



C A M P O S A N T O
MONTEOLIVO

**INFORME
GERENCIA GENERAL
PARQUES MONTE OLIVO MONTOLIVO C.A.
AÑO 2011**

INFORME DE GESTION 2011

El 2011 fue un año de transición debido al traspaso de la compañía a manos privadas, a fin de dar cumplimiento a disposiciones presidenciales de sanear las empresas que formaban parte de los activos de grupos financieros liquidados en años anteriores, es así que el Fideicomiso AGD-CFN No más Impunidad realizó un concurso público de venta del 100% de las acciones de Parques Monte Olivo Montolivo C.A. y el adjudicatario de dicho concurso fue la Compañía Jardines del Valle Jadeval Cia. Ltda.. Las acciones de Monte olivo fueron traspasadas por Jardines del Valle al Fideicomiso CFN-Monte Olivo, la constitución de dicho fideicomiso se realizó como garantía por el crédito otorgado por la CFN a Jardines del Valle.

A fin de dar cumplimiento a las disposiciones resueltas en la Junta General de Accionistas el 30 de marzo de 2011 respecto a la distribución de dividendos sobre el resultado del año 2010 y a la reserva facultativa acumulada, Monte Olivo transfiere y endosa los fondos mantenidos en Instituciones Financieras a favor del Fideicomiso AGD – CFN No más Impunidad, sumando estas obligaciones US \$1.100.000.

Lo anteriormente señalado provocó que Jardines del Valle reciba una empresa con baja liquidez.

ANALISIS DE INGRESOS

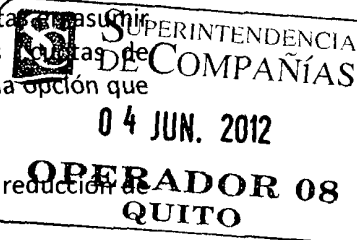
Las ventas brutas alcanzan US \$3.4 millones y las ventas netas US \$3.3 millones.

Las ventas netas (ventas brutas menos descuento y devoluciones en ventas) para el año 2011 se mantienen en los mismos niveles en relación al año 2010 debido a que se mantiene casi constante la cuenta “descuento en ventas” esto es consecuencia del cambio de política de venta para asegurar los intereses de las tarjetas de crédito como un costo para la empresa. Las “costas de mantenimiento” se incrementaron en un 150% debido a la gestión de cobranzas y a la opción que actualmente se le da al cliente de pagar mantenimiento a perpetuidad.

Finalmente “otros ingresos” hay una disminución del 7% debido principalmente a la reducción de los rendimientos financieros como consecuencia de la distribución de dividendos.

ANALISIS DE EGRESOS

Los “costos operacionales” de la empresa disminuyeron casi en un 8% respecto al año 2010 (aprox US \$111 mil). Los principales rubros se concentraron en la reducción de las horas extras y suplementarias distribuyendo y optimizando el tiempo de la mano de obra, así como reduciendo





C A M P O S A N T O
MONTEOLIVO

el personal. Monte Olivo aprovechó el término de plazo de los contratos de concesión de Cafetería y Floristería y es así que asume directamente la prestación de estos servicios. Se negoció costos con empresa de seguridad y guardianía provocando así un ahorro.

Dentro de los costos, los rubros que se incrementaron considerablemente fueron los costos por renegociaciones tanto de unidades y de servicios debido a la aceptación de nuevas renegociaciones a precios actuales con clientes a fin de mantener la fidelidad de los mismos con la compañía.

Los "gastos de ventas" de personal y generales crecieron notablemente en un 21% (US \$150 mil) con respecto al año 2010 esto es debido a la contratación de personal para la formación de equipos de ventas, así como el Costo de Tarjetas de Crédito debido al incremento de comisiones bancarias a fin del pago de las obligaciones de los clientes en 48 horas o 5 días hábiles según se dé el caso.

Al existir un incremento de los gastos de ventas y la reducción de los gastos administrativos sobretudo en gastos de personal y honorarios profesionales, ayudó de alguna manera a amortiguar el incremento de los gastos de la empresa, de manera que los gastos totales disminuyeron en un 1% (US \$27 mil) es así que se mantiene una estabilidad.

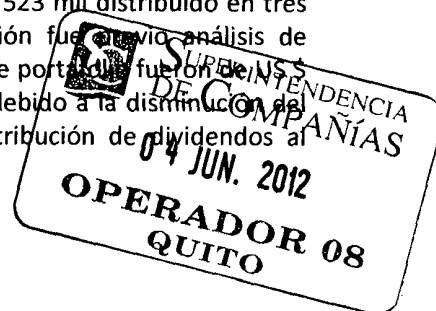
ANALISIS DEL RESULTADO

Al darse la reducción del 1% tanto en ingresos como en egresos en relación al año 2010, el resultado únicamente tiene un incremento del 1% y se estima una utilidad de US \$584 mil (antes de distribución de utilidades e impuestos), que equivale a un rendimiento de 10.2% sobre el patrimonio (8.6% 2010) debido principalmente a la reducción del patrimonio por distribución de dividendos (reserva facultativa).

ASPECTOS FINANCIEROS

Una acción importante fue negociar con las casas emisoras de tarjetas de crédito la comisiones para los diferentes plazos con o sin interés, a fin de recaudar y obtener mayor liquidez para la empresa, esta negociación se realizó aprovechando que el 80% de las ventas se lo realiza con tarjeta de crédito a fin de dar opción al cliente a pagar a largo plazo y de esta manera trasladar el riesgo de crédito a las Instituciones Financieras.

El portafolio de inversiones financieras se redujo notablemente a US\$ 523 mil distribuido en tres instituciones financieras sólidas y fuertes cuya decisión de colocación fue en virtud análisis de calificación de Riesgo de Mercado. Los rendimientos financieros de este portafolio fueron de US\$ 38 mil reduciéndose en 43% en comparación del año 2010, esto fue debido a la disminución del monto de inversiones de US\$ 1'100 mil a US\$ 523 mil por la distribución de dividendos al Fideicomiso AGD – CFN No Más Impunidad.





ACCIONES ADOPTADAS

1. Suspensión de la construcción de Sector 1-D

Actualmente se encuentra en proceso el rediseño de los nuevos planos para la obtención de permisos y así comenzar con la construcción en el año 2012.

2. Política Comercial

Durante el 2011 se mantuvo estable la lista de Precios de todos los productos y servicios, con excepción de los columbarios.

La comercialización de los productos y servicios de Monte Olivo es directa a través de su fuerza de ventas (que en 2011 inició con 8 y terminó con 37 vendedores distribuidos en 3 grupos), a quienes se les incentiva con una comisión sobre ventas que es variable y creciente en función de la producción de cada vendedor.

Cuando empezó la gestión de los nuevos propietarios de la empresa se cambió la tabla de comisiones a fin de incentivar las ventas, se comenzó a distribuir en turnos dentro del Camposanto, es decir se comenzó a tomar en cuenta dentro de la producción las ventas en necesidad inmediata así como en pre necesidad.

El departamento de ventas está conformado por un Gerente de Ventas y tres Directores quienes tienen a su cargo grupos de vendedores, los mismos están distribuidos en diferentes sectores estratégicos de la ciudad. Se ha procedido con la contratación de arriendo de tres oficinas como puntos de atención al cliente y oficinas de ventas en las siguientes direcciones: Pablo Suárez E6-25 y Av. Eloy Alfaro, Gaspar de Villarreal E11-95 y Río Coca e Isla Seymour C.C. Paseo del Río Local 2.

Se comenzó a realizar promociones estratégicas basadas en descuentos y extensión de plazos con intereses tanto con crédito directo así como tarjetas de crédito.

ASPECTOS LEGALES

Actualmente se mantiene vigentes los diferentes juicios que la empresa ha mantenido ya por un tiempo. Se ha acudido a cada una de las citaciones dando cumplimiento a cabalidad con la ley. A estos juicios se ha sumado la demanda realizada por parte de Monte Olivo a la concesionaria de la Cafetería mismo que ya se ha presentado todas las documentaciones y se está a la espera de los resultados. Este y los otros juicios se los está llevando a cabo con abogados externos.

Los Procesos Legales pendientes son:

- Provemovil (2010)
- Perrone Gabriel (2009)
- Mercaser (2010)





C A M P O S A N T O
MONTEOLIVO

- Pacheco Francisco (2010)
- Santa Cruz Juan Carlos (2010)
- Fideicomisos (2010)
- Quevedo Verónica (2011)

OBLIGACIONES

Durante el año 2011 Monte Olivo cumplió totalmente con todas las obligaciones de ley con la Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas, Municipio, IESS, así como con los empleados en distribución de utilidades respecto al ejercicio fiscal 2010 y demás obligaciones patronales.

Atentamente

Ronald Zabala G.
GERENTE GENERAL
PARQUES MONTE OLIVO MONTOLIVO C.A

