

Quito, 22 de marzo del 2016

**Informe Del Gerente General de la Compañía
DATAQUEST S.A.**

Señores Accionistas.

Es muy grato el poder dirigirme a ustedes para presentar el informe de la Gerencia correspondiente al año 2015, el mismo que se detalla a continuación.

El año 2015 el equipo DATAQUEST impulsó el trabajo bajo premisas de mejora continua, buscando conseguir productos y servicios innovadores que contribuyan con valor agregado a nuestros clientes, ante un entorno de mercado muy cambiante.

Enmarcados en esta filosofía, se desarrollaron las siguientes actividades tendientes a consolidar nuestra presencia en el mercado:

- Implementación del concepto ESP (Posición Estratégica de Éxito), como marco de estilo de gestión del equipo Dataquest. En resumen, su contenido:
 - Actitud
 - Innovación
 - Compromiso
 - Eficiencia
 - Servicio

Para cumplir con estas características de gestión, se realizaron varias reuniones de capacitación, que permitieron mejorar nuestra imagen, así como, fidelizar nuestros clientes, fomentando el mantenimiento de estándares de buenas prácticas de gestión.

PRODUCTOS:

La gama de productos con los que servimos al mercado, fueron los siguientes:

- Auditorías de ventas: en este producto debemos destacar la inclusión de nuevos clientes, que contribuyeron a mejorar la calidad de la información y la rentabilidad del producto. Principalmente la auditoría del Mercado Institucional, que es la que experimentó un mayor crecimiento.
- Benchmarking: Se realizó la quinta edición del proceso BENCHMARKING LABORATORIOS que contó con mayor



participación de laboratorios, lo cual generó una mejor imagen y ayudó a la consolidación de esta herramienta como única en el país, especializada en industria farmacéutica con altos estándares en calidad y resultados.

- Investigación y consultoría: Se realizó una importante investigación sobre el mercado de genéricos en el Ecuador, estudio que abarcó a farmacias, médicos y pacientes. Esta investigación tuvo acogida en algunos laboratorios que se suscribieron.
- GESTORx: Con esta herramienta a pesar de la presencia de nuevos competidores con estrategias comerciales agresivas y nuevas tecnologías, pudimos conservar los contratos con nuestro principal cliente internacional.

NUEVO PRODUCTO:

La nueva herramienta de cálculo, administración y pago de incentivos para la fuerza de ventas; bajo la marca FAST TRACK, se completó su desarrollo y se consiguió el primer cliente, que nos ayudará a adquirir experiencia y ampliar la comercialización de este servicio, las expectativas para este año 2016 son altas.

ADMINISTRACIÓN:

En el área administrativa fueron puntos centrales de nuestra gestión:

Se completó la implementación del Reglamento Interno Laboral, y el Reglamento Interno de Seguridad y Salud, cumpliendo con todos los requisitos solicitados por las autoridades.

La compañía SGS, nos auditó en dos ocasiones para calificarnos como proveedores de importantes compañías, calificándonos exitosamente.

Permanente seguimiento y control de la relación de gastos y ventas para cuidar la contribución de la compañía, que al final del ejercicio fue positiva. Los resultados han permitido obtener una utilidad razonable que permite cumplir con el objetivo de los señores accionistas.

Se realizó también el estudio actuarial, previo la elaboración del cierre de balances

Al cierre del año anterior, alertamos de importantes cambios regulatorios en el país, que afectarían directamente a la industria farmacéutica. Este se extendió durante el

año 2015 y se mantiene. Este hecho afectará también a nuestros clientes y consecuentemente será una dificultad añadida a nuestra gestión 2016. Por lo que implementaremos un plan estratégico de alto impacto, para sortear estas dificultades.

Agradezco el permanente respaldo de los señores accionistas y del equipo Dataquest, por su destacada gestión.

Atentamente,



CARLOS BUCHELI MORA
Gerente General
DATAQUEST S.A