

INFORME DE ACTIVIDADES DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SOLUCIONES TECNOLOGICAS SOLTEFLEX S.A. POR EL AÑO 2009

I

En atención a las disposiciones legales y estatutarias, en mi calidad de Gerente General y representante Legal de la Empresa Soluciones Tecnológicas Solteflex S.A. rindo el siguiente informe de las actividades realizadas desde el 01 de Enero hasta el 31 de Diciembre de 2009 a los Señores Accionistas:

ANTECEDENTES

Durante el año 2009, la Empresa Soluciones Tecnológicas Solteflex S.A. ha demostrado su experiencia en la Automatización de la Cadena de Abastecimiento, desarrollando soluciones personalizadas para la optimización de cada una de las etapas relacionadas con el flujo y la transformación de bienes y productos, desde la Manufactura, Almacenamiento, Logística y Transporte, hasta la Gestión en Campo y servicio Post-Venta.

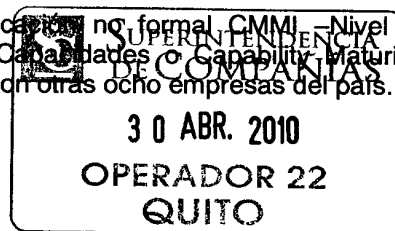
Los servicios que la Empresa ha fortalecido consisten en Consultoría, Software, Hardware especializado de cómputo móvil, impresión e identificación, y laboratorios de soporte y mantenimiento.

ACTIVIDADES REALIZADAS

Cumpliendo con la misión de la Empresa de proporcionar productos y servicios integrales de calidad para cubrir las necesidades y expectativas de los clientes y alineándonos a la Visión de proyectarnos como una Empresa Líder en el país en la generación de soluciones de Automatización para la Cadena de Abastecimiento durante el año 2009 hemos realizado las siguientes actividades:

1. Actividades de formación y capacitación:

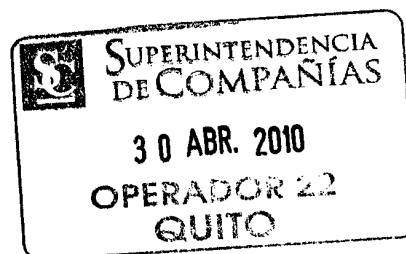
- La Empresa Soluciones Tecnológicas Solteflex S.A. durante el 2009 dio continuidad a los planes de capacitación y desarrollo profesional del personal que se tienen programados anualmente siendo así que en los meses de Noviembre y Diciembre se llevó a cabo una capacitación internacional para uno de los recursos de la empresa en la parte técnica de productos y servicios Intermec y otra capacitación comercial y técnica para todo el personal de la empresa en soluciones mediante el uso de Tecnología por Voz respectivamente.
- La Empresa finalizó el proceso de certificación no formal CMMI - Nivel II (Integración de Modelos de Madurez de Capacidades o Capability Maturity Model Integration), que inició el 2008 junto con otras ocho empresas del país.



- Esta es una certificación a la calidad de los productos software de la Empresa ya que se establecen mejores prácticas, políticas, procesos, control, pruebas para el desarrollo de estos productos, garantizado a los Clientes la calidad.

2. Actividades de crecimiento e innovación:

- Dado el crecimiento sostenido que se ha obtenido; con la visión de mejorar la atención a los Clientes y ampliar nuestro mercado al cual van dirigidos nuestros productos y servicios integrales, la Empresa Soluciones Tecnológicas Solteflex S.A. abrió sus puertas en la ciudad de Guayaquil a partir de Febrero de 2009 en la siguiente dirección: Av. Juan Tanca Marengo y Joaquín Orrantía, Edif. Executive Center (NOBIS), Piso # 2, Of. 212 con personal altamente capacitado en las Áreas: Comercial, Desarrollo de soluciones Software y Centro Autorizado de Soporte.
- Se consolidaron las áreas: Administrativa y de Proyectos a través del ingreso de nuevo personal capacitado y con formación especializada.
- Otra de las actividades relacionadas está el equipamiento tecnológico en Áreas de Desarrollo, Centro Autorizado de Servicios, Contabilidad.
La Empresa dotó a estas áreas antes mencionadas de software especializado para ejecución eficiente de procesos, para pruebas y control de calidad, computadores portátiles y otros implementos hardware para pruebas de aplicativos y demostraciones para clientes.
- Se implementó una nueva plataforma de desarrollo de Software que permita alcanzar la calidad de nuestros productos (modular, interfaz web).
- Se desarrollaron nuevos productos y servicios a través de alianzas estratégicas, pactadas en las mejores condiciones con Partners líderes en líneas de productos como: Soluciones de Voz de Vocollect y productos LXE.
- Se amplió el mercado el 2009 dado a los siguientes aspectos:
 - Apertura de las nuevas oficinas de Guayaquil.
 - Evento Junio 2009 para el lanzamiento de Inveligent en Guayaquil y de nuevos productos y servicios.
 - A nivel nacional se promocionaron los nuevos productos y servicios que ofertamos.



PERSPECTIVAS

Encaminados hacia alcanzar nuestra visión, la estrategia definida para el presente año 2010, es:

- Cambiar de oficinas para la Matriz de Quito en función del crecimiento de personal y necesidades de mejora.
- Posicionar la marca de Inveligent a través de eventos, publicidad, alianzas estratégicas.
- Apertura de oficinas en Lima – Perú para ampliar nuestro mercado.
- Desarrollar Voice Picking un producto de gran aceptación entre los clientes más importantes del país.
- Desarrollar convenios con operadoras celulares y socios estratégicos de productos que complementen nuestras soluciones integrales.
- Fortalecer el área comercial e incrementar ventas en concordancia con tamaño de empresa y productos ya desarrollados.
- Fomentar la investigación de nuevos productos y servicios.

Es claro que para que los esfuerzos rindan fruto, es indispensable la voluntad traducida en trabajo efectivo de todas las partes involucradas en ello.

Tenemos la convicción y absoluta certeza de lograrlo para beneficio de la Empresa y de todos quienes la conformamos.

Los Estados Financieros han sido puestos a conocimiento de los señores accionistas y como pueden observar, nuestras Ventas fueron de US\$ 2.056.583.22, con una Utilidad Bruta de US\$ 154.332.23

Es todo lo que puedo informar en cuanto a las actividades del año 2009.

Atentamente,



Ing. Farzin Ashraghi

GERENTE GENERAL

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS SOLTEFLEX S.A.

