

INFORME DE ACTIVIDADES DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SOLUCIONES TECNOLÓGICAS SOLTEFLEX S.A. POR EL AÑO 2014

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 2014 a los Señores Accionistas:

ANTECEDENTES

Durante el año 2014, 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 2014 hemos realizado las siguientes actividades:

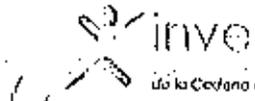
• Actividades de formación y capacitación:

La Empresa Soluciones Tecnológicas Solteflex S.A. durante el año 2014 dio continuidad a los planes de capacitación y desarrollo profesional del personal que se tienen programados anualmente:

Para el Área Técnica, en el mes de Agosto se cumplió con una certificación Internacional sobre el soporte técnico para equipos Zebra en Bogotá; para los meses de Octubre y Noviembre se llevaron a cabo capacitaciones técnicas para equipos de cómputo móvil y redes respectivamente.

En el Área de Desarrollo se realizaron capacitaciones al personal sobre plataforma Android y BD en los meses de Mayo y Agosto respectivamente a través de consultores externos. También se cumplió con talleres internos en el mes de Noviembre sobre SQL Server.

En el Área de Ventas el personal se ha ido durante el año capacitando vía online sobre los diferentes productos y servicios de los diferentes fabricantes de equipos que representamos.



de la Cadena de Abastecimiento

www.inveqnt.com info@inveqnt.com 1700-INVEIGENT
Quito: Av. Ordoñez E11-75 y Av. Coruña, Edif. Altra, Piso 3. Of.
306, PBX: (593-2) 3626121
Guayaquil: Av. Joaquín Girón y Av. Juan Icaza Marangó,
Edif. Ejecutivo Confor (NOBIS), Piso 2, Of. 212, PBX: (593-4) 2158005

Evento	Tema Central
Evento dirigido a empresas que realizan ventas y gestión en campo (Quito).	Soluciones para la Gestión en campo
Evento dirigido a empresas que realizan ventas y gestión en campo (Quito).	Soluciones para la Gestión en campo
Evento Honeywell (Quito y Guayaquil).	WOW Experience! Cadenas de Abastecimiento Centradas en el Cliente
Evento Honeywell (Manta). Orientada a la Manufactura.	WOW Experience! Cadenas de Abastecimiento Centradas en el Cliente
LogistiQuito - Comunidad Logística	Reunión de lanzamiento de la comunidad (Octubre).

- 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.inveqnt.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.

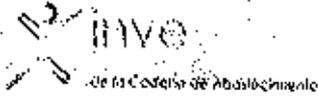
PERSPECTIVAS

Encaminados hacia alcanzar nuestra visión, la estrategia definida para el presente año 2015, es:

- Posicionar la marca de Inveqnt a través de eventos, publicidad, alianzas estratégicas.
- Desarrollar Voice Picking un producto de gran aceptación entre los clientes más importantes del país.
- Desarrollar soluciones para puntos de venta apoyados de equipos NCR que está teniendo acogida entre los clientes más importantes del país.
- Desarrollar nuevos productos empaquetados como: AFV SAAS, WMS SAAS, Préstamo de Herramientas, Control de Activos, para poder captar el mercado de empresas medianas.
- Profundizar el dominio de la plataforma Android para el desarrollo de nuevos productos.
- Continuar con el desarrollo de una plataforma de productos para Geomarketing.

• **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 usen tecnología de Voz, la misma que se encarga del estudio, desarrollo, implementación y soporte de estos proyectos que la empresa durante el 2014 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; NCR (líderes mundiales en la venta de equipos POS); también a nivel local se logró una alianza estratégica con la Empresa Práctis que provee software especializado para puntos de venta de tal manera que podamos completar nuestra solución de Retail que se tiene planificada para el año 2015.
- Entre los nuevos productos desarrollados cabe mencionar el Sistema WMS bajo modalidad SaaS.
- Se abrió el mercado en la ciudad de Manta, Invellgent ha visitado varias empresas del Sector Pesquero para promoción y venta de sus productos y servicios orientados a la manufactura.
- Se creó la Comunidad LogistiQuito, se trata de un espacio de generación de conocimientos, experiencias y trabajo de un grupo de personas de alto nivel en áreas de logística de grandes empresas del país. Esta comunidad tiene la proyección de crecer en participación en Quito y cumplir metas y objetivos comunes.
- Se amplió el mercado el 2014, 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 siete eventos dirigidos en los meses de Marzo y Octubre en las ciudades de Quito, Guayaquil y Manta.



www.invoigant.com | info@invoigant.com | 1700-INVEIGENT
Quitar: Av. Orellana 811-75 y Av. Coruña, Edif. Atiba, Piso 3, OI,
306, PBX: (593-2) 3826121
Guayaquil: Av. Joaquín Orrantía y Av. Juan García Moreno,
Edif. Ejecutivo Conlar (NOBIS), Piso 2, OI, 212, PBX: (593-4) 2158005

- 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 relevantes a nuestra actividad.

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 2014.

Atentamente,

Ing. Farzin Ashraghi

GERENTE GENERAL

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS SOLTEFLEX S.A.