

LETIFLOR S.A.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2017

ANTECEDENTES

El año 2017 se inició un nuevo proceso comercial debido al tamaño de la empresa, tomando la decisión de suspender la comercialización directa e iniciar entrega de la producción a una empresa ecuatoriana para que ella sea la encargada del proceso de comercialización final, esto con el fin de reducir costos operativos y gastos fijos que por el tamaño de la finca no podían ser cubiertos en su totalidad, adicional se tomó la decisión de aprovechar el área improductiva de las plantas madres de patrones y propagación con el fin de incrementar área de producción en colores y mejorar el balance que actualmente tiene la empresa en la proporción rojo/color.

Con estos cambios se espera tener una mejora en los niveles de rentabilidad de la compañía para el 2018.

ASPECTOS ECONOMICOS

El cumplimiento fue del 105 % en producción exportable, pero como se explicó anteriormente se tomó la decisión de cambiar el esquema de comercialización a partir del mes de marzo, suspendiendo la comercialización directa, con lo que se redujo el personal del área de postcosecha y ventas, bajo este nuevo esquema toda la producción se entrega en mallas a la empresa Bellafiori Group quienes realizan la compra del 100 % de la producción y se encargan del proceso y comercialización de la flor.

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 2017 hubo un crecimiento, debido al ingreso a producción de las nuevas siembras, también se decidió eliminar el área de propagación y plantas madres lo que incrementó en un 5% el área productiva de la finca, adicional se han hecho inversiones para renovar un 30% 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 2018.



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 logró firmar un convenio de pagos por los valores retrasados gracias a la ayuda de la empresa San Alfonso que puso en garantía sus terrenos, dicho convenio ya fue firmado y esta implementado, adicional los pagos a partir del mes de junio del 2017 ya se encuentran al día hasta la presente.

ASPECTO COMERCIAL

Como se comentó se firmó un contrato a 3 años con la empresa Bellaflor Group, para la compra del 100% de la producción en mallas de tal manera que Letiflor solo se encarga de la producción lo que ha permitido tener un flujo más continuo y estable y ha permitido una reducción importante de costos.

PRESPECTIVAS

Creemos que, con los cambios implementados en la parte de producción y comercialización permitirá una mejora en la situación financiera de la empresa para el 2018

Machachi, 31 de marzo del 2018



ING. JULIO MANCHENO

Gerente General