

**Informe de Gerencia General a los señores Accionistas  
de ParqueSanto del Ecuador S. A. PQE por el periodo comprendido entre  
Marzo 28 del 2008 al Diciembre 31 del 2008**

**Resumen de Actividades en el 2008**

El 28 de marzo del 2008, fue constituida la empresa ParqueSanto del Ecuador S. A. PQE, con un capital suscrito y pagado de US \$10,000.00. Los representantes legales nombrados por un período de dos años son el ingeniero Francisco Cobo, en su calidad de Presidente y el ingeniero Augusto Martínez en su calidad de Gerente General. El Vicepresidente de la compañía es el señor Walter Wright.

El nacimiento de esta empresa, es el resultado de dos años de trabajo de la empresa ServiceOne S. A., para crear una compañía cuyo objeto social, se centra en la planificación, desarrollo, construcción y operación de servicios exequiales.

El Directorio de la empresa está conformado por el Presidente, Vicepresidente y Gerente General, que actúa como secretario, y por los señores Juan Kohn, Mauricio Ledesma, Hernán Barahona, Keith Wong, Alfredo Jiménez, Fernando Merino, y las señoritas María Augusta Miño y Cristina Pérez.

Los asesores legales de la empresa son Gallegos, Balarezo y Neira para asuntos corporativos y Bruzzone & Salazar para asuntos tributarios. El comisario principal es el señor Victor Gachet y el comisario suplente es el señor Leopoldo Dobronsky.

A finales del mes de abril, empezamos el proceso de selección para la contratación del diseño del ParqueSanto, y se invitó a las siguientes firmas para presentar sus ofertas:

- Alfredo Ribadeneira Arquitectos
- Roberto Moscoso
- Roberto Villacreces
- Juan Pablo Ribadeneira
- AH Asociados de España
- Javier Alarcón

Los arquitectos de las firmas Alfredo Ribadeneira y AH Asociados, solicitaron el poder asociarse para llevar a cabo este proyecto.

En Mayo se realizaron las primeras presentaciones, se hizo una pre selección de las firmas de los arquitectos Moscoso, Ribadeneira con AH Asociados y Alarcón, y estos realizaron sus presentaciones finales en el mes de Julio al

Directorio, en donde presentaron un Plan Masas e inicialmente se escogió a la firma del arquitecto Roberto Moscoso, pero posteriormente, por problemas con las fechas de entrega de información y cumplimiento, se decidió contratar a los arquitectos que estuvieron en segundo lugar, que fue la asociación entre Alfredo Ribadeneira Arquitectos con AH Asociados, representada por la Arquitecta Gabriela Quiñónez.

En el mes de Julio, se determinó el grupo promotor del proyecto:

- ServiceOne S. A.
- FCM Llmitd
- Emprocinema S. A.
- Aliservis S. A.
- Bienes Raíces Ventura S. A.
- Mascommerce Cia. Ltda.
- Keith Wong
- Mauricio Ledesma Gandara
- Hernán Barahona Páez
- Fundación Maher
- Roca Tenaforte S. A.

En el mes de Octubre se realizó la firma de la escritura de compra-venta de la Hacienda Santa Ana, predio ubicado en la Panamericana Sur, kilómetro 3, adquirido a los hermanos Miño Cajiao. El pago de este predio se realizó de la siguiente forma:

- Un pago inicial de \$740,000 realizado en Octubre del 2008
- Un segundo pago por \$600,000, que se pagará en Octubre del 2009, para el cual se entregó una garantía bancaria de Produbanco, la misma que está garantizada por la firma personal de los accionistas promotores de la empresa
- La entrega del 12.00% de acciones a los seis hermanos, recibiendo cada uno el 2.00%

María Augusta Miño Cajiao  
Susana Miño Cajiao  
Esteban Miño Cajiao  
Álvaro Miño Cajiao  
Rodrigo Miño Cajiao  
Roque Miño Cajiao

En el mes de Noviembre, el Directorio conformó los comités de Construcción, Administración y Sistemas y Comercialización. Adicionalmente se realizó un proceso de selección para contratar la Gerencia y Fiscalización del proyecto, y para esto se invitó a las firmas CBS Ingeniería, Ledific y Grupo Equinoccio, todas con amplia experiencia. Se procedió a receptar las ofertas, y Ledific resultó ganadora de este proceso por tener una oferta con mayores beneficios para el proyecto. (Se adjunta un cuadro comparativo de las ofertas recibidas)

En el mes de Diciembre se realizó el levantamiento topográfico del predio y un análisis y modificación del presupuesto de ventas, considerando una época de recesión para los años 2009, 2010 y 2011.

### **Concepto del proyecto**

Cada día las familias pierden un ser querido y cuando esto sucede tenemos la oportunidad de servir a estas familias con un producto y servicio de calidad insuperable.

Nuestro proyecto consiste en ayudar a la gente que necesita hacer arreglos para un funeral, un sepelio o quieren planificar anticipadamente para esta necesidad inevitable. Un personal experimentado en nuestros servicios de ventas anticipadas de servicios funerarios y propiedad de cementerio, harán una diferencia real en las vidas de las personas que serviremos.

### **Estudios de mercado realizados para la planificación y ejecución del proyecto**

1. Análisis del mercado de cementerios en Quito: Elaboración de mapa estratégico, información sobre oferta, productos, precios, promociones, nivel de ocupación, niveles de ventas. Este estudio fue elaborado en octubre y noviembre 2006 y adicional a la información del mercado, nos indicó que en Quito se debe hacer un cementerio de mínimo 10 hectáreas en el sur de la ciudad.
2. Oferta en el sur de la ciudad: Oferta actual, productos, servicios, precios, ofertas y promociones, estrategia de ventas, estructura de los ofertantes. Este estudio fue elaborado en mayo 2007.
3. Estudio de preferencias: hábitos de consumo, formas de pago, ubicaciones. Este estudio fue elaborado en Noviembre del 2007.

### **Factibilidad - Datos estadísticos de la población en el sur de la ciudad**

Datos de población (INEC 2001) con proyección al 2009

Para ventas de prenecesidad o anticipadas

- La población del sur de Quito: 745,200 (crecimiento anual del 3.50%)
- Población mayor a 40 años: 186,300
- Población mayor a 40 años: 111,780 (60% segmentos A-B-C y D)
- Población servida: 20,000 (personas que ya compraron)
- Mercado por explotar: 91,780

Para ventas de necesidad

- Tasa de mortalidad anual 4.2 por mil
- Mortalidad anual en el sur 3,129
- Clientes potenciales 1,878 (60% segmentos A-B-C y D)

- Rango gastos por sepelio                    \$ 1,005 a \$ 5,600

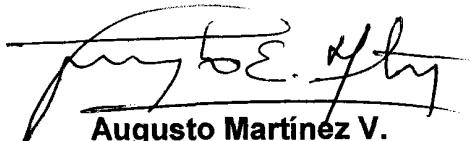
**Ubicación del proyecto**

- Panamericana Sur kilómetro 3, con un frente de 1,100 metros a la carretera (ubicación AAA)
- Extension: 24 hectáreas
- Todos los servicios básicos, terreno con pendiente promedio de 7 grados
- Estudios realizados y permisos obtenidos:
  - Estudio de Suelos
  - Estudio de impacto ambiental
  - Permiso de uso de suelo para campo santo
  - Permiso para instalación de vallas publicitarias

**Situación Financiera de ParqueSanto del Ecuador S. A.**

- Total activos                                 US \$ 2,462.548,76
- Total pasivos                                 US \$ 601,896.55
- Patrimonio                                     US \$ 1,860.652,21
- Resultado del año                            US \$ (12,423.72)

**Atentamente,**



**Augusto Martínez V.  
Gerente General**