

2010-05-17 Machachi

Estimados accionistas:

Procedo a dar lectura al informe de gerencia por el periodo 2.009

El año se inicia con el inicio de la crisis internacional, inicialmente parece no afectarnos, pero paulatinamente fue pasando el tiempo y nos fuimos dando cuenta que nuestros clientes reducían sus pedidos y en especial los pedidos de cortes caros como el Carreé.

Los cortes baratos, en cambio se han incrementado las ventas y como pueden ver en el inventario los stocks en cortes caros se han incrementado cuando el problema generalmente era el quedarse con cortes baratos.

El balance de este año arroja una utilidad pequeña, que nos sirve para reducir valores de pérdidas anteriores la utilidad es de \$ 4.859,03

Otro gran y grave problema que hemos afrontado este año es el de cuentas por cobrar, lamentablemente se ha generalizado la "costumbre" de pagar tarde por parte de nuestros proveedores, algo que normalmente no tiene explicación alguna pues ellos (restaurantes) cobran al contado o a tarjeta de crédito que es efectivo a los 8 días. El promedio de cuentas por cobrar nuestro es de alrededor de 45 días.

Para esto, hemos implementado una política de elevación del valor en factura de un 25% y si es cancelado dentro del plazo máximo de 30 días, ese valor se reduce como descuento por pronto pago, esto generó reacciones diversas, unos pocos dejaron de comprar y la mayoría aceptó el procedimiento aunque molestos.

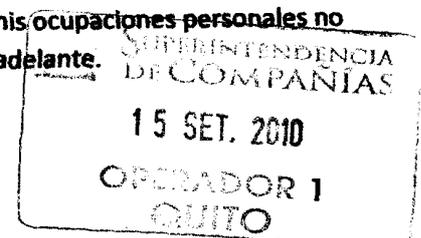
En el otro lado, el de los proveedores, lamentablemente hemos encontrado también muchos problemas, la fidelidad es utopía el dinero es lo que cuenta y se van con el mejor postor, hay que recalcar que Rodrigo Barahona, José María Uribe, Carlos Espinosa, Héctor Espinosa y Mauricio Vascones han sido personas que puedo decir han mantenido casi intacta su fidelidad y su compromiso con nosotros.

Parte de esta infidelidad, habrá sido el que no se los pague puntualmente pero con esa dificultad en los cobros difícil era el pagar puntualmente como era nuestra parte del compromiso.

En este 2010, Corcarne está pasando por un momento de grave crisis al haber reducido las ventas drásticamente, sus proveedores han tenido dificultades para cumplir por razones climáticas y sus compradores como había manifestado anteriormente han reducido sus compras.

Creo que ha llegado la hora de evaluar profundamente la situación de la empresa y tomar decisiones drásticas de cambio o liquidación de la misma.

La primera acción de cambio que se da es que aprovechando, la oportunidad presento mi renuncia con carácter de irrevocable al cargo de gerente general de la misma, mis ocupaciones personales no me permiten dedicarle el tiempo necesario a la empresa para sacarla adelante.



Sugiero la apertura de capital, o incremento del mismo, la venta de la empresa o la liquidación de la misma, esta ultima la menos deseada pero anotada como posibilidad también.

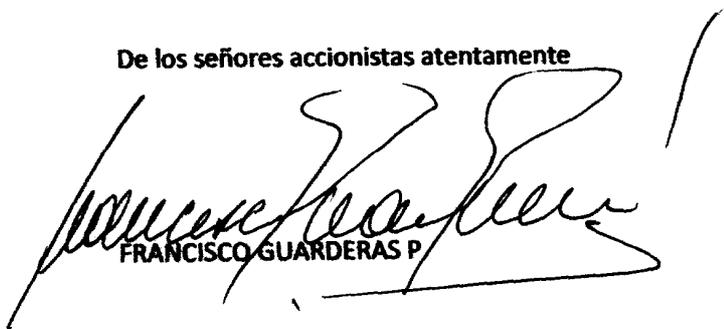
Acciones emprendidas y que están en camino de desarrollarlas, es la posibilidad de compra por parte de gente relacionada a Supermaxi de la empresa, o tratar de que ellos se unan y aporten a la misma con capital e incremento de acciones

Hay que analizar también el cumplir con un ofrecimiento que se hizo a los proveedores de que en el momento necesario se abrirá la posibilidad de que ingresen como accionistas de la misma y así reestructurar la empresa y seguir adelante.

El cambio de gerente es imperioso y será absolutamente beneficioso para la empresa.

La apertura a otros mercados de carne de menos calidad o exigencia también hay que analizarla y creo que es necesaria pues con los animales de nuestra crianza hemos generado un mercado elitista y reducido de fácil debilitamiento por cuestiones de precio.

De los señores accionistas atentamente



FRANCISCO GUARDERAS P

