

INFORME DE ACTIVIDADES DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SOLUCIONES TECNOLOGICAS SOLTEFLEX S.A. POR EL AÑO 2013

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 2013 a los Señores Accionistas:

ANTECEDENTES

Durante el año 2013, 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 2013 hemos realizado las siguientes actividades:

Actividades de formación y capacitación

Actividades de crecimiento e innovación

Se ha creado una nueva área especializada en proyectos que usan tecnología de Voz.

Otra de las actividades relacionadas está el equipamiento tecnológico en Áreas de Desarrollo, Centro Autorizado de Servicios, Contabilidad.

Se desarrollaron nuevos productos y servicios a través de alianzas estratégicas.

Se amplió el mercado el 2013 y también se fortaleció la marca de la empresa.

La realización de siete eventos dirigidos en los meses de Abril, Junio, Septiembre, Octubre, Noviembre en las ciudades de Quito y Guayaquil:

PERSPECTIVAS

Encaminados hacia alcanzar nuestra visión, la estrategia definida para el presente año 2014, 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.
- Fortalecer el área comercial e incrementar las ventas en concordancia con tamaño de empresa y productos ya desarrollados.

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 2013.

Atentamente,



Ing. Farzín Ashraghi

GERENTE GENERAL

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS SOLTEFLEX S.A.