

153798

TELEMATICA BUSINESS COMPANY TEBUSCO S.A
INFORME DE LA ADMINISTRACION, 2006

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 y comercialización e implantación de productos informáticos para plataformas sobre Internet.

La empresa ha centrado el uso de sus recursos para ponerle operativa a la compañía, especialmente en lo referente a los recursos humanos y materiales para estructurar las labores comerciales y operativas, que hasta el momento han dado sus frutos.

Dentro de las actividades comerciales, se concentró en la realización de publicidad y el envío de promociones a posibles usuarios, definiendo para ello los productos adecuados, especialmente en lo relacionado a la comercialización de portales web derivados de una franquicia internacional, poniendo énfasis en el trato al cliente y la calidad de nuestro producto, además de conseguir alianzas con diferentes proveedores de servicios masivos.

Durante este primer año completo de operaciones, se ha consolidado la operación y se espera a futuro cumplir con los crecimientos proyectados, para lo cual se ha previsto realizar un incremento de capital de acuerdo con lo convenido en la junta general extraordinaria realizada en el mes de diciembre del 2006.

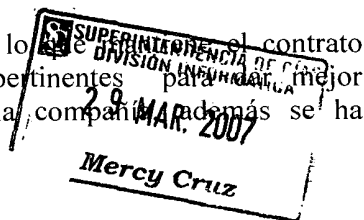
2.- ASPECTO LEGAL

De acuerdo a las normas de funcionamiento de una empresa, se ha convocado a las reuniones de rigor para revisar la situación de la empresa, así como para tomar decisiones sobre temas de funcionamiento futuro mediano y a largo plazo.

Así la administración ha dado cabal cumplimiento a los mandatos estatutarios y de juntas generales.

3.- OPERACIONES.

La compañía viene operando en El Vengador 168, para lo que se ha suscrito el contrato respectivo de renta y con unas adecuaciones civiles pertinentes para mejorar el funcionamiento a las diferentes áreas operativas de la compañía, además se ha



NR

proporcionado de la tecnología necesaria para la operación, así como acceso a las comunicaciones a través de Internet.

Las tareas logísticas fueron elaboradas con el objetivo de disponer la papelería y demás documentos de identificación de la compañía, así como los artes para generar la correspondiente imagen corporativa.

Se ha definido recursos humanos para laborar en las áreas funcionales: comercial, proyectos y productos.

Se ha definido la estructura funcional y se iniciará un proceso de automatismo y control, especialmente del ciclo de ventas.

4.- ASPECTOS COMERCIALES

Se implantó un software para prospección de clientes y su correspondiente seguimiento hasta el cierre, esto permite ir generando una base de datos con la información necesaria para construir una relación cercana con los clientes.

Se desarrollaron los productos con sus características y brochures correspondientes a fin de facilitar la tarea comercial, para el caso de proyectos se tiene definida una metodología para hacer el levantamiento de la información relevante.

La estructura de costos está orientada a que cada vez sea más eficiente, para ello se ha desarrollado programas de capacitación y entrenamiento que permite un mejor asesoramiento a los potenciales clientes y la estructura es totalmente plana y liviana.

Se tiene definido una base de datos de clientes que servirán para crear ingresos recurrentes.

5.- ASPECTOS FINANCIEROS

Los socios han realizado los correspondientes aportes para poder dar inicio a la operación, disponiendo de un patrimonio de \$ 65.269,01 y activos por \$ 69.278,05, el ejercicio por ser el primer año de operación aportó con \$ 26.189,06 en pérdidas.

Los socios están dispuestos a continuar apoyando el desarrollo de este emprendimiento y permanentemente ir definiendo estrategias que conlleven al cumplimiento del crecimiento y sostenibilidad del negocio.

6.- ESTRATEGIAS

Para el próximo período se han definido algunas estrategias prioritarias:

- Alianzas para complementación de productos con proveedores de Internet
- Definición de productos encapsulados, para uso masivo

MR

- Incremento de la fuerza comercial y técnica
- Desarrollo de aplicaciones con software libre.
- Desarrollo de proyectos en la modalidad de revenue sharing.

7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

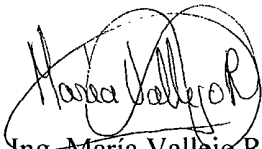
Dadas las condiciones del mercado y entendiendo las necesidades de las empresas en lo referente a herramientas tecnológicas, nuestra estrategia está orientada a incentivar el uso de portales Web y aplicativos realizados con software libre.

Para el crecimiento sostenido estamos desarrollando alianzas estratégicas con proveedores de servicios de Internet, con la finalidad de disponer mensualmente de recursos recurrentes.

En lo financiero se ha programado un aumento de capital que nos permita apalancar nuestra operación en forma más sólida.

Las alianzas y el desarrollo de proyectos serán los consolidadores del presupuesto.

Atentamente.



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