

INFORME DE ACTIVIDADES DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SOLUCIONES TECNOLOGICAS SOLTEFLEX S.A. POR EL AÑO 2016

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 2016 a los Señores Accionistas:

ANTECEDENTES

Durante el año 2016, 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, soluciones de voz, equipos para puntos de venta 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 2016 hemos realizado las siguientes actividades:

- **Actividades de formación y capacitación:**

- La Empresa Soluciones Tecnológicas Solteflex S.A. durante el 2016 dio continuidad a los planes de capacitación y desarrollo profesional del personal que se tienen programados anualmente. A continuación un detalle de las capacitaciones realizadas:

Fecha	Nombre del Curso	Tipo	Asistentes
Abr/2016	Winning Complex Sales	Interna	Departamento Comercial
Feb / Mar / Abr / Junio/ Sept / Oct / Nov / 17	Webbinars varios temas (nuevos modelos de equipos Honeywell y Zebra)	Externa	Departamento Comercial
Jun-Jul/17	Capacitación Técnica en Centro Técnico de Honeywell en Brasil	Externa	Departamento Técnico
09/Nov/17	Entrenamiento Honeywell Quito	Externa	Departamento Técnico
10/Nov/17	Entrenamiento Honeywell Guayaquil	Externa	Departamento Técnico
Ago-Nov/17	Capacitación SSO	Externa	Delegado Comité SSO
Todo el año	Varios cursos	Interna	Todo Inveligent

• **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 desarrollaron nuevos productos y servicios a través de alianzas estratégicas, pactadas en las mejores condiciones con Partners líderes en líneas de productos como: Motorola, Honeywell y NCR que proveen dispositivos móviles de gama baja, media y alta para diferentes líneas de negocio; Zebra que provee soluciones de impresión y consumibles y NCR que ofrecen soluciones para puntos de venta, de esta manera se pretende incursionar en el sector de Retail.

Entre los nuevos productos desarrollados cabe mencionar:

- El Sistema MMS para la gestión de Manufactura que permite la automatización de las líneas de producción y materia prima, el sistema puede integrarse con dispositivos periféricos como balanzas, termómetros y otros.
- El Sistema TMS para la gestión del Transporte que permite la planificación de la ruta y carga de camiones de los clientes.
- La solución de Proyección de la Demanda incorpora herramientas sofisticadas de análisis de información, como resultado, se puede gestionar proyecciones con mayor precisión y rapidez, facilitando la toma de decisiones de forma efectiva.
- Soluciones de GeoInformación.
- Se amplió el mercado el 2016 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 las ciudades de Quito y Guayaquil:

Evento	Tema Central
Feria Expologística Guayaquil -25 y 26 /05/16	Stand con muestras de soluciones y equipos de Inveligent y evento educativo. Hotel Sheraton Guayaquil
Evento Quito -26/10/16	Organizaciones exponenciales (dirigido a clientes actuales y potenciales de Quito y Sierra en general)
Evento Guayaquil- 27/10/16	Organizaciones exponenciales (dirigido a clientes actuales y potenciales de Guayaquil y Costa en general)
Evento Quito -22/11/16	Caso de éxito Inveligent (se expuso sobre la empresa en la comunidad LeanQuito, en un foro de 60 personas)
Presentación UDLA Quito -30/11/13	9 Tendencias y TMS –Presentación UDLA (estudiantes 9no semestre Facultad Ingeniería Industrial)
Presentación UDLA Quito 14/12/16	WMS y Demo –Presentación UDLA (estudiantes 9no semestre Facultad Ingeniería Industrial)
LogistiQuito -25/05/16	Supply Chain Management Systems; Cifras de Logística en la Comunidad LogistiQuito (45 personas)

- 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.

PERSPECTIVAS

Encaminados hacia alcanzar nuestra visión, la estrategia definida para el presente año 2017, es:

- Posicionar la marca de Inveligent a través de eventos, publicidad, alianzas estratégicas.
- Desarrollar nuevos productos empaquetados como: AFV SAAS, WMS SAAS, Préstamo de Herramientas, Control de Activos, para poder captar el mercado de empresas medianas.
- Posicionar los nuevos productos de software como son: Planificación de la Demanda, TMS, GIS en clientes actuales y nuevos.
- Profundizar el dominio de la plataforma Android para el desarrollo de nuevos productos.
- 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 2017

Atentamente,



Ing. Farzin Ashraghi

GERENTE GENERAL

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS SOLTEFLEX S.A.