

INFORME DE GERENCIA GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001.

A través del presente informe doy a conocer el resumen de las diferentes gestiones administrativas realizadas hasta el 31 de diciembre de 2001.

Durante el primer semestre y a partir del mes de marzo se iniciaron las ventas de servicios exequiales y unidades de sepultamiento, con una campaña de publicidad intensa mientras que las obras civiles en el Camposanto continuaban. El 28 de junio asumí la gerencia general luego de la renuncia de la gerente anterior, desde esa fecha la administración de la empresa ha estado bajo mi cargo.

He centrado todo mi esfuerzo y capacidad para que Campsana S. A. cumpla con lo proyectado y programado, de esta manera cumplir tanto con nuestros clientes, quienes han confiado en esta institución, como con los accionistas que con una clara visión de la necesidad de la ciudad han invertido generando fuentes de trabajo y a la vez solucionando la situación de la Fundación Santa Ana y de la colectividad.

Contamos con un gran equipo humano de trabajo quienes han puesto todo su empeño y profesionalismo día a día para crecer en el menor tiempo posible, estamos muy contentos por la respuesta de la ciudadanía, los montos mensuales de ventas reflejan lo dicho.

Ventas:

El departamento de ventas a través de su gerencia y su cuerpo de ventas que a la fecha esta integrado por dos directores - asesores de grupo, trece asesores de planta y tres asesores free-lance repartidos en dos grupos, han sabido llegar puerta a puerta a la ciudadanía con un promedio de 6,11 visitas diarias por asesor, siendo visitados en total 9.106 clientes en 9 meses de comercialización, según el cuadro anexo No.01: Informe estadístico por asesor año 2001; debo aclarar que de los registros que se llevan no hay información de algunos asesores, no se han contabilizado los datos del personal administrativo cuando estuvieron con la posibilidad de vender, no se han registrado los días que están de turno ni sábados ni domingos, es decir los días que los asesores están en la calle son únicamente días hábiles, por lo que se concluye que el número de visitas sin duda es muy superior al de los registros.

Para el próximo año se establecerá un control más riguroso del promedio de visitas y la eficiencia de cada uno. Actualmente se tiene una eficiencia que por cada 36 clientes visitados uno de ellos compra.

Los montos de ventas mensuales durante estos nueve meses de comercialización están detallados en el cuadro adjunto (ver cuadro No.02), dicho cuadro esta dividido en dos, en ventas mensuales del primero al treinta de cada mes y ventas mensuales según los cierres de ventas, a término de este año el total de ventas acumuladas es de \$832.025,21, de los cuales \$197.474,63 son valores que han ingresado como cuotas iniciales o pagos al contado sin financiamiento, siendo de éste valor el capital igual a \$763.527,60 y por concepto de intereses \$68.497,61. La diferencia o saldo es un valor que se recuperará de acuerdo a los plazos que las ventas hayan sido financiadas.

En promedio durante estos nueve meses se ha vendido \$92.447,25 de los cuales \$21.941,62 representan cuotas iniciales y ventas al contado.

Según el cuadro adjunto han habido meses en que las ventas son muy inferiores al promedio, esto se debe a que es temporada vacacional como agosto y septiembre y en diciembre las navidades.

En los meses de junio y julio las ventas tuvieron niveles excelentes debido a la intensa campaña publicitaria y las ventas se realizaron contra el alza de precios. En el mes de noviembre por la inauguración se obtuvo una gran respuesta de la ciudadanía.

Para el mes de diciembre no se han considerado los primeros días de enero que corresponden al cierre de ventas, siempre en estos días las ventas se concretan y mejoran los montos del cierre.

En total de servicios exequiales se han vendido \$75.853,43 que representan el 9,12% del total de ventas, la diferencia \$756.171,78 equivalente al 90,88% corresponden a unidades de sepultamiento.

Al cierre de año tenemos un número de 284 clientes quienes han adquirido nuestros servicios. Hay clientes quienes han adquirido más de un servicio.

Con relación a las unidades tenemos vendidas 339, ver detalle por unidad en el cuadro No.03 adjunto, y hemos vendido 111 servicios, ver detalle por servicios en el cuadro No.4 adjunto.

Se ha llevado un control para evaluar cómo han sido prestados los servicios exequiales y de inhumación siendo entrevistados luego de cada servicio los familiares, quienes nos han calificado en un 90 % como un servicio excelente y en un 10 % como un servicio bueno o con ciertas fallas, éstas fallas las hemos considerado aceptables pues estamos comenzando y han ocurrido debido a la falta de coordinación y errores por terceros o proveedores. Indudablemente trataremos de mejorar y de esta manera garantizar el servicio.

En el mes de agosto se modificaron las políticas de ventas con lo cual se consiguió sin afectar el promedio de ventas por asesor, el disminuir considerablemente los montos mensuales por concepto de pagos de comisiones a los asesores.

Todos los meses se maneja publicidad radial, prensa, vallas publicitarias, adicionalmente hemos participado en ferias en las cuales hemos presentado nuestra maqueta e información general. Durante el año hemos hecho dos campañas grandes de publicidad, una al iniciar las ventas durante los meses de mayo, junio y julio, y otra campaña en octubre y noviembre para la inauguración del parque.

En el mes de noviembre asistí conjuntamente con la gerente de ventas al segundo encuentro de capacitación anual: Las Ventas en el sector de los Servicios Exequiales, desarrollado en Bogotá Colombia, que fue organizado por la Asociación Latinoamericana de Parques Cementerios y Servicios Exequiales -ALPAR-, en el cual se contó con la asistencia de empresas de toda Latinoamérica, teniendo excelentes resultados para todos los asistentes.

Hemos trabajado y lo seguiremos haciendo con las funerarias a través de los convenios establecidos.

Estamos dando servicios adicionales como trámites, traslados, arreglos florales, coro, ceremonias religiosas, partes mortuorios, etc. y venta de cofres y urnas.

Obras y funcionamiento del Camposanto:

Las obras civiles en el Camposanto que estuvieron bajo la administración de la Constructora Tohogar desde octubre del 2000 hasta el 31 de julio de 2001 y que fueron fiscalizadas por la gerencia técnica del Camposanto, fueron entregadas parcialmente, los trabajos restantes fueron concluidos hasta el 31 de octubre por administración directa, se entregó el Camposanto con todas las obras previstas para la inauguración en el mes de noviembre, cumpliéndose así con lo programado.

La inversión total en obra civil para la construcción de la primera etapa fue de \$389.469,86 con lo que se readecuaron las instalaciones para la administración, capilla, sacristía, floristería, columnata, servicios higiénicos y accesos; se construyeron obras nuevas como los muros de contención y obras adicionales, sistemas de bóvedas, osarios de sendero y capilla, un panteón, sala de tanatopraxia, bodegas, servicios higiénicos, campamento, accesos, cerramiento, portones, área de estacionamientos, vías peatonales, áreas verdes, jardines, alumbrado público, obra eléctrica interna, alcantarillado exterior e interior, drenajes, sistema de cisterna y distribución de agua potable, sistema de riego y reservorio, plazoleta, patios y una escultura en el parterre de acceso.

La dirección arquitectónica fue realizada con el Arq. Claudio Carvajal quien colaboró hasta el mes de julio.

Hemos hecho inversiones importantes en equipamiento para el Camposanto en máquinas para mantenimiento de áreas verdes, para la sala de tanatopraxia, área administrativa, capilla, talleres de prefabricados y campamento. Adicionalmente lo que corresponde en equipos para los servicios exequiales como la capilla ardiente completa.

Actualmente contamos con una cuadrilla de 10 trabajadores que realizan trabajos de mantenimiento, cuidado general, construcción de criptas, excavación de lotes, etc. quienes trabajan bajo la dirección de un maestro de obra que está supervisado por el Jefe de Campo y el Administrador del Parque.

Durante este año hemos prestado tres servicios exequiales en necesidad inmediata y ninguno en pre necesidad, con respecto a unidades de sepultamiento a la fecha tenemos 52 inhumados de los cuales 10 fueron en pre necesidad y 42 en necesidad inmediata.

Se ha trabajado en los presupuestos para las nuevas obras civiles a ejecutarse, como son la construcción de panteones y área para mausoleos en el jardín de la resurrección y el sector de mausoleos en el jardín de la luz, con sus accesos correspondientes, dichos trabajos costarán aproximadamente \$11.000,00 y empezarán en febrero del 2002.

Se estudiará para el próximo año la posibilidad de la construcción del recinto memorial, los muros y sistemas de osarios del jardín de la esperanza.

El área verde del jardín de la nueva vida 1 y esperanza 1 y 2 están listas para ser comercializadas y utilizadas, se ha colocado recubrimiento con kikuyo y se le ha trabajado para su recuperación, estando actualmente en excelentes condiciones.

Contamos con todos los permisos anuales tanto Municipales como de la Dirección de Salud para el funcionamiento del Parque.

Cobranzas:

El departamento de cobranza ha venido trabajando día a día con la recuperación que la hemos mantenido en niveles muy aceptables, los porcentajes de cartera vencida han sido muy bajos tal como se detallan en el cuadro N0. 05 adjunto (Recuperación mensual más cartera vencida %). En estos cuadros se detallan la recuperación mensual con la correspondiente cartera vencida a 30, 60, 90 días y más de 90 días, esta información cortada hasta el 31 de diciembre. Para el cierre de año tenemos una cartera del 0,37% correspondiente a octubre, del 0,83% que corresponde a noviembre y para diciembre del 7,71%; es de considerar que el mes de diciembre por las festividades navideñas y de fin de año la recuperación se complica, por esta razón el año se cerró con estos porcentajes, para las primeras semanas de enero se recuperarán sin duda los valores correspondientes

a finales de diciembre de cliente quienes tienen que cancelar los últimos días de cada mes dejan para los primeros del mes siguiente.

A través de la gestión de cobranzas diarias hasta la fecha hemos recaudado \$191.592,58 de los \$192.101,86 que se tiene de cartera acumulada al mes de diciembre, ver cuadro No.06.

El total de cartera por cobrar en 24 meses o menos según los plazos es de \$442.958,01.

Para el segundo trimestre del próximo año se evaluará si es necesario la contratación de otro cobrador para poder cubrir los cobros de los nuevos clientes.

Sala de Velaciones:

Sobre la alternativa de contar con una sala de velaciones en la ciudad se vio truncada por la negativa del I. Municipalidad de Cuenca al no permitir el emplazamiento y funcionamiento de una sala en una casa ubicada en la avenida 12 de abril y Arirumba, la misma que ha estado arrendada desde el mes de julio. Se envió al departamento de Control Urbano del Municipio toda la información necesaria y requerida para solicitar el permiso de funcionamiento, luego de varias reuniones con el personal de este departamento y solicitudes dirigidas al Sr. Alcalde directamente, indicando razones válidas y sin estar de acuerdo con el informe municipal, se nos negó definitivamente lo solicitado. Por esta razón se analizó y se definió el trasladar las oficinas administrativas a dicha casa, lo que se hará durante el mes de enero.

Al ser definitivamente un problema el encontrar una casa que cumpla con las condiciones necesarias para que una sala de velaciones funcione se está estudiando la alternativa de construir la sala en el Camposanto, para lo cual el próximo año se realizarán los estudios correspondientes. Hasta tanto se seguirá trabajando con las otras funerarias y se darán los servicios exequiales a domicilio.

Sistema de Computo:

He adquirido durante este año computadoras para la oficina del parque y oficina administrativa, adicionalmente he tenido que invertir en piezas nuevas debido a daños en el disco duro del computador - servidor, de la máquina de la asistente de ventas y del administrador del parque. Adicionalmente se han comprado dos UPS para los equipos que no lo tenían.

Se desarrolló un sistema de control de uso telefónico el cual ha dado excelentes resultados, con lo cual se ha disminuido el consumo.

Adicionalmente se está dando mantenimiento a los equipos e implementando nuevos controles y reportes relacionados a las ventas, cobranzas y sistema contable.

Estos últimos meses se ha trabajado en el sistema para implementar el traslado de cuentas por cierre de año y generar un nuevo año contable en el sistema.

Hemos evaluado y analizado la adquisición de las respectivas licencias de los sistemas operativos para lo cual el próximo año se establecerá un calendario para la adquisición de acuerdo al flujo de caja mensual.

Se ha generado a través del sistema los inventarios de unidades, servicios exequiales y servicios adicionales con lo cual mantenemos una base de datos que se actualiza día a día.

A través del sistema directamente pueden ser llenados los formularios de impuestos, retenciones, etc., por lo que se trabajó en los módulos de tributación y retenciones, optimizando de esta manera tiempo y recursos.

Para el próximo año las expectativas son muy alentadoras, las ventas se incrementarán sobre todo las de necesidad inmediata, el departamento de ventas se ha propuesto el cumplir una meta con un monto de ventas que alcanza la cifra de \$1.400.000,00 con un promedio de ventas mensuales de \$116.667,00, lo cual la gerencia general considera un monto aceptable y que se puede cumplir.

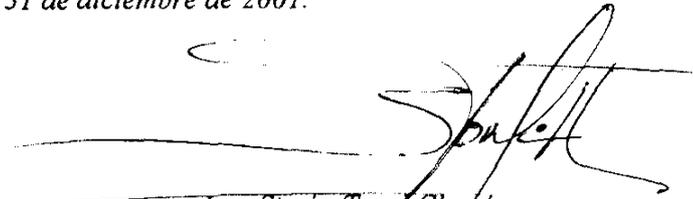
Se analizará, evaluará y programará la construcción del sector de Mausoleos y Panteones, la Sala de Velaciones, el Recinto Memorial, para lo cual hay que trabajar mucho y poder cumplir con estas metas.

Será necesario la adquisición de un vehículo para el traslado de los equipos para los servicios exequiales, para lo cual se revisarán las cotizaciones correspondientes a principio del próximo año.

Seguiremos cumpliendo puntualmente con nuestros acreedores como lo hemos venido haciendo, trataremos de descontar los créditos en el menor tiempo posible.

De esta manera informo a los Señores Directores mi gestión administrativa, con la cual estoy seguro de haber cumplido con lo encomendado, el próximo año sin duda será mejor para la empresa.

Cuenca, 31 de diciembre de 2001.



Ing. Simón Toral Chacón
GERENTE GENERAL
Camposanto Santa Ana

CAMPOSANTO SANTA ANA
DEPARTAMENTO DE VENTAS
INFORME ESTADISTICO POR ASESOR
AÑO 2.001

ASESORES	CODIGO	PRODUCCION	TIEMPO	PROMEDIO	VISITAS	DIAS CALLE	PROMEDIO	CLIENTES	E. CLIENTE
Judith Vázquez	A 02	32.971,93	9	3.663,55	1019	144	7,08	15	67,93
Rafael Torres D	A 04	58.840,72	9	6.537,86	405	67	6,04	17	23,82
Diego Cantos R	A 05	79.850,00	9	8.872,22	879	132	6,66	36	24,42
Jorge Martínez B	A 06	39.974,27	9	4.441,59	437	43	10,10	21	20,81
Sandra Durán V	A 07	83.051,92	9	9.227,99	943	136	6,93	23	41,00
Noemi Ulloa A	A 10	70.054,02	9	7.783,78					
Paul Carpio B	A 18	42.220,82	7	6.031,55	1017	123	8,27	15	67,80
Ramón Burbano	A 19	30.901,98	7	4.414,57	923	122	6,75	10	82,30
Ramiro Galindo C	A 20	92.248,90	7	13.178,41	624	104	6,00	24	26,00
Matiana Largo M	A 22	21.673,87	7	3.096,27	661	109	6,06	15	44,07
Fabiola Roxita	A 23	24.021,19	7	3.431,60	486	118	4,12	13	37,36
Carlos Montaña	A 25	63.025,24	7	9.003,61	438	114	3,84	31	14,12
Andrés Flores Z	A 26	54.538,20	7	7.791,17	603	110	5,48	23	26,22
Cristina Cabrera	A 27	1.650,00	2	825,00	248	36	6,89	1	248,00
Eredy Paredes	A 29	4.545,27	2	2.272,64	189	40	4,73	3	63,00
Gonzalo Pacheco	A 31	18.688,04	2	9.344,02	94	28	3,36	4	23,50
Tania Espinoza	A 32	2.835,54	2	1.417,77	40	30	1,33	2	20,00
Fernando Encalada	A 33	1.756,48	2	878,24	200	35	5,71	1	200,00
Juan Monsalve M	A 01	5.870,29							
Felipe Camacho	A 03	1.140,00							
Sandra Figueroa	A 08	10.133,00							
Patricio Alvarado	A 09	2.282,42							
Ángeles Davila C	A 11	33.571,21							
Carmita Arias	A 12	2.800,00							
Veronica Tito Iv	A 13	4.381,93							
Simón Toral Ch	A 15	76.057,48							
Diego Merchán	A 21	3.285,16							
TOTAL		862.369,88			9106	1491	6,11	254	35,85
PIONEROS		264.332,66	6	44.055,44					
PIONEROS		215.480,30	5	43.096,06					
ALFA		177.272,64	6	29.545,44					

Elaborado
Isabel Giraldo G.

CAMPOSANIO SANTA ANA
 TOTAL DE VENTAS AL
 31 DE DICIEMBRE DE 2001

CUADRO No. 2

MES	VENTAS MENSUALES DEL 01 AL 31 DE CADA MES			VENTAS SEGÚN CIERRES DE DEPART. VENTAS			
	CUOTA INICIALES O CONTADO	VALOR SALDO	TOTAL VENTA	CUOTA INICIALES O CONTADO	VALOR SALDO	TOTAL VENTA	FECHAS DE CORTES
MARZO	6671,33		14588,00				27-Mar
ABRIL	26652,22		42893,49	33599,92		60439,89	03-May
MAYO	20478,25		58070,84	28859,39		96038,63	04-Jun
JUNIO	28948,73		147638,54	36895,00		251988,28	04-Jul
JULIO	26033,01		198963,17	11350,92		73106,77	05-Jul
AGOSTO	12584,20		55511,18	12781,67		51237,60	07-Ago
SEPTIEMBRE	13531,30		43427,05	25503,69		64497,07	04-Oct
OCTUBRE	26706,59		91791,52	20912,54		109406,48	05-Oct
NOVIEMBRE	18692,16		111868,94	12476,66		74002,10	07-Nov
DICIEMBRE	17176,83		67272,48	15094,83		51308,39	05-Dic
	197474,62	370386,07	832025,21	197474,62	370386,07	832025,21	
PROMEDIO 9 MESES	21941,62		92447,25				
FECHA ACTUALIZACION CUADRO	DICIEMBRE 31 DE 2001						



CAMPOSANTO SANTA ANA S.A.

AV.12 DE ABRIL 2-05 Y ARIRUMBA

TELF: 593 7 888 393

RUC:0190158446001

CUADRO No. 3

FAX: 593 7 887 338

CUENCA-ECUADOR

C A M P O S A N T O

rep_prod

RÉPORTE DE PRODUCTOS VENDIDOS (UNIDADES SEPULTAMIENTO)

Fecha : 26/02/2002

Pag. : 1

FECHA ==>Desde :27/03/2001 Hasta :31/12/2001

Nombre	Cantidad	Capital	Intereses	Contado	Crédito
ARBOL	2	1.540,00	139,14		1.679,14
BOVEDA	40	34.205,50	2.994,96	3.586,00	33.614,46
LOTE DOBLE TIPO 1	99	142.702,50	11.906,15	12.744,00	141.864,65
LOTE DOBLE TIPO 2	55	57.407,50	6.618,07	3.200,00	60.825,57
LOTE TRIPLE TIPO 1	40	71.056,70	7.642,62	7.043,70	71.655,62
MAUSOLEO	7	87.640,99	9.309,50	12.000,00	84.950,49
OSARIO FRONTAL	32	23.135,00	1.333,82	5.100,00	19.368,82
OSARIO SENDERO	4	2.255,00		1.706,00	550,00
PANTEON FAMILIAR TIPO 1	16	157.700,00	13.523,66	9.500,00	161.723,66
PANTEON FAMILIAR TIPO 2	11	99.688,00	8.064,54		107.752,54
LA CINERARIA	33	15.955,77	1.352,36	2.858,40	14.449,73
TOTALES :	339	693.286,96	62.884,82	57.737,10	698.434,68



SANTA ANA

C A M P O S A N T O

CAMPOSANTO SANTA ANA S.A.

AV.12 DE ABRIL 2-05 Y ARIRUMBA

TELF: 593 7 888 393

RUC:0190158448001

CUADRO No. 4

FAX: 593 7 887 338

CUENCA-ECUADOR

rep_prod

RÉPORTE DE PRODUCTOS VENDIDOS (SERVICIOS)

Fecha : 26/02/2002

Pag. : 1

FECHA ==>Desde :27/03/2001 Hasta :31/12/2001

Nombre	Cantidad	Capital	Intereses	Contado	Crédito
ADICIONALES GENERALES UNITARIOS	2	50,00		50,00	
DIAMANTE PERSONAL CON CREMACION	1	605,00		605,00	
DIAMANTE PROTEFA CON CREMACION	21	16.077,29	1.013,05	5.570,00	11.520,34
DIAMANTE PROTEFA SIN CREMACION	55	35.014,70	2.632,77	7.790,75	29.856,72
ESMERALDA PERSONAL CON CREMACION	1	550,00	77,70		627,70
ESMERALDA PROTEFA CON CREMACION	7	5.131,00	704,91	733,00	5.102,91
ESMERALDA PROTEFA SIN CREMACION	19	9.764,25	1.057,97	695,00	10.127,22
ZAFIRO PROTEFA CON CREMACION	3	1.258,40		1.258,40	
ZAFIRO PROTEFA SIN CREMACION	4	1.840,00	126,39	920,00	1.046,39
TOTALES :	113	70.290,64	5.612,79	17.622,15	58.281,28

CAMPOSANTO SANTA ANA S.A.
 AV. 1: 2-A3R-2-05 Y AR-UV-1A
 TEL: 593 7 888 393 FAX: 593 7 887 338
 R.C. 501586-6001 QUITO-ECUADOR

SANTA ANA
 C A M P O S A N T O

recuper2

RECUPERACION MENSUAL - CARTERA VENCIDA %

Fecha: 29/07/2002

Pag.: 1

Desde: 27/03/2001 Hasta: 31/12/2001

Mes	Año	Total Cobros	Total Cobrado	Saldo a Cobrar	% Recuperado	% Cartera Vencida	% Vencido a	% Vencido a	Vencido a + dic 30	%
MARZO	2001									
ABRIL	2001	1.583,33	1.583,33		100,00					
MAYO	2001	2.672,94	2.672,94		100,00					
JUNIO	2001	5.158,18	5.158,18		100,00					
JULIO	2001	15.260,15	15.260,15		100,00					
AGOSTO	2001	27.014,51	27.014,51		100,00					
SEPTIEMBRE	2001	28.523,57	28.523,57		100,00					
OCTUBRE	2001	31.336,73	31.278,55	58,18	99,81	0,19			58,18	0,18
NOVIEMBRE	2001	37.934,52	37.818,16	116,36	99,99	0,30			116,36	0,30
DICEMBRE	2001	42.617,93	42.203,19	334,74	99,21	0,78			334,74	0,78
Totales:		192.101,86	191.552,58	509,28					334,74	0,18
									334,74	174,54