

LETIFLOR S.A.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2013

ANTECEDENTES

El año 2013 ha sido un año de mejora en los niveles de productividad de la empresa teniendo una mejora significativa con un crecimiento del 22 % en la productividad bruta, esto se debe a que ya se tiene menos plantas en estado vegetativo (cerca del 26 %), lo que ha permitido tener una oferta de flor más consistente.

El crecimiento proyectado de la última hectárea se suspendió debido a los problemas comerciales que se concentraron en el segundo semestre del año lo que impidió tener el flujo de efectivo necesario para concretar dicho crecimiento.

ASPECTOS ECONOMICOS

Si bien hay una mejora importante en los niveles de productividad de la plantación, este crecimiento no estuvo acompañado de una mejora en los niveles de ventas debido a una disminución considerable del mercado Ruso, lo que impidió concretar los ingresos originalmente presupuestados.

Al momento se tiene cancelados cerca del 60 % de valores adeudados por regalías, quedando por cancelar la mayoría de valores pendientes para el 2014, siendo este el mayor rubro de deudas de la empresa.

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

Los niveles de productividad se han incrementado en un 22 % respecto del año 2012, y se mantiene el esquema de mejoramiento terminado con una productividad de 80 tallos / m² / año, si consideramos que todavía se tiene más del 30 % de variedades que no llegan a su madurez productiva (más de 2.5 años), se puede estimar que se va a mantener la mejora en la producción, para finales de año se tomó la decisión de erradicar 24,000 plantas de variedades que no tuvieron un desempeño comercial muy bueno, estas son Guinness, Wild Spirit, Sparkle y Hot Shot, todas estas variedades se tiene negociada la reposición de regalías pagadas para sembrar otras sin costo, al momento ya se está realizando la siembra de nuevas variedades que ya están probadas en el mercado, por el momento no se va a realizar la siembra de variedades nuevas o poco conocidas con la finalidad de consolidar lo que actualmente se tiene y garantizar una buena comercialización y rentabilidad.

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, la empresa se encuentra al día con el IESS y está cumpliendo con la nueva normativa de seguridad y salud ocupacional.

ASPECTO COMERCIAL

El precio promedio estuvo 4.2 ctvs. por debajo de lo presupuestado, esto se debe a una baja considerable de ventas al mercado ruso que originalmente se presupuestó en el 47 % del total de la producción y llegó a ser sólo del 37 % y a la reducción en el precio de este mercado respecto del 2012, pasando de 0.593 a 0.511, (una reducción del 14 %). Este factor ha sido el más importante en cuanto a su influencia en los resultados económicos del año 2013, para solventar estos problemas se ha realizado una reorganización del dpto. de ventas, realizando la contratación de un nuevo Gerente de Ventas con mucha experiencia en el mercado Ruso y reemplazando cierto personal en este dpto. para recuperar los niveles de precio en el 2014.

PREPECTIVAS

Creemos que con los cambios implementados en el área comercial, más una mejora consistente en los niveles de productividad y calidad se podrán obtener los resultados presupuestados para el 2014.

Quito, 21 de Abril del 2014



ING. JULIO MANCHENO

Gerente General