

INFORME DE GERENCIA AÑO 2.007

Como Gerente General de Corcarne SA procedo a informar a la Asamblea General de Los resultados obtenidos en el año 2.007.

El año 2.007 para la empresa comenzó fijándose una meta de ventas de \$90.000 Dólares y estuvo a punto de lograrla, lamentablemente para finales de Octubre, y los Meses de Noviembre y Diciembre, la oferta de producto o materia prima bajo Ostensiblemente lo que genero que no se cumpla las metas establecidas en ventas. A Pesar de ello, obtuvimos alrededor de \$88.000 de ventas brutas.

En el campo de servicios, luego de un análisis de mercado hecho con nuestros Clientes para saber como es vista por ellos nuestra relación comercial, me place Indicarles lo siguiente:

Análisis hoja adjunta.

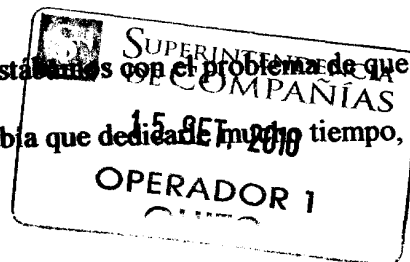
En el campo técnico, tuvimos el acierto de contratar un ingeniero del IASA, su Nombre Javier Palacios y hemos empezado a desarrollar el departamento técnico de la Empresa

Y ya brindamos un cierto grado de conocimientos a los integrados, así como ayuda en Los pesajes, resolución de problemas individuales y se ha iniciado el desarrollo del Programa para utilizar la información proporcionada para poder planificar el Crecimiento de la oferta de producto terminado.

La contratación del técnico era imperiosa pues estábamos con el problema de que no

Había una persona encargada de ese campo y había que dedicarle mucho tiempo, por

Lo importante que es



Nos encontramos actualmente pasando por un mal momento y este durara hasta Mediados del 2.008 pues las disponibilidades de materia prima son escasas lo cual nos

Lleva a limitar la expansión del mercado; esto también nos afecta en el punto de Equilibrio pues estamos preparados para producir mas y no tenemos el producto, y los Costos se han incrementado pues hay el sueldo del técnico y el del gerente que a los 5 Años se ha puesto un sueldo de \$200 al mes.

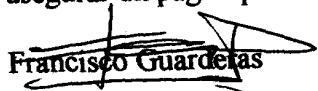
Los resultados económicos, no son tan halagadores como se desea, pero Lamentablemente, el principal inconveniente que se tiene es la limitación en materia Prima, esperando subsanar este problema a partir de Junio 2.008 y poder así reducir Los costos fijos que la empresa tiene.

Están en carpeta, nuevos integrados que hay que ir poco a poco analizando la conveniencia de que entren en el sistema, con ellos nada se ha hablado acerca de que lleguen a ser socios a futuro, eso habrá que ver con el desarrollo y el interés que le pongan a su proyecto.

Para el 2.008 hemos establecido una meta de ventas con un incremento del 35%, un proceso de 41.000 kilos en pie que nos da alrededor de 105 animales mes, meta de desposte que parece no se la podrá cumplir sino a partir de mediados de año.

Es imprescindible que pongamos nuestro mayor esfuerzo en apresurar el trabajo del Departamento Técnico para asegurar la consecución de la materia prima requerida Por nuestros estándares de calidad .

En lo que es cuentas por cobrar se ha mantenido el tiempo de cobro y se ha mejorado cartera, pero hay que implementar a la brevedad posible, diferentes maneras de asegurar un pago oportuno por parte de nuestros clientes.


Francisco Guarderas

