

Quito, 11 de abril del 2017

**Informe de gerencia año 2016
DATAQUEST S.A.**

Señores Accionistas.

A continuación me dirijo a ustedes para presentar el informe de nuestra gestión correspondiente al ejercicio 2016.

El año 2016 para la industria farmacéutica fue un año lleno de retos y cambios, originados principalmente en el deterioro del entorno económico y a las nuevas regulaciones puestas en marcha por parte de las autoridades. Esto afectó a la gestión de la mayoría de compañías clientes de DATAQUEST lo que a su vez trajo como consecuencia la cancelación de servicios contratados con nuestra empresa.

Para compensar esta baja en la facturación, se implementaron acciones en nuevas áreas, principalmente capacitación, selección de personal para mandos medios y procesos assessment. Los seminarios y talleres desarrollados fueron:

- GESTION Y PRODUCTIVIDAD EN MOMENTOS DE CRISIS.
- SUPERVISION Y PRODUCTIVIDAD.
- PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS.
- MARKETING FARMACÉUTICO
- ESTRUCTUACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL CÓDIGO DE HONOR
- MARKET ACCESS
- ASSESMENT de selección

Adicionalmente se culminó la implementación del sistema de incentivos FAST TRACK, esta implementación fue exitosa, permitiéndonos dejar totalmente habilitada la herramienta para ser comercializada con otros clientes en este año 2017.

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

1. Hemos continuado muy activos en servicio al cliente y capacitación de personal. .
2. Como acción destacada y con la finalidad de mejorar nuestros servicios se realizó una encuesta de satisfacción de nuestro servicio a clientes y no clientes, en esta encuesta participaron 72 clientes, con resultados muy satisfactorios, ya



que un 88% de los clientes califica nuestra gestión como BUENA y MUY BUENA. Esta encuesta también nos dio pautas para trabajar en los aspectos que los clientes y potenciales clientes consideraran como espacios para mejorar tanto nuestro servicio al cliente como las herramientas y productos.

Avizoramos este año 2017, todavía con retos y dificultades pero también de oportunidades, a las cuales orientaremos nuestra gestión.

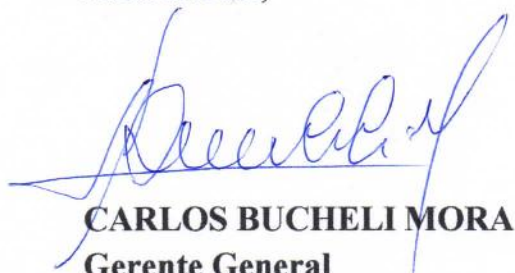
En el área administrativa fueron puntos centrales de nuestra gestión, el permanente seguimiento y control de la relación de gastos y ventas para mejorar la contribución de la compañía.

Dentro de este contexto, los resultados han permitido obtener una utilidad que si bien no fue la originalmente presupuestada, se alcanzó una cobertura del presupuesto de ventas del 90 %, resultado que permitió participar a los empleados de las utilidades, así como a los señores socios.

Para el año 2017, continuaremos con nuestra apertura a buscar, desarrollar nuevos productos y servicios que nos permitan mantener, incrementar nuestros resultados.

Finalmente hago llegar una vez más, mi agradecimiento a los señores socios por su permanente apoyo a nuestra gestión y reiteramos nuestro compromiso con los objetivos de la compañía.

Atentamente,



CARLOS BUCHELI MORA
Gerente General
DATAQUEST S.A