

Quito, Julio 15 del 2019

INFORME DE GERENCIA: EJERCICIO FISCAL 2019

El año 2019 fue un año de recuperación frente al 2018. A pesar de esto, no se lograron todos los objetivos de diversificación e incremento de clientes. Se continuaron con las decisiones para controlar con el gasto como el recorte de personal en Quito y el cambio de proveedor de equipos e insumos de laboratorio.

El Ministerio de Trabajo mantiene activo su sistema del SUT para que los clientes puedan subir toda la información de Seguridad y Salud Ocupacional en su plataforma, de manera que sea una herramienta de control para quienes no han cumplido en las fechas realizar una visita y verificar in situ la administración del sistema de SSO.

El IESS ha continuado con la promoción de exámenes ocupacionales en sus instalaciones por lo que se convierte en un competidor más.

Nuestros competidores tradicionales como Ecuamerican, Biodilab, Veris, continúan con el servicio de exámenes ocupacionales in situ sin costo adicional por lo que tenemos un inconveniente en colocar nuestro producto a empresas de menos de 100 empleados.

Estrategias aplicadas ARP / VS

Se ha continuado con el diseño paquetes de exámenes o combos para empresas, con excelentes costos para los clientes que no tienen presupuesto para realizar la vigilancia de la salud. Contact center ha implementado una estrategia de comercialización paralela que ha contribuido a incrementar visitas, cotizaciones y en general la prospección de clientes.

Estrategias Comerciales

Se basa en comercializar paquetes para empresas desde más de 10 empleados hasta 50 ya que en este nicho de mercado somos más competitivos.

Los planes comerciales que se detallan a continuación, se basan en una propuesta atractiva para los referidores, como es el pago de contado anual del paquete o de los productos adicionales.

1. Plan Comercial Referidor Técnicos - Médicos

Realizar un plan comisional para los técnicos y médicos que trabajaron en nuestra organización, que tengamos una buena relación y que hayan sido honestos.

La totalidad de las empresas son 171, de las cuales los profesionales indican que no tienen inconveniente de referir y realizar la gestión para que podamos comercializar: vigilancia y mediciones. Actualmente trabajan con Ecuamerican, Biodilab, Veris.

2. Plan Comercial Referidor Ejecutiva de Ventas Equivida

Equivida, actualmente ya maneja un grupo de vendedoras como freelance, por lo que el modelo de comercialización ya está comprobado y tiene éxito. Son un grupo de 7 vendedoras, que maneja cada una un presupuesto de 7.000 dólares mensuales. Ellas tienen ya su cartera de clientes cautivos, su relación es directa con Gerencia General,

Recursos Humanos o Administrativa, por lo que nuestra comercialización sería efectiva.

3. Plan Comercial Referidor Rolando Constante

El coach de ventas Rolando Constante tiene más de 150 empresas a las que brinda asesorías y charlas para incrementar las ventas, puede referirnos las empresas ya con citas asertivas con quienes toman la decisión.

4. Plan Comercial Referidor Ing. Jorge Flores Ludeña

Este técnico, actualmente es quien nos realiza las mediciones ergonómicas. El maneja alrededor de 75 empresas mensuales brindándoles asesoría únicamente en el área técnica, puede referirnos sus empresas para el área médica y vigilancia.

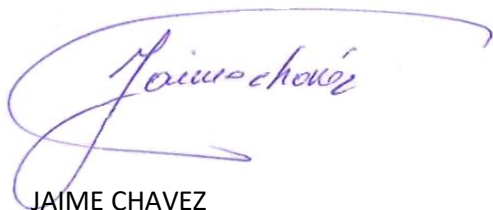
5. Plan Brokers

Luego de realizar las presentaciones con los brokers y el impacto positivo del producto, se propone:

1. Ellos promocionan los productos de seguridad y salud ocupacional de la competencia, ofertando sin costo 3 charlas a los clientes prospectos como manera de apertura y que puedan probar el servicio
2. Ofrecer a cada bróker un paquete de exámenes básicos sin costo con una producción mínima que defina la Alta Gerencia.

Acciones para incrementar y mejorar la rentabilidad de la compañía:

1. Cambiar los equipos comodato de Roche: se realizará con empresa Gammamedical y Vibag.
2. Mejorar el precio de RX, solicitamos el acercamiento con Tomomedical
3. Mejorar los precios de prestadores a nivel nacional
4. Promocionar el servicio de UMAFIN en las empresas de la zona y personas naturales.
5. Guayaquil puede realizar una sectorización del mercado cercano a nuestro punto médico y vender con un presupuesto definido.
6. Multitrabajos tiene una base de clientes que al mes solicitan médicos y técnicos de seguridad al menos 30.
7. La Cámara de Comercio de Quito, otorga a SESAT (empresa afiliada) 4 charlas gratuitas al año con lo que utilizaremos su servicio y su base de afiliados para comercializar nuestro producto



JAIME CHAVEZ

GERENTE

C. 	Rentabilidad Real	Personas Atendidas	Prestaciones Realizadas	Prestaciones Adicionales	% Cumplimiento ODAs	No. Cotizaciones
Total	45,03%	3.037	29.933	3.472,14	92,12%	149
DELLAF..	235,55%	2	2	2,13	100,00%	1
GEOTR..	190,81%	13	33	12,00	62,59%	2
CHOCO..	189,02%	31	31	0,00	91,18%	1
QENKO..	165,80%	3	24	4,00	80,00%	1
UFINET..	146,87%	17	167	37,00	100,00%	1
ADVAN..	140,07%	5	50	5,00	100,00%	1
LUGO &..	132,14%	67	306	39,00	87,96%	4
PUERT..	130,82%	18	162	18,00	100,00%	1
REBIN..	130,46%	11	98	11,00	84,62%	1
GLOBA..	129,95%	27	237	38,00	100,00%	1
TAG-N..	127,96%	5	43	9,00	100,00%	2
UNIVE..	127,87%	34	305	98,00	100,00%	2
PETRO..	127,21%	2	12	4,00	100,00%	1
WALKE..	126,65%	10	76	10,00	100,00%	1
FULLCA..	125,85%	52	411	51,00	100,00%	1
BTSTO..	125,33%	32	316	28,00	100,00%	1