

LETIFLOR S.A.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2011



ANTECEDENTES

Luego de completar todo el trámite de constitución de la empresa Letiflor la misma queda constituida y legalmente registrada a partir de Enero del 2011, el proceso de constitución fue lento debido a las trabas encontradas en el municipio de Rumihahui, es por esto que todos los ingresos generados en el 2010 fueron registrados a partir del 2011, para el mes de Abril se concretó la construcción del bloque 4 con 0.8 has y para los meses de Septiembre y Octubre se culminó la construcción de los bloques 5 y 6 con 0.9 has dando un crecimiento total de 1.7 has; con estos bloques el total de hectáreas sembradas al cierre del 2011 fue de 3.57 has.

Se ha proyectado para el 2012 el crecimiento de 1.1 has (bloque 7 y 8) hasta el mes de Mayo y dependiendo del flujo de caja se realizaría un nuevo crecimiento de 0.9 hectáreas para el mes de Julio, buena parte de esto con fondos del mismo proyecto. Con esto se completaría un total de 5.6 has que sería el total de a sembrar.

Para el año 2013 se analizará cualquier propuesta de crecimiento en función de los resultados obtenidos y la decisión que tomen los accionistas.

ASPECTOS ECONOMICOS

Para finales del 2010, los accionistas aportaron el 100 % comprometido para la primera fase de siembras y los segundos aportes que se programaron para ser entregados en el mes de Abril del 2011 con el fin de financiar el crecimiento no fueron necesarios debido a que el nivel de ventas obtenido fue suficiente para autofinanciar el crecimiento.

Los egresos generados del año 2010 fueron cruzados en parte con los gastos generados en este año debido a que fueron considerados como gastos pre-operacionales en el 2011.

Se negoció las regalías con los principales obtentores llegando a reportar el 76 % del total de plantas. El saldo será reportado a partir de marzo del presente, en la mayoría de los casos se logró conseguir buenos períodos de gracia y más de 18 meses de plazo.

El esquema de trabajo de la plantación sigue siendo el mismo, es decir, toda la flor es enviada a Flormachachi para que allá sea procesada y comercializada, por esta labor Flormachachi cobra un valor por tallo que cubre sus costos y le genera un pequeño margen.

ASPECTOS TECNICOS

En Letiflor, hasta la presente fecha, se ha obtenido un 16 % más de productividad que Flormachachi en las variedades evaluadas en el mismo período de tiempo, esto se debe al ciclo más corto, calidad de agua, calidad de suelo y temperaturas más estables. Si bien el tamaño de

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized, cursive script.

botón y largo de tallo no es el mismo que en Machachi las diferencias son muy pequeñas lo que ha permitido que un alto porcentaje de la producción sea destinada a mercado Ruso.

Más adelante se realizará una presentación en la que se profundizarán todos los aspectos técnicos.

ASPECTO LABORAL

Cuando se realizó el crecimiento del proyecto, uno de los principales problemas fue el de encontrar mano de obra en el sector, pero con el tiempo y debido a que la empresa está cumpliendo con todas sus obligaciones laborales y brindando beneficios que no se encuentran en otras empresas vecinas, hemos tenido una mayor afluencia de personal interesado en ingresar a nuestra empresa lo que garantiza el crecimiento de los nuevos bloques.

Al momento se cuenta con 30 trabajadores todos asegurados y la empresa se encuentra al día con todas sus obligaciones tanto laborales como fiscales.

ASPECTO COMERCIAL

En general se superaron las metas propuesta ya que el precio promedio real estuvo 3.6 centavos por tallo por encima de lo presupuestado, y se logro vender más del 40 % de la producción a mercado Ruso lo que represento más del 55 % de la facturación. Cabe destacar que en su gran mayoría se están colocando variedades ya probadas en el mercado lo que garantiza su comercialización. Para mediados de año se sembraron 3 variedades nuevas con el fin de probarlas y ver su aceptación, siendo hasta el momento exitosa su introducción.

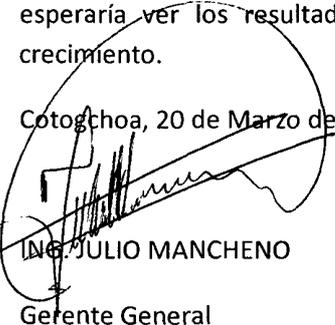
En general los parámetros de calidad son bastante parecidos a los de Flormachachi por lo que la flor de Letiflor se comercializa con todos los clientes al igual, sin necesidad de diferenciar el producto.

PRESPECTIVAS

Se ha logrado superar las metas propuestas en todos los aspectos lo que garantiza la rentabilidad a mediano y largo plazo.

Como se había planificado, para este año se completaría el total de hectáreas a sembrar y se esperaría ver los resultados para fin de año con el fin de analizar nuevas propuestas de crecimiento.

Cotacocha, 20 de Marzo del 2012


ING. JULIO MANCHENO

Gerente General

1722940798

