

LETIFLOR S.A.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2016

ANTECEDENTES

El año 2016 ha sido un año de reestructuración de la compañía, esto debido a los cambios implementados en la parte comercial y de proceso; en resumen se logró consolidar un importante rubro de clientes fijos con los que se pudo estabilizar el flujo de efectivo de la compañía, sin embargo fue necesaria la renovación de 0.6 has de la plantación con variedades de mejor comportamiento productivo y mejores opciones comerciales; esto provocó una disminución en la oferta productiva en el 2016, lo que a su vez repercutió en la rentabilidad de la empresa.

Sin embargo, este sacrificio en área productiva, tiene enfocada su recuperación en mejores niveles de ventas y producción exportable para el 2017.

ASPECTOS ECONOMICOS

El cumplimiento fue del 95 % en producción exportable debido a la erradicación de áreas *non rentables*, dando un total de 158,000 tallos menos, si a este cumplimiento unimos los niveles de ventas más bajos debido a que la flor dada de baja estuvo por encima de lo presupuestado, los niveles de ventas proyectadas no se cumplieron. Las bajas se deben en gran medida a la proporción rojo color que se tiene en la finca, lo que hizo difícil la comercialización de rojos en la temporada de verano.

Es por esto que se realizó la erradicación de rojos reinjertados y ciertos colores con poca producción y mercado, con el fin de mejorar la proporción rojo-color para el 2017, como se comentó esto afectó el nivel de ingresos en unos \$ 85,000 menos a lo presupuestado, pero se espera que este sacrificio de sus frutos en el presente año, adicional se tomó la decisión de eliminar el área de propagación y patronera con el fin de sembrar nuevas variedades de alta productividad y mercado estable, estos cambios en términos globales nos van a ayudar a mejorar el flujo en unos \$ 110,000 ~~de ingresos~~ de ventas para el 2017, con lo que se puede cubrir el hueco el flujo de efectivo y mejorar los niveles de rentabilidad.

El flujo de caja se mantiene muy ajustado y se espera que con la recuperación de las ventas de Valentín se logre mejorar el mismo y colocar al día ciertos rubros de pagos que se encuentran retrasados.



ASPECTOS TECNICOS

Los niveles de productividad exportable mantienen la tendencia de mejora, para el 2016 hubo un ligero decrecimiento, pero esto se debe al ingreso a producción de las nuevas siembras que no pueden tener los mismos niveles de productividad que las plantas que han llegado a su potencial productivo, adicional se han hecho inversiones para renovar un 20% del área con manguera de goteo nueva y se realizó el cambio de plásticos de un 40 % del área de la finca, estos puntos tienen un efecto positivo en la productividad de la finca y se verá su efecto en el 2017.

ASPECTO LABORAL

Debido a los problemas con el flujo de efectivo del 2016 se tuvo retrasos en los pagos de IESS, por lo que se han realizado convenios para ponerse al día y se espera que todos los valores adeudados queden cancelados hasta el mes de Julio del 2017, en cuanto a la normativa de seguridad y salud ocupacional, la empresa se encuentra al día.

ASPECTO COMERCIAL

Como se comentó anteriormente la empresa dio un giro significativo en la parte comercial y se ha logrado mantener una cartera de clientes estable lo que nos ha permitido proyectar de mejor manera las ventas para el 2017, sin embargo y debido al tamaño de la empresa esto no vemos como factor suficiente para mantener buenos niveles de rentabilidad por lo que se tiene que analizar diversas alternativas para mejorar los niveles de rentabilidad como es la de disminuir el porcentaje de bajas y mejorar los precios en por lo menos 1 ctv. para el 2017, otra alternativa que se debe analizar es volver al esquema de entrega de flor en mallas con el fin de reducir el costo laboral que la comercialización y la poscosecha representan, pero para esto se tiene que asegurar que el comprador de garantías de pago y negoció a largo plazo.

PERSPECTIVAS

Creemos que, con los cambios implementados en la parte de variedades y distribución de la producción, más un área comercial más sólida se podrán equilibrar los ingresos para el 2017 y asegurar utilidades para el 2018.

Machachi, 31 de marzo del 2017

ING. JULIO MANCHENO

Gerente General

