



INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2008

Señores Accionistas:

En el resultado del ejercicio económico del 2008 finalmente está reflejado el positivo y largo trabajo de cambio de variedades que comenzamos desde el año 2005. El año, a pesar de haber resultado en sólo un 6% de incremento de producción, ha producido ventas de USD 1,466 M, es decir, 14% más que el año 2007.

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 superó, en gran medida, las bajas de productividad por los problemas climáticos (lluvia y temperaturas bajas) que se sufrieron durante el año.

En cuanto a producción, este es el resumen detallado en el siguiente cuadro:

	Año 2006	Año 2007	Presupuesto 2008	Real 2008	Cumplimiento
Tallos Exportables	6,146,564	5,497,021	6,261,365	5,756,453	91.9%
% Flor Nacional	12.5%	17.1%	14.0%	13.5%	-0.5%
Longitud Promedio	53.8 cm	54.7 cm	56.0 cm	57.5 cm	+1.5 cm
TPM Acumulado	0.83	0.75	0.82	0.78	95%

El porcentaje de bajas, se mantuvo en 13.7% en el año 2008, según lo demuestra este cuadro:

MES	PRODUCCION	BAJAS	% BAJA
Enero	816,139	99,175	12.2%
Febrero	628,737	131,777	21.0%
Marzo	329,627	12,120	3.7%
Abril	450,662	24,249	5.4%
Mayo	420,925	94,192	22.4%
Junio	432,283	88,495	20.5%
Julio	401,666	67,619	16.8%
Agosto	334,796	20,435	6.1%
Septiembre	429,168	17,705	4.1%

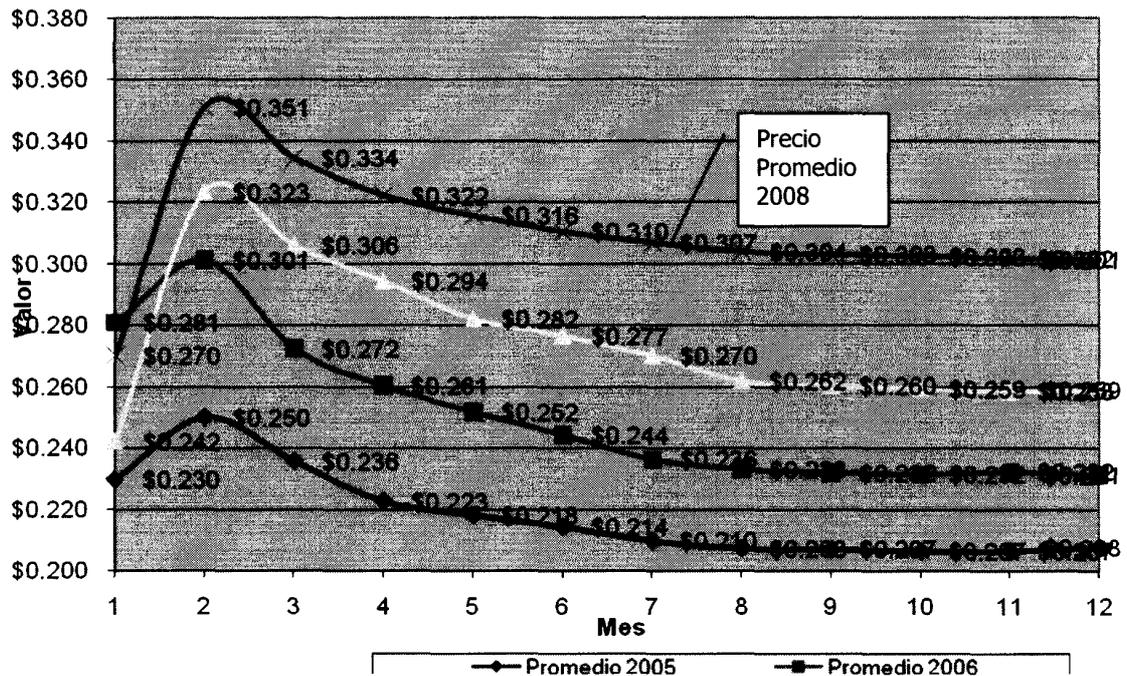


INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2008

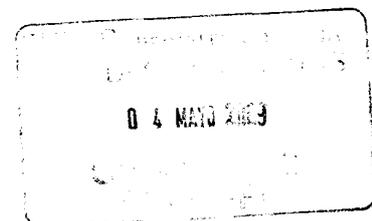
Octubre	595,993	64,070	10.8%
Noviembre	345,317	19,465	5.6%
Diciembre	571,140	146,115	25.6%
TOTAL	5,756,453	786,796	13.70%

Los resultados en precios promedio acumulados han seguido la tendencia al alza, hay un incremento de \$0.04 en el precio de venta (+14%) en el 2008 con respecto al 2007, y \$0.09 (+31%) comparado con el 2005, cuando se comenzó el proceso de cambio de variedades y apertura de mercados nicho en Rusia y Europa. El gráfico a continuación muestra este significativo factor positivo y su tendencia:

Gráfico Precio Promedio Acumulado 2005-2006-2007-2008



En cuanto a renovación de variedades, se continuó el programa anual y se renovaron 185,378 plantas con variedades nuevas en la misma área que antes ocupaban 183,115 plantas y variedades antiguas, es decir este año hicimos un cambio de variedades más agresivo que el año anterior, con el objetivo de llegar en el 2009 a la meta final de tener toda la finca renovada y mantener este proceso de renovación anual del 10% de variedades.





INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2008

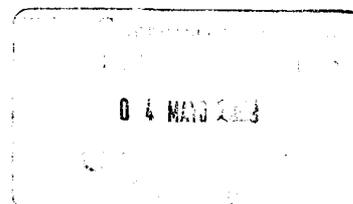
En este año se mantuvieron también las medidas de optimización y eficiencia. Terminamos el año con 103 personas, siendo el promedio anual de 101 personas, incluyendo 8 de personal administrativo y 85 de personal operativo de la finca. El promedio de rotación mensual desde Enero hasta Diciembre fue del 6.1 %, (3.5% entre el personal antiguo y 23.2% entre el personal nuevo). Este indicador de personas por hectárea sigue siendo 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. Por otro lado, finalmente entró en funcionamiento en el último trimestre del año el nuevo sistema de ventas y facturación que permite tener inventarios al día y en línea vía acceso remoto, y descargas de inventario con lectores láser. Este importante sistema ha mejorado significativamente el nivel de servicio al cliente y permite optimizar las ventas y reducir la rotación de producto a lo mínimo.

El resultado del ejercicio económico arroja una utilidad de US\$ 24,491.60. Esto, como se mencionó, se debe a la notable 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 debido al gran número de plantas nuevas que recién entraron en producción en el año 2008 y al fuerte invierno que tuvimos que soportar.

Durante el año 2008 se participó en la feria de Quito, en el mes de Septiembre. Los resultados palpables de esta participación son la apertura de nuevos clientes en Alemania (Fleurada) y la solidificación de la relación con nuestro principal cliente en Rusia (Dolche Vita) 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 más y se participó en dos ferias privadas de este importante grupo de mayoristas en Minnesota y Montana, en Abril y Agosto, respectivamente.

La participación en los mercados por región, se refleja en el siguiente cuadro:

PAIS	ACUMULADO AÑO 2008				
	Valor (US\$)	Tallos	Promedio	% Valor	% Volumen
Estados Unidos	\$704,165	2,853,843	\$0.25	48.27%	58.88%
Canada	\$48,896	160,580	\$0.30	3.35%	3.31%
Chile	\$127,537	518,060	\$0.25	8.74%	10.69%
Brasil	\$375	2,200	\$0.17	0.03%	0.05%
Rusia/Ucrania	\$438,212	848,637	\$0.52	30.04%	17.51%
Europa	\$139,752	463,862	\$0.30	9.58%	9.57%





INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2008

El cuadro demuestra que la participación en mercados nichos de alto precio ha seguido en aumento, en reemplazo a la participación en EEUU que hace dos años era del casi 90% en volumen. Es notable la participación en Rusia, a pesar de ser del 18% en volumen, llega al 30% en precio, lo que demuestra la importancia de posicionarse en este mercado nicho con variedades nuevas. Esperamos que la ponderación de participación en mercados continúe con esa tendencia y la mejora en precios siga. La meta es llegar a una participación del 50% en Rusia, 30% en Europa, y el resto en otros mercados de temporada (Chile) y EEUU.

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 Xiel
GERENTE

