

Quito, Septiembre 30 del 2018

Sesat

Informe de Gerente

El año 2017 fue un año complejo para la empresa debido a la competencia que brinda servicios similares con costos más bajos de los que vende SESAT.

En lo referente a las líneas de Gestión de Sesat tenemos la de Sistema de gestión GIRO, que consiste en asesorar a las empresas para que avancen en la planificación, ejecución y que se vende como ARP

Esta línea busca poder colocar un médico y un técnico y que al realizar su trabajo sean fuentes de vigilancia a la Salud o capacitaciones y que pueda SESAT, ser un proveedor en estos requerimientos.

Lastimosamente no se ha conseguido este objetivo y otras empresas han participado en los exámenes y no ha surtido el efecto que esperábamos esta estrategia.

La línea de ARP es de largo plazo de varios meses y hemos tenido inconvenientes con los médicos y técnicos que han renunciado y se ha tenido que contratar sobre la marcha otro personal y eso inquieta al cliente.

También ha sucedido que los clientes terminan por contratar al médico de SESAT sin previo aviso.

LÍNEA VIGILANCIA DE LA SALUD

Contamos con equipo de laboratorio clínico que es administrado por personal de SESAT, pero que son de Roche.

Los costos de los reactivos por el poco volumen que tenemos al finales muy caro con respecto a la competencia

Debemos migrar hacia una nueva tecnología que nos permita tener mejores equipos y con precios de reactivos más competitivos.

En la mayoría de casos el Laboratorio de SESAT, procesa las muestras a nivel local y nacional, lo que ha permitido controlar la calidad del proceso.

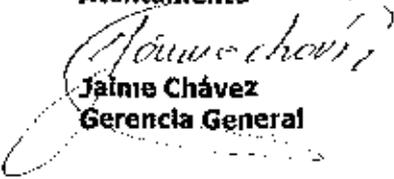
Conclusiones

La línea de vigilancia de la salud debe buscar mejores aliados, bajar los costos de convenios y garantizar la calidad de proveedores externos

La línea de ARP es rentable y se debe impulsar la misma

Se debe analizar el gasto administrativo y definir líneas rentables y vigilancia de la salud debe incorporar el manejo de Radiología por parte de Inmedical.

Atentamente


Jaime Chávez
Gerencia General