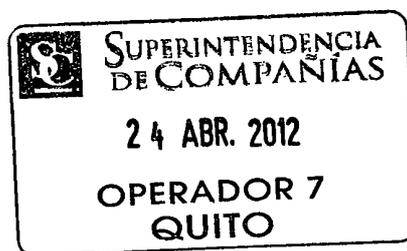


INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS SESAT S.A.

Año de Gestión 2011



**Abril de 2012
SESAT S.A.
Samara Pallares Estrada**

24 ABR. 2012

OPERADOR 7
QUITO

INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS

AÑO DE GESTION 2011

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 once, 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 2011:

- El volumen del total de **activos** se ubicó en USD \$161.467 reflejando un decremento del 7% en relación a los USD \$ 173.824 obtenidos en el año 2010.
- Las principales cuentas componentes del activo son: Activos Corrientes con un 19% de incremento al pasar de \$112.629,30 a \$132.831 y los Activos no Corrientes pasaron de \$30.517 a \$28.636, es decir, se redujeron en 6%

Dentro de Activos Corrientes, se observa que Caja y Bancos pasó de \$ 7.994 a \$4.112, decreciendo en 49%. Las cuentas y documentos por cobrar decrecieron desde \$135.314 a \$104.457 esto es 24% menos que el año anterior, esto obedece a que la gestión de cobranza ha sido más eficiente, optimizando de mejor manera el efectivo. La cuenta de crédito tributario pasó de \$11.792 a \$24.261 con un incremento de 125%

- Dentro de Activos no Corrientes se encuentran los Activos fijos que disminuyeron de \$30.516,65 a \$28.636, manteniéndose estable entre los periodos.
- Con respecto al **pasivo** de la compañía, el total de este rubro alcanzó un valor de \$148.770 frente a \$163.408 del 2010, es decir una reducción de las obligaciones del orden del 9%,
- Dentro de los pasivos, las principales cuentas son: Cuentas por pagar a proveedores con \$10.958 (7%), Obligaciones con Instituciones Financieras \$1.430 (1%), Obligaciones con el Estado \$35.666 (24%), Otros Pasivos Corrientes \$15.981 (11%), Otros Pasivos por Pagar \$84.735 (57%), los porcentajes son la relación al total del Pasivo.
- La reducción del pasivo o de las obligaciones de la compañía reflejan un mejor manejo financiero, puesto que casi es nulo el crédito de la compañía.
- El **Patrimonio** total de la compañía asciende a \$12.654, con un Capital Suscrito de \$800 que no ha variado desde el ejercicio anterior. Los resultados del período ascienden a \$6.093 casi el doble del año anterior que se ubicaron en \$3.583 antes de participación de trabajadores e impuestos.

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

- La comparación del ingreso por Ventas o Primas se observó una mejor gestión justificada en un incremento del 142% ya que de \$204.478 en el 2010, pasó a un monto de \$ 495.145. Esto se debió a una mejor gestión comercial de los productos de ARP y de laboratorio.
- En lo referente a los Gastos Operacionales, los mismos se ubicaron en \$494.803 frente a \$202.110 en 2010, con un incremento del 145%. 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.

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 | 2010 | 2011 |
|------------------------------------|-----------|-----------|
| No. Empleados Relación Dependencia | 23 | 37 |
| No. Empleados Servicios Prestados | 5 | 0 |
| Total | 29 | 37 |

- En cuanto a la relación con organismos de control laborar 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 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 2011 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.

3. Cumplimiento, Resultados, Estrategia y Proyecciones

- El presupuesto de ventas proyectado para los el año 2011 fue de USD \$ 450.000, por lo que se alcanzó un cumplimiento del orden de 110%.
- 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.
- En este año fuimos sujetos de una auditoría ISO de verificación de procesos, obteniendo un resultado positivo puesto que la certificación ISO – 9001 fue ratificada
- **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.

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,


Samara Pallares Estrada
Representante Legal

