

LETIFLOR S.A.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2012

ANTECEDENTES

El año 2012 ha sido un año de consolidación de la empresa, ya que se tenía más del 60 % del área con variedades en estado vegetativo lo que impide llegar al verdadero potencial de producción, tal como se planificó se realizó la construcción de los bloques 7 y 8 entre los meses de mayo y junio con lo que se incrementó el área sembrada a 4,53 has, si tomamos en cuenta que para finales del 2011 el área sembrada fue de 3,57 has se concretó un crecimiento de más del 26 %, se mantiene la estrategia de sembrar variedades muy nuevas en el mercado y con buenas características agronómicas con lo que se espera garantizar su comercialización.

El crecimiento proyectado de la última hectárea para el mes de Julio no se pudo concretar debido a problemas con el flujo de caja, por lo que se pospuso este crecimiento para que se lo realice a mediados del año 2013, con esto llegaríamos a completar el proyecto original de 5,5 has.

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

Como es de su conocimiento 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, sin embargo para finales del año 2012 fue necesario realizar un aporte de capital adicional por \$ 60,000, con el fin de financiar las inversiones realizadas en el 2012, esto debido a una caída en el nivel de ventas del último trimestre del 2012.

Al momento se tienen reportadas más del 90 % de las regalías de toda la plantación, quedando por reportar unos crecimientos de 2 variedades que se sembraron en el último trimestre, los valores más importantes de regalías se negociaron con la empresa Tantau y estos valores están próximos a ser cancelados en su totalidad con lo que la deuda con obtentores va a ser mucho menor para mediados del 2013.

Se mantiene el esquema de comercialización, 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 margen.



ASPECTOS TECNICOS

Si miramos el cuadro comparativo de productividades se mantiene el esquema de mejor productividad en Letiflor, si realizamos un comparativo en el presente año (2013), la finca tiene un 12 % más de productividad bruta y 9 % en productividad exportable vs Flormachachi lo que denota muy buen comportamiento si tomamos en cuenta que Letiflor actualmente tiene más del 55 % de su área con variedades menores a 3 años de siembra y de este 55 % el 44 % corresponde a variedades menores a 2 años, es decir, el potencial productivo de la finca todavía no llega a su punto más alto que es cuando las variedades pasan de los 2.5 años de sembradas.

ASPECTO LABORAL

Debido a que la empresa está cumpliendo con todas sus obligaciones laborales y brindando beneficios que no se encuentran en otras empresas vecinas, la rotación de personal es baja y se concentra en el personal nuevo de menos de 3 meses, adicional este año se realizó la contratación de un médico para la finca y se cuenta con el reglamento de seguridad y salud ocupacional aprobado.

La empresa se encuentra al día con todas sus obligaciones tanto laborales como fiscales.

ASPECTO COMERCIAL

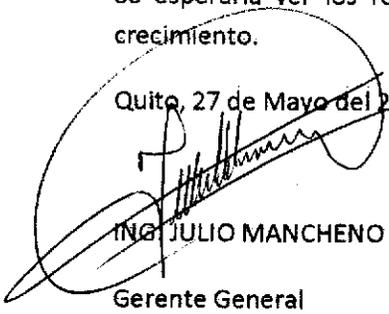
El precio promedio estuvo 1.4 ctvs por debajo de lo presupuestado, esto se debe en gran parte a las ventas del último trimestre del año en el que se tuvo una disminución en las ventas a mercado Ruso, otro factor que afectó el nivel de ventas fueron las bajas de exportación que estuvieron concentradas en 4 meses del año y que redujeron el nivel de ventas presupuestado, por otro lado los niveles de calidad se mantienen a la par de Flormachachi, por lo que se mantiene la comercialización a través de la marca Flormachachi.

PRESECTIVAS

Si bien las metas de ventas no se lograron cumplir, los niveles de producción han superado las metas propuestas lo que garantiza la rentabilidad de la empresa.

Se esperaría ver los resultados para fin de año con el fin de analizar nuevas propuestas de crecimiento.

Quito, 27 de Mayo del 2012



ING. JULIO MANCHENO

Gerente General