



SANTA ANA
—
F U N E R A R I A
C A M P O S A N T O

**INFORME ADMINISTRATIVO
DE GERENCIA**

**EJERCICIO ECONOMICO
2006**

INFORME ADMINISTRATIVO DE GERENCIA

EJERCICIO ECONÓMICO 2006

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 2006.

A través del presente documento me permito informales a ustedes señores accionistas y señores vocales del directorio lo realizado por la administración durante el año 2006 en las diferentes áreas de la empresa.

Antecedentes:

A lo largo de este año la compañía ha crecido en prestación de servicios, en ventas y en su infraestructura, a pesar de la situación económica, social y política que ha vivido el país.

Los continuos problemas a lo largo del año que se han suscitado entre los poderes del estado, sumado al ambiente político por cambio de gobierno, las expectativas creadas por los ofrecimientos de campaña tanto para el campo económico como el social, han hecho del 2006 un año con muchos altibajos.

Hemos tenido un gobierno de transición que no logró refundar el país, cambios continuos en su gabinete crearon inestabilidad en su gestión, constantes pugnas políticas en el congreso sumado al malestar ciudadano hacia los legisladores, muestran una imagen internacional nada deseable, situación que se vuelve repetitiva desde años anteriores, es así que, esperamos que el próximo año tenga un giro completamente diferente en busca de un país con otros objetivos y con gobernantes que realmente quieran servir y trabajar en bien de los ecuatorianos.

Sin duda y como lo he anotado en informes anteriores el sector funerario con respecto a los servicios en emergencia no se ve afectado por lo manifestado anteriormente, pero para el caso de la prenecesidad hay sectores sociales que realmente su capacidad adquisitiva no les permite cancelar una cuota mensual por un servicio prepagado, a pesar de las cuotas tan bajas que la empresa ofrece para acceder a la compra de un servicio.

La imagen que hoy tiene la compañía para los cuencanos, a pesar de las situaciones indicadas, es de una empresa muy confiable, en la se puede invertir con seguridad y tranquilidad, con la garantía de que lo contratado hoy, a futuro será entregado.

El empeño puesto día a día de todos sus trabajadores y el mío propio demuestra claramente que la empresa sigue creciendo, ofreciendo servicios con un enfoque muy humano, de respeto y de servicio a la colectividad.

Comercialización y Ventas:

Los resultados en ventas para este año han sido muy buenos, lo que refleja que la empresa va ganando más terreno tanto en la comercialización de sus servicios a través de los planes en prenecesidad como en los servicios en condiciones de emergencia, alcanzando cada vez una mayor aceptación y posicionamiento en la ciudad y sus alrededores.

Para el 31 de diciembre del 2006, fecha de cierre de ventas, las mismas alcanzaron la cifra de \$1.804.371,66, dicho valor corresponde a la suma de las ventas por servicios exequiales, unidades de sepultamiento y servicios adicionales. De este total, \$1.750.367,71 son por ventas de servicios exequiales y unidades de sepultamiento tanto en emergencia como en prenecesidad, y \$54.003,66 por servicios adicionales. Cabe mencionar que estos datos fueron obtenidos a través de los reportes que entrega el

sistema de computo a esa fecha, posteriormente se realizan ajustes contables en caso de haber pre cancelaciones o desistimientos.

Estos datos de ventas corresponden a los compromisos por servicios y unidades de sepultamiento comercializados y facturados durante el año, hay que considerar que de éstos servicios únicamente se registrarán como ingresos en el estado de resultados los servicios que se han prestado conforme la absolución del SRI ante la consulta formulada por la compañía a esta institución.

El promedio mensual de ventas para este año fue de \$150.364,31. Cabe indicar que en el año anterior (2005) se realizó una venta extraordinaria por \$296.000 a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores del Azuay, por lo que si consideramos ese año sin esa venta, el promedio de ventas del 2006 sería superior.

Durante todo este año hemos trabajado visitando y ofreciendo nuestros servicios a instituciones públicas y privadas, como al Consejo de la Judicatura y a la Asociación de Transportistas del Azuay, y empresas privadas, en las que hemos alcanzado una muy buena aceptación por parte de los directivos, pero como siempre en todo organismo el limitante es la decisión colectiva por parte de la asamblea, que frena toda posibilidad de alcanzar un cierre de venta.

De las ventas, excluyendo el valor por servicios adicionales, el 32% corresponden a ventas por servicios exequiales y la diferencia, es decir 68%, a unidades de sepultamiento.

Con respecto a los servicios funerarios vendidos en prenecesidad, el 21% son servicios con cremación y el 79% sin cremación. La prestación de servicios con cremación no es significativa en la actualidad, pero para el futuro, tal como está sucediendo en otros países y por los porcentajes en las ventas irá incrementando.

De las ventas totales, los servicios en prenecesidad representan un 78%, y los de emergencia el 22%.

En este año lo recaudado por cuotas iniciales y de contado llegó a ser en promedio el 19% de las ventas totales. El mayor número de compromisos en prenecesidad son vendidos con facilidades de pago y el plan más utilizado es el de 5 años.

Los resultados de ventas de los últimos cuatro meses fueron muy buenos y esto se debe a la proximidad a noviembre, 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.

Se han realizado desistimientos solicitados por los clientes que por ventas de este año alcanza la suma de \$95.363,07; lo que ha representado una baja importante en el resultado total de ventas, y considerando en total incluyendo ventas de este año y años anteriores alcanza la cifra de \$269.617,90.

Estos desistimientos corresponden a 32 servicios exequiales y 82 unidades de sepultamiento.

Durante este año hemos realizado aproximadamente 22.627 visitas a clientes, lo que mensualmente da un promedio de 1.886. El total de clientes que han adquirido servicios en el 2006 llega a 655, es decir en promedio, de cada 36 visitas una es efectiva. La fuerza de ventas está compuesta por 15 vendedores promedio, un jefe de grupo y la gerente de ventas. Este año la empresa cumplió ya 5 años de haber iniciado su proceso de comercialización.

Las unidades más utilizadas son los lotes dobles y las bóvedas, y del servicio exequial el diamante sin cremación. Sin embargo hemos sacado otro servicio, el Rubí a un precio de venta al público de \$690, únicamente en emergencia, con la finalidad de ofrecer una alternativa mucho más económica, con lo que se abre la posibilidad de la venta de la unidad. También se ofrece el servicio básico por \$359,00.

Se realizaron reuniones entre la empresa y los propietarios de algunas funerarias, las mismas que tienen mayor movimiento en la ciudad, con la finalidad de llegar a un acuerdo o convenio de ventas enfocado a que éstas ofrezcan las unidades del camposanto. Los resultados fueron nulos, como lo sucedido en los intentos de años anteriores, definitivamente se cierran totalmente a ofrecer las unidades de sepultamiento.

Con respecto a la publicidad se ha canalizado ésta por diferentes medios como radio, prensa, revistas, exposiciones, publicaciones, avisos, noticias de prensa, página web, folletos promocionales, y televisión. Para esta última se preparó una propaganda que salió en ETV Telerama por el lapso de tres meses desde agosto a octubre, tanto las imágenes como el audio fueron muy bien elaborados.

Este año se invirtió en publicidad la cantidad de \$33.746,04 de este valor el 32% en prensa y revistas, el 56% en radio y televisión, el 7% en papelería de ventas, y el 5% en vallas.

Se contrató a la empresa Dipaggi Cía. Ltda., para la elaboración de nuevos diseños gráficos de papelería, folletos promocionales y vallas publicitarias con la intención de renovarlos y actualizarlos. Para el caso de la valla en el acceso al camposanto se cambiaron las lonas, así también los carteles en el interior del camposanto que tienen avisos que comunican a los visitantes los beneficios que la empresa ofrece.

He sido invitado a algunos programas radiales en los que se han tratado temas con respecto a la previsión y prenecesidad, espacios que nos han servido para explicar y dar a conocer sobre las ventajas que ofrece la empresa.

Por otro lado en septiembre realizamos el lanzamiento de la tarjeta PROTEFA (Protección familiar), que ha sido publicitada a través de los medios de comunicación, los beneficios principales con los que contará su portador son entre otros, descuentos especiales, facilidades de pago, atención inmediata.

Se diseñó la página WEB bajo el dominio www.camposantosantaana.com, la que fue desarrollada y diseñada por nosotros a través del departamento de sistemas.

Mantuve algunas reuniones con ejecutivos de la compañía Enlace Negocios Fiduciarios, con la idea de comercializar nuestros servicios en Estados Unidos y España. Esta compañía actualmente está manejando las ventas en el exterior de membresías del Hospital del Río. Para el próximo año será un asunto que habrá que analizarlo, ya que puede resultar muy provechoso para la empresa.

Camposanto y Funeraria:

Durante este año se realizaron algunas construcciones conforme los presupuestos establecidos y aprobados por el Directorio.

En los meses de marzo y abril se ejecutaron los trabajos de colocación de las placas de granito en todas las bóvedas del jardín de la Paz y Resurrección. La colocación de adoquines en la vía peatonal de acceso al jardín de la Paz, la instalación de la puerta metálica y las mejoras en los espacios verdes de ese jardín han aportado mucho a la imagen del camposanto.

Las oficinas administrativas que fueron diseñadas directamente por nosotros, fueron reubicadas hacia el sector de estacionamientos de tal manera que podamos construir la nueva sala de velaciones junto a la capilla, la sala fue realizada a partir de el mes de junio y finalizada para la primera semana de agosto, con una inversión de \$19.649,56 sobre un presupuesto referencial de \$21.574,61. Las oficinas quedaron muy cómodas con un amplio espacio para atención de clientes y recepción, ubicando también una oficina para el administrador y jefe de servicios del camposanto, otra para el jefe de campo y una sala de reuniones. Adicionalmente se adecuó la bodega para lo cual se remodeló íntegramente ese espacio.

La nueva sala de velaciones – capilla con capacidad para 220 personas, fue concluida a finales de octubre, la inversión alcanzó la suma de \$49.058,83. En esta obra hubo que realizar una inversión importante en la sillería contratada con la empresa Ecuamueble, que sumó la cantidad de \$12.936,00. El diseño arquitectónico y estructural fue elaborado por nosotros logrando obtener un ambiente amplio y cómodo, con una muy buena iluminación y sistema de audio; cuenta también con cafetería y sala de descanso.

A finales de noviembre y con una inversión registrada a diciembre 31 de \$7.783,38 sobre un presupuesto de \$13.425,49 se terminaron las obras civiles de construcción del muro y 150 osarios del recinto tres, faltando únicamente efectuar la compra del granito por la cantidad de \$3.074,13 y su instalación que se la realizará en el mes de enero. Cabe indicar que al incrementar la altura en filas de las unidades tipo bóvedas del jardín de la paz, obtuvimos también un incremento de 30 osarios que no estuvieron planificados inicialmente.

Las 228 unidades tipo urnas cinerarias construidas en el recinto 1 fueron terminadas en julio, invirtiendo la cantidad de \$5.127,00. Para el próximo año se deberá comprar el mármol para las placas recordatorias. Muchas de estas unidades fueron vendidas en años anteriores por lo que era urgente construirlas.

En diciembre se iniciaron las obras de construcción del muro de contención en el jardín de la esperanza dos, y la construcción de las 290 bóvedas y 108 osarios de sendero. Esta obra está presupuestada en \$87.176,00, hasta diciembre 31 la inversión alcanzó la suma de \$23.237,04 ya con un avance del 25% en las obras. La terminación de las obras está prevista para abril del próximo año.

En el jardín central de la resurrección se iniciaron las construcciones de las unidades tipo mini panteones en base del nuevo diseño para el emplazamiento de estas unidades. Se suprimieron 30 unidades tipo mausoleos ya que estas no se venden con frecuencia debido a su alto valor, en reemplazo se ubicaron 92 mini panteones, que por su precio y siendo unidades familiares tienen una mejor aceptación; para la empresa este cambio significará ingresos adicionales no considerados inicialmente en el proyecto por el orden de los \$144.000,00.

Se realizó una ampliación del galpón de talleres de criptas, debido a que el espacio existente resultaba ya muy estrecho, estos trabajos costaron \$1.703,66; permitiendo la fabricación en un mayor número de estructuras de hormigón armado para las unidades de sepultamiento.

Continuamente se realizan obras de mantenimiento, las mismas que están contempladas en el presupuesto de tal manera que el camposanto tenga la mejor de las imágenes.

Para el día de la madre y del padre se realizaron las misas con acompañamiento musical, muchas personas asistieron a estas celebraciones recordatorias por lo que resultaron muy emotivas.

Especificamente para el día de los difuntos se realizaron tanto el primero como el día dos las ceremonias religiosas, acompañadas con un evento musical, el día uno el camposanto permaneció abierto hasta media noche. Se ofreció a los asistentes la típica colada morada con guagua de pan.

Los planos con el detalle de ubicación de unidades continuamente son actualizados, por lo que a la fecha se cuenta con 8.582 unidades debidamente ubicadas y detalladas, las que están siendo comercializadas. De estas ya se han vendido 3.158 unidades que representan un 12,98% del número de unidades proyectado y un 36,80% de las unidades que están siendo comercializadas. La empresa cuenta a la fecha con 5.424 unidades disponibles para la utilización de inmediato, ya se han ocupado 995 unidades con 1.104 fallecidos, lo que quiere decir que es apenas el 2,43% con relación a la capacidad futura.

Para el caso de los servicios exequiales, se han llegado a vender 1.461, de los cuales se han utilizado ya 652. Durante este año se han prestado 172 servicios exequiales (31 en prenecesidad y 141 en emergencia) y 236 inhumaciones (110 en prenecesidad y 126 en emergencia).

El número de unidades proyectado es de 24.328 unidades que muy aproximadamente se tendrían 45.392 capacidades.

La prestación de servicios exequiales e inhumaciones se ha mantenido en un buen promedio a pesar de la gran competencia que hay entre las funerarias y sobre todo a los diferentes contactos que se tengan en los centros de salud para que realicen las llamadas de aviso.

Durante este año se han prestado 2 servicios funerarios a favor de la Fundación Santa Ana, a la fecha se encuentran inhumados 10 fallecidos.

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

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.

Se presentaron desde el año anterior las solicitudes a la I. Municipalidad de Cuenca para que se construya la red de alumbrado público en el acceso desde la autopista y la construcción del redondel junto al camposanto, ha transcurrido más de un año y medio y hasta la fecha no se han realizado pese al ofrecimiento municipal, a pesar de que continuamente se está llamando a los diferentes departamentos municipales. Esperamos que en el próximo año se puedan contar con estas obras que beneficiaran a todos los usuarios.

En febrero el Sr. Andrés Andrade, auxiliar de servicios exequiales asistió en Quito al Seminario Internacional teórico – práctico en Tanatopraxia organizado por Alpar, de tal manera que la empresa cuenta con dos empleados muy bien capacitados para prestar los servicios de Tanatopraxia. La empresa a solicitud del presidente de la asociación y siempre con el espíritu de colaborar con los objetivos de ALPAR fue una de las auspiciantes de este evento académico.

Cobranzas:

Con el departamento de cobranzas se ha trabajado intensamente con la idea de descontar cartera vencida, es así que incorporamos este año un sistema de comunicaciones que incluyen recordatorios, avisos y notificaciones a los clientes que mantienen cuotas vencidas, a través de este mecanismo tratamos de que los clientes se pongan al día en los valores vencidos y en otros casos reestructuren éstos por medio de planes con facilidades de pago. En algunos casos hemos conseguido una respuesta positiva y en los que no definitivamente se ha desistido. Cabe indicar que estos desistimientos han generado en todo caso ingresos por \$22.604,06.

Los desistimientos sin duda afectan al flujo de caja, lamentablemente la decisión la tiene el cliente y muy poco podemos hacer en algunos casos.

Las cuotas que no son canceladas a tiempo generan intereses por mora y gastos de cobranza que en este año alcanzan la cantidad de \$6.483,94.

Con respecto a las cobranzas, el saldo total a recaudar conforme los reportes emitidos por el sistema, con corte al 31 de diciembre, determinan que la recuperación mensual generada por las ventas financiadas hasta diciembre del 2.011 es de \$2.102.526,84.

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

Vencido a días	Valor vencido	% vencido cartera por cobrar del período	% vencido Total cartera cobrada
30	19.411,83	22,93	0,73
60	6.483,01	6,95	0,25
90	4.163,53	5,54	0,16
+ 90	23.203,43	1,10	0,88

Los valores por cobrar de acuerdo al flujo de recaudación para los doce meses del presente año conforme los reportes correspondientes alcanzaron la suma de \$926.868,59, de este valor el departamento de cartera recaudó la cantidad de \$882.570,80 de tal manera que la diferencia es cartera vencida. Los cobros totales efectuados por este departamento llegaron a \$1.003.349,28 valor que incluye también cobros del 2006 y valores de años anteriores e intereses por mora.

Con respecto a compromisos vencidos por unidades de sepultamiento o servicios exequiales que han sido ya utilizados, hemos procedido en el primer caso luego de agotar todas las posibilidades de diálogo a retirar las placas recordatorias, en algunos casos hemos conseguido una respuesta inmediata y se han puesto al día, en otros mantenemos las unidades sin placa hasta que se cumplan los cuatro años para poder exhumar los restos y recuperar la unidad. En el segundo caso hemos gestionado los cobros a través de los garantes, teniendo así mismo buenos resultados y en otros casos que son muy pocos seguiremos insistiendo hasta lograr el cobro definitivo.

El departamento de cobranzas está compuesto por la jefe de cobranzas, una asistente y dos cobradores. Los cobradores han efectuado 9.423 cobros, es decir un promedio de 785 cobros por mes, también se realizan directamente en las oficinas, local y camposanto y a través de depósitos directos por los clientes a la cuenta bancaria de la empresa, por lo que en total se realizan aproximadamente 1.150 cobros mensuales.

En el mes de abril la jefe de cobranzas asistió a un curso de capacitación y actualización de técnicas de cobros y alternativas de negociación para conseguir una efectiva recaudación.

Sistemas:

En el mes de febrero el Ing. Cueva, jefe de sistemas presentó su renuncia, por lo cual en seguida realicé una selección de personal para este cargo, siendo seleccionado el Ing. Xavier Durazno, quien tiene una amplia preparación para el desarrollo del nuevo programa de sistemas basado en Microsoft Visual Studio Net y base de datos SQL Server 2005.

En seguida se reorganizó el esquema y se inició con el estudio y planificación para el diseño y construcción del sistema de cómputo de última generación, diseñado bajo el Estándar UML y desarrollado bajo criterios de Programación Orientada a Objetos y Servicios Web. Se cotizó de todos modos el desarrollo del nuevo sistema a dos empresas con experiencia en ese campo, las mismas que valoraron en \$25.000,00 y entregarían en 10 meses. Es así que desarrollando directamente nos costaría aproximadamente la mitad, con la ventaja de que este software a futuro incluso se podría vender.

Este sistema al que se le ha denominado "Register", reemplazará al actual que trabaja en base del FoxPro 2.6 para Windows, que ya está considerada como una herramienta de trabajo antigua. El programa Sidcoin ha estado funcionando relativamente bien, a pesar de algunos inconvenientes a los que se les ha dado una pronta solución. Lo seguiremos usando hasta que el otro sistema entre en funcionamiento.

Durante el último trimestre del año se realizaron continuas reuniones de trabajo entre los diferentes departamentos de la empresa y sistemas, con la intención de analizar las necesidades de cada área, enfocar el alcance de la información que manejaría cada usuario, y determinar qué tipo de reportes serían necesarios. También se analizó el contar con un módulo para gerencia al que se le denominó "inteligencia de negocios", en el que se podrá analizar día a día entre otras cosas la situación financiera, ventas, tributaria, accionaria de la compañía, y que aportaría mucho para la toma de decisiones.

El sistema estaría para octubre en la fase de prueba y para noviembre deberá estar en pleno funcionamiento. Cabe indicar que este sistema contaría con una estructura para soportar información y tecnología a futuro.

El departamento de sistemas que maneja el centro de cómputo de la compañía, además de estar a cargo del desarrollo del nuevo sistema, da soporte diario a los usuarios, se preocupa del mantenimiento de todos los equipos y de la administración de la base de datos. Por otro lado el jefe de sistemas se encarga previa autorización de gerencia, de realizar los cambios pertinentes en el sistema al momento de una pre cancelación, desistimiento o cambios en la forma de pago.

Con el jefe de sistemas se construyó integralmente la página web, se aportaron conjuntamente ideas y diseños, los que fueron elaborados por nosotros mismos, dando como resultado una página completa, con información actualizada de servicios y beneficios que la empresa ofrece. El haber desarrollado directamente el sitio web implicó que la empresa no tenga que cancelar a terceros, que por

un trabajo similar al realizado por nosotros se podría haber cancelado un valor por el orden de los \$1.500,00.

El jefe de sistemas se ha mantenido actualizado a través de tres cursos a los que asistió con miras a enfocar esos conocimientos en el nuevo sistema.

Situación Financiera:

Durante este año se realizaron algunas gestiones conforme lo resuelto en la sesión de Directorio de febrero 20, con la finalidad de conseguir fondos para cubrir las obligaciones de pago de utilidades y contar con fondos para las obras presupuestadas.

Mantuve una reunión en Quito conjuntamente con el Econ. Víctor Chiriboga, con el Sr. José Luis Nieto, Gerente General de Pichincha Casa de Valores – Picaval, empresa de la que tenemos conocimiento que ha adquirido en varias ocasiones cartera de otros cementerios, por lo cual se analizó la alternativa de venta de nuestra cartera.

Por otro lado con el Banco de Machala, luego de reuniones mantenidas, se abrió la posibilidad de un crédito por el monto requerido, es decir, \$320.000, a un plazo de 4 años, con una tasa del 10%, la cuota mensual en base a un pago amortizable estaría por el orden de los \$8.000. No requeriríamos de garantía adicional por cuanto ya tenemos una línea de crédito aprobada de hasta \$1.000.000. Se nos indicó de inmediato que siendo Campsana un cliente muy bien calificado no tendría problema el Banco en aprobar una nueva operación, por lo tanto fue enviada la documentación necesaria. Se nos informó inicialmente que el crédito había sido aprobado, incluso el Directorio de Campsana ya aprobó la contratación del crédito, pero posteriormente por decisión directa del Directorio del Banco se nos dijo que no sería posible sin dar una explicación concreta.

Mantuve una reunión con el Econ. Fernando Vázquez, a quien se le presentó una propuesta para la venta de flujos de cartera a Necopa S.A., por un monto aproximado de \$1.218.000, de tal manera que la empresa estaría en la posibilidad bajo un menor costo financiero de precancelar la operación que mantiene con el Banco de Machala y contar con los fondos que fueron aprobados para cubrir los pagos y presupuestos de obras aprobadas. Luego del respectivo análisis se nos indicó que no sería posible realizarlo.

Se presentó la solicitud de un crédito por \$1.000.000,00 al Banco del Pichincha, con quienes habíamos mantenido contactos anteriores, y luego de algunas gestiones realizadas directamente por el Econ. Fernando Vázquez la operación fue aprobada en noviembre a través de un crédito hipotecario amortizable a 5 años plazo, con un interés del 9,50% y con la garantía de Necopa S.A. Se solicitó un primer desembolso por \$800.000 a 45 días a través de una operación puente, ya que aún no era necesario contar con todos los fondos.

De inmediato se procedió conforme lo dispuesto por el Directorio a pre cancelar la operación en el Banco de Machala por un valor de capital de \$638.475 y por intereses \$5.108; se cancelaron \$2.200 correspondientes a gastos legales, avalúo e impuestos de ley por el crédito; a Necopa S.A. \$2.937 por el valor proporcional correspondiente a los gastos ocasionados por la emisión en el exterior de la garantía colateral a favor del Banco del Pichincha; \$32.050 a favor de accionistas por el saldo a cancelar por utilidades del año 2005; para la terminación de las obras en curso (osarios del recinto 3, urnas cinerarias del recinto 1, oficinas administrativas, sala de velación) un valor aproximado de \$25.730, se cubrió también un sobregiro a esa fecha por \$54.000; y se prevé para la cancelación de intereses por el primer desembolso la cantidad de \$9.500. La diferencia es decir \$30.000 se mantiene en bancos para cubrir el inicio de la construcción del muro y bóvedas del jardín de la esperanza 2.

Los \$200.000 que están pendientes de entregarnos servirán para cubrir las obligaciones al SRI y las obras de construcción de las unidades en el jardín de la esperanza 2.

Los fondos que adeudamos a Anglo Ecuatoriana de Cuenca Cía. Ltda., que alcanza a la fecha la suma de \$83.867,22, quisimos cancelarlos en pagos parciales desde el año anterior, de acuerdo a las posibilidades de nuestro flujo, pero el Sr. Efraín Córdova, gerente de esta compañía, se negó indicando que únicamente los recibiría cuando se cancele en su totalidad.

En todo caso hasta no conocer los resultados por parte del SRI, y en caso de tener que cancelar valor alguno a ese organismo por las liquidaciones que resulten de las inspecciones realizadas, no he considerado oportuno ocupar los fondos del banco.

Los \$200.000 que están pendientes de entregarnos servirán para cubrir las obligaciones al SRI y las obras de construcción de las unidades en el jardín de la esperanza 2.

Cabe indicar que en reuniones mantenidas con funcionarios del Banco de Machala se analizó la posibilidad de que a través de la tarjeta de crédito Visa Banco de Machala se financie a nuestros clientes la compra de servicios y unidades hasta un plazo de 2 años. El Banco entregaría sin costo una tarjeta de crédito al cliente, aprobaría un plan de pagos diferidos de hasta 24 cuotas, siendo la obligación de cobro para el banco y para la empresa la cancelación sería inmediata por el valor de la venta, menos la comisión de la tarjeta. Este mecanismo aplicaría para todas las ventas tanto en emergencia como en pre-necesidad, siendo interesante ya que para la empresa las ventas a plazos menores de 24 meses representan el 30%. No se pudo concretar nada con el Banco debido al poco interés que manifestaron posteriormente sus funcionarios.

Con respecto al pago por concepto de utilidades a los accionistas, conforme la resolución de Junta General, se efectuó de acuerdo al flujo aprobado, por lo que recibieron sus pagos mensualmente; así mismo cumpliendo con lo que dispone la ley los empleados recibieron también sus utilidades.

La situación financiera de la empresa ha sido estable, a pesar de la falta de liquidez temporal que se tuvo durante el primer semestre.

Los costos financieros han disminuido en razón de la amortización del préstamo con el Banco de Machala.

Contabilidad:

A inicios de año con el departamento contable, auditoria interna a través del Dr. Jorge Maldonado A., auditoria externa a cargo de HLB Morán Cedillo Cía. Ltda., el Ing. Jorge Rojas G. como comisario y la Gerencia, se trabajó en la revisión de los estados financieros con miras al cierre del ejercicio económico del 2005, los mismos fueron presentados conjuntamente con los informes respectivos para su conocimiento y aprobación por parte del Directorio y la Junta General de Accionistas.

Una vez aprobados por la Junta se preparó toda la información necesaria, cumpliendo con lo que dispone la ley, y se presentó la misma a la Superintendencia de Compañías, al SRI, a la Intendencia de Mercado de Valores y Bolsas del país. También fue presentado el Informe de Cumplimiento de Obligaciones Tributarias del 2005 al SRI.

Hemos cumplido 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.

Así mismo, 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.

Tal como fue conocido por el Directorio y Junta de Accionistas y de acuerdo al asesoramiento recibido por parte del Dr. Jorge Maldonado, se efectuó la liquidación y pago del impuesto a la renta correspondiente al ejercicio económico del 2005. Con respecto a este pago, se mantuvo el criterio tal como se efectuó el año anterior en base de los numerales uno y cuatro del artículo 34 del Código

Tributario, que fue sustentado a través de una “consulta” al SRI realizada el año 2005, 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.

Con fecha 09 de junio se presentó al SRI una “petición” de exoneración de pago de impuestos a la renta en base al artículo 35 del Código Tributario, la misma que fue elaborada por el Dr. Jorge Maldonado A., para que se considere que la base imponible para el impuesto a la renta a pagar por la empresa por el año 2005 sea sólo sobre el porcentaje que representa la aportación del sector privado, tal como se realizó para el año 2004.

A dicha petición el SRI contestó con fecha 20 de junio que no procede lo pedido, determinando que la empresa presente la respectiva declaración sustitutiva en la que se pague la diferencia que resulta de no haber considerado la totalidad de la base imponible para el cálculo del impuesto a la renta. El valor a cancelar sería aproximadamente \$82.244,00 más intereses.

En agosto recibimos un oficio por parte del Servicio de Rentas Internas para efectuar una inspección contable y verificación tendiendo al control o determinación del tributo correspondiente a los años 2003, 2004 y 2005, conforme las declaraciones del impuesto a la renta.

En la inspección realizada fueron revisados tanto el plan de cuentas contables, como los registros contables, mayores y auxiliares. Toda esta información fue entregada adicionalmente en medio magnético a los funcionarios del SRI encargados del control.

Debido a que la empresa se encuentra en un proceso de inspección contable, no se cancelaron los valores pendientes al impuesto a la renta conforme lo determinado por el SRI en junio.

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.

Ha trabajado adicionalmente en la presentación de los anexos transaccionales al SRI, reportes extensos que proporcionan información completa sobre quienes facturan a la empresa y que a la vez ésta se cruza con los reportes de declaración mensual de IVA y retenciones en la fuente de impuesto a la renta.

Esto está relacionado a un nuevo control implementado por el SRI, por lo cual nos vimos obligados a comprar un programa de cómputo que nos facilita el ingreso y procesamiento de la información para que la misma sea presentada a esta dependencia a través del programa de declaración del SRI vía Internet.

Ha sido necesario que el personal de este departamento asista a cursos de actualización tributaria, ya que conforme a resoluciones del SRI, los formularios de declaración de impuestos sufrieron variantes que implicaron cambios en los controles y registros contables.

En julio y en diciembre los auditores externos HLB Consultores Moran Cedillo Cía. Ltda., realizaron las labores pertinentes de control y auditoria externa por el año 2006, trabajando con el apoyo de todo el personal de la empresa y la gerencia en la revisión de entre otras cosas de los registros y archivos contables, societarios y sistema de cómputo y la supervisión de los procedimientos en las diferentes áreas.

A auditoria interna se le han proporcionado mensualmente los estados financieros, continuamente se han realizado análisis y consultas tanto tributarias como legales.

Se trabajó con la colaboración del área contable y técnica en la actualización de costos de unidades de sepultamiento y servicios exequiales, estos costos se registran en una cuenta de provisión al momento de efectuar las ventas en prenecesidad, por tal razón es importante mantenerlos actualizados.

Con respecto al trámite de aumento de capital y valuación del terreno, se presentó nuevamente este trámite a la Intendencia de Compañías, de acuerdo a la propia conclusión emitida por esta institución el 01 de febrero del 2006.

Con la colaboración del Dr. Juan Carlos Arízaga y Alvaro De Guzmán, se realizaron algunas reuniones importantes directamente en la Superintendencia de Compañías en la ciudad de Quito, con la finalidad de explicar cómo la empresa efectúa la venta de una unidad y el respectivo registro contable, sin

embargo la Intendencia de Compañías de Cuenca contestó a través de un oficio fechado 22 de junio del 2006, con respecto a la valuación del terreno y aumento de capital, que la empresa podría valuar la cantidad de 7.018,50 mt² correspondientes a áreas de vías peatonales, accesos, patios y edificios, registrando esta cantidad de metros cuadrados como activo fijo, mientras que la cantidad de 38.751,50 mt² correspondientes a la superficie destinada para unidades de sepultamiento deben registrarse como inventario, basándose en la esencia económica de la transacción que se efectúa con el público, con lo cual no podría ser sujeto a valuación. Es así que la Intendencia nuevamente nos indicó que el trámite de aumento de capital y reforma de estatutos presentados no procede en los términos propuestos.

Con el asesoramiento del Dr. Arizaga y Dr. Maldonado se procedió a enviar a la Intendencia de Cuenca una carta sustentada con respaldos contables sobre los registros efectuados por la compañía, con la esperanza de que este organismo reconsiderase su pronunciamiento.

El 24 de octubre se publica en el Registro Oficial una resolución por parte de la Superintendencia de Compañías, que en síntesis expresa que las empresas que administran y operan cementerios y que en su actividad económica conste el arriendo de unidades de sepultamiento, deben registrar éstas como activo fijo conforme la Norma Ecuatoriana de Contabilidad. Las empresas que dispongan de unidades de sepultamiento para la venta deben registrar éstas como inventarios conforme la Norma Ecuatoriana de Contabilidad y cumplir con lo que dispone el Código Civil Ecuatoriano. En caso de que estas empresas quieran aplicar el procedimiento de valuación deberán cumplir con lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías.

Es así que en base de esta resolución, en noviembre se presentó nuevamente el proyecto a la Superintendencia de Compañías con la esperanza de que sea aprobado. Hasta finales de este año no hemos recibido pronunciamiento alguno.

Los estados financieros correspondientes al ejercicio económico del 2006 han sido elaborados por contabilidad y revisados por gerencia, auditoría interna, externa y comisario, los mismos que adjunto y pongo en consideración de ustedes.

Varios:

Este año se realizó la entrega de reconocimientos a algunos empleados por su dedicación y buen desempeño en sus labores. Estuvieron muy agradecidos y a la vez más comprometidos con la compañía.

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.

En agosto la empresa entregó uniformes a todos los empleados administrativos, al grupo de vendedores, y ropa de trabajo completa a los empleados que laboran en las instalaciones del camposanto, con la finalidad de llevar uniformidad y mantener una buena imagen.

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 gracias al apoyo del Directorio de la compañía asistí como miembro del consejo directivo a la XXXIX Reunión del Consejo Directivo de Alpar, realizada en Modena, Italia, en la que ha pedido de la asociación, presenté una ponencia sobre la situación actual de los cementerios y los crematorios, basada en la experiencia obtenida.

El consejo en sesión realizada en octubre decidió que esta reunión se la realice en Europa para así responder a la invitación formulada por Tanexpo a que Alpar y sus afiliados participen en una de las ferias funerarias más grandes de Europa.

Las diferentes ponencias presentadas por el grupo representante por Latinoamérica fueron muy interesantes, y para el grupo europeo que también presentó algunos trabajos pudieron apreciar como en Latinoamérica el sector funerario y los cementerios han crecido enormemente, y sobre todo el manejo de los planes en pre-necesidad y de previsión.

La asistencia de latinoamericanos fue muy buena aproximadamente 60 personas de diferentes empresas y países.

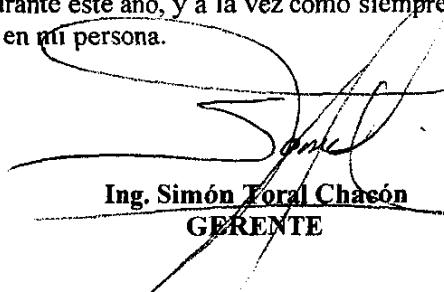
Por medio de los diferentes trabajos presentados pude evaluar la estructura administrativa, comercial y operacional que nuestra empresa tiene, siendo el resultado muy satisfactorio ya que estamos al mismo nivel de empresas internacionales.

Acogiendo el pedido de ALPAR para realizar un seminario internacional de Tanatopraxia en Cuenca, realicé los trámites respectivos en el Hospital Regional por medio de su director, ya que era necesario contar con cuerpos para las prácticas, y dicho centro médico es el único que cuenta con morgue y a la vez mantiene convenios con las facultades de medicina, lamentablemente la respuesta fue un no rotundo, por lo que fue imposible continuar con el proyecto y tuve que informar este particular a ALPAR.

El 2007 nos espera y con mucho optimismo empezaremos con los objetivos claros de seguir brindando un excelente servicio, de cumplir con los proyectos programados y de avanzar juntos para el crecimiento de esta empresa, siempre con el trabajo, apoyo y dedicación de todos quienes conforman esta compañía.

Como lo he manifestado anteriormente 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 sean más llevaderos.

A través de este documento he querido informar a ustedes sobre los hechos administrativos más relevantes que han ocurrido durante este año, y a la vez como siempre lo he manifestado, el agradecer por el apoyo y la confianza puesta en mi persona.


Ing. Simón Toral Chacón
GERENTE