

Quito, 15 de febrero del 2014

INFORME DE GERENCIA DATAQUEST S.A. EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2013

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales presentamos el informe de Gerencia General en relación a la gestión desarrollada durante el año 2013.

El año 2013 se continuo con la política de calidad de servicios, orientación y acercamiento al cliente, esta política se enmarco en el concepto cualitativo ESP (Posición estratégica de éxito)

Con la finalidad de consolidar el presupuesto de ventas y gastos, las principales actividades que influyeron en los resultados son las siguientes:

1. Se continuó con el análisis y mejora de cada uno de nuestros productos y servicios con la finalidad de mejorar la satisfacción del cliente, manteniendo estándares de buenas prácticas de gestión, incrementando la competitividad con el objetivo de ampliar el alcance de nuestra oferta a todo tipo de clientes tanto nacionales como internacionales.
2. Se hizo especial énfasis en la capacitación integral de todo el equipo tanto en temas técnicos operativos como de servicio al cliente.
3. En cuanto a los productos que se desarrollaron ameritan mencionarse:
 - a. Finalización del Desarrollo de sistema de toma de pedidos GESTOR en Ruta, sistema que permitió a la compañía conseguir clientes en Perú.
 - b. Implementación de nuevas versiones del sistema GESTORx, con mejoras funcionales y tecnológicas, ajustadas a los requerimientos de los clientes.
 - c. Inclusión de nuevos clientes en la Auditoría de ventas tanto mercado privado como institucional, que permitió mejorar la base de datos, cobertura de clientes y consecuentemente la facturación
 - d. Se concluyó con el proceso de depuración de la base de datos de ventas conjuntamente con los clientes participantes.

e. Ampliación del servicio GESTORx con la inclusión de clientes nuevos en Ecuador.

4. Se continuó con la política orientada a monitorear la relación de gastos y ventas para mejorar la contribución de la Compañía.

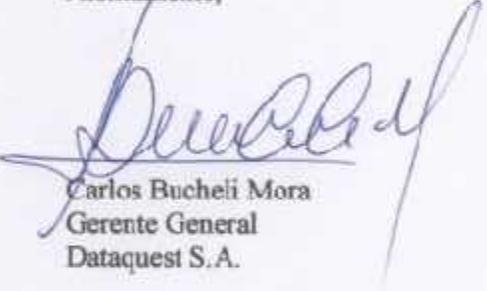
Así como existieron factores de éxito, también acompañaron dificultades de mercado que redujeron la facturación, como son:

1. Cancelación del servicio GESTORx del cliente Suiphar Internacinal
2. Cancelación del servicio de auditorías de ventas por parte de ABBOTT y ABL Pharma, este último por fusión con Granenthal
3. Proceso Benchmarking, si bien estuvo presupuestado, no se realizó por solicitud de la industria, debido a que muchos clientes estaban aún en proceso de implementación de diferentes acciones de los resultados del proceso benchmarking 2012.

Dadas las circunstancias de mercado y de competencia, consideramos que los resultados han sido satisfactorios, y servirán como soporte adicional para la gestión del año 2014 y años subsiguientes.

Dejo constancia de mi agradecimiento a todos los integrantes del equipo por su contribución en cada una de las áreas y a los señores accionistas por su permanente soporte.

Atentamente,



Carlos Bucheli Mora
Gerente General
Dataquest S.A.