

TELEMATICA BUSINESS COMPANY TEBUSCO S.A
INFORME DE LA ADMINISTRACION, 2008

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 administración ha centrado el uso de sus recursos para poner operativa a la compañía, especialmente en lo referente a los recursos humanos y materiales para estructurar las labores comerciales y técnicas, que hasta el momento se ha ido desarrollando y creciendo de acuerdo con las condiciones del mercado.

Dentro de las actividades comerciales, se concentró en la contratación de personal de marketing, definiendo para ello los productos adecuados, especialmente en lo relacionado a la comercialización de portales web entre otras soluciones avanzadas en internet, 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 e ir introduciendo el nuevo concepto de marketing "online".

Los accionistas siguen respaldando este emprendimiento con el aporte de capital, que permita seguir consolidando la operación e ir abasteciendo con soluciones tecnológicas en concordancia con las crecientes necesidades del mercado.

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 la toma de decisiones sobre estrategias de funcionamiento para el corto y mediano plazo.

Se considera que la administración ha dado cabal cumplimiento a los mandatos estatutarios y de juntas generales.

3.- OPERACIONES.

Los profesionales con formación en diseño e informática, han desarrollado productos orientados a mejorar la productividad de los clientes, para ello se ha introducido metodologías denominadas "ciclo de vida de los productos" que permiten controlar el desarrollo e implementación de las soluciones, estos productos se apalancan con el mejoramiento del acceso a Internet que las empresas disponen.

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.

La estructura de costos está orientada a ser cada vez más eficiente, para ello se continúa implementando programas de capacitación y entrenamiento, para proporcionar asesoramiento a prospectos y a clientes.

Se continúa con el desarrollo e introducción de nuevas soluciones especialmente orientado a la adopción de nuevas tecnologías como el WEB 2.0 y el marketing online.

5.- ASPECTOS FINANCIEROS

Los socios han realizado los correspondientes aportes para seguir apoyando la operación y se dispone de un patrimonio de \$ 69.795,96, se espera continuar consolidando la operación, desarrollando nuevos productos para el mercado, incrementando las plazas de trabajo y mejorando los ingresos para obtener resultados positivos en los próximos ejercicios.

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

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 mejorar la difusión de las ventajas que se tiene al estar conectado en línea sobre el Internet con sitios web apropiadamente desarrollados y utilizando herramientas informáticas especializadas de acuerdo a la naturaleza de los negocios.

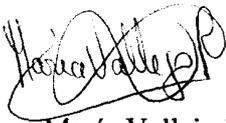
teBUSCO

telemaquea business company

Es necesario contribuir con el desarrollo tecnológico como herramienta para el éxito de los negocios especialmente de las empresas catalogadas como PYMES, para lo cual se debe desarrollar esquemas comerciales en la modalidad de suscripción para disminuir los requerimientos de inversión y poder introducir los productos telemáticos en forma más agresiva.

Se deben realizar más alianzas con proveedores de Internet con la finalidad de potenciar estos servicios complementando con soluciones tecnológicas como: e-learnig, video web, aplicativos en línea (CRM), comercio electrónico entre los más demandados.

Atentamente.



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