



SANTA ANA
FUNERARIA
Y
CAMPOSANTO

Informe de Gerencia General

Ejercicio Económico 2002

INFORME DE GERENCIA GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002.

En conformidad con los estatutos de la compañía según el artículo vigésimo primero, literal f, cumplo con presentar a la Junta General el informe de labores correspondiente al ejercicio económico del año 2002.

A través de este documento que en resumen informo y pongo en consideración de ustedes, señor Presidente y Accionistas, las labores y gestiones administrativas que se han desarrollado durante este periodo.

Durante este año hemos continuado trabajando arduamente con todo el personal en las diferentes áreas, conjuntamente los departamentos administrativos, de comercialización, funeraria y camposanto han realizado una excelente labor, la atención muy considerada que prestamos a los clientes y familiares durante los servicios han hecho que nos ganemos su felicitación y agradecimiento, marcando una clara diferencia con la atención brindada por la competencia.

La utilización para final de año de los servicios funerarios y de camposanto en necesidad inmediata se ha incrementado de mes a mes, al contar ya con un local de atención las 24 horas que facilita a los deudos solucionar inmediatamente una emergencia.

La comercialización en prenecesidad es trabajo duro, la cultura del cuencano ante la previsión y la seguridad no está claramente definida y posesionada, el resolverse a comprar anticipadamente un servicio funerario que servirá ante un hecho inevitable e irreparable como es la muerte, hace que la decisión de solucionar se posponga hacia el futuro o al momento de la emergencia. La situación económica es otro factor importante que pesa mucho al tomar la decisión, para quien tiene mucho dinero no es una necesidad adquirir anticipadamente, para quien no tiene una situación económica abundante, este hecho tiene más peso al tomar la decisión.

Por estas razones hemos trabajado mucho en informar y concienciar a la ciudadanía la importancia de ser previsivo y que es mejor tener hoy todo resuelto ante una emergencia inevitable e irreparable.

La situación económica que afectó a todos, la incertidumbre por los resultados electorales en este año y en general la situación social que vive el país, han sido razones que nos llevaron a comercializar soluciones económicas que se ajusten a todo estrato social, sin descuidar la calidad y la atención que ofrecemos a todos por igual.

Comercialización y Ventas:

Con el departamento de comercialización y ventas se ha trabajado día tras día en incrementar las ventas en prenecesidad y necesidad inmediata, con un equipo de asesores que en promedio mensual llega a 15, han vendido a 355 clientes que compraron tanto servicios funerarios como unidades. El número de visitas al año alcanza aproximadamente a 12162, que representa mensualmente 1014. En promedio cada asesor ha realizado 68 visitas al mes.

Cada día se realizan los autocontroles de ventas, en los que se evalúan situaciones de clientes, las visitas, banco de clientes, objetivos y estrategias. Por otro lado se analizan las herramientas a utilizarse y se realizan los planes de ventas.

Con respecto a la publicidad, durante el año trabajamos con emisoras radiales AM y FM, desarrollamos nuevas cuñas enfocadas a difundir que la empresa presta servicios de funeraria a más de los de camposanto, a precios muy accesibles y con planes de financiamiento. Adicionalmente hemos estado presentes en estos medios con entrevistas en vivo que han permitido explicar masivamente a la ciudadanía con más detalle los beneficios que tienen al adquirir nuestros servicios y que éstos no son sólo para la clase alta y además que la empresa posee instalaciones de primera porque la ciudadanía merece un trato y servicio diferentes.

Llegamos al público a través de la prensa con publicaciones promocionales e informativas. Trabajamos con las revistas el Observador, Cuenca, Vistazo y Negocios a más de la publicación en la revista internacional Memorial editada por ALPAR y distribuida en toda Latinoamérica, en la que se detalla ampliamente la labor social que realiza la Fundación Santa Ana y los servicios que Campsana ofrece a la ciudad.

Hemos colaborado con auspicios en eventos culturales como el desarrollado en la Plazoleta del Herrero, acto musical que tuvo la asistencia de un gran número de personas; en otra ocasión auspiciamos una ópera que fue presentada en el Auditorio del Banco Central.

En los centros comerciales el Vergel y Mileniun Plaza durante treinta días colocamos un stand de información, la gran asistencia de personas a este lugar nos favoreció para informar y concretar ventas como fue la de un panteón y dos lotes dobles.

Durante los meses de octubre y noviembre, justamente por el día de los difuntos y al coincidir con el acto que se llevó a cabo por la declaratoria de EMUCE como cementerio Patrimonial, dentro del III Encuentro Latinoamericano de Cementerios Patrimoniales, estuvimos también con publicidad en los paneles luminosos que contratamos con el Grupo K, así logramos más presencia en los medios de comunicación. Representantes de varios países americanos y europeos que participaron en este Encuentro, visitaron el Camposanto y nos felicitaron por las instalaciones y el trabajo que se ha realizado.

Desde el mes de febrero, la reubicación de las oficinas administrativas nos ayudó mucho en la imagen como también el estar en una vía de mayor circulación. A partir de octubre, se consiguió un local como punto estratégico de venta y de atención en necesidad inmediata, que ha facilitado por otro lado la exhibición de la capilla ardiente, cofres, urnas, etc. y reforzado también nuestra imagen de funeraria.

Otro medio de mucha importancia actualmente es el del internet, enviamos aproximadamente a 5000 usuarios correos con información detallada.

La papelería se la renovó totalmente, se cambiaron diseños, colores, se incluyó la palabra funeraria en el logotipo y se colocaron en los volantes y trípticos fotografías del Camposanto y de la sala de velaciones. Para la entrega de volantes se realizó una campaña sectorizando la ciudad para que los asesores a través de planes pilotos visiten las zonas determinadas.

Desarrollamos un documental sobre la empresa en el que se muestra la labor social que realiza la Fundación Santa Ana y los servicios que prestamos a través de la funeraria y camposanto, se enfocan así los objetivos y la razón de ser de Campsana, siendo la

Fundación parte de ella. Este documental se utiliza tanto en presentaciones colectivas como individuales por el departamento de ventas y ha sido de gran ayuda.

Durante el año se realizaron en el Camposanto ceremonias especiales por el día de la Madre, el día del Padre, día de los Santos y Difuntos y al cumplirse un año de la inauguración, en todas ellas se celebraron misas acompañadas de música clásica. Cada primer domingo de mes se celebra misa a las 10 de la mañana a la que acude un gran número de fieles.

La capacitación del personal es muy importante, por lo que se desarrollaron cursos tanto para el personal de ventas como para el administrativo. Asistieron a los seminarios de "Dirección estratégica de equipos de ventas", Excelencia y Productividad", "Panel de experiencias en funerarias y cementerios ALPAR", Calidad Total y "Poder sin límites en los negocios".

Desistimos de los convenios que manteníamos con las funerarias en los que se determinaba que se cancelaría a éstas una comisión por la gestión de ventas que realicen, ya que los resultados fueron mínimos, más bien las funerarias empezaron a trabajar en contra de la empresa informando mal sobre los servicios que prestamos, indicando entre otras cosas que los precios son muy elevados, que es lejos, inseguro, lo que provocó que los clientes tomen la decisión de ir a otro cementerio.

Se realizaron convenios interinstitucionales con la Cámara de Comercio, Industrias, Pequeña Industria, Agricultura, Turismo, Construcción, Colegio de Ingenieros y el Deportivo Cuenca, con la finalidad de que sus afiliados y el personal de sus empresas reciban descuentos especiales al adquirir los servicios tanto en pre necesidad como en necesidad inmediata.

Campañas enfocadas a la comercialización a través de los gremios se las ha realizado en gran número, los resultados no han sido los esperados y hemos visto que es más efectiva la venta cuando se la realiza persona a persona.

Con respecto a los resultados de las ventas de este año en necesidad inmediata y pre necesidad la empresa ha vendido en servicios exequiales \$122.863,12 que representa un 15% del total de ventas y en unidades de sepultamiento \$696.224,33 que representa el 85% del total de ventas, teniendo al año un total de \$819.087,45, que en promedio mensual representa un valor de \$68.257,29. El promedio de cuotas iniciales y al contado se incrementó con relación al del año 2001. Es importante resaltar que el resultado de las ventas en el primer año, considerando los dos primeros meses de comercialización fue muy bueno, debido a la campaña publicitaria del lanzamiento y la novedad que para la ciudadanía fue la comercialización de los planes en pre necesidad, considero que en un par de años más se podrá estimar la tendencia de las ventas durante todos los meses del año.

Según los resultados del cuadro adjunto No.01: Ventas Totales 2001 - 2002, cuadro que está dividido en dos y en el que se detallan las ventas mensuales del primero al treinta de cada mes y las ventas mensuales según los cierres de ventas, se puede apreciar que los meses de ventas más bajas son julio, agosto y septiembre, meses que coinciden con la temporada vacacional. Al analizar los resultados de los otros meses es difícil predecir, ya que los resultados mes a mes en estos dos periodos varían considerablemente.

Con respecto a servicios adicionales como aperturas y cierres de unidades, venta de arreglos florales, publicaciones en la prensa de partes mortuorios, libros recordatorios,

VENTAS MENSUALES DEL 01 AL 31 DE CADA MES				VENTA SEGÚN CIERRES DE DEPART. VENTAS			
MES	CUOTA INICIALES O CONTADO	VALOR SALDO	TOTAL VENTA	CUOTA INICIALES O CONTADO	VALOR SALDO	TOTAL VENTA	FECHAS DE CORTES
2001							
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	28528,74		147218,54	36358,64		248775,64	04-Jul
JULIO	25916,66		196170,53	11350,92		73106,77	05-Jul
AGOSTO	11584,20		54257,18	11781,67		49883,60	07-Ago
SEPTIEMBRE	13531,30		43427,05	23933,69		62927,07	04-Oct
OCTUBRE	25004,99		88662,83	20670,54		106548,92	05-Oct
NOVIEMBRE	16445,50		99751,20	19150,00		60939,79	06-Nov
DICIEMBRE	16621,83		62880,17	14729,85		49159,52	04-Dic
SUB TOTAL	191434,82	0,00	807919,83	191434,82		807919,83	31-Dic
2002							
ENERO				10889,93		25026,96	01-Ene
ENERO	46453,26		135603,86	44739,81		171668,33	05-Ene
FEBRERO	19123,70		108853,64	14075,86		70200,12	05-Feb
MARZO	22386,01		54752,80	24362,35		60703,72	07-Mar
ABRIL	28804,90		71350,82	26584,74		52253,40	05-Abr
MAYO	21911,84		41673,68	24781,20		56771,78	07-May
JUNIO	19228,14		67783,38	19253,94		58353,20	05-Jun
JULIO	16019,97		40899,21	11501,97		38714,52	09-Jul
AGOSTO	14960,50		56481,86	20142,01		58971,13	06-Ago
SEPTIEMBRE	12960,10		37566,11	10810,60		5815,43	05-Sep
OCTUBRE	24504,50		79108,02	23858,20		58233,77	07-Oct
NOVIEMBRE	26857,70		60815,09	43661,00		82165,25	04-Nov
DICIEMBRE	33326,30		64198,98	11875,30		30209,84	04-Dic
SUB TOTAL	286536,92		819087,45	286536,91		819087,45	05-Dic
TOTAL	477971,54	0,00	1627007,28	477971,53	0,00	1627007,28	
PROMEDIO 01	21270,51	9	89768,87				
PROMEDIO 02	23878,08	12	68257,29				
PROMEDIO 03	23898,58	21	77476,54				

FECHA ACTUALIZACION CUADRO

FECHA: DICIEMBRE 31 /2002

misas, etc., se ha facturado la suma de \$15.257,00. Por lo tanto en total las ventas llegaron a la cifra de \$834.344,45.

En el gráfico No.01: Ventas Totales 2001 - 2002 se pueden apreciar los resultados de las ventas mensuales.

Con respecto a los gráficos adjuntos No.02: Total disponible vs. Unidades vendidas hasta 31/12/2002 y No.03: Total unidades vs. Unidades vendidas hasta 31/12/2002, que muestran los porcentajes de unidades vendidas con relación al inventario de unidades que se dispone y al inventario general del parque que se ha proyectado vender, los porcentajes reflejan que disponemos aún de un gran número de unidades y siendo así, el monto de ventas totales de unidades según el cuadro No.02: Reporte de Productos Vendidos (unidades) 2002 llega a \$678.729,37, que corresponde a la venta de 393 unidades y el de servicios según el cuadro No.03: Reporte de productos vendidos (servicios) 2002 llega a un total de \$118.486,43.

En el caso del cuadro No. 04: Reporte de productos vendidos (unidades) hasta 31/12/2002, el monto de ventas totales de unidades llega a \$1.411.632,40, que corresponde a la venta de 719 unidades y el de servicios llega a \$ 208.513,65 por la venta de 254, según el detalle del cuadro No.05: Reporte de productos vendidos (servicios) hasta 31/12/2002; dando un total general de \$1.620.146,05. Debo manifestar que la diferencia entre éste dato y el de ventas totales corresponde a desistimientos ocurridos a la fecha de obtener los reportes de detalles del sistema. Cabe indicar que en el caso de los servicios exequiales el inventario es indefinido.

Al analizar los gráficos No. 04: Unidades vendidas Vs. Necesidad Inmediata 2002 y No.05: Servicios vendidos Vs. Necesidad inmediata 2002, se aprecia respectivamente que el número de unidades y servicios vendidos y el número de unidades y servicios utilizados en necesidad inmediata tienen la tendencia al alza en el último cuatrimestre.

Esperamos que para el próximo año la necesidad inmediata se incremente considerablemente, para lo cual estamos trabajando desde ya con publicidad específica.

Camposanto:

Ya para este año el Camposanto entra en pleno funcionamiento con todas sus instalaciones listas, salas de velación, capilla y con una nueva imagen de sus jardines.

Se readecuó el local donde funcionaba la cafetería para ser utilizado como sala de velación con capacidad de 60 personas, con lo que ofrecemos esta alternativa o la capilla que se utiliza a la vez de sala y tiene capacidad de 210 personas cómodamente sentadas.

Se ha procurado mantener sus instalaciones en muy buen estado gastando lo menos posible en mantenimiento a pesar de que la extensión de los jardines se ha incrementado. El reservorio de agua para riego ha abastecido para las temporadas de verano por lo que los jardines siempre se los mantiene en excelente estado..

Obras nuevas se desarrollaron como la construcción del cerramiento norte y parcialmente el cerramiento del lado oeste con una inversión aproximada de \$14.600,00.

La construcción de 22 panteones, 4 mini panteones y las vías peatonales junto a éstos y junto al sector de mausoleos en el Jardín de la Resurrección, con una inversión aproximada de \$17.800,00. En el Jardín de La Luz se construye la grada y la vía peatonal para dar acceso a la zona de mausoleos con una inversión de \$6.000,00.



SANTA ANA

F U N E R A R I A

C A M P O S A N T O

GRUPO SANTO SANTA ANA S.A.

Ventas Totales 2001 - 2002

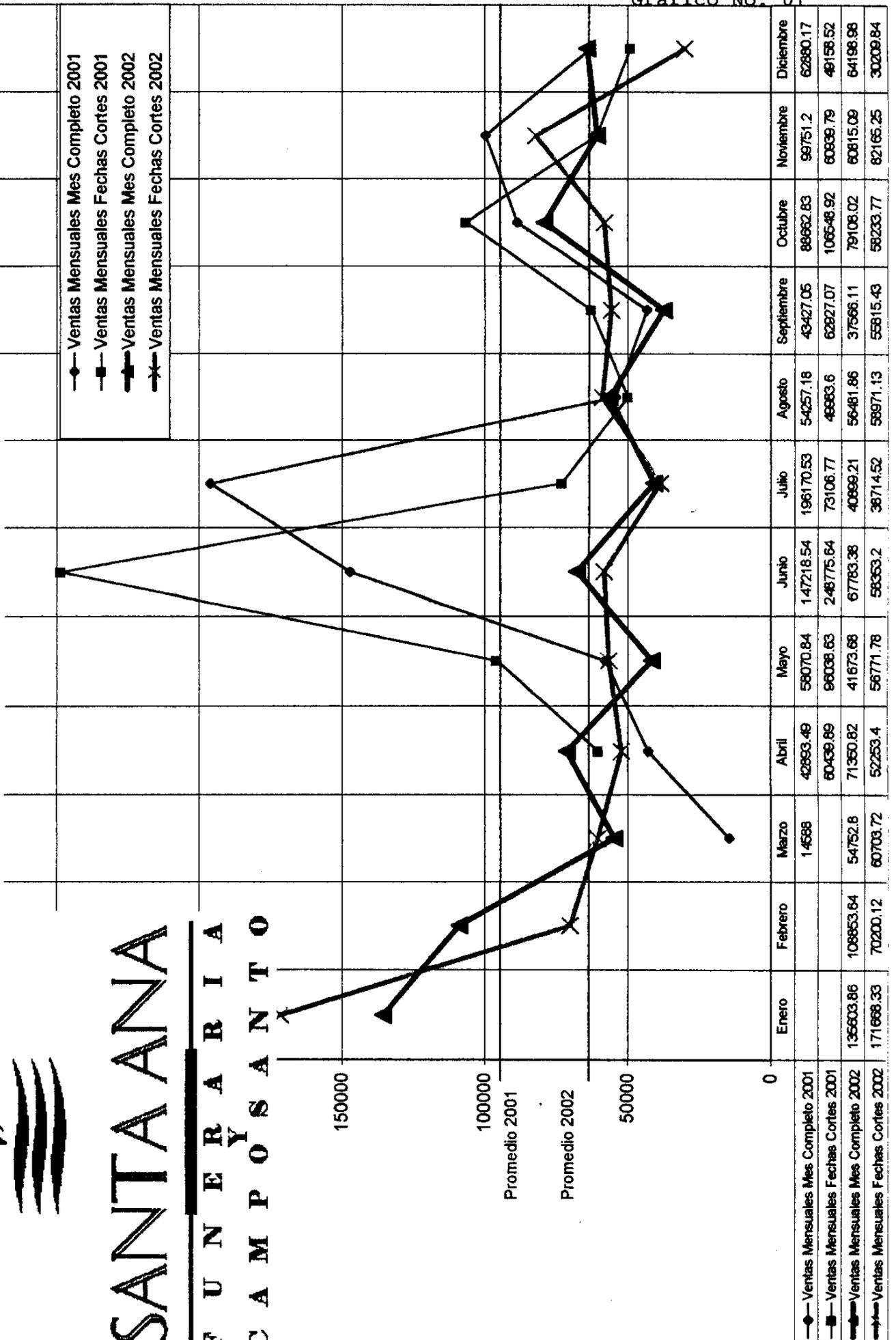
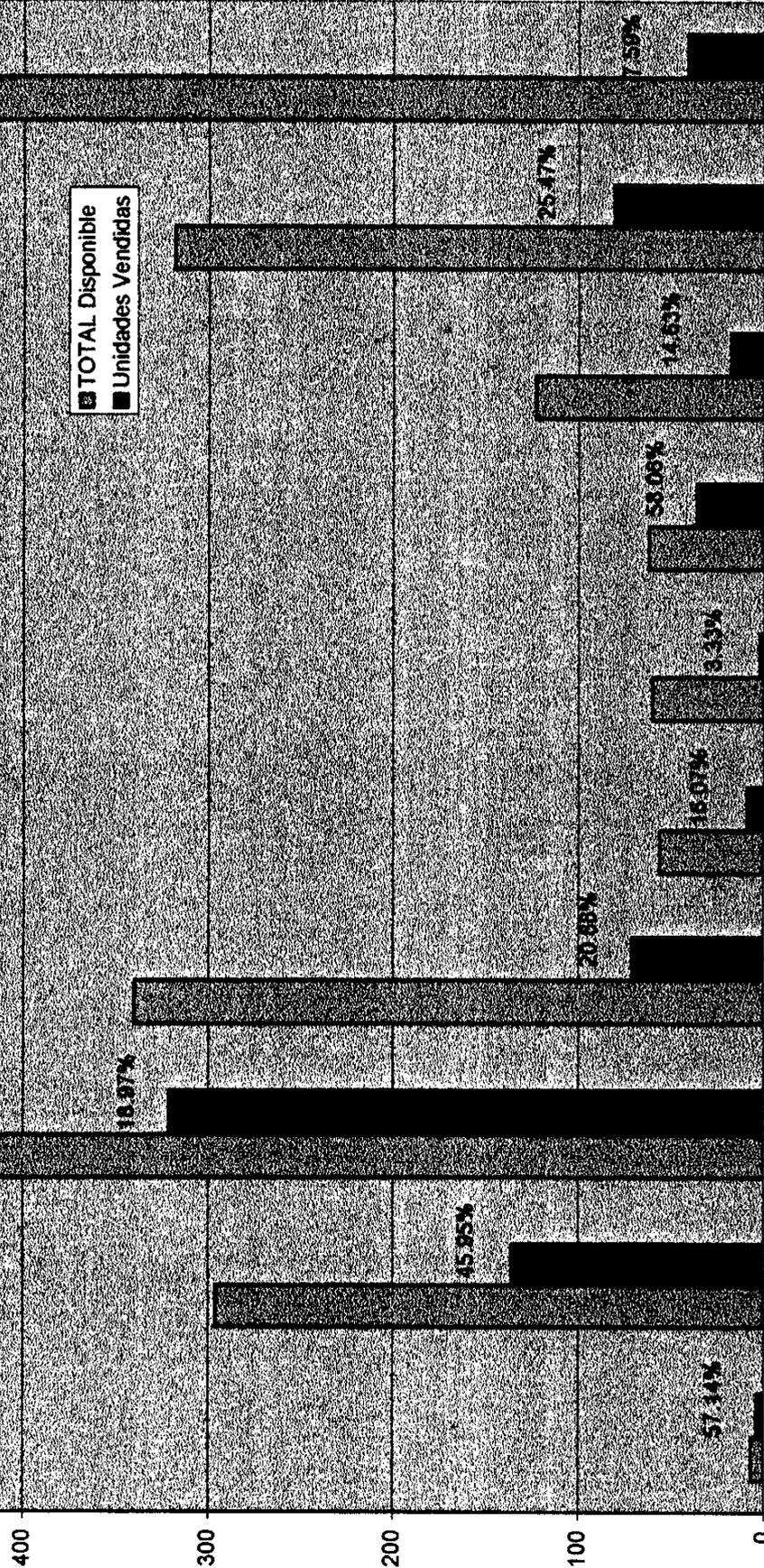


Gráfico No. 01



SANTA ANA
UNERARIA
CAMPESANTO

CAMPOSANTO SANTA ANA S.A.
 TOTAL Disponible vs. Unidades Vendidas - 31/12/2002



	Arbol	Boveda	Lote Doble	Lote Triple	Mausoleo	Mini Panteon	Panteon	Osario Sendero	Osario Frontal	Urna Cineraria
TOTAL Disponible	7	296	1692	340	56	60	62	123	318	540
Unidades Vendidas	4	136	321	71	9	2	36	18	81	41

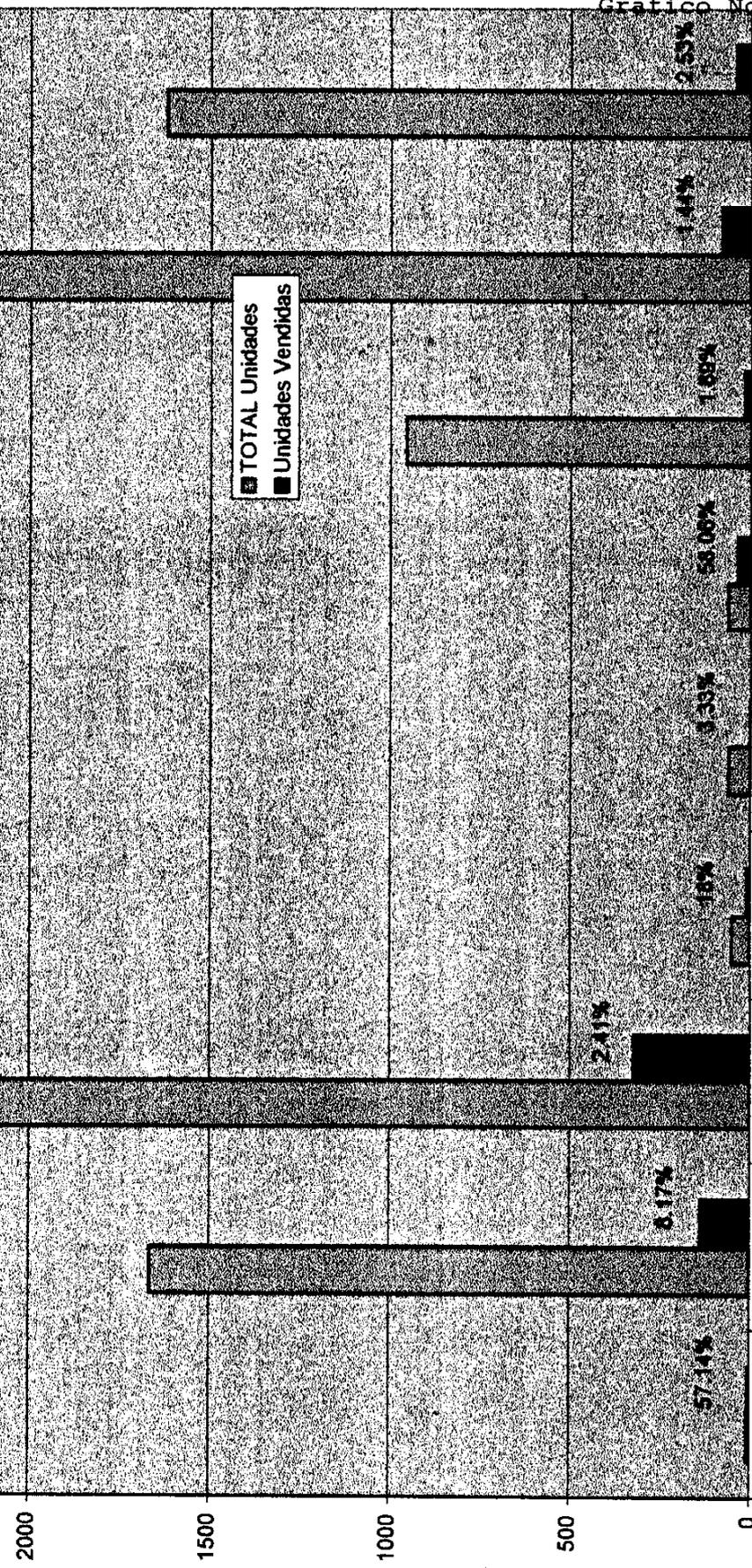


SANTA ANA

**FUNERARIA
CAMPOSANTO**

CAMPOSANTO SANTA ANA S.A.
TOTAL Unidades vs. Unidades Vendidas - 31/12/2002

Gráfico No. 03



Unidad	TOTAL Unidades	Unidades Vendidas
Arbol	7	4
Boveda	1664	136
Lote Doble y Triple	13326	321
Mausoleo	50	9
Mini Panteon	60	2
Panteon	62	36
Osario Sendero	954	18
Osario Frontal	5622	81
Urna Cineraria	1620	41
TOTAL Unidades	24113	562
Unidades Vendidas		562



SANTA ANA

A M P O S A N T O

AV.12 DE ABRIL 2-05 Y ARIROMIBA

TELF: 593 7 888 393

RUC:0190158446001

FAX: 593 7 887 338

CUENCA-ECUADOR

rep_prod

REPORTE PRODUCTOS VENDIDOS (UNIDADES)

Fecha : 25/03/2003

Pag.: 1

ECHA ==> Desde : 01/01/2002 Hasta : 31/12/2002

Nombre	Cantidad	Capital	Intereses	Contado	Crédito
ARBOL	2	1,309.00	200.80		1,509.80
BOVEDA	99	93,510.18	5,555.08	21,760.40	77,304.86
.OTE DOBLE TIPO 1	101	175,308.71	11,838.78	36,176.00	150,971.49
.OTE DOBLE TIPO 2	73	86,188.30	9,824.80	9,729.00	86,264.10
.OTE TRIPLE TIPO 1	31	67,577.10	5,702.46	4,800.00	68,479.56
MAUSOLEO	2	26,250.01		26,250.01	
MINI PANTEON	2	11,178.00	89.10	5,990.00	5,277.10
OSARIO FRONTAL	50	40,100.71	1,837.76	8,169.50	33,768.97
OSARIO SENDERO	14	9,550.00	773.11	1,995.00	8,328.11
PANTEON FAMILIAR TIPO 1	8	90,303.00	11,728.19		102,031.19
PANTEON FAMILIAR TIPO 2	2	20,960.00	3,605.04		24,565.04
JRNA CINERARIA	9	4,836.00	523.24		5,359.24
TOTALES :	393	627,051.01	51,678.36	114,869.91	563,859.46



AV.12 DE ABRIL 2-05 Y ARIFA
 TELF: 593 7 888 393
 RUC:0190158446001

FAX: 593 7 887 338
 CUENCA-ECUADOR

A M P O B A N T O

rep_prod

REPORTE PRODUCTOS VENDIDOS (SERVICIOS)

Fecha : 25/03/2003

Pag. : 1

ECHA ==> Desde : 01/01/2002 Hasta : 31/12/2002

Nombre	Cantidad	Capital	Intereses	Contado	Crédito
DICIONALES GENERALES UNITARIOS	413	15,041.99		14,921.99	120.00
AMANTE PROTEFA CON CREMACION	19	18,399.00	690.44	4,569.00	14,510.44
AMANTE PROTEFA SIN CREMACION	56	61,427.50	2,135.47	21,259.50	42,303.47
SMERALDA PERSONAL CON CREMACION	1	700.00	126.47		826.47
SMERALDA PROTEFA CON CREMACION	7	5,667.00	778.05		6,465.05
SMERALDA PROTEFA SIN CREMACION	19	15,817.50	851.45	3,559.50	13,109.45
XCEQUALES GENERALES UNITARIOS	24	1,957.00		1,957.00	
AFIRO PROTEFA CON CREMACION	5	3,259.84	354.51	1,300.84	2,313.51
AFIRO PROTEFA SIN CREMACION	10	6,118.00	94.20	1,290.00	4,922.20
TOTALES :	556	128,397.83	5,030.59	46,857.83	84,570.59


SANTA ANA

C A M P O S A N T O

AV.12 DE ABRIL RIRUMBA

TELF: 593 7 888 393

RUC:0190158446001

FAX: 593 7 887 338

CUENCA-ECUADOR

rep_prod

REPORTE PRODUCTOS VENDIDOS (UNIDADES)

Fecha : 17/03/2003

Pag.: 1

FECHA ==> Desde : 27/03/2001 Hasta : 31/12/2002

Nombre	Cantidad	Capital	Intereses	Contado	Crédito
ARBOL	4	2,849.00	339.94		3,188.94
BOVEDA	136	124,965.68	8,206.60	25,346.40	107,825.88
LOTE DOBLE TIPO 1	196	313,037.21	23,113.60	48,920.00	287,230.81
LOTE DOBLE TIPO 2	125	140,275.80	15,846.26	12,929.00	143,193.06
LOTE TRIPLE TIPO 1	71	138,633.80	13,345.08	11,843.70	140,135.18
MAUSOLEO	9	113,891.00	9,309.50	38,250.01	84,950.49
MINI PANTEON	2	11,178.00	89.10	5,990.00	5,277.10
OSARIO FRONTAL	81	62,485.71	3,188.21	12,519.50	53,154.42
OSARIO SENDERO	18	11,805.00	773.11	3,700.00	8,878.11
PANTEON FAMILIAR TIPO 1	24	248,003.00	25,251.85	9,500.00	263,754.85
PANTEON FAMILIAR TIPO 2	12	111,128.00	11,669.58		122,797.58
URNA CINERARIA	41	20,371.77	1,875.60	2,438.40	19,808.97
TOTALES :	719	1,298,623.97	113,008.43	171,437.01	1,240,195.39


SANTA ANA

C A M P E S A N O

AV. 12 DE ABRIL - PARURUMBA

TELF: 593 7 888 393

RUC: 0190158446001

FAX: 593 7 887 338

CUENCA-ECUADOR

rep_prod

REPORTE PRODUCTOS VENDIDOS (SERVICIOS)

Fecha : 17/03/2003

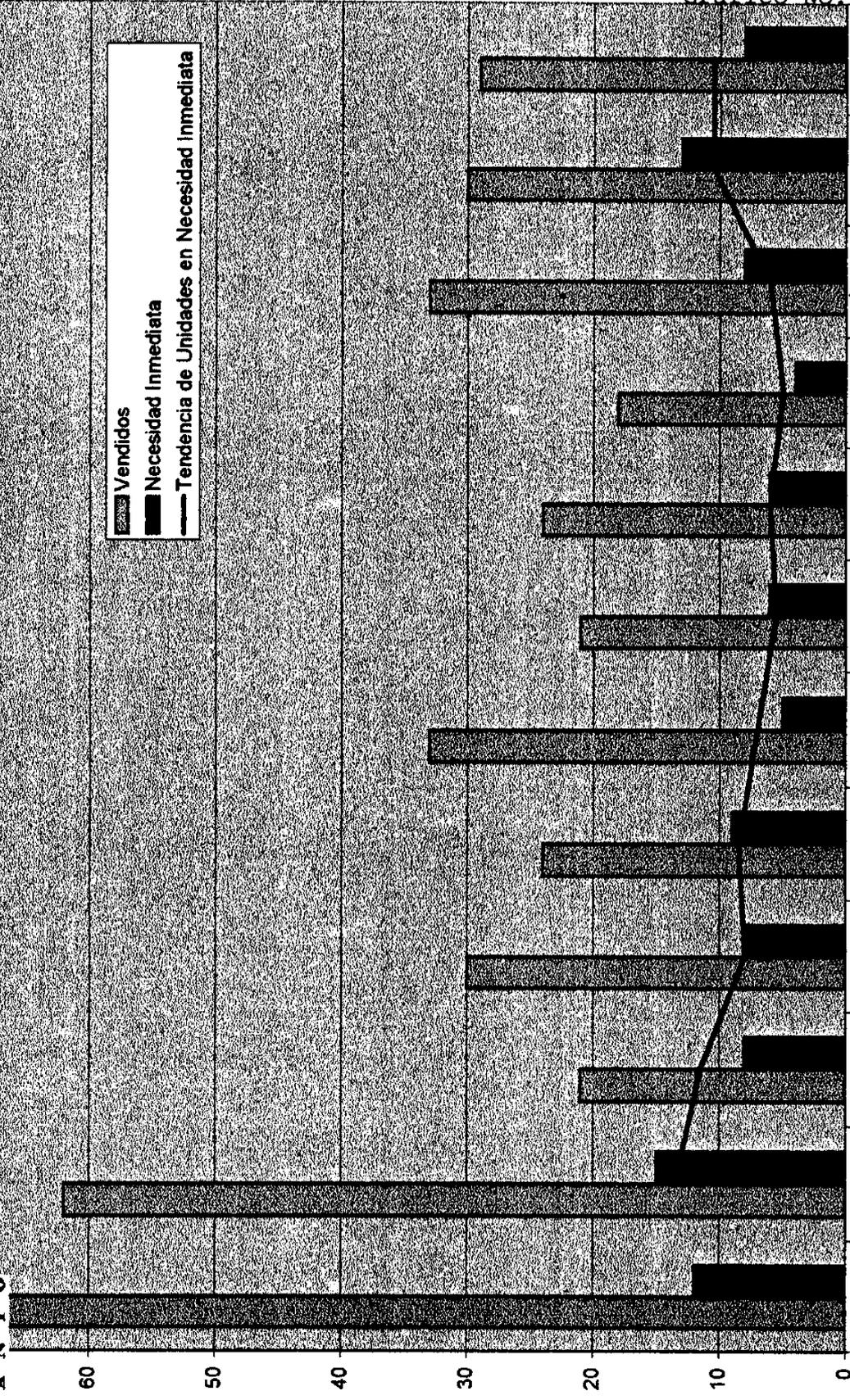
Pag. : 1

FECHA ==> Desde : 27/03/2001 Hasta : 31/12/2002

Nombre	Cantidad	Capital	Intereses	Contado	Crédito
ADICIONALES GENERALES UNITARIOS	415	15,091.99		14,971.99	120.00
DIAMANTE PERSONAL CON CREMACION	1	605.00		605.00	
DIAMANTE PROTEFA CON CREMACION	39	33,646.29	1,705.29	9,319.00	26,032.58
DIAMANTE PROTEFA SIN CREMACION	113	96,442.20	4,768.24	29,050.25	72,160.19
ESMERALDA PERSONAL CON CREMACION	2	1,250.00	204.17		1,454.17
ESMERALDA PROTEFA CON CREMACION	14	10,818.00	1,482.96	733.00	11,567.96
ESMERALDA PROTEFA SIN CREMACION	39	25,581.75	1,909.42	4,254.50	23,236.67
EXCEQUIALES GENERALES UNITARIOS	24	1,957.00		1,957.00	
ZAFIRO PROTEFA CON CREMACION	8	4,518.24	354.51	2,559.24	2,313.51
ZAFIRO PROTEFA SIN CREMACION	14	7,958.00	220.59	2,210.00	5,968.59
TOTALES :	669	197,868.47	10,645.18	65,659.98	142,853.67

CAMPOSANTO SANTA ANA S.A.
Unidades Vendidas Vs. Necesidad Inmediata - 2002

Grafico No. 04



	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Vendidos	68	62	21	30	24	33	21	24	18	33	30	29
Necesidad Inmediata	12	15	8	8	9	5	6	6	4	8	13	8



SANTA ANA
 UNERARIA
 AMPORANTO

CAMPUSANTO SANTA ANA S.A.
 Servicios Vendidos Vs. Necesidad Inmediata - 2002

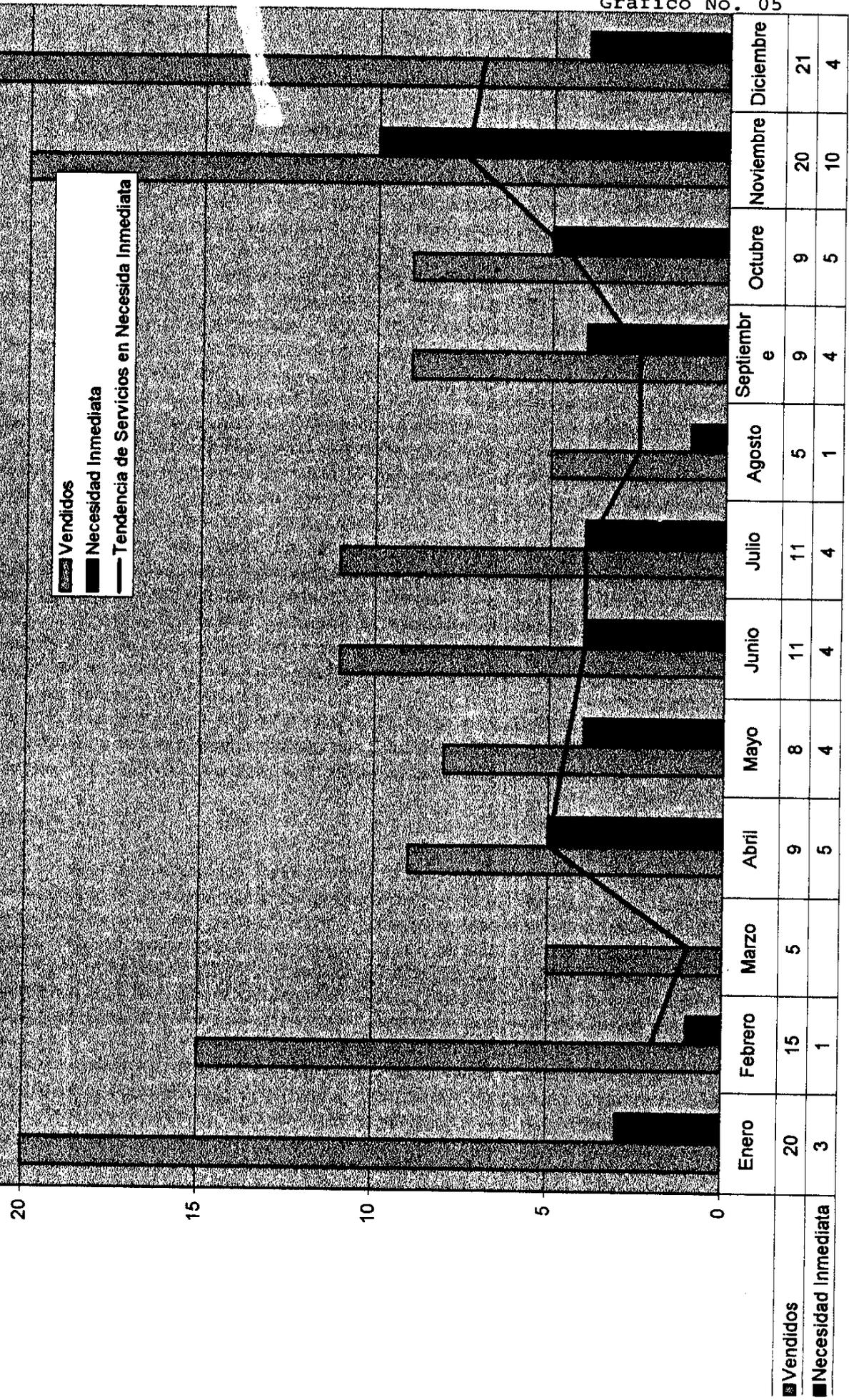


Grafico No. 05

A mediados de año se construyeron más panteones según la necesidad y se realizaron obras de nivelación y mantenimiento del césped en el jardín de la Resurrección 1 y Jardín de la Paz.

Se realizaron trabajos de iluminación colocando reflectores en los jardines e iluminación en los accesos y corredores junto a las salas de velación.

Conjuntamente con el Arq. Carvajal, que fue contratado para elaborar el proyecto de las nuevas salas de velación en el Camposanto, trabajamos para analizar en base del anteproyecto presentado por él, las soluciones estructurales y de detalles arquitectónicos, sobre éstos se presupuestó la obra que alcanza la suma de \$115.000,00 a lo que hay que incluir \$35.000,00 para la construcción del muro de contención posterior. Por lo tanto contamos con toda la información lista para desarrollar estas obras.

En el Jardín de la Resurrección 2 se modificó la ubicación de los 16 panteones tipo 2 de las dos últimas filas, los que fueron reemplazados por 60 mini-panteones que tienen capacidad de 8 fallecidos cada uno y son comercializados en \$5.900,00; incrementando así en un 43% más las capacidades de ese sector. En este mismo jardín pero a lado 1 se emplazaron para ser comercializados 676 unidades entre lotes dobles y triples.

Durante este año se adquirieron dos vehículos, una camioneta de agencia marca Chevrolet Luv, que sirve para el traslado de los artículos funerarios a domicilio, para compras de suministros, etc., y un automóvil modelo 95 marca Volvo 960, que sirve como carroza fúnebre para el traslado de los fallecidos.

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 del administrador del Parque.

Durante este año hemos prestado 57 servicios exequiales, 48 en necesidad inmediata y 9 en pre necesidad. Con respecto a unidades de sepultamiento tenemos 163 inhumados de los cuales 87 en necesidad inmediata y 76 fueron en pre necesidad. A la fecha se encuentran 215 inhumados.

En los cuadros No.02, 03, 04 y 05 se indican las cantidades de unidades vendidas durante este año y la cantidad de unidades vendidas desde el inicio de la comercialización, en estos cuadros se detallan los montos de ventas de acuerdo a las unidades.

Cobranzas:

El proceso de cobranza se ha desarrollado bien, según los datos adjuntos, cuadro No.06: Recuperación mensual más cartera vencida % y No.07: Recuperación mensual de cartera %, podemos ver que para el cierre de año la cartera vencida alcanzó un valor de \$16.694.26. En este valor se incluyen vencimientos a 30 días por \$12.208,60; a 60 días por \$3.181,14; a 90 por \$1.420,69; y más de 90 días por \$1.830,76. El vencimiento a 30 días corresponde a los cobros de las dos últimas semanas de diciembre que por las festividades de navidad y fin de año los clientes dejaron de cancelar, por lo que no se logró recaudar.

En los cuadros se detallan los porcentajes de acuerdo a los montos a cobrar y los valores recaudados en cada mes. Del total de cartera por recuperar lo vencido no supera el 0,77% mensual y para el caso del mes de diciembre por las razones expuestas lo vencido es un 2,56%.



SANTA ANA

AV. 12 DE ABRIL 2-05 Y ANA
 TELF: 593 7 888 393
 RUC: 0190158446001

FAX: 593 7 887 338
 CUENCA-ECUADOR

C A M P O S A N T O

RECUPERACION MENSUAL DE CARTERA %

recuperaza

Fecha : 02/01/2003

Pag.: 1

Desde : 27/03/2001 Hasta : 01/09/2005

Rodrigo Orellana Ch.

Mes	Año	Total Por Mes	Cuotas por Recuperar		RECUPERADO POR						
			Valor	% del Total	Contado+C. Inicial	Cuotas	% Recup.	De Mes	% Recup.		
MARZO	2001				5.071,33						
ABRIL	2001	1.583,33			16.355,35		1.583,33	100,00			
MAYO	2001	2.672,94			32.375,12		2.672,94	100,00	1.089,61	40,76	
JUNIO	2001	5.158,18			26.408,74		5.158,18	100,00	2.236,26	43,35	
JULIO	2001	15.260,15			28.036,66		15.260,15	100,00	12.132,75	79,51	
AGOSTO	2001	26.898,15			11.584,20		26.898,15	100,00	22.832,52	84,89	
SEPTIEMBRE	2001	28.356,41			13.531,30		28.356,41	100,00	21.410,17	75,50	
OCTUBRE	2001	31.169,57			25.004,59		31.169,57	100,00	29.178,60	93,61	
NOVIEMBRE	2001	37.705,33			16.445,50		37.705,33	100,00	33.658,68	89,27	
DICIEMBRE	2001	40.898,38			14.640,00		40.898,38	100,00	30.741,70	75,28	
ENERO	2002	40.175,06			48.435,09		40.175,06	100,00	33.026,75	82,21	
FEBRERO	2002	47.631,53			19.123,70		47.631,53	100,00	41.588,82	87,31	
MARZO	2002	57.454,84			22.386,01		57.454,84	100,00	46.213,44	80,43	
ABRIL	2002	57.324,23			28.804,90		57.324,23	100,00	47.491,08	82,85	
MAYO	2002	54.018,19			21.911,84		54.018,19	100,00	44.271,99	81,96	
JUNIO	2002	51.946,73			19.228,14		51.946,73	100,00	39.086,67	75,25	
JULIO	2002	45.269,73			16.019,97		45.269,73	100,00	36.241,38	84,47	
AGOSTO	2002	39.682,57	418,73	0,10	14.960,50		39.263,84	98,94	32.954,51	83,05	
SEPTIEMBRE	2002	44.636,88	1.272,47	0,31	12.960,10		43.364,41	97,15	36.634,94	82,07	
OCTUBRE	2002	39.533,88	1.485,57	0,37	24.504,50		38.048,31	96,24	31.553,45	79,81	
NOVIEMBRE	2002	45.573,82	3.128,12	0,77	26.857,70		42.445,70	93,14	35.664,59	78,26	
DICIEMBRE	2002	45.113,84	10.389,37	2,56	32.826,30		34.724,27	76,97	32.820,50	72,75	
ENERO	2003	41.653,03	40.483,82	9,99			1.169,21	2,81			
FEBRERO	2003	38.783,52	38.492,06	9,50			291,46	0,75			
MARZO	2003	37.740,79	37.535,80	9,26			204,99	0,54			
ABRIL	2003	34.990,79	34.905,43	8,61			85,36	0,24			
MAYO	2003	32.915,61	32.830,25	8,10			85,36	0,26			
JUNIO	2003	28.511,59	28.426,23	7,01			85,36	0,30			
JULIO	2003	21.553,59	21.553,59	5,37							

Analizando los valores del cuadro No.06, por mes tenemos los siguientes porcentajes con relación a la recuperación mensual, en agosto tenemos un 1,06% vencido, en septiembre 2,85% , octubre 3,80%, en noviembre 6,86% y para diciembre el 23,03%, estos valores bajarán durante las primeras semanas de enero cuando la gente se incorpore a sus actividades luego del feriado.

Mensualmente se realizan en promedio 385 cobros, de los cuales el cobrador efectúa 270, directamente en la oficina se realizan 93 y a través de débitos bancarios 22.

La mayoría de clientes no se acostumbra al débito bancario por lo que prefieren que los cobros se los realicen a domicilio.

Se rediseñó totalmente la papeleta de cobros mensuales, de esta manera se optimizó papel, impresión y tiempo. A través de ésta se envía información a los clientes de nuevos servicios, promociones, etc.

Sistema de Computo:

Con el departamento de sistemas se ha trabajado en varias actividades que se pueden diferenciar como actividades periódicas, actividades de desarrollo – programación y varias.

En relación a la primera, día a día se realizan actividades de respaldo de información, actualización del sistema del parque y local, para lo cual se envían los disquetes, revisión de reportes, mantenimiento en general de los equipos a más de consultas que el personal tiene sobre el sistema.

En relación al desarrollo – programación, se trabajó mucho en mejorar el sistema haciéndolo más eficiente y completo, incorporando nuevos programas, reportes y módulos.

Programas como el del módulo de Tributación para la elaboración e impresión de los formularios del SRI y el de Reporte de anexos de retenciones. El módulo de Activos fijos para tener control exacto de los activos que posee la empresa. El módulo de Costeo de unidades de sepultamiento y servicios exequiales que automáticamente costea mensualmente la unidad o servicio utilizado o cancelado, una vez que los contratos cumplan con ciertas condiciones, generando el asiento contable. Módulo de nómina de pagos, que maneja la nómina del personal, calculando el rol mensual, liquidaciones, información de los empleados. Módulo de contratos especiales como es el caso del sistema de colocación de arreglos florales prepagados, que se ofrece al momento. Contabilización automática de pagos, que contabiliza los pagos efectuados por cuotas de entrada o cobranzas. Cobros de intereses por mora, el sistema calcula automáticamente el cobro de los intereses por mora correspondientes cuando un cliente se ha pasado de la fecha de pago establecida en el contrato. Se creó un banco de clientes en el que se mantiene la información de posibles clientes.

Dentro de varias actividades se creó la hoja de gerencia en la que se informa en resumen las ventas, cobros, bancos, etc., se realizan los refinanciamientos, se generan los reportes para pago de comisiones, cambios de ubicaciones autorizadas por gerencia.

Con respecto a equipos se adquirió una copiadora y se reemplazó una computadora que se dañó.

Se adquirieron algunas licencias de los programas que en la empresa utilizan.

Todas estas mejoras realizadas durante este año han optimizado tiempo y recursos.

Situación Financiera:

Durante el año 2002 se realizaron refinanciamientos y pre-cancelaciones de las deudas que la empresa mantiene con las instituciones bancarias y con varios acreedores, utilizando fondos provenientes de las operaciones de venta de cartera. La operación de venta de cartera que en total alcanzó la suma de \$1.046.055,53 sirvió para reestructurar los pasivos que la empresa mantenía y cubrir gastos administrativos, operacionales, obras en curso y financieros.

Al cierre de año se ha cancelado con la recuperación mensual \$640.670,05, que corresponden a los intereses y las cuotas mensuales, quedando un saldo por ser cancelado en el siguiente año y que está anclado a la recuperación mensual de \$382.491,79.

Por lo tanto la deuda inicial con la que se inicio el año 2002 fue de \$970.895,77 bajó a \$703.753,50, cancelando la suma de \$408.142,27 de capital y \$97.757,17 de intereses, tal como se detalla a continuación:

Acreeedor	Plazo	Deuda Inicial	Capital Cancelado	Intereses Pagados	Saldo al 31-Dic-02
Acreeedores	diversos	250.926,11	70.189,32	20.594,83	180.736,79
Necopa 1	3 años	215.054,00	30.300,00	20.755,05	185.054,00
Necopa 2	4 años	201.953,72		25.244,20	201.953,72
B. Pichincha	3 años	117.397,39	103.342,36	7.264,49	14.055,03
B. Machala	2 años	185.564,55	185.564,55	12.603,00	
B. Machala	3 años		19.046,04	11.295,60	121.953,96
TOTAL \$		970.895,77	408.142,27	97.757,17	703.753,50

Con Portafolio Casa de Valores S. A. se suscribió un contrato de Provisión y Administración de Fondos, a través del cual se realizaron las operaciones de venta de cartera.

Contabilidad:

Para inicios de año entre las otras actividades diarias de este departamento se procedió al cierre del balance del ejercicio económico del 2001, los estados financieros fueron concluidos y puestos en consideración de la Junta General de Accionistas, conjuntamente con los informes de Comisario y Auditor Externo, los que fueron aprobados para posteriormente presentar toda la información financiera a la Superintendencia de Compañías y al SRI.

Por otro lado, se cambió el proceso de facturación y se adoptó un nuevo sistema en relación a las ventas a crédito que consiste en que se facturen éstas una vez que se haya cancelado por parte del cliente la totalidad del contrato y que los pagos mensuales por concepto de las cuotas se contabilicen con Anticipo de Cliente. Esta resolución para finales de año fue cambiada volviéndose al proceso inicial en el que se factura tanto las ventas al contado como las financiadas.

Durante el mes de mayo se trabajó con el auditor externo para presentar el Informe de Cumplimiento de Obligaciones Tributarias al SRI, para lo cual previo a esta fecha se desarrolló con el departamento de sistemas los formatos y se procedió a ingresar los datos

de retenciones tanto del año 2000 como los del 2001, así se pudo entregar al SRI toda la información en medio magnético cumpliendo con las exigencias de esta Institución.

Con el fin de optimizar tiempo se trabajó conjuntamente y con el apoyo del departamento de sistemas para desarrollar el módulo del Rol de Pagos, el cual a través del sistema, automáticamente calcula el rol, los beneficios de ley o liquidaciones de los empleados, también se incorporó el módulo de contabilización automática de pagos mensuales de clientes, cuotas iniciales y pagos totales. Así mismo se trabajó para desarrollar un módulo de costos de ventas.

Cumpliendo con las exigencias del IESS se implementó un sistema para entregar a través de medio magnético la planilla de aportes.

Durante los meses de agosto y septiembre se reorganizó el archivo de los documentos contables y se procedió a formar libros debidamente señalizados.

La contadora y su asistente concurrieron en el mes de agosto durante tres días a un curso sobre Actualización en los procesos de tributación, realizado por el SRI y el Colegio de economistas. En noviembre acudieron a charlas de información general sobre normas contables, actualizaciones del SRI y nuevos reglamentos de facturación.

En el mes de diciembre se ha trabajado para preparar la información correspondiente para el cierre del ejercicio económico del 2002.

Con la finalidad de mejorar el servicio, se solicitó al SRI que nos permita la emisión de facturas en el local y en el camposanto.

Adjunto al informe los estados financieros del ejercicio económico del 2002, los que pongo en consideración de la Junta.

De esta manera informo a los Señores Accionistas mi gestión administrativa, he realizado conjuntamente con todo el personal y con el apoyo del Econ. Víctor Chiriboga B. y del Dr. Alvaro de Guzmán P., todos los esfuerzos necesarios para encaminar hacia adelante a la Funeraria y Camposanto Santa Ana.

Agradezco el apoyo y la confianza depositadas en mi.

Cuenca, 31 de diciembre de 2002.



Ing. Simón Toral Chacón
GERENTE GENERAL
Camposanto Santa Ana