

Guayaquil, 15 de marzo del 2015

Señores
SOCIOS - ACCIONISTAS
MOTORULICH S.A.
Ciudad.-

INFORME DE GERENCIA – PERIODO 2014

De mi consideración:

Reciban un cordial saludo de quien suscribe. El presente documento tiene como objeto informar a ustedes a cerca de las **ACTIVIDADES Y GESTIÓN DEL AÑO 2014**, entre las cuales a continuación destaco:

ÁREA ADMINISTRATIVA

- Implementación y manejo de sistema contable contifico al 100% capacidad.
- Generación y manejo de Informes de flujo de efectivo y estados financieros in house.
- Implementación de sistemas y aplicaciones tecnológicas para un mejor manejo de la información: Uso de *Base Camp* y aplicaciones en *Google*, *Streak CRM*.
- Optimización de recursos mediante una mejor calificación y selección de proveedores de importación.
- Optimización de recursos y costos operativos al introducir ventas por medio del Incoterms CFR
- Reducción de costos operativos con trasladó a nueva oficina.
- Creación de la Metodología UCM
- Creación de OKR con metas trimestrales.

DEPARTAMENTO TÉCNICO

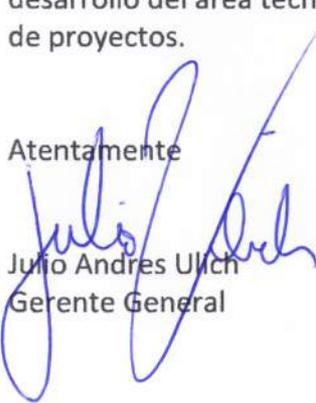
- Desarrollo de metodologías M3 para fabricación de equipos.
- Estandarización de equipos y líneas.
- Ejecución de proyectos mediante sistema Basecamp, proveedor y clientes.
- Elaboración de Planes de servicio.
- Venta de Planes de servicio técnico que significaron el comienzo de un ingreso fijo mensual.
- Desarrollo de listas de repuestos por máquinas con precios PVP para su fácil venta.
- Desarrollo de RQF para cotizaciones
- Implementación de herramientas como autocad
- implantación de máquinas en layouts y diseños
- Implementación de diseño de líneas
- Creacion de estudio de capacidades y programacion de produccion segun requerimiento kg/h para dimensionar la capacidad de equipos y tiempos de cumplimientos del programa.
- Capacitación en Siemens y mejor entendimiento y manejo en PLC y pantallas touch
- Instalación de equipos con éxito y máquinas funcionando en clientes como Lifeproducts, Sherwin Williams, Sika, Basesur, La Oriental, Operfel.

DEPARTAMENTO COMERCIAL

- La empresa cuenta con máquinas funcionando que sirven como proyectos paralelos para múltiples industrias, siendo estos clientes una importante referencia comercial.
- Creación de bases de clientes potenciales
- Manejo de clientes por medio de CRM
- Nueva imagen comercial, presentación de la empresa.

No me queda mas que darles las gracias, por la confianza y su apoyo. Seguiremos implementando nuestra estrategia de crecimiento y nos enfocaremos en fortalecer más nuestras relaciones con los clientes, el desarrollo de nuevos servicios, desarrollo del área técnica y comercial que se involucre en la captaciones y desarrollo de proyectos.

Atentamente


Julio Andres Ulrich
Gerente General