



49094

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE MYSTIC FLOWERS S.A.
POR EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE
EL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009**

Señores Miembros de la Junta General de Accionistas:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Compañías, me es grato someter a vuestra consideración, el informe de las principales actividades de la Empresa durante el año 2009.

ASPECTOS RELEVANTES DEL EJERCICIO 2009

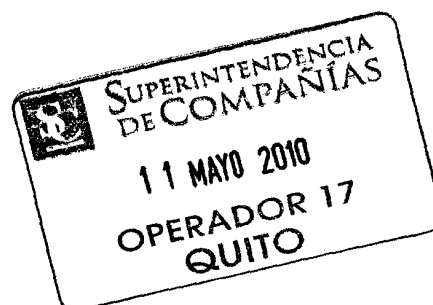
El sector florícola dejó de recibir aproximadamente 20 millones de dólares en el año 2009, siendo este, uno de los peores en los últimos 5 años para el sector.

Según un estudio realizado por el Ministerio de Coordinación de la Producción Empleo y Competitividad en sector florícola fue uno de los que mayores problemas presento, tanto con respecto a las ventas al mercado exterior, cuanto sus consecuencias en el sector interno.

Entre los factores que mayormente incidieron podemos citar como el más importante la crisis económica mundial, desatada por la quiebra de entidades financieras del sector inmobiliario en los Estados Unidos y sus consecuencias a nivel mundial.

La reducción en el consumo de flores obligó, por ejemplo, al cierre total de las importaciones por parte del mercado ucraniano y la reducción de hasta un 20% de las importaciones en los mercados americanos y europeos, esto acompañado de una reducción en los precios de hasta un 30%. En el caso de las florícolas los mayores problemas se presentaron a partir del segundo trimestre, en este período las ventas al extranjero bajaron de las 29.300 a 23.100 toneladas que se habían colocado en el año 2008.

El sector cerró el año con las ventas de 494.867 cajas, lo que representa 79.948 cajas menos que las comercializadas en el año 2008 y generaron ventas de 545,8 millones frente a 565,6 millones de dólares del año 2008.





RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA

Con los antecedentes expuestos sobre la economía del país durante el período 2009, la Administración continuó con un esquema de trabajo orientado a alcanzar los objetivos planteados en años anteriores y siguió apoyando al aspecto laboral que consolidó un año más de buenas relaciones y trabajo conjunto.

Durante el ejercicio la Compañía obtuvo un ingreso operativo en el año 2009 por US\$ 32,647,950 y una pérdida de US\$ 266,685.

Como ustedes podrán observar, los resultados del año 2009, son los peores de los últimos años. La producción fue de 734346 tallos menos en relación al año 2008, producto de la afectación del cultivo en la parte sanitaria con un severo ataque de velloso y de la infestación por parte de arañas.

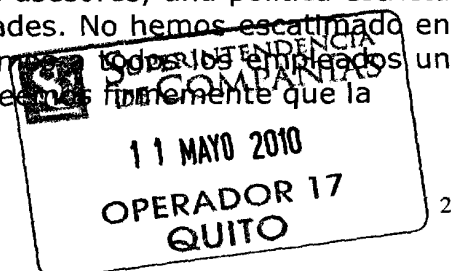
Adicional a estos resultados, la severa crisis de mercados y la difícil situación económica, nos forzó a refinanciar todos nuestros pasivos, lo mismo que fue posible hacer, a través de una Línea Revolvente por US\$ 200 mil dólares con LAAD AMERICAS N.V., la cual nos permitió cumplir con parte de nuestras obligaciones pero sin disminuir en realidad nuestros pasivos.

PROYECCIONES PARA EL 2010

A nivel mundial la difícil situación económica trajo como consecuencia una drástica disminución en el consumo mundial de flores, lo cual es obvio, si consideramos que es un producto considerado como suntuario y de alguna forma innecesariamente costoso. Otra consecuencia e igual de importante es que al reducirse la demanda, también las variedades "viejas" se quedaron sin ninguna oportunidad en el mercado.

Estamos conscientes de que la única posibilidad de seguir siendo competitivos es manteniendo una excelente calidad, un buen surtido de variedades y un precio razonable para las condiciones del mercado.

Bajo ese punto de vista, para mejorar la calidad de nuestra flor hemos implementado con la ayuda de diferentes asesores, una política estricta en cuanto al manejo de todas las variedades. No hemos escatimado en el uso de químicos y fertilizantes y exigimos a todos los empleados un absoluto cumplimiento de sus labores. Creemos firmemente que la





calidad de la flor de Mystic ha mejorado sustancialmente, lo cual se ve reflejado en la reincorporación de clientes que antes habían dejado de comprarnos y una pequeña pero evidente mejora en los precios promedios.

Para el año 2010 después de haber realizado un profundo estudio económico, vamos a implementar cambios que nos permitirán reducir costos, tales como reducción de recorridos de transporte, la no utilización de horas extras, eliminación de personal innecesario, utilización más eficiente de los diferentes insumos, etc.

Por el lado de las variedades de flor, aunque limitados en el aspecto económico y con un gran sacrificio, se va a ir incorporando once nuevas variedades entre ellas: Amsterdam, Mondial, Peach Aubade, Cabarett, Free Spirit, Zazu, Lotus, Red Paris, Finesse, Pink Finesse, Soulmate.

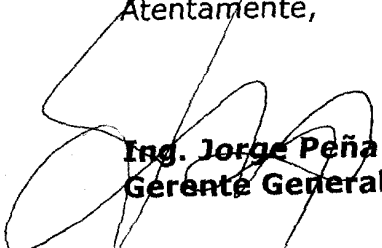
Quiero también comentarles que uno de los mayores problemas que tenemos al comercializar nuestra flor en San Valentín es la poca proporción de rojos frente a colores, es por este motivo que propongo a la Junta de Accionistas que apoyen para en el año 010 el desarrollo de un bloque de aproximadamente 8 mil metros orientados exclusivamente para cosecharlo por primera vez en el San Valentín del 2011 con una inversión de aproximadamente US\$ 93,478.

Seguiremos concentrando esfuerzos para mejorar y brindar un servicio permanente de calidad a nuestros clientes. Nuestras metas estarán orientadas al logro de los objetivos planteados. Esperamos cumplir con nuestros presupuestos para obtener los ingresos deseados, mantener un adecuado control de gastos y la solidez financiera requerida, con una adecuada cobertura de activos, pasivos y patrimonio.

Esperamos seguir uniendo esfuerzo para enfrentar con éxito el nuevo ejercicio, evaluar la nueva posición financiera de la Compañía y sobretodo los resultados operativos y totales bajo la óptica de los nuevos parámetros impuestos por la economía.

Aprovecho la oportunidad para dejar constancia de mi agradecimiento a los accionistas por la confianza y apoyos brindados.

Atentamente,


Ing. Jorge Peña
Gerente General

