



## **TELEMATICA BUSINESS COMPANY TEBUSCO S.A INFORME DE LA ADMINISTRACION, 2007**

### **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.

Como empresa encaminada a crecer, 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 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 el segundo año de operaciones, se ha cumplido en parte con el crecimiento proyectado, además se tubo un incremento sustancial de capital, como todo emprendimiento los primeros años sirven para consolidar los productos dentro del mercado, el año 2007 ya se obtuvo un resultado positivo a nivel de utilidad neta-

### **2.- ASPECTO LEGAL**

De acuerdo a las normas de funcionamiento de la 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 sigue operando en el Vengador 168, para lo cual se sigue con el contrato respectivo de renta y unas adecuaciones civiles pertinentes para dar mejor funcionamiento a las diferentes áreas operativas de la compañía, además se ha 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.

### **4.- ASPECTOS COMERCIALES**

Lo relevante es la consolidación de alianzas con proveedores de soluciones complementarias y la conceptualización de soluciones tecnológicas que apoyan a la provisión de otros productos como el acceso a Internet.

Se han desarrollado productos de acuerdo a nichos específicos de mercado y siempre optimizando la estructura de costos.

Hemos iniciado el desarrollo de soluciones para la provisión de negociaciones digitales, se dará especial atención en la operación del 2008.

### **5.- ASPECTOS FINANCIEROS**

Los socios han realizado durante este período un incremento de capital lo que consolida un patrimonio de \$ 69.181,80, esta situación apalanca la operación y mejora la posición dentro del nicho de mercado al cual estamos orientados.

Los socios están dispuestos a continuar apoyando el desarrollo de este emprendimiento y permanentemente ir definiendo estrategias que conlleven al cumplimiento de los objetivos planteados-



## 6.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los servicios que proporcionamos tienen un alto contenido de tecnología y especialización y con miras a mejorar la competitividad de las empresas en nuestro mercado, es necesario realizar mayor difusión de las ventajas que se tiene al estar conectado en línea sobre el Internet con sitios web apropiadamente desarrollados y utilizando herramientas informáticas, especialmente de código abierto.

Es necesario contribuir con el desarrollo tecnológico como herramientas habilitantes para el éxito de los negocios especialmente de las empresas catalogadas como PYMES.

Desarrollar esquemas comerciales en la modalidad de suscripción para disminuir los requerimientos de inversión del mercado y poder introducir los productos telemáticos en forma agresiva.

Atentamente.



Ing. María Vallejo R  
GERENTE GENERAL  
TEBUSCO