



INFORME DE GERENCIA AÑO 2011

En mi calidad de Gerente General y Representante Legal de **RACKS DEL PACIFICO RAPAC CIA, LTDA.**, pongo en conocimiento de los socios el informe de actividades y resultados de la empresa, correspondiente al año 2011.

Durante el primer semestre del año 2011 la proyección estimada de ventas se mantuvo estable y cumpliendo con las expectativas y pronósticos para este año, en el mes de junio, donde empezamos nuestra mayor cantidad de ventas, se separa de la compañía al vendedor principal, Racks tuvo caídas como era de esperarse en sus ventas, ya que como es conocimiento de los socios se perdió en su mayoría la cartera de clientes a cargo de este vendedor. A pesar de la baja de ventas no se pudo reducir gastos ya que en su mayoría están relacionados con el giro de la empresa y las herramientas para ventas. Gracias a las estrategias creadas para incrementar el desarrollo de sistemas de almacenaje SISTEMA DRIBVE IN, RACKS FLUJO DINAMICO Y PISO METALICO y creación de una nueva cartera de clientes, se logró que en el mes de octubre ventas que logran nivelar los ingresos con los gastos de los meses anteriores. En los dos últimos meses nuevamente decaen las ventas por lo que cierra el año con una pérdida menor de \$10.438,51.

El arriendo de oficinas en el sector norte no tuvo el beneficio esperado en el último semestre del año y por lo tanto se desestimó, cambiando al sector industrial la administración; y de esta manera organizar y estructurar la parte operativa y administrativa con el fin de establecer un control en todos los procesos.

Se proyecta para el próximo año:

- La consolidación de todos los proyectos en estudio, generado por la nueva cartera de clientes y que de esta manera podamos contar con la recuperación económica de la compañía.
- En infraestructura, mantenimiento y arreglos en la planta industrial con el fin de que estas innovaciones permitan mejorar la calidad de nuestros productos y un mayor posicionamiento en el mercado, aumentando así sus ventas.

Como Gerente General de Racks del Pacífico, veo a una empresa con buenas proyecciones de crecimiento que lamentablemente no han resultado como se esperaba debido a estrategias en sus ventas no acertadas. Para el próximo año se estiman inversiones y gastos fuertes que ayudarán a la empresa a tomar mayor porcentaje dentro del mercado y por ende el incremento de sus ingresos.

Atentamente,

Ma. Fernanda Moreno M.
GERENTE GENERAL 2011