

31897



SANTA ANA

F U N E R A R I A  
Y  
C A M P O S A N T O

**Informe de Gerencia  
Año 2005**

## **INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2005**

*En conformidad con los estatutos de la compañía, cumplo con presentar a la Junta General y al Directorio el informe de labores correspondiente al ejercicio económico del año 2005.*

*En este documento informo a ustedes señores accionistas y señores vocales del directorio las labores y gestiones tanto administrativas, operativas, como de comercialización y prestación de servicios desarrolladas durante dicho año.*

### **Antecedentes:**

*Ha transcurrido un año más y la situación económica, social y política del país ha sido como en años anteriores incierta. Más aún este año con el derrocamiento de un gobierno, cuyo presidente inexperto demostró la falta de preparación para gobernar, una estructura corrupta y sin experiencia para conducir un país políticamente difícil de gobernar.*

*El esfuerzo del actual presidente de refundar el país, objetivo planteado al tomar el mando se ha visto opacado con constantes cambios en su gabinete, causados por el poco apoyo patriótico del Congreso Nacional, que se ha convertido en un organismo netamente político y de acuerdos partidistas, que no dan paso a una legislación por el bien de todos quienes conformamos este país. Por otro lado la falta de una corte suprema, luego de que la anterior demostró ampliamente lo politizada que se encontraba, creó un ambiente inseguro afectando las condiciones y el riesgo país, deteriorando la imagen hacia el mundo entero.*

*Como lo indiqué el año anterior, gracias a las condiciones como el precio elevado del petróleo, las remesas que llegan por tanto emigrante, son sin duda factores que han favorecido al gobierno para contar con ingresos superiores y condiciones de consumo que han hecho que el comercio se mantenga activo.*

*Por otro lado, el esfuerzo de comerciantes, industriales, empresarios y en conjunto de las cámaras de la producción del país, que insistentemente piden al gobierno central un cambio en la política económica, para buscar una reactivación en la producción y así obtener un crecimiento y estabilidad del país.*

*Condiciones particulares como fue la devolución de los fondos de reserva por parte del IESS, hecho que favoreció al comercio a fin de año, y situaciones " ilegales " como el pago de intereses por colocar fondos a cargo de personas no autorizadas, que de cierta manera aportó para generar un mayor consumo, por el flujo de dinero que se generaba, pero que afectará a futuro a los negocios, han permitido que el mercado esté en un constante movimiento.*

*El sector funerario con respecto a la prestación de servicios emergentes no se ve afectado por las situaciones anotadas, no así al hablar de la prenecesidad, que en ese caso al contar la familia con fondos adicionales es más fácil el pensar en invertir en un servicio que sin duda es indispensable, pero que de cierta manera no es nada agradable comprarlo.*

*Una moneda más estable facilita las ventas a plazos, siendo esa situación para la empresa el camino para comercializar los servicios, cuotas más bajas, accesibles para la clase media y media baja llegando a resultados muy satisfactorios.*

*Como política de servicio durante el 2005 hemos trabajado para que la ciudadanía reciba por parte de Funeraria y Camposanto Santa Ana un servicio diferente, para ello contamos con un gran equipo de colaboradores que aportan día a día su esfuerzo y dedicación al servicio de los cuencanos.*

*Hay mucho que hacer aún, sin duda hemos avanzado bastante. El Camposanto ha crecido en sus áreas de servicio, logramos ya una venta a una cooperativa, lo que fue muy favorable para la empresa.*

## Comercialización y Ventas

Este año hemos alcanzado resultados en ventas muy buenos, tal como se aprecia en los cuadros adjuntos. El total de ventas al 31 de diciembre del 2005, conforme los reportes de comercialización alcanzó la cifra de \$2'049.025,40 cantidad que resulta de la suma de las ventas por servicios exequiales y unidades por \$1'997.061,17 ver cuadro adjunto No.01: Contratos Ingresados Totales y gráfico No.01: Ventas totales por año; y la cantidad de \$51.964,23 que corresponde a servicios adicionales.

Por lo tanto el promedio mensual de ventas alcanzó la cantidad de \$170.752,12 mensuales, cifra muy superior al promedio del año anterior.

El incremento de las ventas de servicios y unidades y de adicionales con relación al resultado del año se detalla en el siguiente cuadro:

Rubros	Ventas Totales 2004 \$	Ventas Totales 2005 \$	Incremento %
Unidades y Servicios	1.575.226,50	1.997.061,17	26,80
Servicios Adicionales	46.170,00	51.964,23	12,55
TOTALES	1.621.396,50	2.049.025,40	26,40

En el gráfico adjunto No. 02: Ventas totales por año (unidades y servicios), se aprecia que en el 2005 las ventas por servicios exequiales representan el 26% de las ventas totales, la diferencia, es decir el 74%, corresponden a las ventas por las unidades de sepultamiento, siendo éstas el rubro mayor. De las ventas totales, los servicios en prenecesidad representan un 75%, y los de emergencia el 25%.

En este año los ingresos por cuotas iniciales y de contado llegan a ser en promedio el 21% de las ventas totales. El mayor número de compromisos son vendidos con facilidades de pago y el plan más utilizado es el de 5 años, que representan el 43% de las ventas.

El número de compromisos ingresados durante este año llega a los 854, es decir un promedio mensual de 71 compromisos. Cabe aclarar que hay compromisos que incluyen más de un servicio o unidad.

En el mes de marzo se realizó la venta a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores del Azuay, institución que compró 240 bóvedas y 120 osarios frontales, con una inversión que alcanzó la suma de \$296.000,00. Por lo tanto éste fue un mes record para el departamento de ventas.

Los resultados de ventas mensuales por año se aprecian en el gráfico de barras adjunto No.03: Ventas totales comparativo, en éste se ve que cada mes de cada año tiene un comportamiento diferente, salvo el mes de agosto que realmente es un mes muy bajo para nuestras ventas. En el mes de noviembre tuvimos ventas muy buenas, la celebración del día de los difuntos sensibiliza mucho a la gente, por lo tanto es una época para reflexionar y para muchos de tomar la decisión de adquirir una solución exequial.

Durante este año hemos realizado aproximadamente 22.673 visitas, lo que mensualmente da un promedio de 1.889. El total de clientes que han adquirido servicios en el 2005 llega a 707, es decir en promedio, de cada 32 visitas una es efectiva. La fuerza de ventas está compuesta por 16 vendedores, un jefe de grupo y la gerente de ventas.

Las unidades más vendidas hasta la fecha son los lotes dobles con 981 unidades, seguidos de las bóvedas que llegan 778. En el caso de los servicios exequiales el tipo diamante sin cremación con 405 servicios, seguido por el tipo esmeralda sin cremación que llegan a 274; ver gráfico No.04 y 05.

**CONTRATOS INGRESADOS (CAP.+INT.) - TOTALES**

Fecha : 02/01/2006

Pag. : 2

Desde : 27/03/2001

Hasta : 02/01/2006

Mes	Año	Entrada	V.Contado	V.Plazos	Saldo	Total
ENERO	2004	42,139.43	124,014.97	12,721.96	23,076.42	136,736.93
FEBRERO	2004	13,389.14	51,624.88	8,603.62	18,902.08	60,228.50
MARZO	2004	15,449.77	61,712.89	16,007.25	27,684.10	77,720.14
ABRIL	2004	14,498.07	89,886.58	20,153.22	36,540.52	110,039.80
MAYO	2004	34,388.01	124,487.17	32,543.90	59,080.19	157,031.07
JUNIO	2004	35,446.21	111,343.56	28,105.46	55,197.35	139,449.02
JULIO	2004	23,073.64	102,574.76	19,724.71	41,142.49	122,299.47
AGOSTO	2004	14,279.10	56,721.61	16,466.57	35,392.14	73,188.18
SEPTIEMBRE	2004	24,824.11	112,666.40	35,849.66	82,927.25	148,516.06
OCTUBRE	2004	14,369.17	77,313.10	16,376.21	44,712.39	93,689.31
NOVIEMBRE	2004	33,674.16	138,228.57	22,884.86	65,825.90	161,113.43
DICIEMBRE	2004	45,782.07	165,665.92	35,473.92	81,078.31	201,139.84
<b>Subtotal Año :</b>		<b>311,312.88</b>	<b>1,216,240.41</b>	<b>264,911.34</b>	<b>571,559.14</b>	<b>1,481,151.75</b>

1.575.226,50

Mes	Año	Entrada	V.Contado	V.Plazos	Saldo	Total
ENERO	2005	25,519.48	111,289.30	34,616.23	80,883.11	145,905.53
FEBRERO	2005	26,985.56	91,531.21	26,788.94	66,977.36	118,320.15
MARZO	2005	73,588.08	422,077.08	46,156.84	118,013.78	468,233.92
ABRIL	2005	37,004.45	150,477.05	38,766.61	102,648.87	189,243.66
MAYO	2005	32,250.33	100,381.50	22,862.89	61,590.30	123,244.39
JUNIO	2005	42,442.41	112,708.37	22,779.64	68,156.80	135,486.01
JULIO	2005	27,307.62	98,183.36	21,984.35	65,246.75	120,167.71
AGOSTO	2005	19,139.74	64,813.28	9,448.52	38,413.16	74,261.80
SEPTIEMBRE	2005	22,599.65	87,948.15	17,957.31	69,527.13	105,905.46
OCTUBRE	2005	37,418.48	102,810.00	12,971.65	66,505.77	115,781.65
NOVIEMBRE	2005	50,113.28	193,901.48	48,428.92	179,163.65	242,330.40
DICIEMBRE	2005	23,926.50	122,928.44	35,252.05	134,738.33	158,180.49
<b>Subtotal Año :</b>		<b>418,295.58</b>	<b>1,659,047.22</b>	<b>338,013.95</b>	<b>1,051,865.01</b>	<b>1,997,061.17</b>

Mes	Año	Entrada	V.Contado	V.Plazos	Saldo	Total
ENERO	2006	27.63	1,088.00	569.80	1,657.80	1,657.80
<b>Subtotal Año :</b>		<b>27.63</b>	<b>1,088.00</b>	<b>569.80</b>	<b>1,657.80</b>	<b>1,657.80</b>

<b>Totales General :</b>		<b>1,480,790.30</b>	<b>5,271,367.61</b>	<b>855,874.92</b>	<b>1,761,245.29</b>	<b>6,127,242.53</b>
--------------------------	--	---------------------	---------------------	-------------------	---------------------	---------------------

**CONTRATOS INGRESADOS (CAP.+INT.) - TOTALES**

Fecha : 02/01/2006

Desde : 27/03/2001

Hasta : 02/01/2006

Pag. : 1

Mes	Año	Entrada	V.Contado	V.Plazos	Saldo	Total
MARZO	2001	6,066.33	14,588.00			14,588.00
ABRIL	2001	14,652.22	29,181.87	1,711.62		30,893.49
MAYO	2001	20,478.25	52,104.75	5,966.09		58,070.84
JUNIO	2001	28,528.74	135,741.50	11,477.04		147,218.54
JULIO	2001	25,651.66	172,238.00	20,910.64		193,148.64
AGOSTO	2001	11,408.20	48,277.50	3,901.35		52,178.85
SEPTIEMBRE	2001	13,470.40	38,810.29	3,155.16		41,965.45
OCTUBRE	2001	25,004.59	83,200.20	5,462.63		88,662.83
NOVIEMBRE	2001	15,950.50	88,191.50	9,909.70	51.69	98,101.20
DICIEMBRE	2001	16,621.83	59,391.99	3,488.18		62,880.17
<b>Subtotal Año :</b>		177,832.72	721,725.60	65,982.41	51.69	787,708.01

VALOR HISTORICO

807.919,83

Mes	Año	Entrada	V.Contado	V.Plazos	Saldo	Total
ENERO	2002	46,101.26	126,253.50	7,590.36		133,843.86
FEBRERO	2002	18,947.70	97,036.00	9,673.20	155.08	106,709.20
MARZO	2002	22,386.01	51,127.00	3,625.80		54,752.80
ABRIL	2002	24,334.90	58,880.50	5,704.75		64,585.25
MAYO	2002	21,911.84	39,084.85	2,588.83		41,673.68
JUNIO	2002	18,628.14	60,685.08	4,751.99		65,437.07
JULIO	2002	15,324.97	39,582.00	622.21		40,204.21
AGOSTO	2002	12,238.00	36,502.00	2,726.19		39,228.19
SEPTIEMBRE	2002	12,636.60	30,905.60	2,841.24		33,746.84
OCTUBRE	2002	24,504.50	70,776.00	8,313.59		79,089.59
NOVIEMBRE	2002	28,107.70	56,694.00	4,125.88		60,819.88
DICIEMBRE	2002	29,996.30	53,457.30	2,939.04		56,396.34
<b>Subtotal Año :</b>		275,117.92	720,983.83	55,503.08	155.08	776,486.91

819.087,45

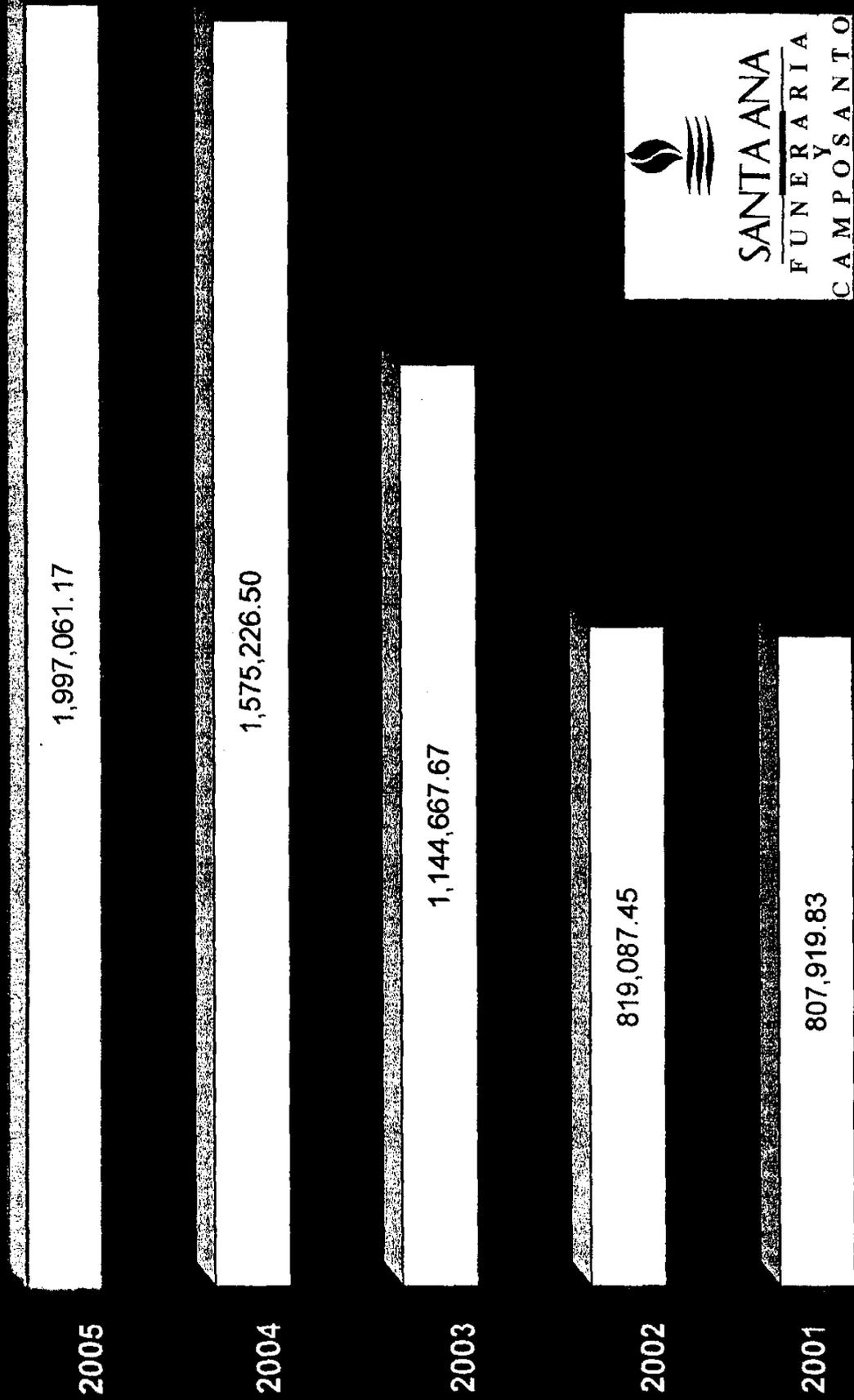
Mes	Año	Entrada	V.Contado	V.Plazos	Saldo	Total
ENERO	2003	23,187.03	62,141.20	4,144.59		66,285.79
FEBRERO	2003	19,089.18	46,532.75	2,742.29		49,275.04
MARZO	2003	13,549.46	45,862.18	4,962.85		50,825.01
ABRIL	2003	41,722.11	102,256.09	8,352.05	4,994.05	110,608.14
MAYO	2003	33,783.37	77,110.55	9,166.94	3,794.59	86,277.49
JUNIO	2003	44,792.86	113,573.53	12,978.89	11,020.29	126,552.42
JULIO	2003	17,339.92	85,982.50	18,669.12	16,995.63	104,651.62
AGOSTO	2003	35,683.93	97,202.63	16,211.00	25,866.93	113,413.63
SEPTIEMBRE	2003	17,502.19	72,659.00	12,213.45	13,677.15	84,872.45
OCTUBRE	2003	13,702.95	81,754.58	11,680.34	13,838.82	93,434.92
NOVIEMBRE	2003	19,518.52	75,447.48	11,604.14	19,064.40	87,051.62
DICIEMBRE	2003	18,332.05	91,760.08	18,168.68	26,704.71	109,928.76
<b>Subtotal Año :</b>		298,203.57	952,282.55	130,894.34	135,956.57	1,083,178.89

1.144.667,67

Mes	Año	Entrada	V.Contado	V.Plazos	Saldo	Total
-----	-----	---------	-----------	----------	-------	-------

# CAMPO SANTO SANTA ANA S.A.

## Ventas Totales por Año





**Yonios Totales por Año**

91%

9%

**2002**

85%

**2003**

82%

18%

24%

76%

74%

26%



■ Servicios

524,408.00

1,093,939

1,257,133

1,997,061.17

1,575,226.50

1,144,667.67

819,087.45

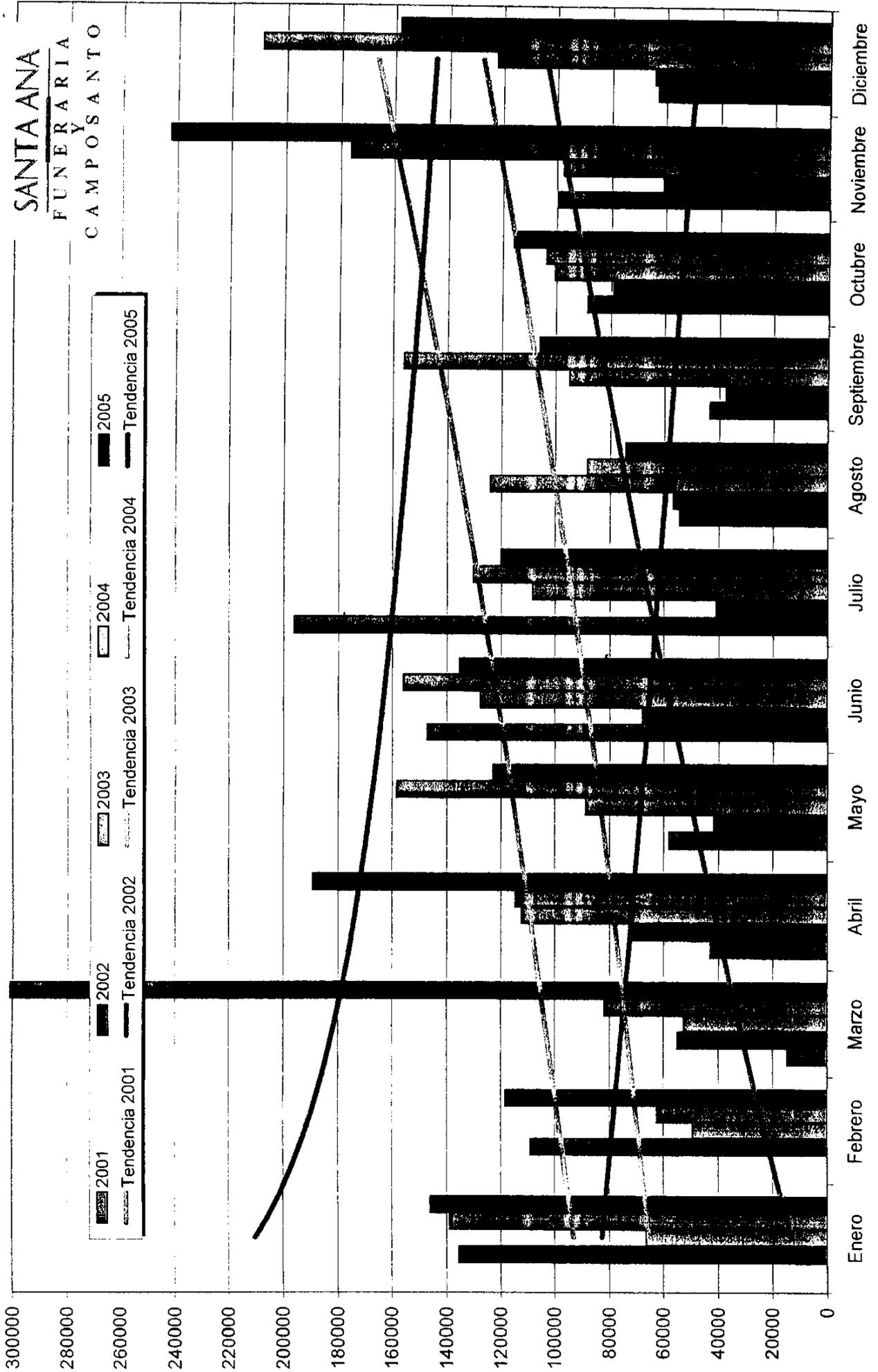
807,919.83

**VENTAS TOTALES**  
**COMPARATIVO AÑOS 2001-2002-2003-2004-2005**



**SANTA ANA**  
**FUNERARIA**  
**Y**  
**CAMPOSANTO**

GRAFICO N.03



Datos cortados al 31 de diciembre de 2005

**Unidades**  
**Ventas Totales Acumuladas**  
**Preferencias**

■ Utilizadas  
 ■ Vendidas



**Servicios Exequiales**  
**Ventas Totales Acumuladas**  
**Preferencias**

■ Utilizados  
 ■ Vendidos



Los servicios de cremación representan un 21% con respecto al total de los servicios comercializados, porcentaje que se ha mantenido igual con respecto al año anterior.

En el mes de abril se modificó el esquema de precios entre la prenecesidad y la emergencia. Dicha modificación consistió en incrementar los precios en prenecesidad para igualarlos al precio de venta en emergencia. Uno de los argumentos utilizados para la comercialización de los servicios en prenecesidad fue que el cliente supiera que había una diferencia entre el precio de pre-venta y de emergencia, así es mejor que tome hoy la decisión de comprar un plan y no dejar para una emergencia que le costaría más. Pero, por los resultados vimos que más bien el cliente en emergencia se sentía inconforme al conocer que el servicio en emergencia tenía un valor superior. Actualmente damos más énfasis a las facilidades de pago que se pueden obtener al comprar en pre-venta versus una situación emergente.

Los precios de las unidades y servicios exequiales adicionalmente se incrementaron aproximadamente en un 10% a partir de abril.

La publicidad la manejamos por la radio, vallas, prensa, revistas, volantes e incluimos la colocación de letreros en un bus de servicio urbano, es un sistema novedoso que llama la atención del usuario de la unidad de transporte y del transeúnte.

Se elaboraron esferos y directorios con información de la empresa que fueron entregados como publicidad.

Se continuó durante este año con el sistema de entrevistas radiales que han aportado mucho y han servido para aclarar las inquietudes por medio de preguntas hechas en vivo.

Durante este año la inversión en publicidad alcanzó la suma de \$46.869, de esta cantidad el 52% se invirtió en difusión radial, el 15% en vallas publicitarias, el 21% en prensa y revistas, y finalmente un 12% en papelería de ventas.

Para la comercialización hemos utilizado planes con descuentos hasta del 15% y condiciones de pago especiales como 12 y hasta 18 meses sin intereses. El día de los difuntos para quienes compraban unidades o servicios en el camposanto se les permitió comprar con un descuento del 20% en planes con intereses. El trabajar contra alza de precios es muy bueno tal como fueron los resultados en los meses de marzo y abril.

En el mes de noviembre se realizó un plan piloto para lo cual visitamos la Joyería Vázquez e Importadora Tomebamba, a 36 personas se les trató de vender, sin haber logrado cerrar ninguna venta.

En la revista Memorial presentada por Alpar, se publicó la resolución por parte de esta asociación para otorgar un reconocimiento y entregar un certificado al Mérito en la Categoría Excelencia y mejor vendedora latinoamericana ALPAR a la señora Lía Mora, quien se desempeña como vendedora de CAMPSANA. La Sra. Mora calificó para este reconocimiento por haber ganado el campeonato de ventas anual de la empresa.

### **Camposanto y Funeraria**

Durante este año la imagen del camposanto ha cambiado mucho, la construcción de nuevas unidades y jardines lo muestran más desarrollado.

En el mes de marzo de acuerdo al cronograma se concluyeron las obras civiles del muro de contención, la construcción de unidades de sepultamiento en el jardín de la resurrección 1 y nueva vida, y el área para unidades bajo tierra. La inversión fue de \$113.830,80 valor inferior en un 17% al presupuesto referencial, el total de unidades construidas alcanzan a 109 osarios de sendero, 244 bóvedas, un panteón de sendero y el espacio del jardín de la resurrección 1 para el emplazamiento de 683 unidades tipo lotes bajo tierra.

En abril iniciamos las construcciones de otro muro de contención, y de las 245 unidades tipo bóvedas del jardín de la paz 1, los 88 osarios de sendero del jardín de la resurrección y un panteón de sendero. Las obras se concluyeron en el mes de agosto con una inversión de \$105.594,18.

La colocación de las placas recordatorias de granito está pendiente, el material fue ya comprado y esperamos que para finales del mes de febrero del 2006 llegue la importación.

Cabe indicar que este material se consiguió a través de un nuevo proveedor, luego de un largo proceso de selección y negociación se consiguió la misma cantidad de material a mitad de precio, por lo que la inversión total prevista inicialmente se redujo en \$20.000.

Se realizó una modificación en la disposición de las bóvedas del jardín de la paz, por lo que en este sector se construirán 5 niveles, esto nos representa un inventario adicional de 49 bóvedas más. En el caso del jardín de la Paz 2, el incremento de bóvedas será de 112 unidades adicionales.

Será necesaria la construcción de otro sector de bóvedas, ya que de estas unidades sólo nos quedan disponibles para la venta 8. El proyecto para el próximo año en función de los recursos que provengan de la misma comercialización de estas unidades será la construcción de 200 unidades tipo bóvedas en el jardín de la esperanza 2 y 72 osarios de sendero en el jardín de la luz 2.

Para esta obra será necesario contar con \$71.100, para lo cual he estructurado un plan de ventas de estas unidades a 6 meses plazo, debiendo venderse 50 unidades, para contar con los fondos para la obra, es decir cada vendedor deberá vender 3 unidades fuera de su promedio de ventas.

Será necesaria la construcción de los 120 osarios frontales del recinto memorial 3 que fueron comprados por la cooperativa y que aún no se han construido, la inversión sería de unos \$11.600. Las urnas cinerarias del recinto memorial 1, unidades que ya han sido comercializadas en preventa, requerirán de una inversión de \$6.000.

Contamos con los diseños que fueron realizados por nosotros para la construcción de las nuevas instalaciones de las oficinas administrativas del camposanto y la nueva sala de velación.

Se ha pensado reubicar las oficinas en el sector de estacionamiento de personal ocupando parte de éste, la inversión alcanzaría la suma de \$27.000. Siendo así, la sala ocuparía el área disponible de la administración, más una parte de la columnata y del jardín, la misma que con una inversión de \$42.000 que contempla en parte obras nuevas y otra de remodelación, tendría una área de 220mt<sup>2</sup> de sala, cafetería y sala de descanso, con capacidad para 185 personas durante una velación.

Requeriremos de fondos para todas estas obras que serían necesarias realizarlas el próximo año, habrá que encontrar la fuente de recursos en función del flujo de inversión, una de las formas podría ser la venta de cartera.

Un proyecto que adicionalmente se lo ha desarrollado y diseñado es el emplazamiento de las oficinas administrativas principales en el camposanto. El lugar estaría en el área de estacionamiento del personal, el diseño contempla las diferentes espacios para cada departamento con miras incluso a contar con un mayor espacio al futuro. La inversión aproximada estaría por los \$98.000. Esta obra permitiría integrar toda la administración en un solo lugar y no dependeríamos de arrendar un local.

Hemos procurado mantener a lo largo del año en buen estado las instalaciones del camposanto, a pesar de las condiciones climáticas muy fuertes que tuvimos, los jardines permanecen con plantas y flores.

Los nuevos accesos en los jardines de la resurrección y paz con sus respectivos portones facilitan el ingreso al camposanto.

Así, también las obras provisionales que se realizaron para los estacionamientos en la vía han ayudado sin duda a una mejor circulación de los vehículos, sin embargo, se presentó a la I. Municipalidad de Cuenca a través del departamento de la dirección de planificación municipal, el proyecto de ensanchamiento de la vía de acceso al camposanto, el mismo que fue elaborado por el departamento técnico de la empresa, en este proyecto se establece una reducción del ancho de las aceras y la ampliación de la sección de la vía para permitir una mejor circulación vehicular y el estacionamiento de autos.

Varias gestiones se realizaron para que se dote de iluminación a la vía de acceso al camposanto, por parte del departamento de alumbrado público del municipio, se recibió ya la noticia de que ha sido aprobada la construcción de la red eléctrica, en todo caso esperamos que se la realice pronto por el bien de la ciudadanía.

Los planos con el detalle de ubicación de unidades han sido actualizados, por lo que a la fecha se cuenta con un inventario de 5.808 unidades disponibles. El inventario proyectado es de 24.257 unidades que muy aproximadamente se tendrían 45.229 capacidades, tal como se expresa en el cuadro adjunto No.02: inventario de unidades y servicios.

El número de unidades vendidas a la fecha son 2.703, es decir, un 11% del inventario proyectado total y un 47% con respecto al inventario actual. De estas unidades 789 se encuentran ocupadas con 868 fallecidos, lo que quiere decir que es apenas el 1,92% con relación a la capacidad futura. Los servicios vendidos llegar a ser 1.138, habiéndose prestado ya 480.

Este porcentaje del 11% de unidades vendidas representa un monto acumulado en ventas hasta la fecha de \$6'343.963.

En este año se han realizado 268 inhumaciones, de las cuales 139 en emergencia y 129 en pre necesidad; 163 servicios exequiales de los cuales 138 son emergencias y 25 pre necesidades. En el gráfico No.06: servicios y unidades utilizadas, se aprecia el número por cada año.

Con respecto a la prestación de servicios exequiales y de inhumación, el promedio mensual alcanza los 36 servicios, de los cuales 13 son servicios de funeraria y 23 de sepultamiento. En los gráficos adjuntos (No.07 y 08) se puede apreciar una tendencia de crecimiento en la prestación de servicios año a año, a pesar de que hay días y semanas en algunos meses que se incrementan notablemente mientras que en otros bajan, situación que se ha venido dando desde un inicio.

Se crearon más unidades de sepultamiento tipo árboles, están ubicadas en el jardín de la Resurrección 2 junto a los mini panteones, se incorporaron unidades de una y dos capacidades que comparten un mismo árbol, por lo que se convierten en unidades de hasta 8 capacidades con un precio de venta al público de \$495 por capacidad, es decir un árbol puede llegar a venderse por \$3.960.

He realizado un estudio para ubicar unidades tipo mini panteones en el sector de mausoleos, obteniendo 92 mini panteones, que representarían eliminar 30 espacios para mausoleos. El resultado en ventas daría un ingreso adicional de \$144.320, considerando que los mini panteones son unidades construidas y más económicas ya que estarían en un precio de \$7.250 con relación a un mausoleo sin construcción valorado en \$15.890.

Entre semana y fines de semana durante el día y la noche se realizan recorridos por los diferentes centros de salud de la ciudad, con la finalidad de ayudar de inmediato a quienes estén con una emergencia funeraria.

Fueron efectuadas como de costumbre las celebraciones eucarísticas por el día de la madre, el padre y día de los difuntos a las que asistieron un gran número de personas.

Se ha mantenido la celebración de la eucaristía cada primer domingo de mes, no se ha podido incrementar este servicio a otro domingo debido a que la capilla es utilizada con los servicios de velación.

Con respecto a la celebración del día de los difuntos tuvimos una afluencia importante de gente a quienes se les ofreció de cortesía por parte de la empresa la típica colada morada acompañada de pan. Así también se contó con música de acompañamiento por lo que esta celebración fue muy agradecida por los asistentes.

La prestación de los servicios adicionales es un rubro que mes a mes ha ido incrementando, por lo que siempre se están ofreciendo entre otros servicios, las ceremonias religiosas, ofrendas florales, partes mortuorios, tanatopraxia, exhumaciones, trámites, traslados.

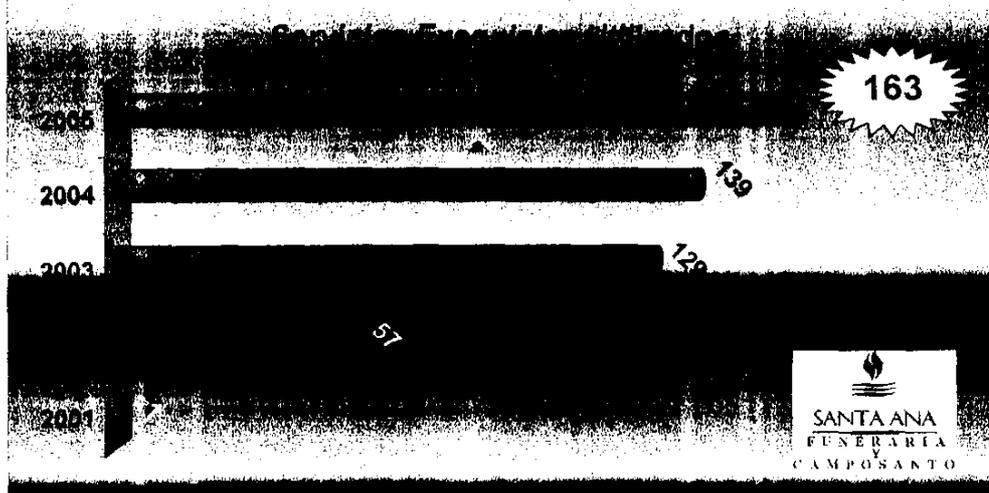
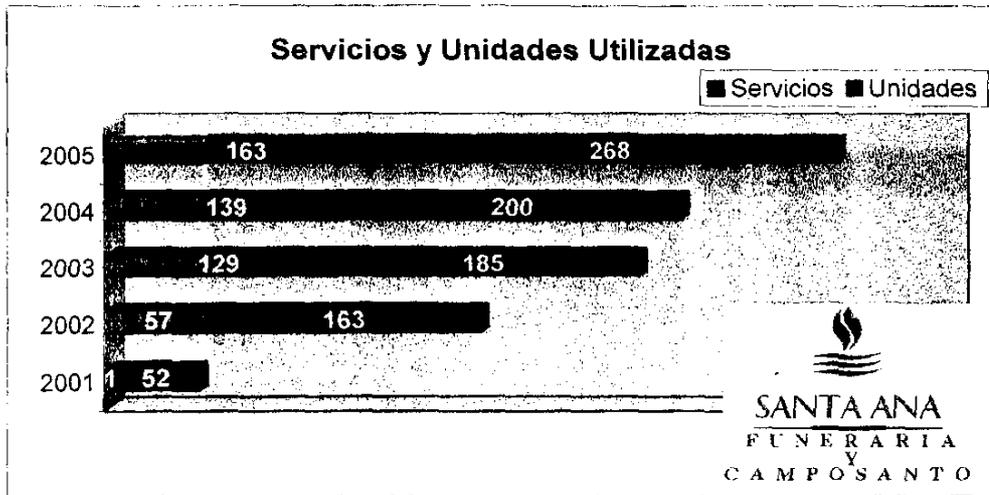
**CAMPOSANTO SANTA ANA S.A.**  
**INVENTARIO DE UNIDADES Y SERVICIOS VENDIDOS - UTILIZADOS Y DISPONIBLES**

TIPO DE UNIDAD	SISACOM	Inventario Actual	Inventario Proyectado	Capacidades y Coberturas		Unidades Vendidas		Unidades Disponibles para la Venta	Unidades Disponibles en Proyecto	Unidades Vendidas por Construir
				Camposanto	de Cobertura	Utilizadas	Nº Utilizadas			
Arbol Doble	Jardin de la Esperanza 2	8	8	8	38	8	1	7	0	7
Arbol Doble	Jardin de la Resurrección 2	25	25	25	50	12	7	5	13	13
Arbol Simple	Jardin de la Esperanza 2	12	12	6	3	6	3	3	6	6
Arbol Simple	Jardin de la Resurrección 2	62	62	62	82	60	23	37	2	37
<b>SUBTOTAL ARBOLES *</b>										
Boveda	Jardin de la Nueva Vida 1	286	286	286	140	286	34	52	21	21
Boveda	Jardin de la Nueva Vida 2	0	320	320	320	0	153	143	0	0
Boveda	Jardin de la Resurrección 1	244	244	244	244	241	27	214	3	3
Boveda	Jardin de la Resurrección 2	0	364	364	364	0	0	0	364	364
Boveda	Jardin de la Paz 1	245	245	245	245	240	0	240	5	5
Boveda	Jardin de la Paz 2	0	560	560	560	0	0	0	560	560
Boveda	Jardin de la Esperanza 2	200	285	285	35	1	0	1	199	284
<b>SUBTOTAL BOVEDAS *</b>										
Lote Doble	Jardin de la Esperanza 1	108	108	108	418	106	42	64	2	64
Lote Doble	Jardin de la Esperanza 2	240	240	240	30	144	73	71	96	96
Lote Doble	Jardin de la Nueva Vida 1	975	975	975	50	687	211	486	278	278
Lote Doble	Jardin de la Nueva Vida 2	0	842	842	206	0	0	0	0	842
Lote Doble	Jardin de la Resurrección 1	560	560	560	120	34	1	33	526	526
Lote Doble	Jardin de la Paz 1	1494	1494	1494	3755	0	0	0	1494	1494
Lote Doble	Jardin de la Paz 2	1521	1521	1521	5902.5	0	0	0	1521	1521
Lote Doble	Jardin de la Luz 1	0	1203	1203	207.5	0	0	0	0	1203
Lote Doble	Jardin de la Luz 2	647	647	647	107.5	0	0	0	647	647
Lote Doble	Jardin de los Recuerdos	0	1834	1834	2055	0	0	0	0	1834
Lote Doble	Jardin de la Eternidad	0	1215	1215	302.5	0	0	0	0	1215
Lote Doble	Jardin de la Evocación	0	964	964	35	0	0	0	0	964
Lote Triple	Jardin de la Esperanza 2	118	118	118	54	88	21	67	30	67
Lote Triple	Jardin de la Nueva Vida 1	148	148	148	14	111	18	93	37	93
Lote Triple	Jardin de la Resurrección 1	123	123	123	38	2	1	1	121	121
<b>SUBTOTAL LOTES *</b>										
Mausoleo 20 M2	Jardin de la Luz 2	6	6	6	108	6	0	6	0	0
Mausoleo 18 M2	Jardin de la Resurrección 1	13	13	13	254	2	0	2	11	11
Mausoleo 20 M2	Jardin de la Resurrección 1	13	13	13	385	4	0	4	9	9
Mausoleo 18 M2	Jardin de la Resurrección 2	13	13	13	234	0	0	0	13	13
Mausoleo 20 M2	Jardin de la Resurrección 2	11	11	11	276	3	0	3	8	8
<b>SUBTOTAL MAUSOLEOS *</b>										
Minipantalon	Jardin de la Resurrección 2	60	60	60	174	34	4	30	26	30
Oscario Frontal (Capilla)	Jardin de la Esperanza 1	78	78	78	80	34	4	30	26	30
<b>SUBTOTAL OSCARIOS FRONTALES *</b>										
Oscario Frontal	Recinto 1	240	240	240	240	23	0	23	217	217
Oscario Frontal	Recinto 2	0	240	240	240	0	0	0	0	240
Oscario Frontal	Recinto 3	120	240	240	240	120	0	120	120	120
Oscario Frontal	Jardin de la Esperanza 2	0	350	350	350	0	0	0	0	350
Oscario Frontal	Jardin de la Luz	0	1352	1352	1352	0	0	0	0	1352
Oscario Frontal	Jardin de los Recuerdos	0	1173	1173	1173	0	0	0	0	1173
Oscario Frontal	Jardin de la Eternidad	0	609	609	609	0	0	0	0	609
Oscario Frontal	Jardin de la Humanidad	0	709	709	709	0	0	0	0	709
<b>SUBTOTAL OSCARIOS FRONTALES *</b>										
		960	4919	4919	4819	143	0	143	217	470

NO DE UNIDAD	DESCRIPCIÓN	Inventario Actual	NO de Unidades	Preparados para el Proyecto	Unidades Vendidas Utilizadas	Unidades Vendidas No Utilizadas	Unidades Disponibles para la Venta	Unidades Disponibles en Proyecto	Unidades Vendidas por Construir
Oscarito Sendero	Jardin de la Esperanza 1	131	132	132	127	93	4	5	0
Oscarito Sendero	Jardin de la Esperanza 2	0	140	140	0	0	0	140	0
Oscarito Sendero	Jardin de la Nueva Vida 1	109	109	109	105	37	4	4	0
Oscarito Sendero	Jardin de la Nueva Vida 2	0	160	160	0	0	0	160	0
Oscarito Sendero	Jardin de la Resurrección 1	88	88	88	0	0	88	88	0
Oscarito Sendero	Jardin de la Resurrección 2	0	187	187	0	0	0	187	0
Oscarito Sendero	Jardin de la Luz 1	0	85	85	0	0	0	85	0
Oscarito Sendero	Jardin de la Luz 2	0	105	105	0	0	0	105	0
Oscarito Sendero	Jardin de los Recuerdos	0	324	324	0	0	0	324	0
Oscarito Sendero	Jardin de la Eternidad	0	246	246	0	0	0	246	0
Oscarito Sendero	Jardin de la Humanidad	0	139	139	0	0	0	139	0
Oscarito Sendero	Jardin de la Evocación	0	165	165	0	0	0	165	0
Oscarito Sendero	Recinto 1	0	90	90	0	0	0	90	0
Oscarito Sendero	Recinto 2	0	89	89	0	0	0	89	0
Oscarito Sendero	Recinto 3	0	90	90	0	0	0	90	0
<b>SUB TOTAL OSCARITO SENDERO</b>		<b>378</b>	<b>2150</b>	<b>2150</b>	<b>282</b>	<b>130</b>	<b>93</b>	<b>1928</b>	<b>0</b>
Panteón Familiar T1 (sendero)	Jardin de la Esperanza 1	1	1	1	1	1	0	0	0
Panteón Familiar T1 (sendero)	Jardin de la Nueva Vida 1	1	1	1	1	1	0	0	0
Panteón Familiar T1 (sendero)	Jardin de la Resurrección 1	1	1	1	1	0	0	0	0
Panteón Familiar T1	Jardin de la Resurrección 2	28	28	28	28	12	0	0	16
Panteón Familiar T2	Jardin de la Resurrección 2	32	32	32	21	6	11	11	15
<b>SUB TOTAL PANTEONES</b>		<b>63</b>	<b>63</b>	<b>63</b>	<b>52</b>	<b>30</b>	<b>12</b>	<b>31</b>	<b>31</b>
Urna Cineraria	Recinto 1	540	540	540	104	0	436	436	104
Urna Cineraria	Recinto 2	0	540	540	0	0	0	540	0
Urna Cineraria	Recinto 3	0	540	540	0	0	0	540	0
<b>SUB TOTAL URNAS CINERARIAS</b>		<b>540</b>	<b>1620</b>	<b>1620</b>	<b>104</b>	<b>0</b>	<b>436</b>	<b>618</b>	<b>104</b>
<b>TOTAL GENERAL =</b>		<b>8511</b>	<b>24257</b>	<b>24257</b>	<b>2703</b>	<b>789</b>	<b>5808</b>	<b>21554</b>	<b>1176</b>

SERVICIOS	Servicios Vendidos	Servicios Utilizados	Servicios No Utilizados
Diamante Personal con Cremación	6	1	5
Diamante Personal sin Cremación	39	0	39
Diamante Profeta con Cremación	110	41	69
Diamante Profeta sin Cremación	405	175	230
Esmeralda Personal con Cremación	6	3	3
Esmeralda Personal sin Cremación	15	2	13
Esmeralda Profeta con Cremación	68	38	30
Esmeralda Profeta sin Cremación	274	126	148
Exequiales Generales Unitarios	99	37	62
Zafiro Personal con Cremación	3	0	3
Zafiro Personal sin Cremación	4	0	4
Zafiro Profeta con Cremación	27	10	17
Zafiro Profeta sin Cremación	82	47	35
<b>TOTALES</b>	<b>1138</b>	<b>480</b>	<b>658</b>
<b>Adicionales Generales Unitarios</b>	<b>5054</b>	<b>3633</b>	<b>1431</b>

REPORTE CORTADO AL 31-DICIEMBRE-2005



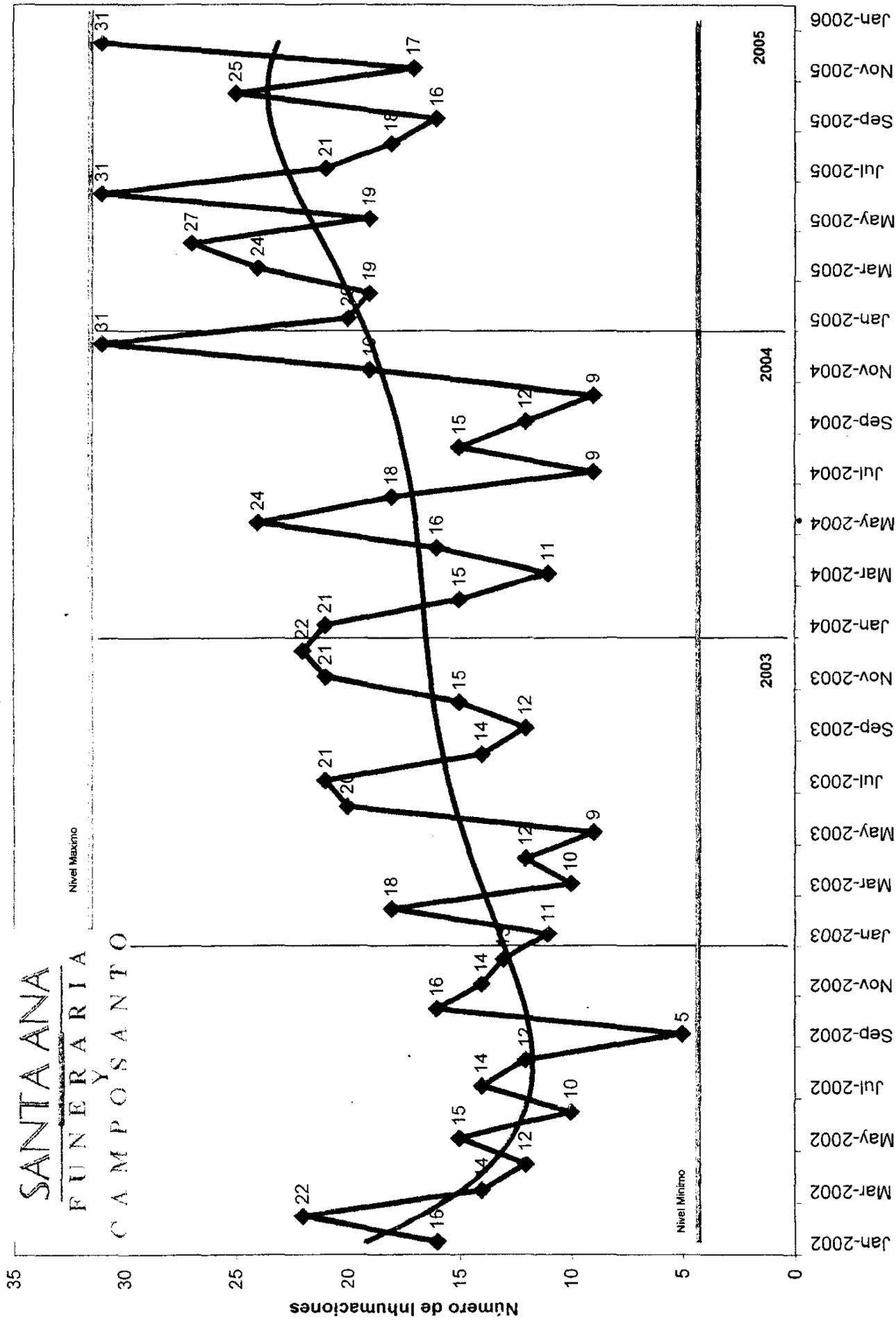
Datos cortados al 31 Diciembre de 2005



**CAMPOSANTO SANTA ANA S.A.**  
**UNIDADES DE SEPULTAMIENTO INHUMACIONES**

2002-2003-2004-2005

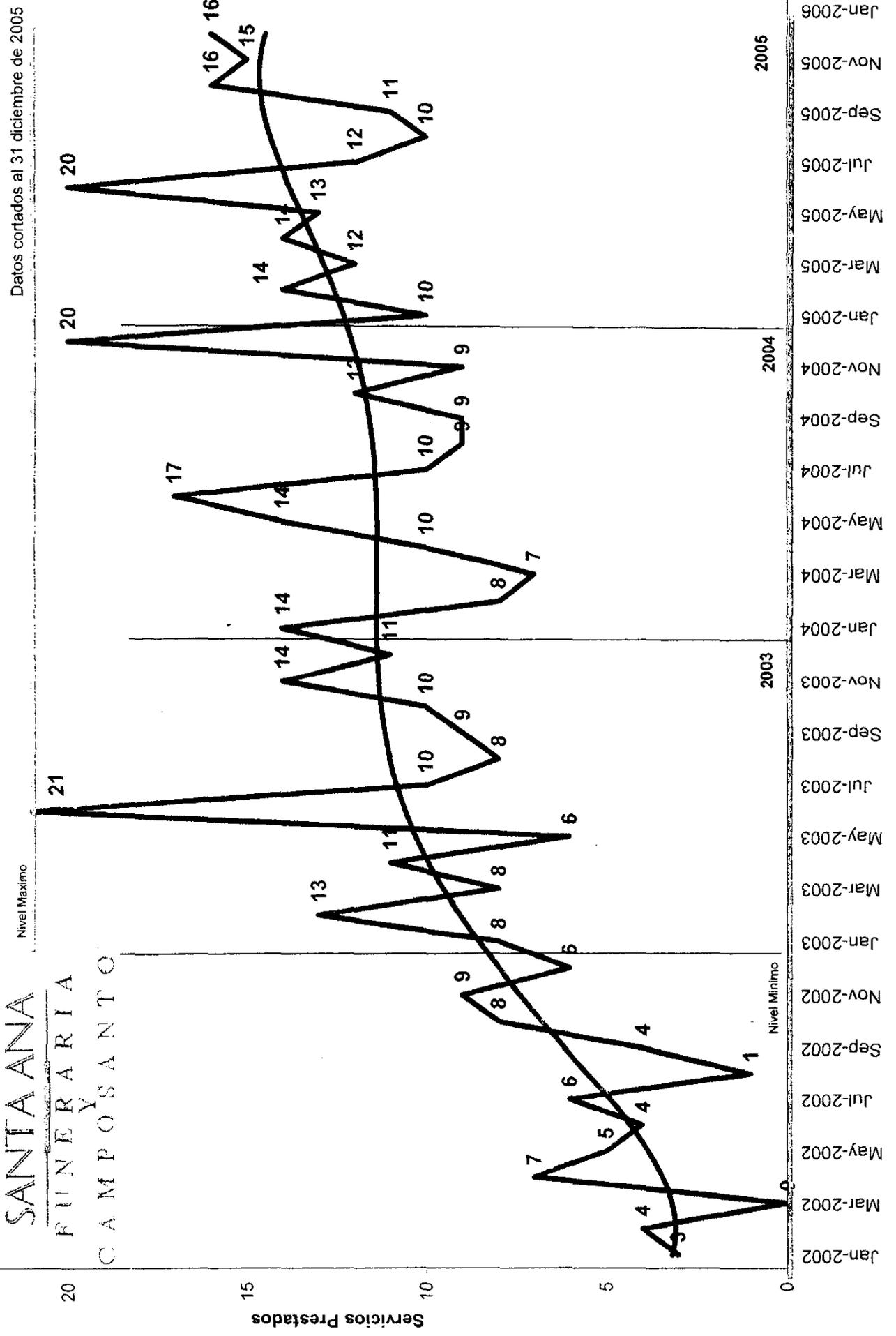
Datos cortados al 31 de diciembre de 2005





**CAMPOSANTO SANTA ANA S.A.**  
Servicios Exequiales Prestados  
2002-2003-2004-2005

**SANTA ANA**  
**FUNERARIA**  
**CAMPOSANTO**



## Cobranzas

En el mes de octubre por la renuncia del jefe de cobranzas fue necesario incorporar a una nueva persona quien inmediatamente asumió la responsabilidad de dirigir este departamento, cumpliendo muy bien sus funciones. Entre sus objetivos están recuperar cartera vencida y reorganizar las labores para alcanzar una mayor eficiencia en la recaudación.

Tarea difícil ha sido reducir la cartera ya que hemos tratado en lo posible no desistir los compromisos. Para los clientes el desistir es la solución más fácil, rápida y frecuente, para la empresa representa dejar de recibir fondos ya considerados en el flujo, por tal razón planteamos procesos de refinanciamiento de las obligaciones, generando un nuevo plan de pagos. Se ha logrado en algunos casos la cancelación total de las cuotas vencidas sobre todo de compromisos en que las cuotas pendientes son pocas y los montos bajos.

El número de cobros mensuales llegan aproximadamente a los 1.050, de los cuales en promedio son cobrados directamente en las oficinas administrativas, local y camposanto un 25%, y a través de los recaudadores la diferencia, que diariamente llegan a unos 40 cobros.

Será necesario contar para el próximo año con otro cobrador ya que en algunas ocasiones los cobros de un día que por una u otra razón no son cobrados quedan para el día siguiente, generando una acumulación de recibos que dificulta la recaudación en las horas programadas.

El saldo total por recaudar conforme la recuperación mensual generada por las ventas financiadas de años anteriores y del 2005 hasta enero del 2011 es de \$1.759,587,49 (ver cuadro No.03: recuperación mensual).

La cartera a cobrar durante el año 2005 fue de \$1.046.500,59 de dicho valor se recaudo la cantidad de \$998.856,73. La diferencia es decir un 4,55% equivalente a \$47.643,86 corresponde a cartera vencida de este período. A este valor hay que sumarle la cartera vencida que se arrastra desde el 2003 y 2004 por un valor de \$7.179,44.

A la fecha del informe registramos valores vencidos los mismos que se detallan en el siguiente cuadro:

Vencido días	Valor vencido	% vencido cartera del mes	% vencido cartera total
30	17.290,72	20,16	1,65
60	6.927,34	9,73	0,66
90	5.209,74	7,38	0,50
+ 90	25.395,50	1,75	

Cabe indicar que la cantidad de \$ 5.118,57, valor que hay que incluir en la totalidad de la recaudación de este año, corresponde a cuotas que debían ser cobradas el próximo año y que han sido canceladas por clientes con anticipación a las fechas de pago.

Por concepto de intereses por mora y gastos de cobranzas, se generan otros ingresos, los que son cobrados a los clientes al momento de recaudar la cuota vencida, este valor llega a los \$5.772,11.

A pesar de todas las gestiones realizadas se han desistido 81 contratos, de los cuales corresponden 36 por ventas realizadas en el año 2005 y 45 de ventas de años anteriores.

Esto ha representado ingresos por desistimientos de \$11.584,46 en el año; en todo caso la empresa no ha entregado los servicios o unidades, pero los resultados en las ventas mensuales históricas disminuyen.

**CAMPO SANTO SANTA ANA S.A.**

AV.12 DE ABRIL 2-05 Y ARIRUMBA

FAX: 593 7 887 338  
CUENCA-ECUADOR

TELF: 593 7 888 393  
RUC:0190158446001

**SANTA ANA**

C A M P O S A N T A

recuper2

**RECUPERACION MENSUAL + CARTERA VENCIDA %**

Fecha : 01/01/2006

Pag.: 1

Desde : 01/09/2003 Hasta : 10/01/2011

Mes	Año	Total Cobros	Total Cobrado	Saldo a Cobrar	% Recuperado	% Cartera Vencida	Vencido a			Vencido a			Vencido a		
							30	%	60	%	90	%	+ de 90	%	
SEPTIEMBRE	2003	52,981.13	52,981.13		100.00										
OCTUBRE	2003	45,791.05	45,739.36	51.69	99.89	0.11							51.69	0.11	
NOVIEMBRE	2003	48,780.56	48,780.56		100.00										
DICIEMBRE	2003	42,594.39	42,516.85	77.54	99.82	0.18							77.54	0.18	
ENERO	2004	46,244.61	46,167.07	77.54	99.83	0.17							77.54	0.17	
FEBRERO	2004	56,356.85	56,356.85		100.00										
MARZO	2004	43,571.31	43,053.34	517.97	98.81	1.19							517.97	1.19	
ABRIL	2004	44,418.24	43,528.65	889.59	98.00	2.00							889.59	2.00	
MAYO	2004	45,388.65	44,164.68	1,223.97	97.30	2.70							1,223.97	2.70	
JUNIO	2004	50,731.67	50,100.19	631.48	98.76	1.24							631.48	1.24	
JULIO	2004	60,819.46	60,097.20	722.26	98.81	1.19							722.26	1.19	
AGOSTO	2004	51,153.75	50,431.49	722.26	98.59	1.41							722.26	1.41	
SEPTIEMBRE	2004	49,053.95	48,331.69	722.26	98.53	1.47							722.26	1.47	
OCTUBRE	2004	56,640.07	56,252.19	387.88	99.32	0.68							387.88	0.68	
NOVIEMBRE	2004	48,379.64	47,936.39	443.25	99.08	0.92							443.25	0.92	
DICIEMBRE	2004	48,752.71	48,223.96	528.75	98.92	1.08							528.75	1.08	
ENERO	2005	60,947.55	60,353.41	594.14	99.03	0.97							594.14	0.97	
FEBRERO	2005	66,453.48	65,857.70	595.78	99.10	0.90							595.78	0.90	
MARZO	2005	58,275.86	57,616.87	658.99	98.87	1.13							658.99	1.13	
ABRIL	2005	107,206.18	106,197.45	1,008.73	99.06	0.94							1,008.73	0.94	
MAYO	2005	112,471.76	110,672.82	1,798.94	98.40	1.60							1,798.94	1.60	
JUNIO	2005	115,351.66	112,891.45	2,460.21	97.87	2.13							2,460.21	2.13	
JULIO	2005	112,113.23	109,143.59	2,969.64	97.35	2.65							2,969.64	2.65	
AGOSTO	2005	114,730.90	110,771.74	3,959.16	96.55	3.45							3,959.16	3.45	
SEPTIEMBRE	2005	71,467.88	67,176.36	4,291.52	94.00	6.00							4,291.52	6.00	
OCTUBRE	2005	70,597.13	65,350.59	5,246.54	92.57	7.43							5,184.59	7.34	
NOVIEMBRE	2005	71,101.15	64,216.96	6,884.19	90.32	9.68							6,859.04	9.65	
DICIEMBRE	2005	85,783.81	68,607.79	17,176.02	79.98	20.24							17,290.72	20.16	
													68.30	0.08	







**CAMPOSANTO SANTA ANA S.A.**

AV.12 DE ABRIL 2-05 Y ARIRUMBA

TELF: 593 7 888 393

RUC:0190158446001

FAX: 593 7 887 338

CUENCA-ECUADOR

C A M P O S A N T A S

recuper2

**RECUPERACION MENSUAL + CARTERA VENCIDA %**

Fecha : 01/01/2006

Pag. : 4

Desde : 01/09/2003 Hasta : 10/01/2011

Mes	Año	Total Cobros	Total Cobrado	Saldo a Cobrar	% Recuperado	% Cartera Vencida	Vencido a			Vencido a		
							30	60	90	+ de 90	%	
SEPTIEMBRE	2010	4,340.75		4,340.75								
OCTUBRE	2010	3,642.78		3,642.78								
NOVIEMBRE	2010	1,759.57		1,759.57								
DICIEMBRE	2010	351.60		351.60								
ENERO	2011	119.86		119.86								
<b>Totales :</b>		3,548,225.39	1,788,637.90	1,759,587.49			17,290.72	6,927.34	5,209.74		25,395.50	

## **Sistemas**

*Para el departamento de sistemas este año ha sido de mucha importancia, ya que llevó a cabo el esquema y la planificación para el desarrollo de un nuevo sistema operativo, basado en un sistema Microsoft Visual Studio Net y base de datos SQL Server 2005, sistemas y herramientas de trabajo de última generación, el mismo que reemplazará al actual que trabaja en base del FoxPro 2.6 para Windows.*

*Proyecto que para el próximo año estará operando con un nuevo servidor, el que tendrá una mayor capacidad de memoria, indispensable por el rápido crecimiento de información que se genera cada día.*

*La planificación realizada incluye el desarrollo de la página web, correo interno y externo, nuevas técnicas de programación, control y administración de la base de datos. Nuevos módulos de trabajo como son los de control de clientes, proveedores, personal, activos fijos, retención en la fuente, digitalización de documentos, inventarios, control presupuestario, que facilitarán enormemente el trabajo.*

*El cliente podrá consultar en línea su estado de cuenta, comunicarse directamente con el departamento de ventas para consultas, podrá acceder a información directa de servicios que la empresa ofrece.*

*La inversión llegó a los \$5.000 para la compra de equipos, software y capacitación, ya el nuevo servidor esta en pleno uso y la información ha empezado a ser migrada del anterior al actual. Paralelamente se ha empezado a desarrollar en base de la estructura general los diferentes módulos que permitirán un trabajo más ágil.*

*El programa Sidcoin ha estado funcionando muy bien, lo seguiremos usando durante los primeros meses del año siguiente hasta que el otro sistema entre en funcionamiento, a este se lo ha mejorado cada vez, pero para efectos del nuevo proyecto se requiere trabajar en un esquema diferente, con tecnología nueva y herramientas de programación actuales y con miras de que el nuevo sistema nos permita a futuro soportar la cantidad de información que tendremos.*

*Procesos de respaldo y mantenimiento de la base de datos y equipos han sido realizados conforme al cronograma; día a día se realizan modificaciones y se dan soluciones a problemas.*

*El trabajo conjunto del jefe de sistemas con las diferentes áreas de la empresa ha hecho posible tener y pensar en un sistema más completo acorde a las necesidades de cada departamento.*

*Se puso en operación un nuevo reporte el "formulario de registro de clientes", el que toma todos los datos del contrato del cliente y en caso de cambios actualiza inmediatamente la información.*

*El control para la bodega de suministros se mejoró, de tal manera que una vez que un artículo sale de la misma se registra contablemente, el reporte de saldos se perfeccionó de tal manera que la información cuadre con los registros contables automáticamente.*

*El módulo para la aplicación de notas de crédito o débito, la contabilización automática de los servicios adicionales están ya en funcionamiento.*

*La aplicación de los programas para recopilar la información directamente para el pago de aportes a través de internet.*

*Se implementaron procesos más rápidos para respaldo de información, el plan de contingencias, el manual operativo y técnico del sistema Sidcoin y el desarrollo del manual de operaciones del nuevo sistema que se va desarrollando paralelamente.*

## **Situación Financiera**

*La situación financiera de la empresa ha sido estable, las ventas generadas sobre todo durante el mes de marzo y el incremento en la recuperación han permitido contar con liquidez tal como lo demuestran los saldos de las cuentas bancarias.*

*Los costos financieros han disminuido en un 14% debido a la reestructuración de los pasivos realizados el año anterior, es decir se consiguió el objetivo planteado.*

*Al 31 de diciembre el crédito con el Banco de Machala alcanza la suma de \$788.686,95 es decir un 21% menos del valor original. Se mantiene el crédito con Angloecuatoriana por la suma de \$74.800,00.*

*Se realizaron gestiones con Vazcorp Sociedad Financiera y con los Bancos del Pichincha y Guayaquil, con la idea de vender cartera existente con mejores condiciones en cuanto a tasa de interés, o vender la cartera que mes a mes se genera, para de esa manera precancelar los créditos actuales y dotar de mayor liquidez a la empresa con la finalidad de realizar más inversiones en el camposanto.*

*Los resultados no fueron muy favorables, en Vazcorp luego de varias reuniones con el departamento legal y su gerente se concluyó que era necesario registrar créditos individuales por cada cliente a más de recopilar información conforme requisitos de la Intendencia de Bancos que soporte la solvencia de cada cliente.*

*Para nuestro cliente es molesto entregar tanta información a más que los compromisos y pagares debían ser firmados por los cónyuges, entrando así en un proceso de venta muy largo, que sin duda generaría que las ventas no se den.*

*El Banco de Guayaquil nos ofreció un crédito destinado a la precancelación del actual, con una tasa más baja, el 10% pero ajustable, sin garantizar que a los 90 días podría incrementarse, con lo cual llegaríamos a las condiciones actuales. La figura de compra de cartera no les interesó.*

*Con funcionarios del Banco del Pichincha en varias reuniones que se mantuvieron les interesó el tema de la cartera que se genera mes a mes, es decir, la compra de flujos, que de cierta manera podría ser manejada a través de un crédito. Se comprometieron a revisar más a fondo ya que nuestra propuesta la integrarían a un proceso de análisis en conjunto con operaciones del grupo Vázquez, por la relación con la Fundación Santa Ana.*

### **Contabilidad**

*Durante el primer mes del 2005 paralelamente a las labores diarias se realizaron todas las actividades necesarias para el cierre del ejercicio económico del 2004.*

*Los estados financieros del 2004 fueron concluidos y puestos en consideración de la Junta General de Accionistas, conjuntamente con los informes de Comisario y Auditoría Externa, los que fueron aprobados para posteriormente presentar toda la información financiera a la Superintendencia de Compañías, al SRI, a la Intendencia de Mercado de Valores y Bolsas del país.*

*Se presentó oportunamente el Informe de Cumplimiento de Obligaciones Tributarias del 2004 al SRI.*

*Hemos cumplido en las fechas que establece la ley, con todas las obligaciones tributarias, contribuciones a la Superintendencia de Compañías, impuestos Municipales, permisos de funcionamiento y obligaciones con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.*

*Las actividades diarias del departamento contable se han desarrollado correctamente, manteniendo todos los registros de acuerdo a las normas establecidas por la empresa y por los organismos de control.*

*Han sido preparados oportunamente los reportes de información continua e información semestral que Campsana está obligada a presentar a la Superintendencia de Compañías, a la Intendencia de Mercado de Valores y a las Bolsas de Valores, conforme el artículo 16 del Reglamento de Inscripción en el Registro de Mercado de Valores.*

*Ya para el cierre del ejercicio económico del 2005, la compañía de auditoría externa Moran Cedillo Cía. Ltda. ha trabajado en los últimos meses con el apoyo de todo el personal de la empresa en la revisión de los registros y archivos contables, societarios y sistema de computo*

y la supervisión de los procedimientos en las diferentes áreas, los informes correspondientes al control interno.

Se trabajó con el departamento contable en la revisión de los activos con la finalidad de depurar la información para que sea ingresada al módulo de activos a través del sistema de computo y así realizar las depreciaciones de los mismos automáticamente. Tanto las depreciaciones como amortizaciones han sido registradas bajo la norma legal.

Se mantuvo con auditoria externa, interna y contabilidad una reunión para analizar el tema del inventario de unidades, y específicamente lo que respecta a los valores registrados en inventarios por lotes y mausoleos para que sean registrados como un activo diferido, ya que contienen gran parte de gastos que fueron realizados al inicio de la actividad de la empresa. A criterio general se plantea el cambio en el registro contable, de todos modos este asunto deberá ser tratado y resuelto en directorio.

Con respecto a la solicitud presentada al SRI en base de los numerales uno y cuatro del artículo 34 del Código Tributario, para que se considere que la base imponible para el impuesto a la renta sea sólo sobre el porcentaje que representa la aportación del sector privado, estamos desde julio a la espera de una contestación por parte de esta institución.

A cerca del trámite de valuación y aumento de capital que fue presentado a la Intendencia de Compañías conforme la resolución de la Junta General de Accionistas, hasta la fecha no hay una respuesta definitiva por este organismo de control.

En el mes de abril se registró contablemente y en el libro de acciones y accionistas la venta de 10.000 acciones por parte del Fideicomiso Santa Ana a favor de la Fundación Santa Ana, transacción realizada a través de la Bolsa de Valores. Por lo tanto la distribución accionaria cambio.

Durante los meses de junio y julio se procedió a cancelar los fondos por concepto de utilidades tanto a accionistas como a empleados, de acuerdo a la propuesta realizada por la gerencia y que fue aprobada por el Directorio.

A partir de noviembre conforme resolución de Junta General se inició con la entrega de fondos mensuales a los accionistas de acuerdo al flujo aprobado, valor que llegó a la cantidad de \$9.285,54, repartida de acuerdo a la participación accionaria.

Los estados financieros correspondientes al ejercicio económico del 2005 han sido elaborados por contabilidad y revisados por gerencia y auditoria interna y externa, los mismos que pongo en consideración de ustedes.

Un breve análisis de los estados financieros se aprecia en el siguiente cuadro:

#### **EJERCICIO ECONOMICO 2005**

<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>1.986.324,40</b>	<b>100%</b>
Ventas Netas	1.961.164,35	98,73
Ingresos no operacionales	25.160,05	1,27
<b>GASTOS TOTALES</b>	<b>1.675.915,52</b>	<b>100%</b>
Costos	754.280,22	45,01
Gastos operacionales	50.380,86	3,01
Gastos administrativos	428.962,42	25,60
Gastos de ventas	259.298,30	15,47
Gastos financieros	133.251,32	7,95
Gastos no operacionales	3.301,71	0,20
Depreciaciones	27.725,56	1,65
Amortizaciones	18.715,13	1,11
<b>RESULTADOS</b>	<b>310.408,88</b>	<b>15,63</b>

Cabe indicar que en Gastos administrativos en el mes de marzo se registró un gasto extraordinario contabilizando un valor de \$88.600,00 al liquidar la sub cuenta denominada Jolasur dentro de la cuenta contable activos, conforme lo dispuesto por el Directorio. Por tal razón los gastos administrativos registran un incremento, al no contar con el gasto indicado, el porcentaje alcanza un 20% con relación a los gastos totales.

Durante este año se realizaron obras para construcción de bóvedas y osarios de sendero, el costo ya registrado de las unidades que fueron vendidas llega a la suma de \$206.800,00, es así que la cuenta costos llega a ser un 45,01% con relación a los gastos totales.

En el cuadro adjunto No.04 se expresan comparativamente los resultados de los años 2004 y 2005. En dicho cuadro se pueden analizar los resultados de acuerdo a los porcentajes que relacionan las diferentes cuentas.

#### *Varios*

Se desarrolló un taller al aire libre dirigido por la empresa Advance, al que asistieron todos los empleados, el objetivo principal fue el reforzar la relación laboral, reforzar el desempeño de cada departamento y valorar el trabajo de cada uno de los miembros de esta empresa.

Se realizó una charla de motivación al personal a través de la Fundación Eventa, la misma que fue de mucho provecho, consiguiendo que el grupo en general desarrolle sus tareas diarias con un mayor grado de compromiso.

Se han realizado cursos de capacitación al personal del camposanto por medio de la gerente de ventas, en los cuales se han impartido charlas sobre atención al cliente interno y externo, prestación de servicios funerarios y organización. También personal de sistemas y contabilidad han asistido a curso de actualización.

La cena de navidad, evento que todos esperan, resultó muy agradable, realmente la fecha se presta para compartir y disipar las labores diarias que cada uno desempeña.

La empresa colaboró como lo ha hecho en años anteriores con la fiesta de navidad entregando el pan de pascua en la Fundación Santa Ana, la donación de ropa y alimentos por parte de los empleados y la asistencia de algunos para ayudar y compartir con los ancianos.

En el mes de marzo el Sr. Wilman Castillo, administrador de camposanto y jefe de servicios exequiales, quien se encarga del proceso de tanatopraxia, asistió al Seminario teórico – práctico de Tanatopraxia en Venezuela, realizado con el aval de Alpar en un centro de estudios médicos en la ciudad de Maracaibo.

En el mes de octubre asistí a México a la Asamblea General y reunión de Consejo Directivo de Alpar, en la que fui electo director principal en el consejo directivo de la asociación. Visité la expo funeraria más importante de México, evento que contó con un gran número de participantes y expositores.

En este evento mantuve entre otras reuniones una muy interesante con un representante de una empresa mexicana que presta servicios de expatriación desde los Estados Unidos a México, a través de un seguro exequial. He mantenido contacto con gerentes y propietarios de empresas funerarias y cementerios de otros países por medio de Alpar, con quienes hemos analizado aspectos legales, contables y sobre la prestación de servicios.

Funeraria y Camposanto Santa Ana cuenta con una muy buena estructura administrativa, de comercialización y de prestación de servicios, esta al mismo nivel de empresas extranjeras que cuentan con muchos años de experiencia, he recibido muchas felicitaciones por parte de representantes de empresas que por medio de videos e incluso visitas al camposanto han conocido lo que se ha hecho.

Para este nuevo año hay muchos proyectos en mente que de acuerdo a los recursos podremos hacerlos realidad. La ampliación y las construcciones de nuevas áreas y espacios en

**INGRESOS Y GASTOS**  
2004 - 2005

CUADRO N. 04

CONCEPTO	2004		2005		2005 PROMEDIO MENSUAL	% DIFERENCIA 2005 Vs 2004
<b>INGRESOS</b>	<b>1,565,060.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,986,324.40</b>	<b>100.00%</b>	<b>165,527.03</b>	<b>26.92%</b>
<b>VENTAS</b>	<b>1,713,706.29</b>	<b>109.50%</b>	<b>2,263,802.92</b>	<b>113.97%</b>	<b>188,650.24</b>	<b>32.10%</b>
VENTAS AL CONTADO UNIDADES	88,568.47	5.66%	96,392.98	4.85%	8,032.75	8.83%
VENTAS AL CONTADO SERVICIOS	52,854.53	3.38%	78,521.50	3.95%	6,543.46	48.56%
VENTAS DE SERVICIOS ADICIONALES	48,081.51	3.07%	52,340.79	2.64%	4,361.73	8.86%
VENTAS A CREDITO UNIDADES	1,135,019.35	72.52%	1,525,344.47	76.79%	127,112.04	34.39%
VENTAS A CREDITO SERVICIOS	389,182.43	24.87%	511,203.18	25.74%	42,600.27	31%
<b>DEVOLUCIONES EN VENTAS</b>	<b>-169,231.05</b>	<b>-10.81%</b>	<b>-288,578.35</b>	<b>-14.53%</b>	<b>-24,048.20</b>	<b>70.52%</b>
UNIDADES	-121,566.68	-7.77%	-202,874.19	-10.20%	-16,889.52	66.72%
SERVICIOS EXEQUIALES	-47,664.37	-3.05%	-85,080.23	-4.28%	-7,090.02	78.50%
ADICIONALES	0.00	0.00%	-823.93	-0.04%	-68.66	
<b>DESCUENTOS EN VENTAS</b>	<b>-9,962.46</b>	<b>-0.64%</b>	<b>-14,060.22</b>	<b>-0.71%</b>	<b>-1,171.69</b>	<b>41.13%</b>
UNIDADES	-7,003.72	-0.45%	-10,635.62	-0.54%	-886.30	51.86%
SERVICIOS EXEQUIALES	-2,419.63	-0.15%	-3,424.60	-0.17%	-285.38	41.53%
OTROS DESCUENTOS SERVICIOS	-538.11	-0.03%	0.00	0.00%	0.00	-100.00%
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>30,547.83</b>	<b>1.95%</b>	<b>25,160.05</b>	<b>1.27%</b>	<b>2,096.67</b>	<b>-17.64%</b>
INGRESOS POR DESISTIMIENTOS Y/O LIQUIDA	4,699.70	0.30%	11,584.46	0.58%	965.37	146.49%
INTERESES GANADOS	18,918.56	1.21%	5,224.19	0.26%	435.35	-72.39%
INTERESES POR MORA	3,638.15	0.23%	5,772.11	0.29%	481.01	58.66%
OTROS INGRESOS	2,501.64	0.16%	2,068.56	0.10%	172.21	-17.39%
INGRESOS CREDITO FISCAL IVA	789.78	0.05%	512.73	0.03%	42.73	-35.08%
<b>EGRESOS</b>	<b>1,290,670.39</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,675,915.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>139,659.63</b>	<b>29.85%</b>
<b>COSTOS</b>	<b>557,562.08</b>	<b>43.20%</b>	<b>754,280.22</b>	<b>45.01%</b>	<b>62,856.69</b>	<b>35.28%</b>
UNIDADES	348,041.76	26.97%	451,091.56	26.92%	37,590.98	29.61%
SERVICIOS EXCEQUIALES	100,589.81	7.79%	149,277.56	8.91%	12,439.80	48.40%
COSTOS VARIOS SERVICIOS	94,959.90	7.36%	120,838.97	7.21%	10,069.91	27.25%
DEPRECIACIONES	1,981.77	0.15%	2,354.71	0.14%	196.23	18.82%
MANO DE OBRA	11,988.84	0.93%	30,717.42	1.83%	2,559.79	156.22%
<b>GASTOS OPERACIONALES CAMPOSANTO</b>	<b>40,323.43</b>	<b>3.12%</b>	<b>50,380.86</b>	<b>3.01%</b>	<b>4,198.41</b>	<b>24.94%</b>
MANTENIMIENTO CAMPOSANTO	12,450.51	0.96%	17,320.82	1.03%	1,443.40	39.12%
SERVICIOS BASICOS CAMPOSANTO	27,872.92	2.16%	33,060.04	1.97%	2,755.00	18.61%
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>320,304.44</b>	<b>24.82%</b>	<b>428,962.42</b>	<b>25.60%</b>	<b>35,746.87</b>	<b>33.92%</b>
SUELDOS, CARGAS, BONOS Y COMISIONES	193,614.12	15.00%	204,354.17	12.19%	17,029.51	5.55%
HONORARIOS PROFESIONALES	3,161.91	0.24%	8,881.02	0.53%	740.09	180.88%
HONORARIOS PORTAFOLIO	53,760.00	4.17%	44,800.00	2.67%	3,733.33	-16.67%
GASTOS ADMINISTRACION	61,584.15	4.77%	160,490.23	9.58%	13,374.19	160.60%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	8,184.26	0.63%	10,437.00	0.62%	889.75	27.53%
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>166,340.63</b>	<b>12.89%</b>	<b>259,298.30</b>	<b>15.47%</b>	<b>21,608.19</b>	<b>55.88%</b>
COMISIONES	108,955.93	8.44%	179,186.71	10.69%	14,932.23	64.46%
PUBLICIDAD	28,965.77	2.24%	46,869.24	2.80%	3,905.77	61.81%
MOVILIZACION ASESORES	18,943.50	1.47%	23,465.00	1.40%	1,955.42	23.87%
PREMIOS ASESORES	7,829.72	0.61%	9,091.86	0.54%	757.66	16.12%
CURSOS DE CAPACITACION	288.00	0.02%	45.00	0.00%	3.75	-84.38%
OTROS GASTOS DE VENTAS	1,357.71	0.11%	640.49	0.04%	53.37	-52.83%
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>154,987.39</b>	<b>12.01%</b>	<b>133,251.32</b>	<b>7.95%</b>	<b>11,104.28</b>	<b>-14.02%</b>
INTERESES EN CREDITOS	137,288.22	10.64%	123,203.74	7.35%	10,266.98	-10.26%
INTERESES EN SOBREGIROS	730.97	0.06%	7.95	0.00%	0.68	-98.91%
INTERESES FINANCIAMIENTO VISA	192.56	0.01%	0	0.00%	0.00	-100.00%
COMISIONES PORTAFOLIO	211.03	0.02%	0	0.00%	0.00	-100.00%
COMISION POR VTA. CON TARJETAS DE CREDITO	4,670.12	0.36%	5,806.34	0.35%	483.86	24.33%
IMPUESTOS VARIOS	10,112.88	0.78%	104.65	0.01%	8.72	-98.97%
OTROS GASTOS FINANCIEROS	403.08	0.03%	2,441.64	0.15%	203.47	505.75%
GASTOS BANCARIOS	1,378.53	0.11%	1,687.00	0.10%	140.58	22.38%
<b>OTROS GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>2,459.76</b>	<b>0.19%</b>	<b>3,301.71</b>	<b>0.20%</b>	<b>275.14</b>	<b>34.23%</b>
DEPRECIACIONES	31,234.73	2.42%	27,725.56	1.65%	2,310.46	-11.23%
AMORTIZACIONES	17,457.93	1.35%	18,715.13	1.12%	1,559.59	7.20%
<b>RESULTADOS</b>	<b>274,390.22</b>		<b>310,408.88</b>		<b>25,867.41</b>	<b>13.13%</b>
<b>RESULTADOS SOBRE VENTAS NETAS</b>		<b>17.88%</b>		<b>15.83%</b>		
<b>RESULTADOS SOBRE INGRESOS</b>		<b>17.53%</b>		<b>15.63%</b>		

el camposanto, como la nueva sala de velaciones, la oficina administrativa del camposanto y las oficinas principales que podrían trasladarse allá, la construcción de más unidades de sepultamiento y jardines, son obras que aportarían mucho al desarrollo de la empresa.

Será necesario incrementar el número de vendedores, mientras contemos con más personal de ventas y por tanto se visite y se informe a más gente, los resultados aumentarán inmediatamente.

La implementación entre otras cosas del nuevo sistema informático, la implementación de la tarjeta de servicios que ofrezca la oportunidad de contar con descuentos en emergencia, requerirán siempre de un mayor esfuerzo y colaboración de todos los que conformamos esta empresa para hacerlas realidad.

Un proyecto que hay que estudiarlo más a fondo y ver si es factible ponerlo en marcha es la comercialización de los servicios fuera del país, sobre todo en los Estados Unidos y España, a través de las comunidades conformadas por emigrantes y con el apoyo de las funerarias locales, para que se puedan prestar servicios de repatriación en emergencia, o la preventa de los servicios exequiales que incluirían el traslado y la prestación del servicio acá, esto con el soporte de un seguro de expatriación.

La creación de una "unidad de duelo" es un proyecto que aportaría mucho dentro de la prestación de los servicios, en la que a través de personal calificado se ayude a los familiares a aceptar la muerte y aprender a vivir con la ausencia de un ser querido, la guía espiritual y psicológica para adultos y niños es fundamental para que el hecho de perder a alguien no sea una razón para perder el interés de seguir viviendo.

Con la ayuda de todo el personal quienes siempre han mostrado interés en que la empresa crezca, seguiremos trabajando para obtener mejores resultados como los que hemos alcanzado hasta la fecha.

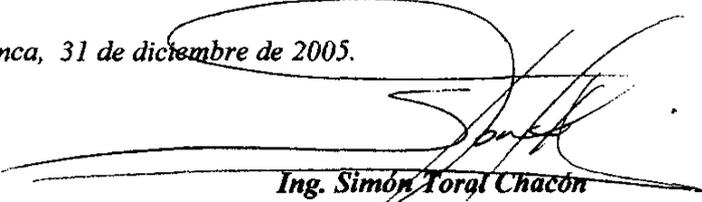
El mantener siempre al más alto nivel la prestación del servicio, con espíritu de colaboración, solidaridad y ayuda es el objetivo planteado desde un comienzo, y sin duda seguirá siéndolo a futuro, contando con un ambiente y condiciones que hagan que la pena y el dolor de la pérdida de un ser querido sea más llevadera.

La calidad del servicio, las instalaciones, el ofrecer una solución oportuna ante un problema inevitable, son factores que han marcado la diferencia de nuestra empresa ante otras, pero siempre estaremos atentos y sin perder de vista a la competencia.

A través de este documento me he permitido en resumen informar sobre las diferentes labores administrativas y operacionales que durante este año en conjunto se han realizado a través de las diferentes áreas, bajo la dirección y un estricto control de mi parte.

Quiero agradecer el apoyo y la confianza brindada por todos ustedes.

Cuenca, 31 de diciembre de 2005.



Ing. Simón Toral Chacón  
GERENTE