



INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2007

Señores Accionistas:

El resultado del ejercicio económico del 2007 fue afectado en la segunda mitad del año por serios inconvenientes en el estado general del cultivo debido a la limpieza que debió hacerse obligadamente del reservorio principal, cuya capacidad estaba en menos de la mitad porque nunca se había limpiado en los casi 20 años de operación de la finca. Esta limpieza inicialmente se había planificado hacer en los meses de Abril o Mayo, cuando el agua de riego es mejor y los requerimientos del cultivo son menores, pero los trabajos sólo se pudieron efectuar en el mes de Julio por varios factores. El cultivo estuvo dos semanas sin regarse, esto, sumado a que el agua de riego en ese momento era de muy mala calidad, produjo un serio desbalance en las plantas y la consiguiente pérdida de producción y de calidad. Posteriormente, se hicieron cambios importantes en el manejo del ferti-riego (se había realizado ya un ensayo en un ramal del sistema) y al ver los resultados positivos se implantó en toda la finca el uso de los productos de la firma Cosmocel, con el apoyo técnico de esta empresa de origen Mexicano, y se cambió también el laboratorio en el que se realizan los análisis, se pudieron notar mejoras importantes en el estado nutricional del cultivo. De no ser por el problema resultante de la limpieza del reservorio, hubiéramos tenido mejores resultados.

La afectación en la producción, debido a este problema de riego y calidad de agua se ve reflejado en las cifras de producción: este año se produjeron 5,497,021 tallos exportables, de los cuales 4,037,381 tallos corresponden a variedades estándar y 1,459,640 corresponden a variedades spray, el volumen de flor nacional fue del 15.1%, teniendo el 17.1% en rosa estándar y el 6.0% en rosa spray. El porcentaje final de cumplimiento sobre el presupuesto de producción fue del 82.9 %. Resumiendo, los resultados obtenidos se pueden ver en el siguiente cuadro:

Año ----->	2005	2006	Presupuesto 2007	Real 2007	Cumplimiento
Tallos Exportables	5,507,930	6,146,564	6,631,559	5,497,021	82.9%
Porcentaje Nacional	14.7%	12.5%	12%	17.1%	+5.1%
Longitud Promedio	51.6 cm	53.8 cm	55.0 cm	54.7 cm	-0.3 cm
Tallos/Planta/Mes Anual	0.79	0.83	0.90	0.75	83.0%



INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2007

Como también se puede ver, los resultados de índices de productividad (Tallos/Planta/Mes o TPM) alcanzados fueron de 0.69 TPM en variedades estándar y de 0.99 TPM en variedades spray, dando un total general de 0.75 TPM. El índice general presupuestado para el año 2007 fue de 0.90 TPM, por lo tanto, el cumplimiento fue de 83.0%.

El índice de productividad se presupuestó estimando que las variedades sembradas en el período 2007 entrarían a producción en el mes de octubre, sin embargo, no fue así, y en la mayoría de los casos entraron en noviembre, cuando se debió sacrificar la producción para poder pinchar para Valentín. El aporte de las variedades sembradas en el año 2006 tampoco cumplió con las expectativas, ya que, sus productividades han sido en general muy bajas por los problemas anotados. Sobre este indicador también tuvo una influencia especialmente crítica la pésima calidad del agua de riego; al revisar los registros de análisis, se puede ver claramente que durante los meses de verano tuvimos la peor calidad de agua de la que se tenga registro, algo que, aún con la llegada del invierno, hasta la fecha no ha mejorado en forma completa.

A pesar de estos resultados negativos en el lado de la producción, hay que destacar lo positivo, el gran esfuerzo que se ha hecho en cambio de variedades y apertura de nuevos mercados sigue reflejándose en la cifras de ventas y precios promedios y esto alivió, en gran parte, las bajas de productividad y producción anotadas arriba.

El porcentaje de bajas, que fue del 20% en el año 2006, se redujo al 13.7% en el año 2007, una significativa recuperación, esto se debe en gran parte a la apertura de mercados alternativos en Chile y Brasil que han absorbido grandes cantidades de producto en los meses de verano (Junio-Agosto), cuando en otros años eran los meses más problemáticos. Las bajas por mes se pueden ver en este cuadro y la reducción de los porcentajes en los meses indicados:

MES	PRODUCCION	BAJAS	% BAJA
Enero	898,699	53,430	5.95%
Febrero	543,341	113,565	20.90%
Marzo	324,972	7,242	2.23%
Abril	403,374	25,567	6.34%
Mayo	664,354	122,952	18.51%
Junio	307,201	19,870	6.47%
Julio	320,869	14,754	4.60%
Agosto	397,767	35,436	8.91%

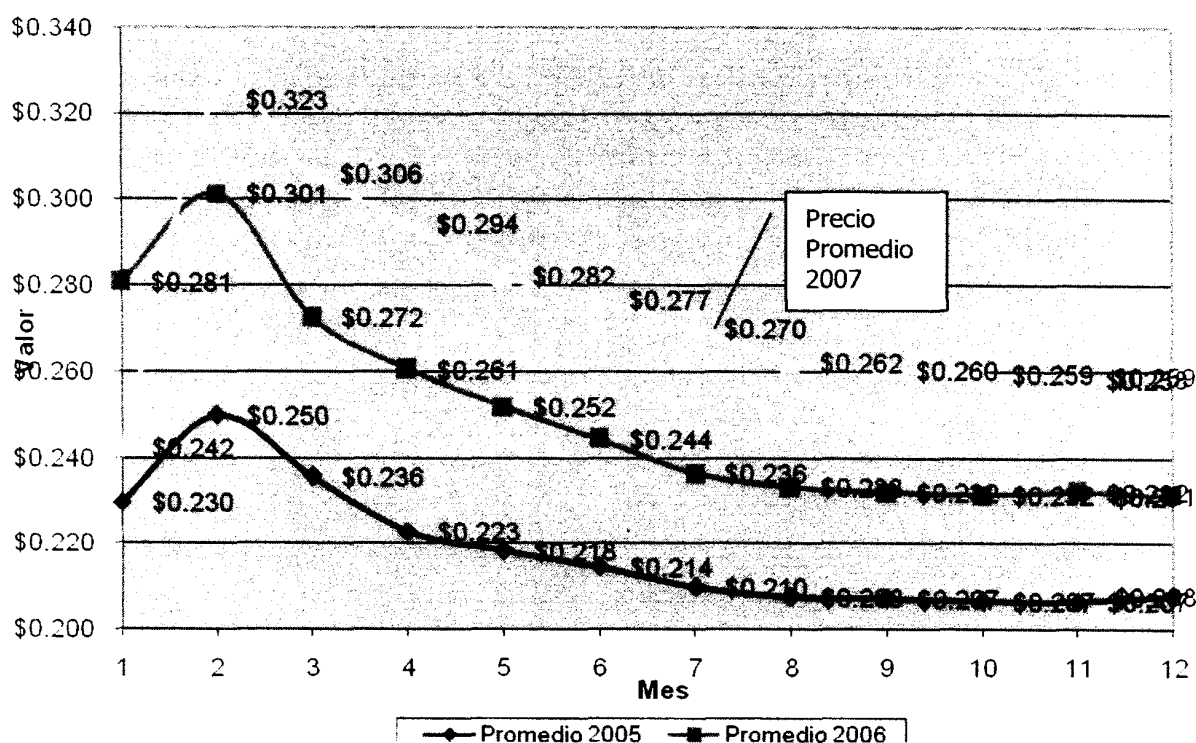


INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2007

Septiembre	338,894	36,755	10.85%
Octubre	457,084	66,156	14.47%
Noviembre	373,540	63,980	17.13%
Diciembre	410,400	185,732	45.26%
TOTAL	5,440,495	745,439	13.70%

Los resultados en precios promedio acumulado han seguido la tendencia al alza, hay un incremento de \$0.03 en el precio de venta (+13%) en el 2007 con respecto al 2006, y \$0.05 (+24%) comparado con el 2005, y la tendencia es aún más notable en los primeros meses del 2008, el gráfico a continuación muestra este significativo factor positivo:

Gráfico Precio Promedio Acumulado 2005-2006-2007



En cuanto a renovación de variedades, se continuó el programa anual y se renovaron 127,640 plantas con variedades nuevas en la misma área que antes ocupaban 88,966 plantas y variedades antiguas, es decir un 43% de incremento de eficiencia en cuanto a densidad de siembra.



INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2007

También se tomaron drásticas medidas de optimización y eficiencia, especialmente en cuanto a personal y durante el segundo semestre del año, debido a la significativa baja de producción que sufrimos. Terminamos el año con 91 personas, siendo el promedio anual de 96 personas, incluyendo 7 de personal administrativo y 89 de personal operativo de la finca. El promedio de rotación mensual desde Enero hasta Diciembre fue del 5.6 %, (2.1% entre el personal antiguo y 3.5% entre el personal nuevo). Este indicador de 9.6 personas por hectárea es de los más bajos en la industria al momento, de acuerdo a comparaciones hechas a través de *benchmarking*, y lo hemos mantenido así hasta la fecha.

El resultado del ejercicio económico arroja una pérdida de US\$ 30,442.49 que fue mínima si se considera que el cumplimiento de la producción y productividad fueron de tan sólo el 83% por todos los problemas sufridos en cultivo, calidad de agua y nutrición. Es notable la mejora en precio promedio y la participación en mercados nicho que han hecho que la situación y perspectivas sigan siendo muy alentadoras, ya que fueron estos indicadores los que nos ayudaron a paliar la baja de producción y productividad.

Durante el año 2007 se participó en una feria internacional en Holanda, en el mes de Octubre. Los resultados palpables de esta participación son la apertura de mercados en Alemania, Holanda y Portugal y el fortalecimiento de relaciones con clientes en Rusia/Ucrania y Suecia y el continuo fortalecimiento de la marca Petyros en el mercado internacional. Se continuó el trabajo de mejora de precios en Estados Unidos incrementando la venta directamente a mayoristas del grupo *Tradewinds*, con quienes la relación se ha estrechado mucho. La palpable mejora en precio promedio del 13% adicional en este año se debe también al cambio en la ponderación de la participación en los mercados anotados que son mercados nicho de alto precio:

PAIS	ACUMULADO AÑO 2007				
	Valor (US\$)	Tallos	Promedio	% Valor	% Volumen
Estados Unidos	\$ 794,326.30	3,375,185	\$ 0.24	63.33%	69.57%
Canada	\$ 56,294.35	195,892	\$ 0.29	4.49%	4.04%
Chile	\$ 95,233.30	459,445	\$ 0.21	7.59%	9.47%
Brasil	\$ 11,861.80	68,125	\$ 0.17	0.95%	1.40%
Rusia/Ucrania	\$ 191,836.98	382,770	\$ 0.50	15.29%	7.89%
Europa (Total)	\$ 104,714.15	369,775	\$ 0.28	8.35%	7.62%

El cuadro refleja que la participación en mercados nichos de alto precio va en aumento, en reemplazo a la participación en EEUU que hace dos años era del



INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2007

casi 90%. La ponderación de participación en mercados continuará con esa tendencia y la mejora en precios seguirá. De hecho, y como ejemplo puntual, cuando se comenzó el proceso de renovación de variedades, la participación en Rusia/Ucrania (el mercado de más alto precio) era del 2%, pensábamos cerrar el 2007 con 10% y en realidad se alcanzó el 15.29% en valor.

Los esfuerzos de posicionamiento de marca e imagen corporativa también están reflejados en el trabajo realizado para mantener por un año más las certificaciones FLP (*Flower Label Program*) y BASC (*Business Alliance for Secure Commerce*) que nos confieren prestigio y facilitan la entrada para ciertos mercados nicho a los que estamos apuntando.

Mantengo mi compromiso personal y el del personal técnico y administrativo de la empresa para salir adelante y conseguir los objetivos propuestos en el año que inicia.

Señores Accionistas,



Ing. Pablo Viel
GERENTE