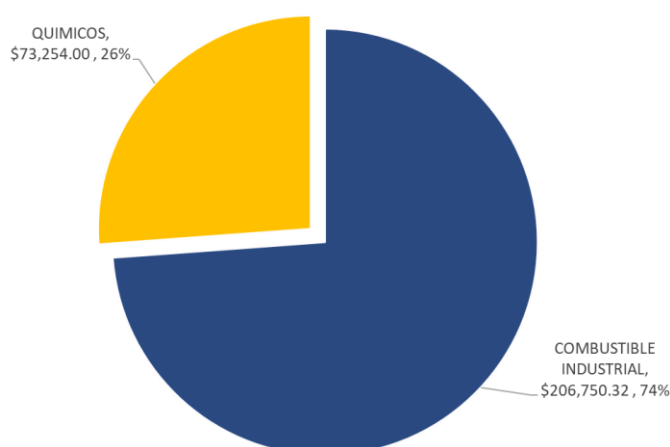


Tabla 90: Gastos Operativos

Gastos de Mantenimientos y Reparaciones

(mantenimiento edificios, mantenimiento equipos y mantenimiento vehículos)

En el 2025 se invierte en las infraestructuras de los complejos del club de clases y policías, así como en la renovación de equipos tecnológicos, repotenciación de calderos y la reapertura del complejo de cañar que por años estuvo cerrado debido a la falta de compromiso de antiguas directivas así mismo se ha invertido en mejorar un diseño agradable para el socio como es la pintura de los diferentes complejos mejoras en las instalaciones de piscinas como es el caso de pucara y Tungurahua.

En el 2025 se ha invertido en este gasto un valor de \$196.526,79 distribuido como se presenta en la siguiente imagen.

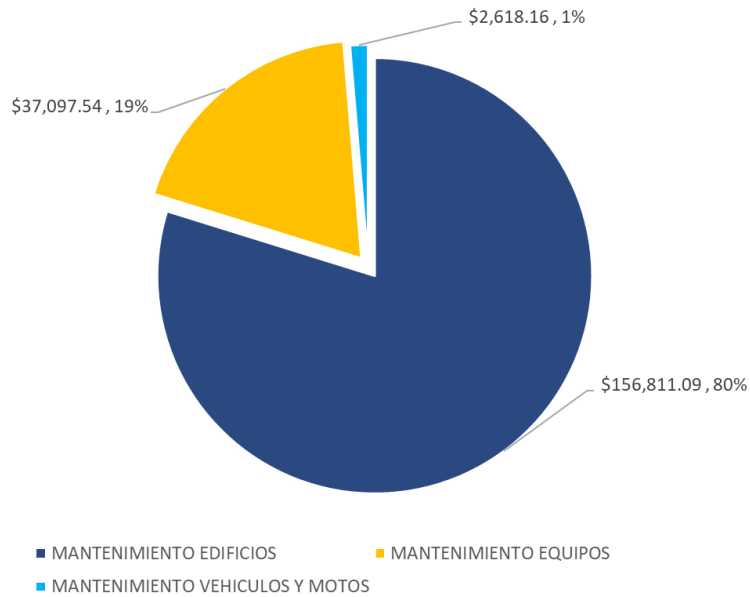


Tabla 91: Gasto en Mantenimientos y Reparaciones

Gastos Tributarios y Bancarios

(servicios de renta internas, impuestos municipales y comisiones bancarias)

Los impuestos y contribuciones son gastos obligatorios el club de clases y policías paga mensualmente a los entes reguladores como son el servicio de rentas internas y a las municipalidades de cada cantón en donde se tiene complejos o se tiene una oficina en el 2025 el club ha pagado un total de \$ 95.535,72 por su lado en comisiones bancarias en el año 2025 representa un total de \$ 63371,47 este valor comprende el servicio de recaudación aporte y pago proveedores. las comisiones bancarias por su alto costo debido que son las plataformas que nos ayudan a generar los cobros de aportes a los socios actualmente se maneja en la Coop. Policía, Cooperativa 29 de Octubre y Banco Pichincha.

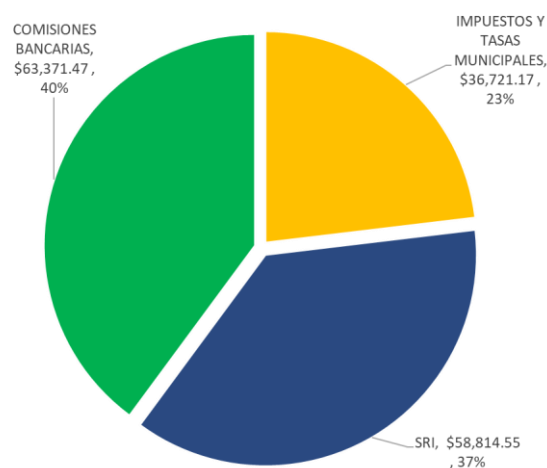


Tabla 92: Gastos Tributarios y Bancarios

Gastos No Operativos

En el Club de Clases y Policías se viene cubriendo estos rubros debido a que son gastos que ayudan al rendimiento del proceso de contabilidad aunque son gastos pequeños pero que representa que el club pueda cumplir con la actividad por ende el rubro más llamativo son En el 2025 se ha cubierto un total de \$ 503.536.54 en estos gastos operativos.

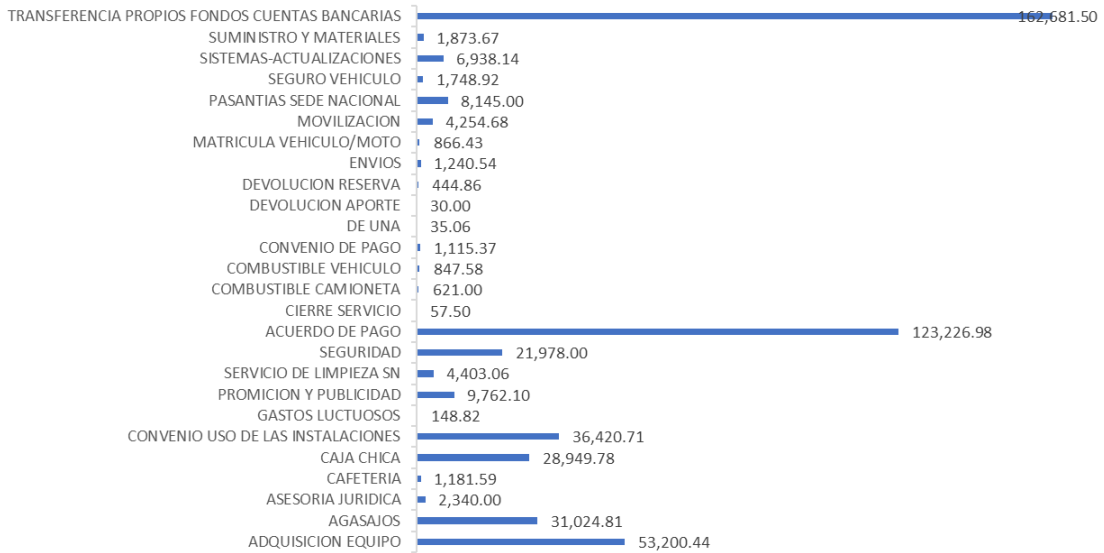


Tabla 93: Gastos no Operativos

Gasto en Beneficios Sociales

(ayuda social, ayuda exequial ayuda bono paternidad)

El Club de Clases y Policías ha venido invirtiendo en mejorar la acreditación de los socios que realizan y gozan con el beneficio de obtener ayudas económicas por las diferentes causas como los detalla el departamento de ayuda social, en el 2025 se ha acreditado un monto de \$340.550,00.

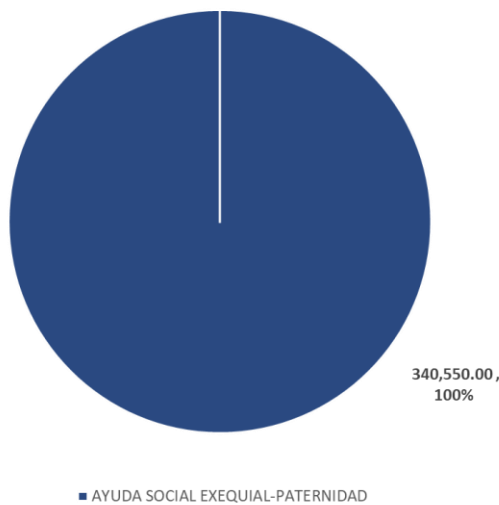


Tabla 94: Gasto en Beneficios Sociales

Gastos de Representación

(viáticos, dietas, subsistencia, asambleas provinciales, asamblea general, asamblea extra ordinaria):

El Club de Clases y Policías ha venido cubriendo los viáticos y dietas de distintos directivos que conforman tanto el directorio nacional como directivas provinciales y comisión de fiscalización en el año 2025 se ha pagado \$ 255.866,23 distribuidos en viáticos, dietas y subsistencias.

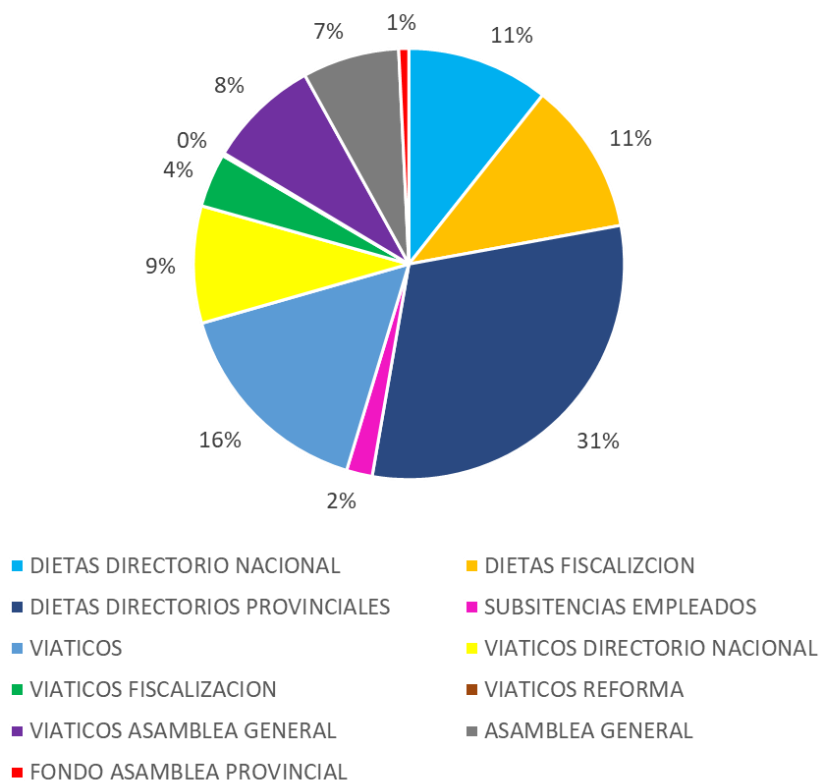


Tabla 95: Gastos de Representación

Tabla de Gastos de Representación

La cuenta de viáticos, hasta el mes de junio, consolida los valores correspondientes a los viáticos utilizados por los Directivos Provinciales, el Directorio Nacional y la Comisión de Fiscalización.

A partir del mes de julio, dichos rubros se presentan de manera separada, con el propósito de fortalecer el control interno y facilitar su adecuada identificación y análisis.

EGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
ASAMBLEA GENERAL	120,00	-	-	-	-	-	700,00	1.295,29	192,00	475,50	2.067,13	13.714,00	18.563,92
DIETAS DIRECTORIO NACIONAL	5.060,00	517,00	4.394,50	3.877,50	517,00	2.068,00	3.360,50	3.102,00	2.068,00	-	1.692,00	624,50	27.281,00
DIETAS FISCALIZACION	3.289,00	1.023,00	5.676,00	3.619,00	517,00	1.034,00	1.551,00	5.945,50	3.102,04	-	2.545,38	1.034,00	29.335,92
DIETAS DIRECTORIOS PROVINCIALES	-	9.591,00	138,00	10.005,00	8.671,50	1.548,00	-	141,00	16.067,01	19.105,50	10.363,48	2.679,00	78.309,49
FONDO ASAMBLEA PROVINCIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	1.490,00	450,00	-	-	1.940,00
SUBSITENCIAS EMPLEADOS	-	675,60	349,03	384,29	204,00	338,99	584,66	479,36	180,07	849,29	914,14	-	4.959,43
VIATICOS	3.995,15	5.006,87	7.457,16	11.821,34	7.896,57	4.497,76	-	-	-	-	-	-	40.674,85
VIATICOS DIRECTORIO NACIONAL	-	-	-	-	-	-	4.956,88	2.151,38	4.197,56	4.844,61	1.392,04	4.947,76	22.490,23
VIATICOS FISCALIZACION	-	-	-	-	-	-	2.617,91	826,03	890,67	4.150,09	689,14	1.139,17	10.313,01
VIATICOS REFORMA	-	-	-	-	-	-	352,50	188,00	-	-	-	-	540,50
VIATICOS ASAMBLEA GENERAL	138,00	-	-	-	-	-	-	21.069,88	250,00	-	-	-	21.457,88
TOTAL	12.602,15	16.813,47	18.014,69	29.707,13	17.806,07	9.486,75	14.123,45	35.198,44	28.437,35	29.874,99	19.663,31	24.138,43	255.866,23

Tabla 96: Consolidado de Gastos de Representación

Distribución del Aporte de Socios

TIPO DE GASTO	VALOR	PORCENTAJE GASTO ANUAL	APORTE	PORCENTAJE	VALOR USO DEL APORTE
GASTO BENEFICIO SOCIAL	\$ 340.550,00	14%	7,5	100%	\$ 1,05
GASTO NO OPERATIVO	\$ 587.411,93	24%	7,5	100%	\$ 1,82
GASTO TRIBUTARIO	\$ 95.535,72	4%	7,5	100%	\$ 0,30
GASTO MANTENIMIENTO	\$ 196.526,79	8%	7,5	100%	\$ 0,61
GASTO OPERATIVO	\$ 280.004,32	12%	7,5	100%	\$ 0,87
GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 562.454,13	23%	7,5	100%	\$ 1,74
GASTO CORRIENTE	\$ 127.377,35	5%	7,5	100%	\$ 0,39
GASTO DE REPRESENTACION	\$ 235.362,31	10%	7,5	100%	\$ 0,73
TOTAL	\$2.425.222,55	90%	7,5	100%	\$ 7,50

Tabla 97: Distribución del Aporte de Socios

Conclusiones

En el año 2025 el club de clases y policías tuvo un total de ingresos de \$ \$2.394.273,59 tomando en cuenta que los ingresos de aportes de socios es un valor cambiante mes a mes debido que socios mes a mes presentan problemas en sus cuentas por ende es preciso motivar a realizar la actualización de datos bancarios en el actual sistema que maneja el CCP, así mismo señalar que el ingreso a complejos de personas particulares a los complejos tanto vacacionales y recreacionales ayuda a fortalecer la economía del club de clases pues estos rubros son para cubrir todos los gastos que se viene generando mes a mes para la operatividad.

Los gastos operativos, no operativos, tributarios, sociales, de mantenimiento, de operatividad, gastos administrativos, gastos corrientes y de representación suma un total de \$ 2.425.222,55 que se ha cubierto en su totalidad con los ingresos anuales del CCP.

Adicionalmente, se determina que el fortalecimiento del departamento comercial constituye un factor crítico para la sostenibilidad financiera institucional, al permitir la optimización de la captación de nuevos socios, el incremento de ingresos recurrentes y la cobertura eficiente de los gastos operativos, generando condiciones favorables para la expansión y consolidación financiera en el corto, mediano y largo plazo.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

DEPARTAMENTO ASESORÍA JURÍDICA

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Departamento de Asesoría Jurídica

Introducción

El presente informe tiene como finalidad exponer de manera detallada, técnica y estructurada la gestión desarrollada por el Departamento de Asesoría Jurídica del Club de Clases y Policías (CCP) durante el período fiscal 2025. Este documento no solo resume las principales acciones ejecutadas, sino que también permite evaluar el impacto institucional de las mismas en términos de legalidad, seguridad jurídica y fortalecimiento organizacional.

El Departamento de Asesoría Jurídica cumple un rol estratégico dentro de la estructura institucional, actuando como un órgano asesor de alto nivel encargado de orientar al Directorio Nacional y a las diferentes dependencias en la correcta aplicación del ordenamiento jurídico vigente. Su intervención es clave en la toma de decisiones, ya que garantiza que todas las actuaciones institucionales se encuentren debidamente respaldadas por criterios legales sólidos y coherentes.

Durante el año 2025, la gestión jurídica tuvo un alcance nacional, abarcando las 24 provincias del Ecuador y la Sede Nacional, lo que implicó una coordinación permanente con subsedes, unidades administrativas y actores externos. Este despliegue permitió intervenir en diversas áreas como contratación pública y privada, gestión de convenios, procesos judiciales, emisión de criterios jurídicos, control de versiones y trámites ante entidades del Estado.

En este contexto, el informe busca evidenciar no solo el cumplimiento de funciones, sino también la consolidación de una gestión jurídica moderna, técnica y alineada a los principios de transparencia, eficiencia y legalidad institucional.

Gestión de Contratos

La gestión contractual desarrollada durante el año 2025 constituye uno de los pilares fundamentales del accionar del Departamento Jurídico, ya que garantiza la formalización de relaciones jurídicas necesarias para el funcionamiento institucional.

Durante este período se gestionaron un total de 85 contratos a nivel nacional, lo que refleja una actividad constante y organizada en la estructuración de instrumentos legales que respaldan la operatividad del Club. Esta gestión se ejecutó bajo criterios técnicos, cumpliendo con la normativa vigente y asegurando la adecuada protección de los intereses institucionales.

Los contratos suscritos abarcan diversas tipologías, entre las cuales destacan:

- Contratos de obra civil, orientados al mantenimiento, adecuación y mejora de la infraestructura institucional.
- Contratos de prestación de servicios, que permiten cubrir requerimientos técnicos y administrativos en distintas áreas.
- Contratos de servicios profesionales, destinados a fortalecer la gestión institucional con apoyo especializado.
- Contratos de uso de instalaciones, que optimizan el aprovechamiento de complejos recreacionales.
- Contratos laborales, suscritos conforme a la normativa laboral vigente.
- Contratos de arrendamiento, que garantizan la operatividad de subsedes a nivel nacional.

El análisis de distribución geográfica evidencia que la Sede Nacional concentra el mayor número de contratos, seguida por provincias como Tungurahua, Chimborazo, Manabí y Pichincha. Asimismo, se observa que 22 de las 24 provincias registraron actividad contractual, lo que demuestra una cobertura institucional significativa.

Desde una perspectiva estratégica, esta gestión permite no solo garantizar el cumplimiento de obligaciones contractuales, sino también fortalecer la planificación institucional, optimizar recursos y asegurar la continuidad de los servicios ofrecidos a los socios.

PROVINCIA	N° CONTRATOS	PROVINCIA	N° CONTRATOS
Cañar	5	Napo	3
Tungurahua	6	Pastaza	1
Bolívar	2	Pichincha	5
Carchi	1	Santa Elena	1
Chimborazo	5	Sto. Domingo de los Tsáchilas	5
Cotopaxi	2	Sucumbíos	3
El Oro	1	Orellana	3
Esmeraldas	5	Azuay	0
Galápagos	0	Zamora Chinchipe	2
Guayas	4	Manabí	5
Imbabura	4	Morona Santiago	2
Loja	4	Los Ríos	2
SEDE NACIONAL	10	TOTAL NACIONAL	85

Tabla 98: Gestión de Contratos

Los gráficos asociados permiten visualizar la concentración de contratos por provincia, identificar tendencias territoriales y detectar zonas con menor actividad, lo que facilita la toma de decisiones para futuras intervenciones.

Gestión de Convenios

La gestión de convenios durante el año 2025 estuvo orientada a la generación de beneficios directos para los socios del CCP y sus familias, a través de alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas.

En total, se suscribieron 18 convenios a nivel nacional, los cuales se estructuran en cuatro áreas principales:

- Convenios educativos, enfocados en capacitación y desarrollo profesional.
- Convenios de salud, orientados a mejorar el acceso a servicios médicos.
- Convenios de adquisición de productos, con beneficios económicos para los afiliados.
- Convenios de tarifas preferenciales, que facilitan el acceso a servicios a menor costo.

El análisis territorial muestra una concentración significativa en la provincia de Pichincha, que representa un porcentaje importante del total de convenios, seguida por Chimborazo y Bolívar. No obstante, se identifican 15 provincias sin convenios, lo que evidencia una oportunidad clara para ampliar la cobertura institucional.

Desde el punto de vista institucional, los convenios constituyen un mecanismo estratégico para fortalecer el bienestar integral de los socios, mejorar su calidad de vida y consolidar el valor de pertenencia al Club.

Adicionalmente, estos acuerdos contribuyen al posicionamiento institucional, generando relaciones interinstitucionales que pueden ser aprovechadas para futuros proyectos.

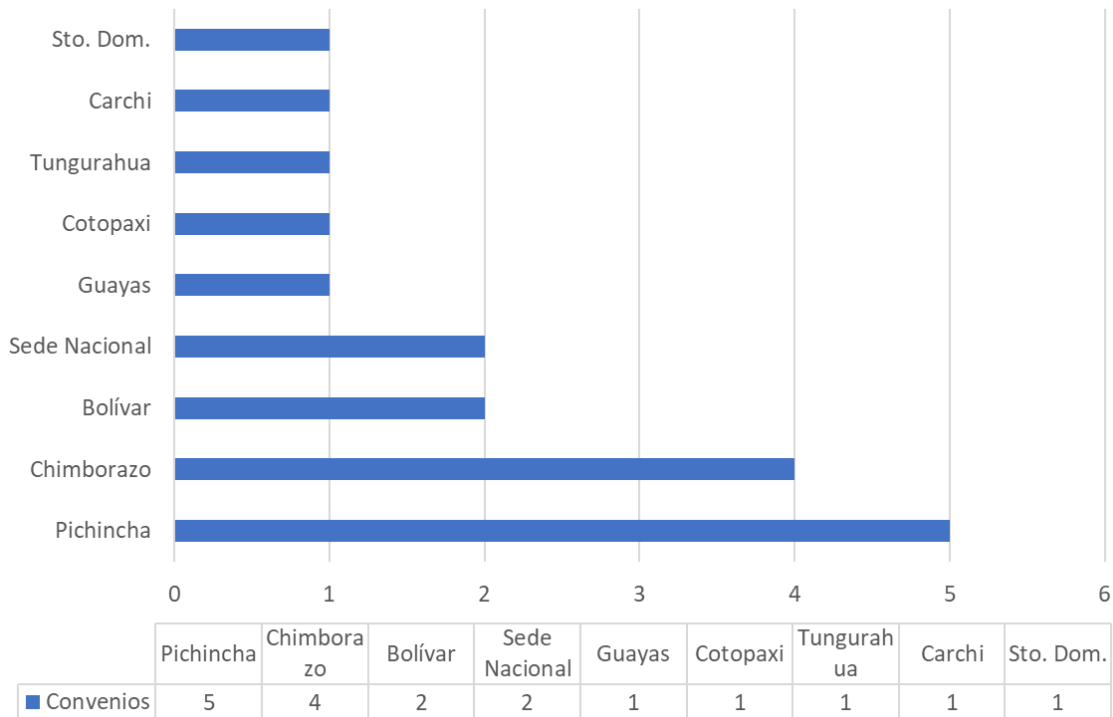


Tabla 99: Gestión de Convenios

Los gráficos permiten identificar la distribución de convenios, analizar la concentración geográfica y establecer prioridades para la expansión de alianzas estratégicas.

Gestión de Versiones

La gestión de versiones representa un proceso técnico clave dentro del control jurídico institucional, ya que garantiza la correcta ejecución de los servicios legales contratados y la transparencia en el manejo de información.

Este proceso comprende varias etapas:

- Verificación formal de documentos remitidos por las subsedes.
- Validación de la ejecución efectiva del servicio jurídico.
- Control de cumplimiento de requisitos contractuales.
- Aprobación técnica para el pago de honorarios.
- Consolidación de información a nivel nacional.

El análisis de resultados evidencia que la provincia de Pichincha registra el mayor número de versiones, seguida por Cotopaxi, El Oro, Loja e Imbabura. Este comportamiento refleja una mayor actividad jurídica en estas jurisdicciones, lo cual puede estar asociado a factores como volumen de socios, nivel de conflictividad o demanda de servicios legales.

Asimismo, la distribución mensual permite identificar patrones de comportamiento, picos de actividad y períodos de mayor carga operativa, lo que resulta útil para la planificación institucional.

La correcta gestión de versiones contribuye a:

- Garantizar la transparencia en la ejecución de contratos.
- Evitar inconsistencias documentales.
- Optimizar el control de pagos.
- Fortalecer la trazabilidad de la información.

Los gráficos permiten visualizar la evolución mensual y la distribución territorial, facilitando el análisis comparativo entre provincias.

PROVINCIA	NO. VERSIONES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
CAÑAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TUNGURAHUA	6	0	0	5	1	0	0	0	0	0	0	0	0
BOLÍVAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CARCHI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CHIMBORAZO	6	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	1
COTOPAXI	30	3	6	6		1		2	2	1	7	2	0
EL ORO	30	0	5	8	5	2		8	2	0	0	0	0
ESMERALDAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GALÁPAGOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GUAYAS	0	0	0		3	2	2	13	1	0	0	0	0
IMBABURA	23	4	4		3	1	1	3	1	5	0	1	0
LOJA	32	3	3	5			3	3	0	4	5	5	1
LOS RÍOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MANABÍ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MORONA SANTIAGO	4	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	2
NAPO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PASTAZA	9	0	1	1	2	0	1	0	1	1	2	0	0
PICHINCHA	102	12	12	15	8	5	9	7	8	12	7	5	2
SANTA ELENA	8	0	1	0	1	0	0	1	0	3	2	0	0
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	8	0	0	0		0	0	2	1	0	1	3	1
SUCUMBIOS	7	0	0	0	2	0	3	0	2	0	0	0	0
ORELLANA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AZUAY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZAMORA CHINCHIPE	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0

Tabla 100: Gestión de Versiones

Criterios Jurídicos Emitidos

La emisión de criterios jurídicos constituye una de las funciones más relevantes del Departamento de Asesoría Jurídica, ya que permite orientar técnicamente la toma de decisiones institucionales.

Durante el año 2025, se emitieron criterios en áreas como:

- Interpretación normativa.
- Procedimientos disciplinarios.
- Procesos administrativos sancionadores.
- Elaboración de resoluciones.
- Identificación de vacíos legales.

Estos criterios han permitido unificar la aplicación del marco normativo a nivel nacional, reducir riesgos legales y fortalecer la seguridad jurídica institucional.

Además, han contribuido a mejorar la calidad de las decisiones adoptadas por las autoridades, asegurando su legalidad y coherencia.

Gestión de Procesos Judiciales

La gestión de procesos judiciales durante el 2025 refleja una defensa activa de los intereses institucionales en distintas materias legales.

Se gestionaron procesos en áreas laboral, civil, penal y constitucional, destacándose la obtención de un resultado favorable en una acción de protección en primera instancia.

Los demás procesos se encuentran en trámite, lo que implica la necesidad de seguimiento permanente y estrategias jurídicas adecuadas.

Esta gestión demuestra la capacidad del Departamento Jurídico para enfrentar litigios, proteger los intereses del Club y garantizar el cumplimiento del debido proceso.

Trámites ante Entidades Públicas

Durante el período analizado, se realizaron gestiones clave ante el Ministerio del Trabajo, entre ellas:

- Aprobación del nuevo Estatuto institucional.
- Registro de la nueva Directiva.
- Gestión del Reglamento Interno.

Estas acciones fortalecen la base legal del Club, garantizan su funcionamiento conforme a la normativa vigente y consolidan su institucionalidad.

Asistencia a la Asamblea General

El acompañamiento jurídico a la Asamblea General permitió asegurar el correcto desarrollo de las sesiones, garantizando la legalidad y transparencia en la toma de decisiones.

Se brindó apoyo en interpretación normativa, resolución de consultas y validación de decisiones, fortaleciendo la seguridad jurídica institucional.

Conclusiones

La gestión jurídica del año 2025 evidencia una administración eficiente, técnica y alineada a los objetivos institucionales.

Se destaca una sólida gestión contractual, una adecuada emisión de criterios jurídicos, una defensa institucional efectiva y una actualización normativa que fortalece la gobernanza del Club.

En conjunto, estos resultados reflejan una gestión integral que contribuye al desarrollo institucional y al bienestar de los socios.

Recomendaciones

Se recomienda fortalecer la expansión de convenios, optimizar la gestión contractual mediante herramientas digitales, capacitar al personal, reforzar la defensa legal, actualizar permanentemente la normativa y ampliar la presencia institucional del Departamento Jurídico.

Estas acciones permitirán consolidar una gestión jurídica más eficiente, moderna y estratégica.



CCP

CLUB DE CLASES Y POLICIAS
(El bienestar de los socios es nuestra meta)

RECEPCIÓN GENERAL

INFORME
INSTITUCIONAL
2025

GESTIÓN

ENERO - DICIEMBRE

Recepción General

Oficios Recibidos

PROVINCIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SEDE NACIONAL	128	148	157	142	127	149	180	140	190	165	129	168	1823
ESMERALDAS	14	21	8	27	10	12	12	10	16	16	15	22	183
MANABÍ	24	24	27	19	22	29	28	27	20	35	20	28	303
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	20	14	13	11	19	27	16	12	23	12	14	24	205
LOS RÍOS	28	25	18	28	11	17	16	17	26	22	17	12	237
GUAYAS	37	36	26	22	46	24	32	20	24	30	19	32	348
SANTA ELENA	45	16	15	9	17	12	13	8	11	9	10	16	181
EL ORO	24	8	2	14	9	8	6	5	5	4	8	5	98
CARCHI	4	12	8	8	8	7	18	17	7	2	4	3	98
IMBABURA	39	31	30	27	27	30	21	26	30	31	26	33	351
PICHINCHA	18	28	19	16	44	29	36	42	36	55	27	32	382
COTOPAXI	17	22	28	19	19	26	14	17	19	19	34	21	255
TUNGUARAHUA	40	35	46	38	34	33	33	36	32	40	28	45	440
BOLÍVAR	0	17	1	3	6	5	1	2	14	11	9	1	70
CHIMBORAZO	30	27	28	21	23	30	28	31	29	24	18	20	309
CAÑAR	30	24	12	15	13	11	20	20	20	18	22	35	240
AZUAY	22	12	11	19	9	11	6	11	19	10	11	22	163
LOJA	22	23	19	15	11	18	19	18	15	26	13	23	222
SUCUMBIOS	13	13	5	9	12	0	6	8	12	4	4	13	99
NAPO	5	3	2	3	4	2	5	3	4	1	1	3	36
ORELLANA	4	0	0	5	1	1	2	3	3	9	2	10	40
PASTAZA	17	7	7	6	1	9	4	4	5	12	4	4	80
MORONA SANTIAGO	26	3	0	0	9	3	9	1	0	9	5	1	66
ZAMORA CHINCHIPE	30	3	31	22	27	21	27	32	22	32	24	27	298
GALÁPAGOS	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	3
TOTAL	638	552	513	498	509	514	552	510	582	596	466	600	6530

Tabla 101: Oficios Recibidos

Observaciones y Conclusión

El presente cuadro refleja el volumen de documentos recibidos por Recepción General durante el período anual, con un total acumulado de 6.530 documentos, lo que evidencia una carga operativa significativa y constante a lo largo del año.

Desde un análisis mensual, se observa que los meses con mayor recepción de documentos son enero (638), diciembre (600), octubre (596) y septiembre (582), lo que permite identificar picos operativos asociados a inicios y cierres de períodos administrativos, así como a procesos institucionales que demandan mayor gestión documental.

Por el contrario, los meses con menor volumen corresponden a noviembre (466), abril (498) y marzo (513), lo cual sugiere una relativa disminución en la carga operativa en estos períodos, posiblemente vinculada a ciclos internos de gestión o menor actividad institucional.

En términos de comportamiento general, la recepción de documentos mantiene una tendencia relativamente estable, con variaciones moderadas entre meses, lo que indica un flujo constante de trámites y procesos administrativos a nivel institucional. No obstante, se identifican incrementos puntuales que requieren una adecuada planificación de recursos para evitar congestión operativa.

Desde el enfoque territorial (por provincias), se evidencia una distribución heterogénea en el volumen de documentos, destacándose ciertas provincias con mayor participación en el total anual, lo que podría estar relacionado con su tamaño poblacional, nivel de actividad institucional o eficiencia en la gestión de trámites. Esta variabilidad sugiere la necesidad de analizar la carga por territorio para optimizar la asignación de recursos y fortalecer la gestión en subsedes con mayor demanda.

Adicionalmente, el alto volumen anual refleja la importancia de Recepción General como un punto crítico dentro de la gestión institucional, ya que centraliza el ingreso de información y documentos que alimentan los distintos procesos internos del Club.

En conclusión, la gestión de documentos durante el período analizado evidencia una operación constante, con picos definidos que requieren atención estratégica. Se recomienda fortalecer los mecanismos de digitalización, optimizar los tiempos de respuesta y establecer controles de flujo documental, a fin de mejorar la eficiencia operativa y garantizar una adecuada trazabilidad de la informa

**INFORME TÉCNICO INSTITUCIONAL CONSOLIDADO
GESTIÓN ADMINISTRATIVA, OPERATIVA Y FINANCIERA**

PERÍODO

ENERO – DICIEMBRE 2025

RESPONSABLE DE CONSOLIDACIÓN



ING. ESTEBAN A. PÉREZ L.

JEFE DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL DEL CCP

INFORMACIÓN PROPORCIONADA

DEPARTAMENTOS DE TALENTO HUMANO, SISTEMAS, TESORERÍA, COMPRAS,
ACTIVOS FIJOS, AUDITORÍA, COMERCIAL, COMUNICACIÓN CORPORATIVA,
CARNETIZACIÓN Y AYUDA SOCIAL

FECHA DE EMISIÓN

05 DE MAYO DEL 2026

QUITO – ECUADOR