

# ROSE SUCCESS CIA. LTDA.

## INFORME DE GERENCIA AL 31 DE DICIEMBRE 2016

Estimados Amigos:

Me dirijo a ustedes en un nuevo año que concluye con la satisfacción de continuar en el negocio a pesar de los numerosos problemas que tenemos que sortear día a día en la Empresa.

Quiero empezar contándoles que a nivel producción tuvimos un desfase por clima en la producción en la temporada alta de valentin, lo que ocasiono que se adelante un 30% la producción y tengamos que almacenarla por varios días trayendo problemas fitosanitarios y al final la flor tuvo que ser desechada.

Los problemas técnicos continuaron con enfermedades y plagas que afectaron la producción, llegando la flor nacional a mas del 30% en los meses de marzo y abril. Por esta razón tomamos la decisión de cambiar al Ing. Emerson Salazar por la Ing Liva Garcia, este cambio nos ayudo mucho para mejorar la producción y las ventas en los meses de abril mayo y junio, ya que la Ingeniera Garcia estaba realizando un excelente trabajo pero nos abandono debido a otra oferta de trabajo más rentable para ella, y contratamos al Ing Romeo Revelo, el cual estuvo también 3 meses en la empresa y luego ingreso el Ing. Rubén Reyes.

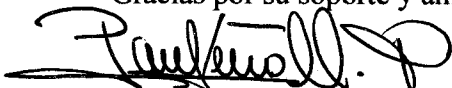
Estos cambios en la parte técnica nos complicaron mucho ya que genero inestabilidad en el personal y la producción no fue la que esperábamos.

Para Noviembre contratamos a la Ing. Sangra Negrete con la cual estamos en un proceso de recambio de variedades y la producción mas estable.

A nivel comercial no hemos logrado subir los precios debido a la crisis de Rusia y la competencia cada vez mas dura con los productores colombianos y fincas grandes ecuatorianas que mantienen economías de escala y están a la vanguardia en variedades. Sin embargo no todo es malo en el área comercial ya que hemos consolidado nuestra cartera de clientes con nuevos y mejores, que les gusta nuestra flor y nuestras variedades.

En el área Financiera en el mes de enero logramos un crédito por US\$ 100.000 con el Banco Nacional de Fomento a tres años con una tasa del 9.35% dicho crédito nos ayudo para recuperar el flujo de caja e igualarnos con ciertos proveedores que estaban rezagados en el año 2015 por las pérdidas que manteníamos. Sin embargo por los manejos adecuados con los costos y buscando siempre la eficiencia del personal, logramos reducir costos y subir la productividad de las plantas y las ventas logrando una pequeña rentabilidad para el año 2016. La empresa esta al día con sus obligaciones con los bancos, con nuestros proveedores trabajamos con cheques, por lo tanto siempre mantenemos una buena relación. Nuestras deudas con el IESS la estamos refinanciando vía un convenio de Purga de Mora a 7 años para igualarnos en este tema.

Gracias por su soporte y amistad y esperamos que el año venidero sea mejor.



Paul Cevallos