

INFORME DE ACTIVIDADES DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SOLUCIONES TECNOLOGICAS SOLTEFLEX S.A. POR EL AÑO 2012

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. presento el siguiente informe de las actividades realizadas desde el 01 de Enero hasta el 31 de Diciembre de 2012 a los Señores Accionistas:

ANTECEDENTES

Durante el año 2012, 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 2012 hemos realizado las siguientes actividades:

• Actividades de formación y capacitación:

- La Empresa Soluciones Tecnológicas Solteflex S.A. durante el 2012 dio continuidad a los planes de capacitación y desarrollo profesional del personal que se tienen programados anualmente, siendo así que en los meses de Mayo, Junio y Noviembre se llevaron a cabo capacitaciones internacionales sobre productos y servicios que utilizan la tecnología de voz, tanto para personal comercial como para personal técnico de la empresa.
- Internamente en el mes de Octubre también se realizó una jornada de capacitación, que permitió reforzar y actualizar los conocimientos de todo el personal de la empresa, incluyendo al personal nuevo que se incorporó el año 2012 sobre las Normas Internacionales NIFFS.

• **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. ha fortalecido con personal calificado las Áreas de Proyectos y Desarrollo tanto en Quito como en Guayaquil.
- Se ha creado una nueva área especializada en proyectos que usan tecnología de Voz, la misma que se encarga del estudio, desarrollo, implementación y soporte de estos proyectos que la empresa durante el 2012 ha captado en el mercado.
- 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 desarrollaron nuevos productos y servicios a través de alianzas estratégicas, pactadas en las mejores condiciones con Partners líderes en líneas de productos como: Motorola y Honeywell que proveen dispositivos móviles de gama baja, media y alta para diferentes líneas de negocio; Zebra que provee soluciones de impresión y consumibles; Microscan que provee soluciones de lectura a través de escáneres para diferentes líneas de negocio.
- Se amplió el mercado el 2012 y también se fortaleció la marca de la empresa. A nivel nacional se promocionaron los nuevos productos y servicios que ofertamos a través de las siguientes estrategias:
 - La realización de un evento en el mes de Diciembre en las ciudades de Quito y Guayaquil.
 - La ejecución de publicidad dirigida y masiva que ha permitido captar nuevos clientes y en otros casos lograr la fidelidad de los clientes actuales, entre este tipo de publicidad se tuvo: material impreso en medios de comunicación como Computer World, mailings masivos, volantes de feria, entre otros.
 - El rediseño de la página Web corporativa: www.inveligent.com que contiene la información de todos los productos y servicios de la empresa, clientes a los que atendemos, información de partners con los que trabajamos, material e información adicional sobre productos y servicios, y un chat que permite que el cliente contacte inmediatamente con un ejecutivo de la empresa que le pueda dar mayor información.

PERSPECTIVAS

Encaminados hacia alcanzar nuestra visión, la estrategia definida para el presente año 2013, es:

- Posicionar la marca de Inveligent a través de eventos, publicidad, alianzas estratégicas.
- 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 las 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.

Es todo lo que puedo informar en cuanto a las actividades del año 2012.

Atentamente



Ing. Farzín Ashraghi

GERENTE GENERAL

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS SOLTEFLEX S.A.