

Esmeraldas, 25 de Marzo del 2013

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE CEJARDEPA S.A.

Presente.-

Señores Accionistas:

De conformidad a lo dispuesto en los artículos 20,255, 256, 263, 279 y 292, así como en el artículo 26 literal d) de los estatutos sociales de **CEJARDEPA S.A.**, presento a ustedes, en mi calidad de **GERENTE GENERAL**, el Informe correspondiente al **ejercicio fiscal 2012**:

1.- Iniciamos el año completando la remodelación del edificio donde funciona la sala de velaciones # 2, la misma que fue inaugurada el 10 febrero, quedando con instalaciones muy funcionales y con una capacidad de asistentes aproximada de 130 personas, pisos de porcelanato, paredes revestidas hasta aproximadamente 1 mt con porcelanato, área de altar con granito, el tumbado es de gipsum decorativo en su totalidad con un sistema de luces directas e indirectas, además la sala cuenta con 2 acondicionadores de aire tipo piso techo, área de cafetería, baños, dormitorio de descanso para familiares con A/C tipo Split y baño independiente, área de exhibición de 12 cofres, bodega para almacenar 60 cofres aproximadamente, área de tanatopraxia (equipos en Portoviejo) totalmente recubierta piso y paredes con cerámica y cuenta con un A/C tipo split, además en la parte externa se coloca el letrero de la sala y la correspondiente rotulación de información en la puertas de acceso y en la tercera planta que se deja casi lista para habilitarla como vivienda.

2.- Se hizo la entrega del local que teníamos en arriendo por el sector del hospital, el cual funcionaba como funeraria y bodega, haciendo el traslado de todos los cofres y demás artículos a las nuevas instalaciones, en las oficinas principales se hizo el mantenimiento de rutina a los acondicionadores de aire, lo cual corresponde a limpieza general y reparación de un equipo para su mejor funcionamiento.

3.- En el área de ventas se completan las ventas pendientes de diciembre de 2011, las mismas que estaban por cerrar en su mayoría y otra parte que se concretaron durante este mes de enero, llegando a un cierre de \$ 124.475,00 teniendo una recaudación total de \$ 99.418,04 de los cuales \$ 32.708,38 fueron de cuota inicial en este mes. El valor de la cuota inicial varía en relación al cierre de ventas debido a que hay contratos que ingresan con mayor valor de la cuota inicial del 12%, así como también valores que van ingresando como enganche para ventas futuras.

4.- En camposanto por inicio del periodo invernal se inician acciones de mantenimiento para contrarrestar la presencia de maleza, controlar la poda del césped, mantenimiento general de áreas verdes, instalación de lápidas y bordes de

granito en la bóveda mausoleo, para poder ponerla a disposición de la ciudadanía. Durante este mes se atendieron 21 inhumaciones.

5.- A inicio del mes de febrero se dan los últimos detalles a la nueva sala de velación y al nuevo edificio en general, ya que el día viernes 10 del mismo mes se procede a realizar el acto de inauguración y entrega a la ciudad de las nuevas instalaciones, acto en el cual estuvieron presentes los directivos de la empresa, así como las principales autoridades de la ciudad. Con esto ponemos en funcionamiento y a disposición de clientes y ciudadanía en general esta obra que significa haber alcanzado una meta más por parte de todos quienes formamos CEJARDEPA S.A. Vale recalcar que esta propiedad fue adquirida por medio de una operación crediticia otorgada por el Banco de Guayaquil y la remodelación fue financiada íntegramente con fondos propios de la empresa.

6.- En este mes de febrero se procede a realizar el primer envío de criptas del 2012 al camposanto de Portoviejo, que fueron 1 doble, 1 simple, 1 tapa grande y 1 tapa pequeña, las mismas que se suman a las enviadas desde el 2010 y 2011, que hasta esa fecha sumaban: criptas dobles 38, criptas simples 29, tapas grandes 38, tapas pequeñas 38 y criptas osarios 10. También se realizaron 17 inhumaciones.

7.- Las ventas en este segundo mes del año empiezan a tener un descenso, llegando a tener un cierre de \$ 87.281,20 y así mismo este efecto se vio reflejado en las recaudaciones, la cual llegó a un total de \$ 78.182,66 completando un valor de 18.556,35 de cuota inicial.

8.- Para el mes de marzo se realiza el envío de 3 criptas dobles, 2 criptas simples, 3 tapas grandes y 3 tapas pequeñas.

9.- Desde inicio de este nuevo año hemos cumplido con las cuotas mensuales de las operaciones crediticias que mantenemos con las diferentes entidades financieras, tales como la Cooperativa 15 de abril por un valor de \$ 4.880,00, Banco Pichincha por \$ 9.320,89 (ambas cuotas pertenecientes a CASABA S.A.) y Banco Guayaquil por \$ 2.201,71 (crédito para compra de sala 2).

10.- Así como también con las obligaciones patronales con el IESS, pago de impuestos mensuales, pago a proveedores, también se han contratado la auditoría del periodo 2011 con la Eco. Mary Anchundia y el proceso de implementación de NIIF para PYMES con el Ing. Subía Veloz.

11.- En el tercer mes del año las ventas vuelven a tener una baja producción, cerrando en \$ 73.598,60 un 25% menos de lo proyectado a inicios de mes, mientras que los ingresos por recaudación aumentaron en relación al mes anterior, tanto por ingresos de valores como enganche para ventas futuras como por valores de cuotas normales.

12.- Debido a la poca producción en ventas y luego de haber hecho los respectivos llamados de atención tanto verbales como escritos, sin obtener resultados positivos;

hago la propuesta de modificar la tabla de comisiones ya que los valores pagados a este personal y por consiguiente las obligaciones patronales de aportación se han convertido hasta estas alturas una carga muy pesada con lo cual la empresa no puede seguir haciendo egresos tan fuertes por esos rubros, adicional a esto se modifica una tabla de comisiones para asesores FREE LANCE, la cual es más atractiva que la de asesores de planta. La intención de presentar esta tabla es que los vendedores la vean como la mejor alternativa para sus ingresos, adicionalmente se les plantea que debido a la poca producción que han mantenido, en el caso de algunos que vienen con dicho problema desde el año anterior se procederá a finiquitar los contratos de trabajo, empezando por quienes han sido notificados con llamados de atención verbales y escritos. Luego de unos días de conversaciones y opiniones de las partes involucradas se logró a finales del mes de abril hacer las actas de finiquito con todo el equipo de ventas sin ninguna complicación de orden laboral y todo completamente transparente, y apegado a la ley, evitando problemas de demandas laborales, dejando la posibilidad de que los que gusten se reintegren como asesores independientes. En este proceso se hicieron dos excepciones, la una fue con la Sra. Bellanires Concha quien se vincula más al departamento de exequiales y la Sra. María Zambrano que fue reubicada en el departamento de cobranzas y que en la actualidad se encarga de hacer la gestión de recaudación vía telefónica.

13.- En abril en el camposanto se inicia la construcción del bloque # 9 de bóvedas, así como también el rediseño y adecuación de parqueaderos tanto en la zona F como en la zona G subzona # 3 con lo que luego del derrocamiento de ciertas áreas se logran ampliar las zonas antes citadas, ganando espacios en las zonas de parqueo que estaban sobre dimensionadas y luego se vuelven a reconstruir pisos, contra pisos y bordillos, con este trabajo que no tomó más de 1 mes se logra habilitar alrededor de 35 lotes triples que no estaban contemplados en nuestro inventario, sin que se haya notado una afectación mayor a los parqueaderos antes mencionados, todos estos trabajos fueron coordinados y autorizados por la Gerencia General.

14.- Hasta este mes hemos atendido 59 servicios exequiales, de los cuales 23 fueron servicios completos en salas, 12 fueron servicio de alquiler de salas y 24 servicios domiciliarios completos, notándose claramente que la demanda del uso de salas de velación va en aumento y que la decisión de invertir y poner a disposición de la ciudadanía una nueva y moderna sala fue muy acertada y a tiempo. Hasta finalizar el mes de abril en Camposanto tenemos 68 inhumaciones, siendo este último mes el más bajo con 13 ingresos.

15.- En la segunda semana de este mes recibimos la segunda visita del personal del sistema JAKEMATE, durante los 3 días que estuvo en la Ciudad de Esmeraldas se fue corrigiendo errores y avanzando en el manejo del dicho sistema, el mismo que con el pasar de los días se trata de llevarlo a un manejo óptimo y eficiente, superando todas y cada una de las dudas que se han presentado, pero que aún se trabaja con la finalidad de dejar todo al 100% operativo.

16.- Para los meses de mayo y junio las ventas realizadas por el grupo de asesores que se reintegraron a las labores como free lance tuvieron un alza bastante significativa, en parte por la serie de enganches que se venían ingresando con anticipación, pero

también se logró por la cercanía de una nueva lista de precios que entraba en vigencia desde la primera semana de junio y que era incrementada aproximadamente en un 15% en promedio, esto luego de una serie de diálogos y análisis con Gerencia General y tomando en cuenta que el último incremento fue realizado en agosto del 2011.

17.- En el área de recaudación se mantenía con la normalidad del caso pero luego de que entrara en vigencia la nueva lista de precios empezamos a sentir un descenso en los ingresos ya que se vendrían varios meses en los que nos costó recuperar el nivel de ventas que teníamos proyectado y lógicamente los valores por cuota inicial disminuyen, no podemos dejar de lado la cantidad de clientes que van completando los pagos de sus contratos y que por ende quedan cancelados en su totalidad y en otros casos personas que por diversas causas desisten, en la mayoría de casos sin solicitar reintegros.

18.- En el mes de julio se empieza a hacer la gestión de la licencia ambiental con el Ing. Joffre Anchundia, el mismo que coordinando con la administración de la empresa realiza los primeros escritos al ministerio del ambiente.

19.- El departamento de ventas los meses de junio, agosto y septiembre refleja las producciones más bajas del año, en parte por los puntos citados con anticipación a lo cual se suma que por problemas de salud nuestro supervisor de ventas tuvo que ausentarse por un mes aproximadamente, con todos estos antecedentes se nos presentó la situación que varios de nuestros vendedores fueron desertando, quedando tan solo con 5 personas las que decidieron hacer el compromiso de retomar los promedios que antes se manejaban con regularidad.

20.- Pese a las adversidades que se nos presentaron en estos meses continuamos cumpliendo con todas nuestras obligaciones financieras, laborales, tributarias, y en ningún momento nos hemos quedado con valores pendientes de pago ya sean estos por conceptos de cuotas de préstamos, sueldos, aportaciones, pagos a proveedores.

21.- Así mismo con parte de nuestro personal de mantenimiento y construcción se trabajó haciendo derrocamiento de paredes, resane de pisos, arreglo de cerramiento perimetral por el área de lavandería, empaste y pintura de paredes y sellado de los boquetes de los antiguos acondicionadores de aire en el negocio anteriormente citado.

22.- En la última semana del mes de agosto se realiza una capacitación al personal encargado de la tanatopaxia, con la finalidad de que tengan mejores conocimientos en el tratamiento de un cuerpo y por consiguiente una buena preservación del mismo, todo esto en nuestras instalaciones, quedando como tema pendiente el equipamiento de la sala creada para tal propósito.

23.- También vale citar que hemos sometido a una remodelación y mantenimiento tanto en la parte mecánica como en pintura a una de las carrozas que utilizamos para el transporte de los féretros. Por otra parte, en el mes de septiembre se hacen gestiones para renovar el crédito con la Cooperativa. 15 de abril

24.- Iniciando el último trimestre de este año se realizan trabajos adicionales en la sala # 2 con nuestro personal, trabajo que consistió en retoque de pintura, trabajo de paredes y tumbado en gypsum en la tercera planta, así como fundición de piso de hormigón y mesón en el área de cocina, todo esto con la finalidad de poder habilitar esta área como vivienda para que uno de nuestros colaboradores pueda hacer de soporte para la vigilancia y el mantenimiento de ese inmueble.

25.- En el camposanto se empieza a desarrollar una programación de trabajo mucho para exhaustiva con la finalidad de dar una imagen mucho mejor que la acostumbrada tanto en la parte externa como interna, en áreas verdes, jardines, pintura, lápidas, equipos. Este trabajo se lo desarrolla con la firme intención de brindar una muy buena atención en el día de los difuntos. Día en el que además se hacen dos misas campales y otros actos que ayudan a los visitantes de nuestro camposanto a mantener vivo el recuerdo de los seres queridos que reposan en nuestras instalaciones.

26.- Aparte de estos trabajos se empieza a trabajar con una capacitación dirigida a todos y cada uno de los miembros de la empresa, desde los guardias hasta los miembros del directorio, todo con la finalidad de implementar un plan estratégico que se debe aplicar en el 2013. Esta asesoría fue contactada por parte del Ing. Carlos Sáenz e impartida por parte del Ing. David Hurtado.

27.- El trabajo realizado el día 2 de noviembre fue todo un éxito, ya que la concurrencia de visitas fue masiva pero al mismo tiempo muy ordenada, las misas campales fueron del agrado general de los asistentes, el personal de mantenimiento laboró desde las 7 de la mañana, adicional a ellos estuvimos 7 de la parte administrativa y 6 en el área de ventas liderados por el Sr. Proaño, quien los dividió en 2 grupos que lograron llegar con información tanto al público que visitó Jardines de la Paz como el cementerio general.

28.- En el mes de diciembre estamos listos y preparados para finalizar el año, en ventas el cierre es un poco bajo como ya es casi una constante año a año en esta época, pero muy a diferencia del 2011, tenemos la capacidad e hacer el pago del décimo tercer sueldo, sueldo mensual, servicios básicos, proveedores y más sin ninguna complicación, ya que al no tener la carga del equipo de ventas el egreso por el décimo baja significativamente. El vehículo volvo placa GHX-547 que se encontraba en reparación lo reintegramos a las labores completamente renovado, luego de una inversión aproximada de \$ 3.000,00 y se envía a realizar un trabajo similar la otra unidad de similares características de placa GCN-031, de esta manera vamos repotenciando nuestro parque automotor.

También en este último mes de este periodo se dejan hechos los contactos para renovar contrato de prestación de servicios con el ISFFA y hacer nuevos convenios con otras empresas con las que ya empezamos a trabajar pero que por medio de un contrato dejaremos todo debidamente formalizado, empezaremos con empresas como MEMORIAL, ARMONY y SEPREVI.

En los cuadros que se anexan a este informe podrán ver en detalle todos y cada uno de los rubros de ventas, recaudaciones, y gastos operacionales.

La administración al finalizar el periodo, estaba preparando un plan de acción para el nuevo periodo el mismo que incluirá nuevas estrategias, y políticas de ventas y crédito

Expreso mi agradecimiento a todos y cada uno de los accionistas de **CEJARDEPA S.A.** por un periodo de labores más que hemos concluido y por la confianza que ha depositado en la administración. Así mismo agradezco a todo el personal de colaboradores por su apoyo brindado y que se encuentra plasmado en el excelente servicio que hemos proporcionado a nuestros agradecidos clientes.

Atentamente,



ING. CARLOS SÁENZ BAQUE
GERENTE GENERAL
CEJARDEPA S.A.

C.c.: Archivo