

INFORME GERENCIA GENERAL PARA LA JUNTA DE SOCIOS LINDAFLOR CIA. LTDA PERÍODO 2006

1.- Antecedentes

La Administración ha realizado grandes esfuerzos para poder seguir adelante en este período, que ha sido muy duro en el sector floricultor debido a muchas circunstancias conocidas en el medio. Además, hay que añadir el hecho de que en éste período se realizaron importantes inversiones que se mencionaran más adelante.

2.- Actividades

Cambio de invernaderos mixtos a metálicos.-En este período la empresa ha hecho un cambio de 1.5 hectáreas de invernaderos metálicos, como también se ha realizado el cambio de plástico en invernaderos en una extensión de 5000 mts. (cuadrados). El cambio realizado en Lindaflor 2 es de 7341 mts. (cuadrados) en el invernadero # 6; y 4872 mts. (cuadrados) en el invernadero # 7.

Se realizaron cambios de plásticos en los invernaderos # 9-17-19-20 y 21 en Lindaflor 1. Se arreglaron los equipos de cuartos fríos con el cambio de dos compresores, colocación de sifones en tuberías de gas, arreglo de todo el sistema eléctrico, etc. Todo esto con la finalidad de estar bien preparados para el siguiente Valentín del año 2007.

Como la empresa esta encaminada a la producción de variedades exclusivamente para Rusia se ha creído conveniente tener los mejores elementos para una mejor comercialización y para ello se ha contratado a una colaboradora de nacionalidad rusa que habla perfectamente el idioma inglés y español y su idioma nativo, al momento se encuentra laborando en el departamento de comercialización esperando que a futuro obtengamos el resultado esperado.

Cambio de variedades.- El pasado Valentín se erradicaron 67.088 plantas y se sustituyeron con variedades para el mercado ruso, aclarando que los cortos irían a los EEUU y los largos al mercado ruso, teniendo mucho cuidado en escoger las variedades que se comercializan para los dos mercados. Estas variedades son: Wow, Latin Lady, Bella Vita, Carrousel, Duett, Cool Water, Anastasia. Todas estas variedades en la cantidad de 38.650 plantas que se cambiaron en Lindaflor 2.

Cayambe Vía a Tabacundo Km. 1 1/2 Sector Siglal Bajo

Direct Sales Phones: 593-2-792127

Phones: 593-2-2362955, 2362956, 2362957, 2792126, 2792129

Mobile: 593-9-9447279

Fax: 593-2-2362958

E-mail: info@lindaflorecuador.com

Msn: lindaflor_ecuador@hotmail.com



En Lindaflor 1 se cambió la cantidad de 105.393 plantas de las siguientes variedades: Sexy red, Movistar, Amelia, Cherry brandy, Friend Ship, Tabasco, Blush, Malibu, Carrusel, Vendela, Valentina, Hig Society, Alejandra, Iguana.

Se procedió a preparar el suelo en 2,5 hectáreas en Lindaflor 2; subsolando, arando y rastrando para proceder a la siembra y producción de 240.000 (bushes) para renovación de variedades tanto de Lindaflor 1 como Lindaflor 2. Para continuar con este proceso se contrató a la compañía NITZAN para lo concerniente al equipo de riego. Con este cambio estaríamos llegando casi a un ciento por ciento en el cambio de variedades para el mercado Ruso, que es nuestro objetivo.

El punto más importante dentro de las actividades de la compañía se lo considera el pago total de la deuda al Lcdo. Gonzalo Tinajero y al Sr. Bruce Lee, lo que nos ha permitido el levantamiento de la hipoteca de Lindaflor I y faltándonos una pequeña diferencia de USD. 10.000 al Sr. Lee para proceder con el levantamiento de la hipoteca de Lindaflor II. En el caso de Lindaflor I ha servido para entregar en garantía a Produbanco para la concesión de un crédito otorgado a Lindaflor por la cantidad de 100.000 dólares, más un Sobregiro Contratado de USD. 50.000 mensuales.

Debido a la necesidad de renovar una parte del parque automotor se procedió al cambio de una camioneta Chevrolet que presto servicios durante 5 años y que había la necesidad de un cambio por un vehículo de la misma capacidad (nueva).

Se ha cancelado valores por regalías pendientes a: El Plantador, Rosen Tantaw y E.G.Hills. Valores que estaban pendientes y por la falta de liquidez no se podían cancelar y que a la postre nos estaba trayendo consecuencias negativas para la empresa. También se procedió a cumplir con obligaciones retrazadas a proveedores.

Un beneficio positivo para los trabajadores de la finca fue otorgar una tarjeta de crédito en los supermercados AKI. También hay que mencionar que se mejoró el servicio odontológico. Estos beneficios adicionales, se ha visto que los trabajadores lo han tomado en forma muy positiva.

En vista de que los monitores que manejaba cada personal administrativo estaban completamente obsoletos y que tenían una escasa visibilidad, se procedió al cambio de los mismos por pantallas planas con una visibilidad excelente que permite el trabajo adecuado de todos los funcionarios.

Cayambe Vía a Tabacundo Km. 1 1/2 Sector Sigsal Bajo

Direct Sales Phones: 593-2-792127

Phones: 593-2-2362955, 2362956, 2362957, 2792126, 2792129

Mobile: 593-9-9447279

Fax: 593-2-2362958

E-mail: info@lindaflorecuador.com

Msn: lindaflor_ecuador@hotmail.com

Se logró implementar controles adecuados en el manejo de caja chica en lo que se refiere a la venta de flor nacional. Específicamente en Lindaflor 2.

3.- Razones Financieras

- 3.1.- Liquidez: 0,71
- 3.2.- Rendimiento sobre la inversión: 0,57%
- 3.3.- Endeudamiento: 60,76%.
- 3.4.- Costo de Producción: 75,27%
- 3.5.- Gastos Administrativos: 14,10%
- 3.5.- Gastos de Ventas: 4,54%
- 3.6.- Gastos Financieros: 6,09%

Para diciembre del 2006 las ventas han disminuido en un 7,9% debido al cambio de variedades, por otro lado el endeudamiento tiende al alza, sobre todo por los retrasos en pagos tanto a proveedores como obtentores, generados por la nuevas inversiones. Mientras que la utilidad ha tenido una disminución notable y con tendencia a la baja, de igual manera la liquidez tiende a la baja, debido al alto incremento de sus deudas a largo plazo y la falta de financiamiento por parte de las instituciones financieras, por lo cual se ha tenido que incurrir en deudas con terceros.

El margen operativo es del (0,2%) al igual que el margen neto es del (-11,4%) ha disminuido notablemente, debido a los costos incurridos por los préstamos a terceros y pagos retrasados.

Del 2005 al 2006 al empresa ha incrementado en sus deudas sobre todo en cuentas por pagar proveedores, accionistas, gastos e impuestos y deudas varias.

4.- Objetivos Periodo 2007

Para dar una solidez efectiva a la empresa, nuestro objetivo es conseguir de una institución financiera un crédito por USD. 350.000.

Nuestra principal meta y preocupación es el cancelar las deudas contraídas con terceros con las ventas del Valentín 2007.



Se quiere hacer un cambio de por lo menos 300 mil plantas en variedades nuevas para el mercado Ruso. Siendo ésta una razón fundamental para contraer un crédito y lograr este objetivo.

Uno de los objetivos que no se pudieron lograr debido a la iliquidez fue la terminación del área de comedores, cocina y vestidores, pretendiéndose hacer un esfuerzo para culminarlo en este año 2007.

Se tiene previsto una reestructuración en la Sala de postcosecha para el mejor trabajo dentro del esta área.

También se concretará la implementación de la Contabilidad de Costos, necesaria para la empresa, para lo cual se ha contratado los servicios de una empresa de reconocida experiencia como es Pacific Advisor.

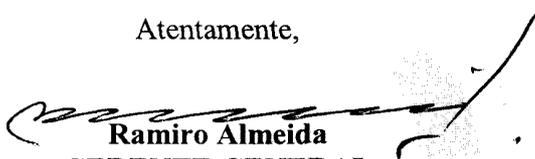
Al mismo tiempo, se ha contratado el asesoramiento de la misma empresa para un control financiero y reingeniería de todos los procesos que se llevan a cabo en este campo para obtener mejores rendimientos.

Estamos empeñados en el presente período en obtener dos o tres sellos verdes que actualmente nos exigen especialmente el mercado europeo y que a futuro será una exigencia de todos los mercados.

Cabe señalar que también implementaremos los controles que exigen la ley para el Control Ambiental, Seguridad Industrial y todas las demás normas que las autoridades exigen en este negocio.

En vista de que día a día se va experimentando una falta marcada de mano de obra se ha vuelto muy complejo el tema laboral por lo cual estudiaremos las medidas más efectivas para entregar beneficios a los trabajadores acorde con las posibilidades de la empresa.

Atentamente,



Ramiro Almeida
GERENTE GENERAL

Cayambe Vía a Tabacundo Km. 1 1/2 Sector Siglal Bajo

Direct Sales Phones: 593-2-792127

Phones: 593-2-2362955, 2362956, 2362957, 2792126, 2792129

Mobile: 593-9-9447279

Fax: 593-2-2362958

E-mail: info@lindaflorecuador.com

Msn: lindaflor_ecuador@hotmail.com