

INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS SESAT S.A.

Año de Gestión 2010



Febrero de 2011
SESAT S.A.
Ernesto González Castillo

INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS

AÑO DE GESTION 2010

En mi calidad de Gerente General de la Compañía SESAT S.A, presento el siguiente informe de labores, correspondiente al ejercicio económico del año dos mil diez, en los siguientes términos:

1. Situación Financiera

A continuación se detallan los principales rubros del Balance General de Sesat S.A. con corte al 31 de diciembre del 2010:

- El volumen del total de **activos** se ubicó en USD \$ 173.824,19, un incremento del 39% en relación a los USD \$ 125.862,92, obtenidos en el año 2009 resultados dados por una mejora en su estructura organizacional con un incremento moderado en las ventas más un relativo incremento en el nivel de eficiencia en la utilización del activo.
- Las principales cuentas componentes del activo son: Activos Corrientes con un 28,23% de incremento al pasar de \$112.629,30 a un valor \$143.307,54 y los Activos no Corrientes pasaron de \$13.233,62 a un valor de \$30.516,65 es decir se incrementaron un 30,60%
- Dentro de Activos Corrientes, se observa que los Activos Exigibles o Cuentas por Cobrar crecieron de \$103.474,14 a un valor de \$135.313,79 un incremento de 31,85%, esto obedece a que definitivamente la empresa creció en sus ventas y que debemos ser mucho más efectivos en la gestión de cobranza, en tanto que en lo que se refiere a Caja y Bancos de \$9.155,16 disminuimos en un 14,52% pasando a \$ 7.993,75 y que representa un 4,57% del total del activo, resultado que nos indica que aparentemente optimizamos de mejor manera el efectivo.
- Los Deudores por Primas o Cuentas por Cobrar se constituyen de las cuentas de Primas por Cobrar al 100%.
- Dentro de Activos no Corrientes se encuentran los Activos fijos que se incrementaron de \$13.233,62 a \$ 30.516,65, crecimiento de un 130,60% debido a la adquisición de dos equipos para el Laboratorio Clínico, el uno, un Equipo de Química Sanguínea de última tecnología que nos otorga 100 pruebas por hora y otro un Equipo de Biometría Hemática que otorga 60 pruebas por hora, así como la mejora de toda la infraestructura necesaria para una atención de calidad a nuestros Clientes.
- Con respecto al **pasivo** de la compañía, el total de este rubro alcanzó un valor de \$163.408,19 en relación a los \$111.991,20 del 2009 es decir un incremento del 45,43% cuyos principales componentes son: Pasivos Corrientes con \$144.680,63 representando el 88,50% del total del pasivo, mientras que en lo que se refiere a Otros Pasivos con \$18.727,56 representa tan solo el 11,50% del total del Pasivo, estos resultados se reflejan por un proceso de crecimiento

de en la infraestructura física como tecnológica de la Compañía, obligándonos al endeudamiento externo así como interno, éste último al recurrir al endeudamiento a través de una de las Empresas de la Corporación, en este caso Inmedical, deuda que representa el 76,98% del total del Pasivo Corriente con un valor de \$110.963,75.

- Dentro de los Pasivos Corrientes los rubros se desglosan en; Cuentas por Pagar Proveedores locales con \$7.902,23 (5,48%), Obligaciones con Instituciones Financieras \$6897,04 (9,52%), Obligaciones con el Estado \$14261.24 (4,78%), Otros Pasivos Corrientes \$4.656,37 (3,23%), Otros Pasivos por Pagar \$110.963,75 (76,98%), los porcentajes son la relación al total del Pasivo Corriente
- Dentro de Otros Pasivos tenemos a Otros Ingresos con \$18.727,56 y refieren a ingresos diferidos por cobrar
- El **Patrimonio** total de la compañía asciende a \$800,00 de Capital Suscrito. Los resultados del período es de \$3583,37 antes de participación de trabajadores e impuestos.
- Al comparar los rendimientos financieros obtenidos frente a los derechos que poseen los socios sobre la empresa, se desprende que para el ejercicio 2009 la utilidad neta de \$13.071,72 y representó más del 1500% del Patrimonio, mientras que para el período 2010 representó tan solo el 946% del Patrimonio, que si bien los resultados reflejan una disminución de la utilidad, no obstante, los cambios estructurales y tecnológicos dados en este ejercicio, le deja a la Compañía en una posición de mayor eficiencia provocando una mejor proyección a futuro.

En cuanto al **Estado de Resultados**, este refleja la siguiente información:

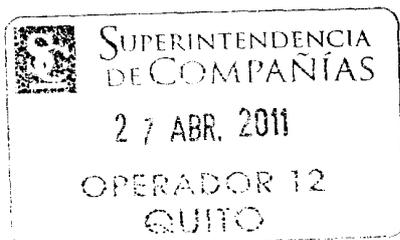
- La comparación del resultado del ingreso por Ventas o Primas se observó una mejor gestión justificado en un incremento del 43,92% y que de \$142.077,90 en el 2009, pasó a uno monto de \$ 204.477,72 en relación a las ventas alcanzadas en el 2010, ingresos correspondientes a los contratos de ventas por Asesoramiento Empresarial y a Vigilancia de la Salud.
- Las Ventas o Primas por un monto de \$181.555,70, corresponden a los contratos de ventas por Asesoramiento Empresarial.
- Las Ventas o Primas por un monto de \$22.922,02, corresponde a las ventas de Vigilancia de la Salud.
- En lo referente a los Gastos Operacionales, los resultados del 2010 fueron \$202.109,73 un incremento del 56,37% en relación a los resultados de los gastos del 2009 que fueron \$129.246,90, incremento que se soporta por el mismo hecho del incremento de las ventas y las exigencias de un crecimiento en la infraestructura para atender estas necesidades.
- Por la parte de gastos, los principales componentes fueron: Cargos por Nómina más Sueldos y Salarios con \$145.499,72, porcentaje que representa el 72,00%



del total del gasto y Gastos Administrativos con \$56.610,01 que representa el 28,00% del total del gasto.

- El monto de Resultado Técnico llegó a \$58.978,00 el 28,84% del total de las primas recibidas, la Utilidad Técnica con \$2.367,99 (1,16%) y Utilidad Neta (antes de participación de trabajadores e impuestos) con \$3.583,37 (1,70%).

| ESTADO DE RESULTADOS TÉCNICO | | |
|-------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE | | |
| | <u>dic-09</u> | <u>dic-10</u> |
| PRIMA RECIBIDA NETA | 142.077,90 | 204.477,72 |
| PRIMA CEDIDA | - | - |
| PRIMA RETENIDA NETA | 142.077,90 | 204.477,72 |
| COSTO SINIESTROS NETOS | - | - |
| COSTO RESERVAS NETAS PARA SINIESTROS | - | - |
| COSTO TOTAL DE SINIESTROS | - | - |
| COSTO RESERVAS TECNICAS | - | - |
| COSTO NETO DE ADQUISICION | 52.680,50 | 145.499,72 |
| REASEGURO NO PROPORCION | - | - |
| RESULTADO TECNICO (SUSCRIPCION) | 89.397,31 | 58.978,00 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 76.566,31 | 56.610,01 |
| DERECHOS DE EMISION | - | - |
| COSTO ADMINISTRATIVO NETO | 76.566,31 | 56.610,01 |
| UTILIDAD TECNICA | 12.831,00 | 2.367,99 |
| UTILIDAD FINANCIERA NORMAL | 12.831,00 | 2.367,99 |
| OTROS INGRESOS / EGRESOS | 240,72 | 1.215,38 |
| UTILIDAD/PERDIDA NETA | 13.071,72 | 3.583,37 |



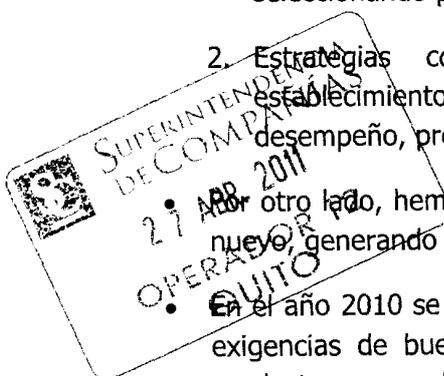
SRI

Las obligaciones y documentación tributaria reportada a Servicio de Rentas Internas se encuentran al día en pagos.

2. Situación Laboral y Recursos Humanos

| DETALLE | 2009 | 2010 |
|------------------------------------|---------------------|----------------------|
| No. Empleados Relación Dependencia | 19 | 23 |
| No. Empleados Servicios Prestados | 5 | 2 |
| Total | 24 | 35 |
| Rol Empleados Relación Dependencia | \$ 52.680,29 | \$ 120.598,36 |
| Rol Empleados Servicios Prestados | \$ 26.928,02 | \$ 24.901,36 |
| Total | \$ 79.608,31 | \$ 145.499,72 |

- En cuanto a la relación con organismos de control laboral como son el IESS y Ministerio de de trabajo, mantenemos al día los pagos de obligaciones así como la documentación de personal entrante y saliente de la compañía.
- Sesat S.A., no mantiene juicios laborales o de otra índole vigentes en contra de la institución.
- La gestión del área de Recursos Humanos ha tenido dos frentes principales dentro del primer año de gestión.
 1. Evaluar y reemplazar personal que no tiene el perfil adecuado para el cargo, seleccionando personal con mejores competencias para asumir retos.
 2. Estrategias como la estructuración organizacional a través del establecimiento de cultura corporativa (políticas, evaluaciones de desempeño, procesos de comunicación organizacional)
- Por otro lado, hemos trabajado en mejorar el proceso de inducción al personal nuevo, generando involucramiento y compromiso desde el inicio.
- En el año 2010 se ha tenido una relativa rotación de personal, producto de las exigencias de buenos perfiles que demanda la comercialización del tipo de producto que vendemos.
- Para el 2.011 es indispensable la consolidación del recurso humano ya que la gestión de RRHH propenderá a tener personas con mayor calificación para desarrollo de sus funciones.



- El cambio de oficinas, nos ayudó al logro de la unificación de un solo edificio corporativo, consiguiendo mayor presencia de marca en Quito. Logramos tener mayor control operativo, funcional y directivo de toda la empresa.
- Finalmente es fundamental resaltar la contratación de la Gerente de Operaciones Técnicas, recurso cuya gestión engloba, el cumplimiento técnico de las diferentes áreas de gestión del producto que comercializa la Corporación.

3. Cumplimiento, Resultados, Estrategia y Proyecciones

- El presupuesto de ventas proyectado para los el año 2010 fue de USD \$ 350.000,00, compuestos por ventas anuales de \$200.000 en la venta de Contratos de Asesoramiento Empresarial y un presupuesto de \$150.000 adicionales en la venta de Vigilancia de la Salud.
- El presupuesto de ventas del 2010 se cumplió en un 58,42% con \$204.477,72 entre los diferentes productos que se comercializa.
- El resultado de los \$204.477,72 representa un incremento del 43,92% en relación a los \$ 142.077,72 que se obtuvo en el año 2009.
- No obstante el no cumplir con el presupuesto asignado, obedece a una reestructuración de las políticas de comercialización, a través de un programa GIRO (Gestión integral de Riesgos Ocupacionales) en la cual participa también otra de laS Compañías de la Corporación.
- El producto que se está comercializando se denomina ARP (Administración de Riesgos Ocupacionales). Este producto incluye la comercialización de Medicina Prepagada, Medicina Preventiva y Medicina Ocupacional, en éste último se comercializa áreas de gestión como el Asesoramiento Empresarial en el Reglamento de Seguridad e Higiene Ocupacional, Planes de Emergencia, Evacuación, Señalética, Exámenes Preocupacionales, Ocupacionales y de Retiro, Riesgos Psicosociales, Ergonomía, Seguridad Industrial, Salud del Edificio, Población Vulnerable entre otras.
- La Innovación Tecnológica, fue una de las inversiones fundamentales en este período fiscal, se adquirieron dos equipos modernos, de última tecnología para nuestro Laboratorio, el uno para hacer Química Sanguínea con capacidad de respuesta de más de 100 pruebas por hora, y otro equipo para hacer Biometría Hemática con capacidad para más de 60 pruebas por hora, capacidades por encima de las respuestas normales de otros laboratorios del mercado.
- En lo referente a la infraestructura física se readecuo nuestras instalaciones, modernizándolas y dándoles el ambiente óptimo para el adecuada trabajo de nuestro cliente interno y transmitiendo a la vez una adecuada atención para nuestros clientes externos.
- El cambio de instalaciones en el segundo semestre del año 2010, acompañado de los cambios estructurales y la tecnificación, nos dio como resultado el

SUPERINTENDENTE
DE OPERACIONES
21 MAR 2011
QUITO
GERADOR

incremento de 16 pacientes diarios que atendíamos en la Isla Genovesa y Tomás de Berlanga, pasamos a más de 30 pacientes diarios en la Ulloa y Mariana de Jesús, con una tendencia importante a la alza y llegar a completar nuestra capacidad física instalada en el corto plazo y para ellos nos estamos preparando para el próximo año.

- De la misma forma y para garantizar los resultados idóneos de nuestro laboratorio, en el cumplimiento de los adecuados estándares de calidad y cumplimiento de tiempos y procesos, se procedió a iniciar el proceso de certificación ISO – 9001.
- Los resultados fueron totalmente positivos, ya que en la primera pre aprobación de la norma, se la pasó con un porcentaje bastante alto de más de un 90% de cumplimiento de la misma, eso se justificará y se terminará en el próximo año.

4. Sistemas y O & M

- En cuanto al sistema en el área de producción, se realizó el plan de auditorías de calidad e indicadores semanales para evidenciar la aplicación del proceso y el cumplimiento en los tiempos acordados.
- Existe un promedio adecuado del promedio de atenciones diarias en soporte a usuarios, englobando esto 7 grandes grupos: conectividad, hardware, impresión, reportes, respaldos, software e infraestructura.
- Se elige a la empresa GMS como nuevo proveedor o aliado estratégico en el desarrollo de un nuevo aplicativo para la Corporación, en nuestro caso en particular para cumplir con la gestión integral, nos encontramos en negociaciones para cotizar y evaluar la disponibilidad de los recursos según la oferta que se nos presente.
- Se determina el inicio de la certificación del Laboratorio, cuya definición fue la implementación del sistema de gestión ISO 9001:2008 de calidad.
- Para el 2011, están planteadas dos auditorías más en los meses de febrero y marzo del 2011, previas a la certificación ISO.

5. Convenios

- Se creó la red nacional de prestadores para Salud Ocupacional.
- Se mantienen campañas de promoción y comunicación de la Corporación en prestadores a nivel nacional para el posicionando de nuestra marca.
- Se realizaron convenios ambulatorios con prestadores masivos a nivel nacional para complementar nuestras diferentes líneas de negocio.

6. Marketing y Contact Center

- Se aprovecha la creación de la Gerencia de Marketing y Contact Center de la Corporación, haciendo extensivo para Sesat, para la generación de mayores y mejores estrategias comerciales, para diversificar nuestra cartera de clientes y posicionar nuestra categoría ARP en el mercado ecuatoriano.

7. Area y Equipo Medico

- De la misma manera y como en el caso de Marketing y Contact Center, en caso del Área y Equipo Médico se aprovecha la coyuntura con Inmedical y se utiliza toda el área médica con todas las especialidades médicas, más los médicos ocupaciones que ayuden a cumplir con la medicina preventiva y ocupacional y en definitiva con la promesa de venta hecha en el contrato

Atentamente,



Eco. Ernesto González Castillo

Representante Legal

