



## INFORME GERENCIAL ACTIVIDADES NAHIASOLUCIONES S.A AÑO 2013

RUC: 1792383161001

### Introducción

El presente informe recopilará las actividades realizadas durante el Año 2013, y sus proyecciones para el año 2014.

### Objetivos

Dar a conocer las principales actividades que se realizaron durante el año 2013.  
Conocer las proyecciones de la empresa NAHIASOLUCIONES S.A para el año 2014

### Desarrollo

A continuación se indicarán en formato puntual las principales actividades que se desarrollaron a lo largo del año. Se resumirá por trimestres cada una de las actividades, proyectos ejecutados, proyectos entregados en conformidad, estrategias para el siguiente año, etc.

#### *Trimestre Enero-Febrero-Marzo 2013*

Se analiza el estado del proyecto inicial de la empresa NahiaSoluciones S.A; el cual fue la app desarrollada en las plataformas Android y Iphone. Se decide seguir manteniendo la plataforma y servicio básico indicativo, además de conservar la base y sus servidores de intercambio de datos e información; más ya no cargar la aplicación con promociones y/o novedades al llegar a la conclusión de un mercado inmaduro para este tipo de publicidad digital.

Se decide también que a partir de abril del 2013 en adelante el hosting sea más barato a pesar de poder repercutir en la velocidad de intercambio de información, pero debido a la baja cantidad de usuarios al momento esto no influenciaría ni sería perceptible directamente sobre ellos.



### *Trimestre Abril-Mayo-Junio 2013*

En juntas generales de accionistas y reuniones internas de directivos se decide replantear la estrategia de enfoque hacia la creación de productos y servicios publicitarios y digitales. NahiaSoluciones S.A comienza entonces a desarrollar nuevos productos y servicios digitales.

El primer proyecto se lo realiza con Astricon Consultores; empresa dedicada a manejar ámbitos contables y financieros de empresas. Se desarrolla una página web [www.astriconconsultores.com](http://www.astriconconsultores.com) que es entregada al cliente para su mejor posicionamiento en el mercado quiteño.

Se comienza a analizar y estudiar nuevas tendencias de publicidad inteligente, centrados en especial al reconocimiento facial. Es así que se firma el primer contrato referente a este tipo de sistemas digitales inteligentes con la empresa Humana S.A; se instala el software desarrollado por NahiaSoluciones S.A en una feria realizada en el Hotel Marriot de Quito. El evento es un éxito así como el producto y servicio prestado a Humana.

A la par del desarrollo de sistemas de publicidad inteligentes, NahiaSoluciones S.A empieza a trabajar la idea del desarrollo de apps Android y Iphone para diferentes empresas, instituciones, etc. Se llega a conversar con el Colegio Intisana de Quito, quienes firman un contrato por el desarrollo de un sistema digital integrado para el manejo de información interna y externa del Colegio en una App desarrollada para Android y Iphone.

### *Trimestre Julio-Agosto-Septiembre 2013*

Durante los siguientes meses se desarrolla la aplicación del Colegio Intisana, fase de diseño, desarrollo y pruebas finales antes de entregar al cliente final. A la par surge la oportunidad de trabajar con el Colegio Americano, para quienes también se desarrolla una app de comunicación digital. Proyecto que tiene 3 fases de desarrollo, la primera fase es entregada, con la satisfacción del cliente y NahiaSoluciones S.A espera la respuesta para la siguiente fase del proyecto.

Se ejecutan también otros proyectos de comunicación digital y reconocimiento facial en la Feria del Libro realizada en el Centro de Convenciones del parque bicentenario, servicio prestado a la empresa de publicidad Maruri. Se instalan tótems con el fin de en base a un software digital desarrollado por NahiaSoluciones S.A contar el número de personas que asistieron a la feria. Se sigue estudiando y analizando la posibilidad de mejorar este software para el discernimiento de hombres y mujeres.



*Trimestre Octubre-Noviembre-Diciembre 2013*

NahiaSoluciones S.A, continúa en el desarrollo de las aplicaciones para el Colegio Intisana; y a mediados del trimestre en curso se entrega satisfactoriamente la App en su primera fase completa en las plataformas Android y Iphone. En los primeros meses del año 2014 se terminará de desarrollar la aplicación y se harán las actualizaciones necesarias para la aplicación del Colegio.

Se analiza la estrategia a seguir en el año 2014. La cual se enfocará en el desarrollo de app para comunicación digital y publicidad, desarrolladas en las plataformas Android y Iphone; enfocados a todo tipo de empresas, instituciones, colegios, universidades, etc.

Además de mantener el sistema CityOffers como un producto en espera de maduración del mercado publicitario ecuatoriano.

Seguimiento y mantenimiento de los proyectos ejecutados en total relación con el cliente. Se fortalecen los servicios de post venta.

Se plantean estrategias de ventas y posicionamiento para mantener la empresa estable en el mercado competitivo de la comunicación digital para el año 2014.

Juan Fernando Zapater Vallejo

Representante Legal

CI: 171369977-3