

## INFORME DE ACTIVIDADES DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SOLUCIONES TECNOLOGICAS SOLTEFLEX S.A. POR EL AÑO 2017

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., de Nombre Comercial INVELIGENT, presento el siguiente informe de las actividades realizadas desde el 01 de Enero hasta el 31 de Diciembre de 2017 a los Señores Accionistas:

### ANTECEDENTES

Durante el año 2017, 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, Retail, hasta la Gestión en Campo y Servicio Postventa.

Los servicios que la empresa ha fortalecido consisten en: consultoría, desarrollo software personalizado, venta de hardware especializado de cómputo móvil, impresión e identificación, soluciones de voz, equipos para puntos de venta y servicio técnico en laboratorios de soporte y mantenimiento certificados para equipos.

### 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 2017 hemos realizado las siguientes actividades:

- **Actividades de formación y capacitación:**

- La empresa Soluciones Tecnológicas Solteflex S.A. durante el 2017 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
- Febrero /17, - Marzo /17, - Abril /17, - Mayo /17, - Octubre /17, - Noviembre /17	Webbinars varios temas (nuevos modelos de equipos, productos y servicios Honeywell, Zebra y NCR)	Externa	Departamento Comercial y Técnico
- Julio /17 - Noviembre /17	Winning Complex Sales	Interna	Departamento Comercial
- Junio /17	Capacitación Técnica en Centro Técnico de Honeywell en México	Externa	Departamento Técnico
- Septiembre /17 - Octubre /17	Capacitaciones de SSO -Seguridad Ocupacional y Salud en el Trabajo (4 capacitaciones: Alcoholismo, Enfermedades Ocupacionales, Salud Sexual y Reproductiva)	Externa	Todo Inveligent

- Todo el año	Varios cursos de crecimiento personal	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, 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 que incluye equipos y software especializado, 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 en modalidad SaaS y en plataformas Android
  - ✓ 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 2017 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 eventos dirigidos, participación en eventos en calidad de invitados o sponsors, recorridos en implementaciones con clientes en las ciudades de Quito y Guayaquil:

Actividad	Detalle
Evento para clientes enfocado en soluciones NCR, Marzo /17	Evento en Quito para clientes potenciales en los que aplican soluciones de Retail de NCR
Recorrido a implementaciones de WMS en Quito, Marzo/17	Visita con integrantes de la comunidad "LogistiQuito" y varios clientes potenciales a implementaciones exitosas de software WMS de Inveligent en Quito, tal es el caso de: TVentas y PACO
Recorrido a implementaciones de WMS en Guayaquil	Visita con integrantes de la comunidad "LogistiQuito" y varios clientes potenciales a implementaciones exitosas de software WMS de Inveligent en Guayaquil, tal es el caso de: LHenríquez
Feria Expologística Quito, Octubre 2017	Stand con muestras de soluciones y equipos de Inveligent y evento educativo. Hotel Hilton Colón en Quito
LogistiQuito: recorrido y charla a empresa	Se logró dos días de recorrido y charla para alrededor de 35 personas miembros de la comunidad "LogistiQuito" en la empresa Provefarma – Fybeca para conocer su nuevo Centro de Distribución

	completamente automatizado, esto fue gracias a las buenas relaciones comerciales que tiene Inveligent con Provefarma - Fybeka
Presentación UDLA Quito, Octubre /17	Inveligent presenta el tema: "VIDAS SOSTENIBLES Y LA REVOLUCION INDUSTRIAL 4.0" a un foro de estudiantes de la UDLA, en las Jornadas de la Facultad de Ingeniería y Ciencias Agropecuarias 2017
LogistiQuito -25/05/16	Supply Chain Magement 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: mailings masivos, volantes de feria, y una nueva estrategia de posicionamiento para la empresa a través del desarrollo de dos videos de casos de éxito de implementaciones de software de la empresa Multiservicios Juan De La Cruz y PICA Plásticos Industriales, difundidos a través de redes sociales como: Facebook, Twitter, LinkendIn, Youtube y también directamente a clientes vía email y visitas personalizadas.
- ✓ El desarrollo de una nueva página web de Inveligent (en proceso), que abarque todos los nuevos productos y servicios que ofrecemos, catálogo de marcas, material educativo descargable, casos de éxito; que esté enfocada al mercado objetivo de la empresa y que nos permita posicionar la marca y generar ventas.
- ✓ El año pasado también se dedicó el tiempo necesario a cuidar los aspectos relacionados con el bienestar de nuestros colaboradores, a través de la designación de un nuevo Comité Interno de Seguridad y Salud Ocupacional SCO que desarrolló varias estrategias como: capacitaciones, charlas, inspección de herramientas y materiales, puestos de trabajo, exámenes ocupacionales, generación de procedimientos y documentación.

## PERSPECTIVAS

Encaminados a alcanzar nuestra visión, la estrategia definida para el presente año 2018, es:

- Posicionar la marca de Inveligent a través de la participación en ferias, generación de eventos, generación de publicidad dirigida, creación de nuevos videos de casos de éxito de implementaciones, lanzamiento de la nueva página web de Inveligent, participación en la Comunidad Educativa y Cámaras de Comercio o afines.
- Fortalecer y crear alianzas estratégicas en todo nivel que permitan mejorar procesos, ventas, posicionamiento de marca a nivel nacional e internacional.
- 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, MMS, TMS, GIS en clientes actuales y nuevos.
- Profundizar el dominio de la plataforma Android para el desarrollo de nuevos productos como MMS en la plataforma Android.
- Fortalecer el área comercial y técnica e incrementar las ventas de acuerdo con el tamaño de empresa y productos ya desarrollados.
- Fomentar la investigación de nuevos productos y servicios relevantes a nuestra actividad.
- Registrar la marca de nuestros productos y servicios en el IEPI.
- Registrar la Propiedad Intelectual sobre nuestro software: MMS, TMS, AFV en el IEPI

- Renovar el uso de la marca INVELIGENT en el IEPI.

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. Farzín Ashraghi**  
**GERENTE GENERAL**  
**SOLUCIONES TECNOLÓGICAS SOLTEFLEX S.A.**