

Calavo Growers registró pérdidas en su cuarto trimestre financiero de 2021 debido a una gran cantidad de condiciones de mercado desafiantes y problemas con la cosecha de aguacate.

La compañía con sede en California, Estados Unidos, informó una pérdida neta de USD 13 millones, en comparación con los ingresos netos de USD 6.2 millones para el mismo período del año pasado.

Sin embargo, los ingresos totales experimentaron un fuerte aumento del 17%, creciendo a USD 273,4 millones.

Los ingresos del segmento de productos frescos aumentaron un 2 % interanual a USD 149,8 millones, y los ingresos de los segmentos de Renaissance Food Group (RFG) y Alimentos aumentaron un 7% y un 6% año tras año, respectivamente.

En tanto, el EBITDA ajustado fue de USD 1,4 millones, en comparación con USD 13,4 millones para el mismo período del año pasado.

"A principios del cuarto trimestre, vimos una continuación de las desafiantes condiciones del mercado que experimentamos en el tercer trimestre, incluidos los efectos inflacionarios sobre la mano de obra, las materias primas y el transporte de mercancías", dijo Steve Hollister, director ejecutivo interino de Calavo Growers.

"También continuamos experimentando desafíos con la cosecha de aguacate, incluidos los altos costos de la fruta y tamaños menos deseables. A medida que avanzamos en el trimestre, las condiciones del mercado mejoraron y obtuvimos aumentos de precios en todos los clientes y líneas de productos", agregó.

"Como resultado, experimentamos una mejora mensual constante y terminamos el trimestre con resultados financieros más sólidos que al comienzo del trimestre".

"Difícil decisión"

Steve Hollister dijo que como parte del Proyecto Uno, la compañía tomó la "difícil decisión" de discontinuar las operaciones de procesamiento de alimentos en sus instalaciones de RFG en Green Cove Springs (cerca de Jacksonville), Florida.

"Mientras Calavo continúa con sus operaciones Fresh en la instalación, el cierre consolidará la producción en nuestra instalación de Georgia y mejorará la utilización de la capacidad", comentó Hollister.

La compañía también avanzó hacia la unificación de las actividades de aprovisionamiento, transporte y back-office en todos sus segmentos comerciales. Además, completó la primera ronda de racionalización de SKU, eliminando aproximadamente el 5% del total de SKU.

"Estoy satisfecho con nuestro progreso hasta la fecha y soy optimista de que veremos una mejora en la rentabilidad en 2022", dijo Hollister.

"Calavo también ha avanzado en su búsqueda de un CEO permanente, y se encuentran en rondas finales de entrevistas con 'varios candidatos destacados', destacó.