

# **TELEMATICA BUSINESS COMPANY TEBUSCO S.A**

## **INFORME DE LA ADMINISTRACION, 2011**

### **1.- RESUMEN EJECUTIVO**

La compañía Telemática Business Company TEBUSCO S.A. fue aprobada por la Superintendencia de Compañías el 2 de junio de 2005 y tiene como objeto social el desarrollo de servicios y productos telemáticos, especialmente desarrollo de software, web y comercialización e implantación de productos y soluciones informáticas para plataformas sobre Internet.

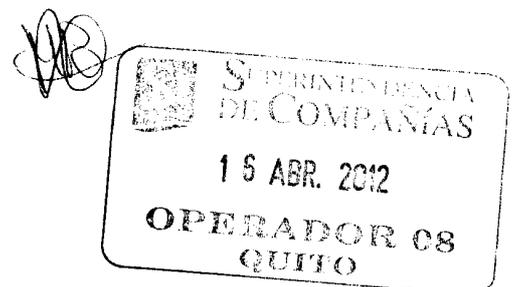
Se ha obtenido un balance general positivo, aplicando las estrategias tomadas, según consta, en el informe del año 2010. Aun se debe trabajar en esa dirección y con nuevas propuestas innovadoras, que lleguen más al cliente con productos de última generación.

Este resultado de la gestión realizada en la compañía durante el año 2011 se debe al incremento de las ventas, gracias a la contratación de personal de ventas, supervisión y desarrollo, que apoyaron al equipo existente, para incrementar tanto el crecimiento de la cartera de clientes con perfiles más amplios, así como, hacer un mejor seguimiento de los trabajos en curso, dar mayor atención a los clientes existentes y nuevos. Se contactó socios estratégicos, productos novedosos que calaron en las empresas y que obviamente generaron más réditos, obteniendo así clientes recurrentes y esto se multiplica a través de testimonios de los mismos.

Según estaba previsto, se envió personal a capacitación, pues siempre es saludable actualizar los conocimientos para mejorar los procedimientos, estrategias, entre otros.

Para este año 2012, al igual que el año anterior, se optimizará aun mas todos los gastos, sean estos administrativos, pagos, adquisiciones, etc., pero, se pondrá énfasis en la inversión para generar mayores ingresos. Esta inversión abarcará la contratación de personal con experiencia que colabore en el desarrollo de los proyectos que están en marcha y los nuevos. Priorizar la capacitación del personal en marketing y ventas, para obtener mejores resultados e incremento de la cartera de clientes. Se crean productos internos novedosos, que se ofrecerá a potenciales clientes, lo cual significará una mayor inversión en hardware, para obtener una mejor penetración en el mercado y diversificar facilidades a las empresas. Se buscará nuevos proveedores de productos que ofrezcan, mejorar la calidad que actualmente se tiene, así como su precio.

Se ha afianzado las alianzas y se seguirá gestionando la búsqueda de nuevas que apoyen especialmente los productos trabajados dentro de la Compañía, pues son diseñados a medida del usuario.



En este contexto, los accionistas han respaldado a la administración, están de acuerdo con lo expuesto y apoyan la gestión a realizar para el crecimiento de la Empresa según lo exige el mercado competitivo.

## **2.- OPERACIONES.**

El personal cuenta con gran experiencia y sus destrezas con el diseño, programación y creación, han permitido desarrollar productos así como soluciones a satisfacción no solo del cliente, su rentabilidad y productividad, sino también de llegar a llenar las expectativas de los internautas, que buscan novedades en el internet y que siempre están buscando más.

## **3.- ASPECTOS COMERCIALES**

Se consolidó nuevas alianzas con agencias de publicidad, pues han visto que el crecimiento dio un giro hacia el e-marketing, donde somos expertos y visionarios.

Los programas de capacitación, entrenamiento, investigación y otras estrategias, para proporcionar asesoramiento a prospectos y en especial a los aliados, forman parte de la cultura de la Empresa y han dado resultados positivos.

El desarrollo de aplicativos para Web e introducción de nuevas soluciones en internet, orientadas a la adopción de nuevas tecnologías como el E-Marketing, video Web, video juegos, facebook, google, SMS, entre otros productos, han sido en su mayoría personalizados y de gran demanda.

## **4.- ASPECTOS FINANCIEROS**

El patrimonio actual es de \$78.176,92. Los ingresos correspondientes al ejercicio económico 2011, ascienden a \$102.989,78 y los costos y gastos incurridos en el mismo periodo, asciende a \$97.369,69 obteniendo una utilidad contable de \$5623,09.

Conforme a lo dispuesto en la Circular No. 08.G.DSC.010 de 28 de noviembre de 2008, la compañía ha dispuesto los respectivos planes de capacitación e implementación de NIIF's por primera vez, este procedimiento fue presentado a la Superintendencia de Compañías con fecha 23 de diciembre de 2011, mediante tramite No. 66759-0

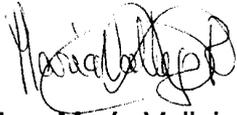
Se espera seguir consolidando la operación, con las estrategias expuestas anteriormente, para incrementar los ingresos, crecer con el personal y conseguir mejorando los resultados.



Los socios han manifestado apoyar la gestión de la Empresa y sus estrategias pues conllevan al crecimiento deseado.

El detalle de los estados financieros se presenta anexo a este informe.

Atentamente,



Ing. Maria Vallejo R  
GERENTE GENERAL  
TEBUSCO S.A.

