

INFORME GERENCIAL DEL PERIODO ENERO – DICIEMBRE DEL AÑO 2012

OBJETIVOS PLANTEADOS:

1. Aumentar la cartera de clientes nacionales por gestiones de TWS ECUADOR S.A.
2. Diversificar los tipos de informes, por cantidad de datos y precios más bajos para dar más opciones a los potenciales clientes nacionales.
3. Consolidar y efectivizar la relación comercial con clientes actuales para incrementar la demanda de los informes comerciales y de crédito.

ACTIVIDADES REALIZADAS PARA ALCANZAR LAS METAS PLANTEADAS

1. Aumentar la cartera de clientes nacionales por gestiones de TWS ECUADOR S.A.
 - a. El año 2012, se reforzó la promoción de los informes en el mercado nacional, uno de los aspectos importantes fue realizando promociones personalizadas y permanentes vía email. Aunque un buen número de empresas han manifestado su interés, hemos concretado nuevos negocios con 2 o 3 de ellas. Tenemos la convicción de que cada año la cartera de clientes irá incrementándose poco a poco.
2. Diversificar los tipos de informes, por cantidad de datos y precios más bajos para dar más opciones a los potenciales clientes nacionales.
 - a. Se estableció un producto alternativo de bajo costo, el cual ha comenzado a despertar el interés de algunas empresas, tanto nacionales como del exterior. Esto ha permitido mejorar la demanda en el año 2012.
3. Consolidar y efectivizar la relación comercial con clientes actuales del Ecuador, para incrementar la demanda de los informes comerciales y de crédito.
 - a. Se logro consolidar la relación que se había iniciado tiempo atrás con varios clientes del Ecuador. Aunque esto no ha provocado un incremento en la demanda de informes, se mantiene solida la cartera vigente de clientes.

UTILIDADES / PERDIDAS:

El ejercicio correspondiente al año 2012 arrojó un pequeño resultado positivo, el cual se recomienda sea utilizado en mantener reservas de capital para inversiones futuras.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL:

1. Realizar las gestiones y esfuerzos necesarios para mantener los clientes actuales e incrementar la cartera con potenciales empresas nacionales interesadas.
2. Mantener óptimo el servicio y el producto .

Quito, 22 de Marzo del 2013


Jairo Maldonado Rosero
Gerente General
TWS ECUADOR S.A.

