

INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS SESAT S.A.

Año de Gestión 2013

Mayo de 2014
SESAT S.A.
Jaime Chávez Guerrero

INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS

AÑO DE GESTIÓN 2013

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 trece, 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 2013:

- El volumen del total de **activos** se ubicó en USD \$287.363 reflejando un incremento del 15% en relación a los USD \$250.630 obtenidos en el año 2012.
- Las principales cuentas componentes del activo son: Activos Corrientes con un 89% de representación sobre el total del activo y los Activos no Corrientes con un 11%.
- Dentro de Activos Corrientes, se observa que Caja y Bancos se incrementó en \$1.367. Las cuentas y documentos por cobrar aumentaron en \$42.758 La cuenta de crédito tributario aumento en \$3.094
- Dentro de Activos no Corrientes se encuentran los Activos fijos que se mantienen en su número nominal ejecutándose su gasto por depreciación conforme la normativa tributaria legal.
- Con respecto al **pasivo** de la compañía, el total de este rubro alcanzó un valor de \$401.504 frente a \$237.655 del 2012, es decir un incremento de las obligaciones del orden del 69%.
- Dentro de los pasivos, las principales cuentas son: Cuentas por pagar a proveedores con \$212.250 (53%), Obligaciones con Instituciones Financieras \$3.932 (1%), Obligaciones con el Estado \$53.762 (13%), Otros Pasivos Corrientes \$19.883 (5%), Otros Pasivos por Pagar \$111.677 (28%), 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 \$ -120.115, con un Capital Suscrito de \$800 que no ha variado desde el ejercicio anterior. El resultado negativo del Patrimonio se debe a la pérdida del ejercicio de \$ 127.251.

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 14% al pasar de \$959.033 en el 2012 a \$1090.143 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, estos se incrementaron de \$ 958.712 a \$ 1211.422 un 26% producto de la operación comercial.
- La diferencia de ingresos y egresos da el resultado del ejercicio (perdida) que se ubicó en \$121.278.

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	2011	2012	2013
Nº. Empleados			
Relación			
Dependencia	39	52	45

- En cuanto a la relación con organismos de control laboral como son el TESS 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 2013 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 2013 fue de USD \$.1100.000, por lo que se alcanzó un cumplimiento del orden de 99%.
- 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,


Jaime Chávez Guerrero
Representante Legal