

Quito, 26 de junio del 2020

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

Señores Accionistas.

A continuación presento a ustedes el informe de actividades de la Gerencia DATAQUEST correspondiente al ejercicio del año 2019.

Durante el año 2019 DATAQUEST, y siguiendo lo estipulado en el plan estratégico aprobado para este año, que contemplaba la implementación de estrategias para consolidar la imagen de la compañía, su perfil de servicio e innovación consiguiendo mantener a los clientes actuales y acciones para atraer y reclutar nuevos clientes. Con este objetivo se desarrollaron e implementaron las siguientes acciones

Tomando en cuenta que nuestra gestión depende en gran medida del permanente contacto con el cliente, establecimos un programa de visitas presenciales al cliente por cada uno de los integrantes del equipo, en sus respectivas áreas de gestión, tales como: auditorías de ventas, productividad de la fuerza de ventas, servicio al cliente e inclusive del departamento de Contabilidad con objetivos definidos por cliente.

Se completó el desarrollo de GESTOR en Ruta toma de pedidos en farmacias y se consiguió el primer cliente para este servicio.

Así mismo se desarrolló el producto Dispensing investigación enfocada a la rotación de productos en farmacias y uso por parte de pacientes, también pudimos conseguir un cliente internacional importante.

Un importante aporte a nuestros objetivos 2019 fue el acuerdo con una compañía transnacional para el manejo de promotores y vendedores a farmacias, incorporando con este fin seis nuevos colaboradores a la empresa, y abriendo la posibilidad de ofrecer este servicio a otras compañías.

De manera definitiva se eliminó la auditoria de ventas en su versión impresa, pasando a digital en su totalidad

En el área administrativa, el cuidado de la relación gasto beneficio fue un aspecto de constante seguimiento.

Como consecuencia los resultados de la gestión de este año han permitido obtener rentabilidad tanto para los colaboradores como para los señores accionistas.

Debemos también mencionar imponderables que escapan a nuestra posibilidad de influencia y afectaron el normal desarrollo de nuestro plan estratégico y los resultados.

Entre los principales la contracción del mercado especialmente en los últimos cuatro meses del año, que influyó en la no inversión de las compañías en ciertos proyectos que ya estaban planificados como: Benchmarking, Dispensing y certificación universitaria de visitadores médicos.

Finalmente y pese a las circunstancias anotadas de mercado y competencia, consideramos que se logró mantener nuestra rentabilidad, que nos permite encarar el siguiente año con un respaldo importante,

Agradezco al equipo y a los Sres. accionistas por su constante participación y respaldo a nuestra gestión.

Atentamente,



**CARLOS BUCHELI MORA**  
**Gerente General**  
**DATAQUEST S.A**