

INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS SESAT S.A.

Año de Gestión 2012

**Junio de 2013
SESAT S.A.
Samara Pallares Estrada**

INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS

AÑO DE GESTION 2012

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 2012:

- El volumen del total de **activos** se ubicó en USD \$244.840 reflejando un incremento del 49% en relación a los USD \$164.408 obtenidos en el año 2011.
- Las principales cuentas componentes del activo son: Activos Corrientes con un 51% de incremento al pasar de \$135.772 a \$205.355 y los Activos no Corrientes pasaron de \$28.636 a \$39.485, es decir, se incrementó en 38%.
- Dentro de Activos Corrientes, se observa que Caja y Bancos pasó de \$4.112 a \$1.302, decreciendo en 218%. Las cuentas y documentos por cobrar aumentaron desde \$104.457 a \$171.334, esto es 64% de incremento versus el año anterior. La cuenta de crédito tributario pasó de \$27.202 a \$16.216 con un incremento de 40%
- Dentro de Activos no Corrientes se encuentran los Activos fijos que se incrementaron de \$28.636 a \$39.485, logrando un incremento por compra de equipos médicos.
- Con respecto al **pasivo** de la compañía, el total de este rubro alcanzó un valor de \$237.704 frente a \$163.408 del 2011, es decir una reducción de las obligaciones del orden del 45%.
- Dentro de los pasivos, las principales cuentas son: Cuentas por pagar a proveedores con \$43.676 (18%), Obligaciones con Instituciones Financieras \$3.907 (2%), Obligaciones con el Estado \$52.962 (22%), Otros Pasivos Corrientes \$13.624 (6%), Otros Pasivos por Pagar \$123.535 (52%), los porcentajes son la relación al total del Pasivo.
- El incremento del pasivo o de las obligaciones de la compañía son producto del crecimiento de operaciones. Cabe resaltar que la compañía no mantiene crédito en bancos.
- El **Patrimonio** total de la compañía asciende a \$7.137, con un Capital Suscrito de \$800 que no ha variado desde el ejercicio anterior. Los resultados del período ascienden a \$ 5.544 apenas inferior al año anterior que se ubicaron en \$6.093 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 refleja una mejor gestión comercial, puesto que este rubro se incrementó en el 94% al pasar de \$495.145 en el 201 a \$959.033 en este periodo. 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 componen de Gastos de Nómina con 58% de participación del total del gasto y Gastos administrativos y de operación con 42%.
- La diferencia de ingresos y egresos da el resultado del ejercicio que se ubicó en \$5.544.

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	2012
No. Empleados			
Relación			
Dependencia	29	39	52

- 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 periodo 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 2012 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 el año 2012 fue de USD \$1.000.000, por lo que se alcanzó un cumplimiento del orden de 96%.
- 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 logró una alianza estratégica con Laboratorio Roche, que garantiza equipos 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 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 dio mantenimiento a la red nacional de prestadores para Salud Ocupacional, incrementando el número de prestadores en todas las especialidades.
- Se mantienen campañas de promoción y comunicación de la Corporación en prestadores a nivel nacional para el posicionando de nuestra marca.

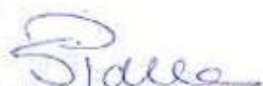
6. Marketing y Contact Center

- 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