

Quito, 22 de marzo del 2018

**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 2017, el mismo que se contempla a continuación.

El año 2017 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, que afectó a la gestión de nuestros clientes y consecuentemente a nuestra compañía.

Enmarcados en esta política de gestión innovadora, se desarrollaron las siguientes acciones, productos y servicios;

- Capacitación de personal en nuevas tendencias del mercado y orientación al servicio.
- Campaña para fidelizar, mantener los clientes actuales, con servicios posventa
- Intensificamos nuestro contacto con los diferentes clientes, ejecutando un servicio Uno a Uno
- Como parte de la estrategia de diversificación hemos ampliado nuestros servicios a otras áreas fuera de la Industria farmacéutica. Hemos logrado firmar un contrato con la Universidad Tecnológica Equinoccial UTE para el servicio de medición CLIMA LABORAL. Este nuevo cliente contribuirá a mejorar nuestra facturación en el primer trimestre del 2018, inclusive.
- Así mismo, nuestros servicios de reclutamiento de personal contribuyeron en gran medida a compensar la pérdida de algunos clientes por la situación descrita.
- Cambio de las instalaciones de la compañía a oficinas más funcionales.

Estas acciones fueron de muy alto impacto, la cual nos permitió incrementar de manera importante nuestra facturación, logrando cerrar el año 2017 dentro de nuestros presupuestos.

En el área administrativa fueron puntos centrales de nuestra gestión:

Seguimiento y control de la relación de gastos y ventas para cuidar 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 en medida de la disponibilidad de recursos para este pago.

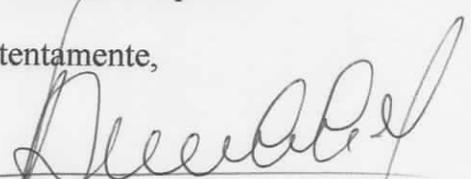
Acciones de cobranza para recuperar valores pendientes de clientes morosos, teniendo al final una cartera sana.

Así como existieron factores de éxito, también acompañaron dificultades de mercado y presencia de nuevos competidores, que impidieron la normal promoción y comercialización de varios servicios como: BENCHMARKING, auditoría de ventas y sistema de visita médica GESTORx con una afectación importante, debido a la desinversión de la industria por la falta del crecimiento del mercado y entorno económico político.

Dadas las circunstancias de mercado y competencia, consideramos que los resultados han sido satisfactorios, y servirán como soporte adicional para la gestión del año 2018 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