

Quito, 13 de abril del 2015

INFORME DE GERENCIA DATAQUEST S.A. EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2014

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales presentamos el informe de Gerencia General en relación a la gestión desarrollada durante el año 2014.

El año 2014, el equipo DATAQUEST impulsó el trabajo bajo premisas de mejora continua, buscado conseguir productos y servicios innovadores que contribuyan con valor agregado a nuestros clientes, ante un entorno de mercado muy cambiante.

Enmarcados en esta filosofía de gestión, se desarrollaron los siguientes productos;

- P.V.A. (simulador de escenarios de precios)
- Gestión de promoción pos venta a médicos y farmacias para MERCK AG.
- Se establece convenio con la empresa EYEFORPHARMA, compañía líder a nivel mundial en organización de seminarios para la industria farmacéutica, participamos como socio estratégico en la promoción y comercialización del congreso anual de Marketing y Ventas que se realizó en Miami en el mes de mayo. Asistieron 30 profesionales de diferentes compañías farmacéuticas ecuatorianas.

Estos dos productos fueron de muy alto impacto, lo cual nos permitió incrementar de manera importante nuestra facturación, logrando cerrar el año 2014 como uno de los mejores de nuestra gestión y que significó un incremento importante en ventas en relación al año anterior.

Adicionalmente y como soporte a estas estrategias, se desarrollaron acciones internas:

1. Mejora de nuestros productos y servicio al cliente posventa con la finalidad de incrementar la satisfacción y fidelidad del cliente, manteniendo estándares de buenas prácticas de gestión,
2. Se continuó con la capacitación integral de todo el equipo tanto en temas técnicos operativos como de servicio al cliente.
3. 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.

En el área administrativa fueron puntos centrales de nuestra gestión:

Seguimiento y control de la relación de gastos y ventas para mejorar la contribución de la Compañía.

Dentro de este contexto, los resultados han permitido obtener una utilidad razonable que permite cumplir con el objetivo de los señores accionistas de obtener utilidades, que sugiero sean distribuidas total o parcialmente

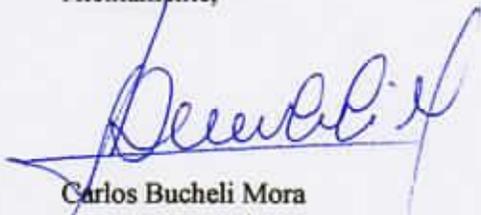
Acciones de cobranza para recuperar valores pendientes de clientes morosos., teniendo al final una cartera sana.

Así como existieron factores de éxito, también acompañaron dificultades de mercado que impidieron la normal promoción y comercialización de varios servicios como INVESTIGACIÓN y TEFF afectando de manera importante la facturación, debido a la desinversión de la industria por la desaceleración del crecimiento del mercado principalmente por influencia de leyes y políticas implementadas por el gobierno.

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 2015 y años subsiguientes.

Dejo constancia de mi agradecimiento a los accionistas y al equipo DATAQUEST 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.