



C A M P O S A N T O
MONTEOLIVO

**INFORME
GERENCIA GENERAL
PARQUES MONTE OLIVO MONTOLIVO C.A.
AÑO 2013**

INFORME DE GESTION 2013

ANALISIS DE INGRESOS

Al cierre del año 2013 la operación de PARQUES MONTE OLIVO MONTOLIVO C.A., refleja como resultado positivo una utilidad neta de **755.523,52 USD**, que representa un margen neto de utilidad del 15% (Utilidad neta / Ventas netas). El monto de ventas alcanzado durante el ejercicio económico es de 5.013.564,42 USD, que representa un incremento del 19% con respecto al año 2012.

Las ventas brutas alcanzan US \$ 5.35 millones y las ventas netas US \$ 5.0 millones. En cuanto a las ventas netas (ventas brutas menos descuento y devoluciones en ventas) para el año 2013 se han incrementado por una acertada estrategia con la fuerza de ventas, en la mayor comercialización de las unidades de sepultamiento y adicionalmente ha existido mayores ventas a la empresa Seprevi Cía. Ltda., respecto a la prestación de servicios funerarios y unidades de sepultamiento en venta o arrendamiento; además la ampliación en la cobertura de los gastos mortuorios del IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), en el cual contempla ahora a las unidad de sepultamiento, dando así al afiliado la opción de adquirir la unidad de sepultamiento a perpetuidad. Cabe mencionar que el monto de cobertura del IESS es de \$ 1.216,59 USD.

Se procede con la liquidación de los intereses a septiembre, del Préstamo a Mutuo que mantiene Monteolivo con Jadeval siendo este el 36 % del total de los otros ingresos.

ANALISIS DE EGRESOS

Los "costos y gastos" de la empresa se incrementaron en un 21.54 % con respecto al año 2012 (aprox US \$ 856 mil). Los "costos operacionales" de la empresa se mantienen similares con respecto al 2012, ya que el incremento es del 2.93%. Los costos del personal y operacionales del Camposanto se incrementaron del 2012 al 2013 en un 2.25%.

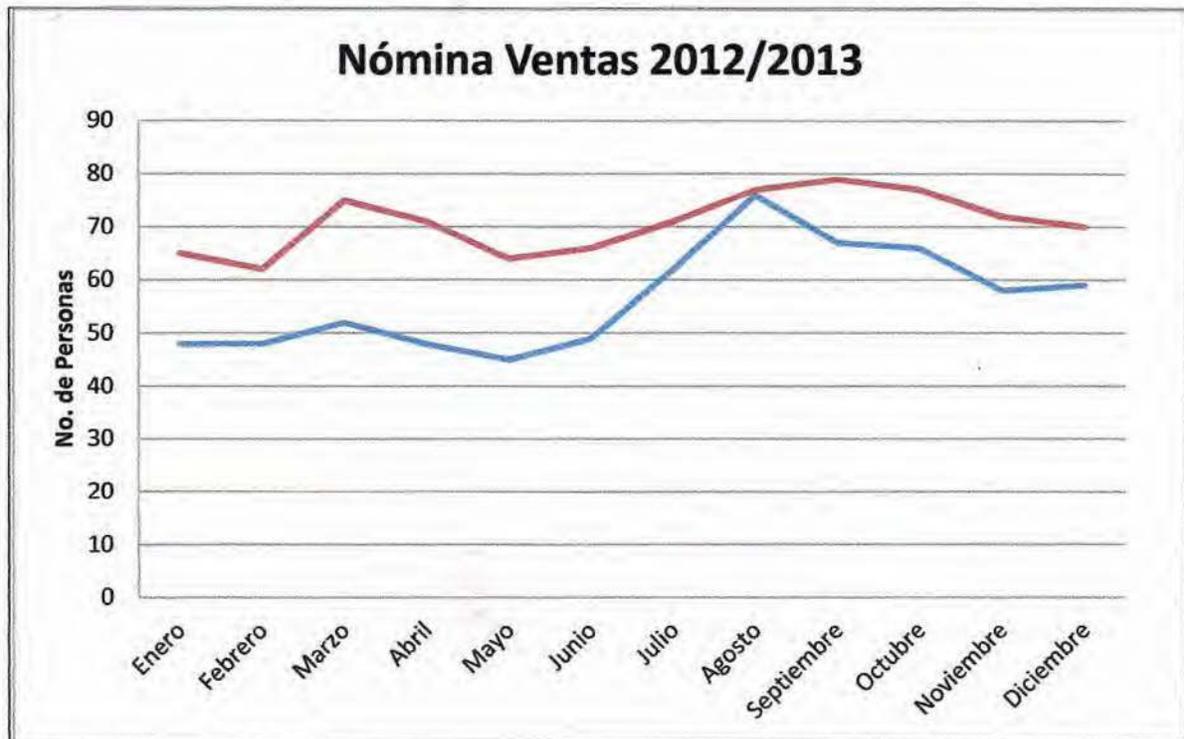
De ahí que existen rubros que se mantienen, como las horas extras y suplementarias, ya que, se distribuye y optimiza el tiempo de mejor manera.

Los rubros más representativos en cuanto al incremento en gastos con respecto al año 2012; es la nómina de ventas que se incremento en un 23%; dado por el ingreso de asesores comerciales. Los gastos operacionales de ventas se incrementaron un 48 %, esto debido a la comercialización de servicios exequiales y unidades de sepultamiento realizado por los ejecutivos de Jardines del Valle.



C A M P O S A N T O
MONTEOLIVO

En cuanto a los costos de comisiones por tarjetas de crédito, los mismos se han incrementado en un 15% debido al crecimiento de las ventas.



En este periodo los gastos del personal administrativo, se han incrementado en un 18% debido al ingreso registrado del Presidente en la nómina de la Empresa por los meses de marzo, abril, mayo y junio. A nivel de gastos generales administrativos el mayor incremento se registra en los honorarios particulares siendo este del 530% debido a la facturación de la Presidencia.

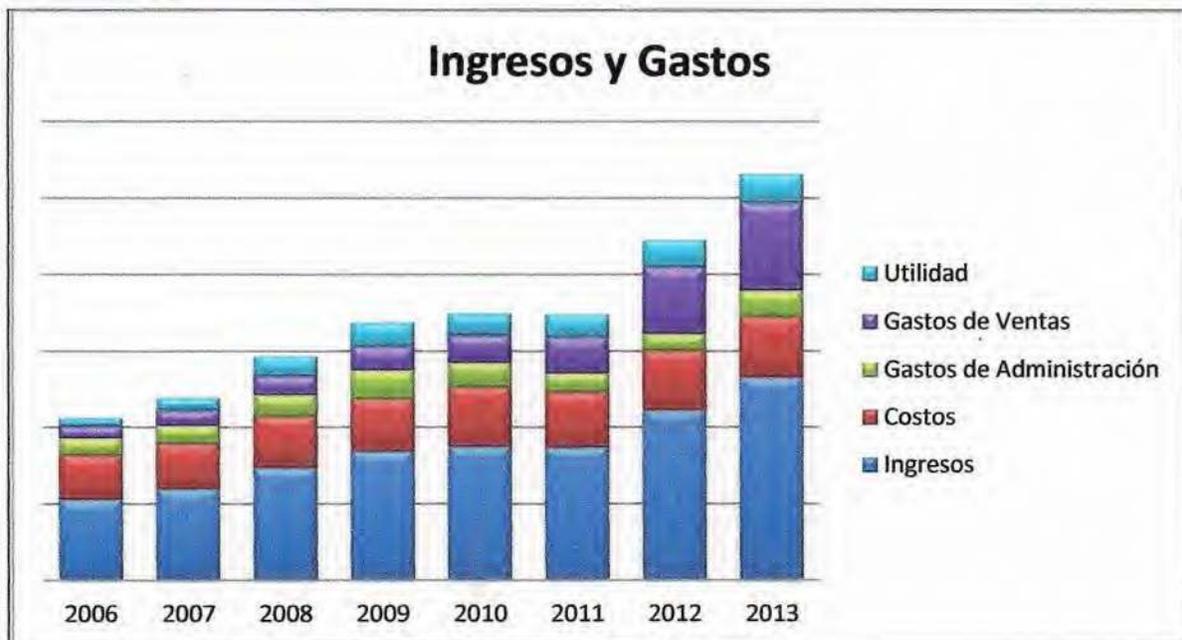
Cabe destacar que se ha incrementado en un 262% el gasto legal y judicial dado por el finiquito del juicio mantenido con la señora Verónica Quevedo de la Cafetería, el mismo que terminó con el Laudo arbitral. A partir del mes de octubre la administración se hace cargo de la cafetería, contratando un Chef para la preparación de los almuerzos al personal.

Durante este periodo en la florería se han generado ingresos totales en el año 2013 por US \$ 42 mil, y un monto total de costos por US \$ 28 mil obteniendo una utilidad de US \$ 14 mil.



C A M P O S A N T O
MONTEOLIVO

De acuerdo a la adopción de las NIIF, se procede a registrar la jubilación patronal según el cálculo actuarial para todos los empleados generándose así un gasto no deducible de US \$ 82 mil por aquellos empleados que aún no cumplen 10 años de permanencia en la empresa.



ANALISIS DEL RESULTADO

Al darse un incremento del 19% en ingresos, 22% en egresos y en el resultado un 5.75% de incremento en relación al año 2012; se obtiene una utilidad de US \$ 755 mil (antes de distribución de utilidades e impuestos), que equivale a un rendimiento del patrimonio del 12.78% (11.96 % 2012).



C A M P O S A N T O
MONTEOLIVO



ASPECTOS FINANCIEROS

La empresa mantiene un Contrato a Mutuo con Jardines del Valle Jadeval Cía Ltda.; del mismo se liquidan los intereses de acuerdo a como lo estipula el Servicio de Rentas Internas.

El portafolio de inversiones financieras tuvo un incremento del 13%, las mismas que antes de ser colocadas se realiza el respectivo análisis de Riesgos del Mercado, es por eso que dichas inversiones se encuentran en Diners Club y el Banco Internacional consideradas instituciones financieras sólidas.

ACCIONES ADOPTADAS

1. Incorporación de nuevas unidades de sepultamiento

En el año 2013 concluyó la construcción de 28 tumbas de 2 cuerpos y 3 tumbas de tres cuerpos en el sector 1C, 27 árboles acacias en el sector 1D, y la terminación y adecuación de tres parcelas destinadas para arrendamiento en necesidad inmediata ubicadas en el sector 1 C.

Se realiza la adquisición de una retroexcavadora BOBCAT; esta herramienta nos permitirá optimizar el recurso humano reduciendo el tiempo en el proceso de colocación de los prefabricados en las tumbas del sector 1D, las mismas que son colocadas conforme su utilización.



C A M P O S A N T O
MONTEOLIVO

POLITICA COMERCIAL

Durante el 2013 se mantiene la lista de precios en base a descuentos hasta el mes de octubre; una vez aprobados los nuevos precios para: Servicios, adicionales y unidades de sepultamiento; se la difunde con la nueva política de comercialización, que consiste en financiar el valor estipulado de acuerdo al siguiente esquema:

- En los casos de crédito directo, se procede con la facturación de los intereses de los valores cancelados por parte del cliente.
- En pagos con tarjeta de crédito, la financiación ya no consta como ingreso para la empresa, por tanto no se procede a emitir factura del financiamiento; sólo se facturará el servicio contratado tal como indica en la lista de precios.

La comercialización de los productos y servicios de Monte Olivo se la realiza de forma directa, a través de su fuerza de ventas (que en 2013 inició con 65 y terminó con 70 asesores comerciales distribuidos en 5 grupos), a quienes se les incentiva con una comisión sobre ventas que es variable y creciente en función de la producción; además se otorgan bonos mensuales, trimestrales y anuales; así como también turnos bien distribuidos.

El departamento de ventas está conformado por un Gerente de Ventas y cinco Directores, quienes tienen a su cargo grupo de asesores comerciales, los mismos están distribuidos en diferentes sectores de la ciudad que son puntos de venta estratégicos (Oficina Eloy Alfaro, Gaspar de Villarroel, Rio Coca, Condado y Matriz).

Se realizan promociones estratégicas en fechas especiales como el día de la madre, día del padre y el 2 de noviembre, basadas en descuentos, financiamiento sin intereses, paquetes promocionales y otras.

ASPECTOS LEGALES

Actualmente se mantiene vigentes los juicios que la empresa ha sostenido ya por un tiempo, se ha acudido a cada una de las audiencias y citaciones dando cumplimiento con la ley; cabe indicar que los juicios se los está llevando a cabo con abogados externos.

Los Procesos Legales pendientes son:

- Perrone Gabriel (2009)
- Provemovil (2010)
- Mercaser (2010)
- Santa Cruz Juan Carlos (2010)
- Fideicomisos (2010)
- Cecilia Caviedes (2010)



C A M P O S A N T O
MONTEOLIVO

OBLIGACIONES

Durante el año 2013 Monte Olivo cumplió con todas sus obligaciones legales con la Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas, Municipio, IESS, así como con los empleados en participación de utilidades respecto al ejercicio fiscal 2012 y demás obligaciones patronales.

Atentamente

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