

**FLORES DE NÁPOLES FLORNAPOL S.A.****INFORME DE GERENCIA**

Señores accionistas

Conforme lo establece los estatutos de la compañía pongo a consideración el informe de la Gerencia por el año transcurrido del 2008.

**ENTORNO ECONOMICO**

A nivel internacional el sostenido crecimiento de la demanda del petróleo por parte de las economías emergentes como Brasil, India, Rusia, pero especialmente China y sobre todo factores especulativos, han ocasionado el incremento del precio del barril sobre la barrera de los \$150 USD hasta llegar a los \$180 USD. Este incremento a su vez viene marcando un alza generalizada de los precios de materias primas, bienes y servicios a nivel mundial.

El deterioro agresivo del mayor mercado de consumo como es Estados Unidos de América, el descalabro del sistema financiero internacional al desplomarse los mecanismos de piramidación que lucraron impunemente durante años, sin los controles de las entidades destinadas para el efecto; ha conllevado a uno de los procesos recesionarios de mayor envergadura a nivel global. Este complejo escenario internacional deja poco margen a predicciones claras, por la interdependencia tan acentuada dada por la globalización y por la reorganización de las naciones en el mapa geopolítico y económico mundial.

Nuestro país no es la excepción en lo que respecta a una marcada alza de la mayoría de productos e insumos, pues a mas del factor externo dado por la situación internacional mencionada en el párrafo anterior, existe un factor especulativo interno que complica mas la situación. En este contexto las actividades productivas enfrentan un proceso inflacionario importante que para los insumos de nuestra actividad florícola específica fue mayor al 85% en el 2008, como lo expresa el siguiente cuadro:

**EVOLUCION DE PRECIOS INSUMOS  
PESTICIDAS FERTILIZANTES MAT EMPAQUE**

**AÑO: 2007-2008**

| INSUMOS                                   | %<br>INCREMENTO |
|---|-----------------|
| FERTILIZANTES                             | 199,34          |
| BIOESTIMULANTES RADICULARES<br>Y FOLIARES | 64,95           |
| HORMONAS                                  | 87,34           |
| FUNGICIDAS                                | 99,54           |
| ACARICIDAS                                | 22,20           |
| INSECTICIDAS                              | 39,79           |
| INMUNIZANTES                              | 34,17           |
| FERT. FOLIAR                              | 148,28          |
| VINCHAS                                   | 43,09           |
| CAPUCHON                                  | 90,24           |
| CAJAS CARTON                              | 8,90            |
| VARIOS                                    | 41,75           |



El costo de la mano de obra se incremento el sueldo básico para el sector florícola de \$180 a \$220 USD que con todos los beneficios y sobresueldos de ley se convierten en \$338,7 USD, es decir un incremento real de 34%.

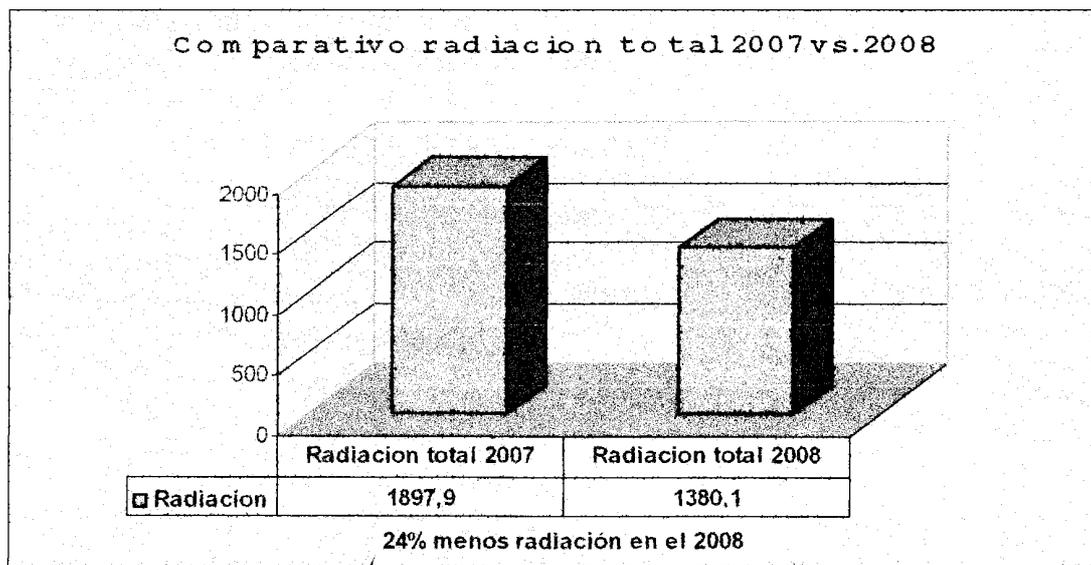
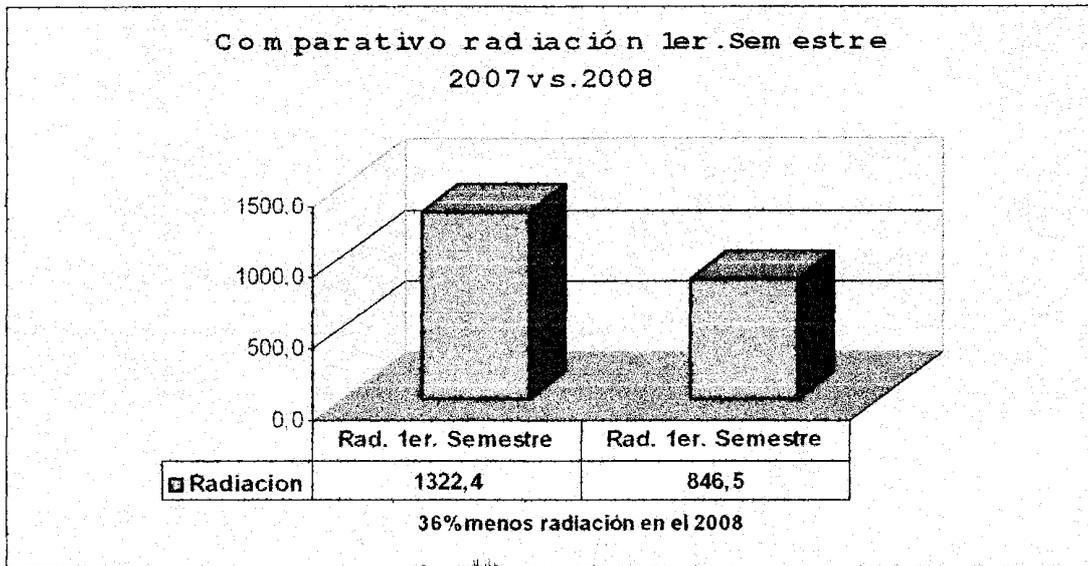
Este incremento en los precios de los insumos de consumo diario pero sobre todo el del costo de la mano de obra a repercutido en una notoria alza del costo de producción de la flor.

## SITUACIÓN DEL CULTIVO

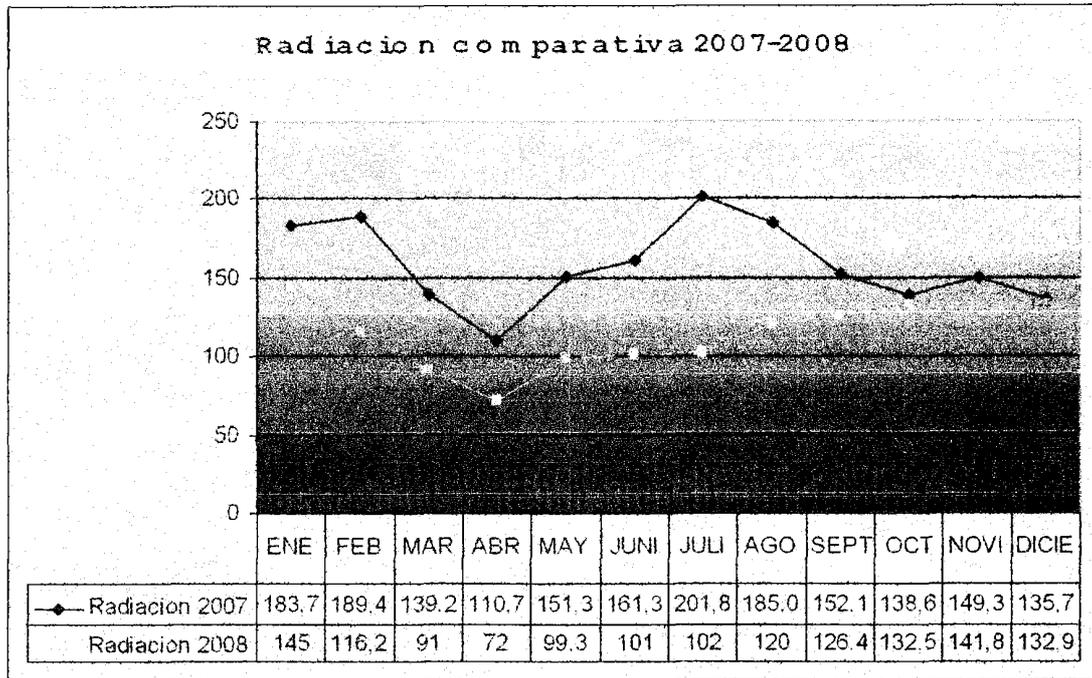
La producción tuvo un significativo descenso luego de un proceso de 2 años de incremento continuo, a consecuencias de una situación meteorológica no usual, pues la radiación solar disminuyo de manera significativa durante todo el primer trimestre del 2008 como se observa en la información siguiente:

|            | PROMEDIO MESALES 2007 |       |                |            | PROMEDIO MESALES 2008 |      |       |                |            |
|------------|-----------------------|-------|----------------|------------|-----------------------|------|-------|----------------|------------|
|            | MAX.                  | MINI. | RADIACION 2007 | PRECI.2007 |                       | MAX. | MINI. | RADIACION 2008 | PRECI.2008 |
| ENERO      | 23,7                  | 5,4   | 183,7          | 38,1       | ENERO                 | 19,6 | 7,7   | 145,0          | 122,4      |
| FEBRERO    | 23,4                  | 4,8   | 189,4          | 57,5       | FEBRERO               | 19,2 | 7,7   | 116,2          | 144,2      |
| MARZO      | 22,2                  | 7,6   | 139,2          | 112,5      | MARZO                 | 18,9 | 7,8   | 91,0           | 195,3      |
| ABRIL      | 22,4                  | 8,3   | 110,7          | 153,0      | ABRIL                 | 19,0 | 7,5   | 72,0           | 140,0      |
| MAYO       | 22,3                  | 8,1   | 151,3          | 80,5       | MAYO                  | 19,2 | 7,3   | 99,3           | 90,0       |
| JUNIO      | 22,1                  | 6,7   | 161,3          | 191,5      | JUNIO                 | 18,5 | 6,8   | 101,0          | 102,0      |
| JULIO      | 22,6                  | 4,2   | 201,8          | 13,0       | JULIO                 | 19,4 | 6,9   | 102,0          | 50,0       |
| AGOSTO     | 22,2                  | 6,4   | 185,0          | 28,8       | AGOSTO                | 19,1 | 6,9   | 120,0          | 87,0       |
| SEPTIEMBRE | 22,4                  | 4,6   | 152,1          | 10,2       | SEPTIEMBRE            | 19,6 | 7,1   | 126,4          | 89,2       |
| OCTUBRE    | 22,4                  | 7,7   | 138,6          | 160,7      | OCTUBRE               | 19,4 | 7,3   | 132,5          | 142,0      |
| NOVIEMBRE  | 22,3                  | 7,4   | 149,3          | 168,8      | NOVIEMBRE             | 19,9 | 7,9   | 141,8          | 122,0      |
| DICIEMBRE  | 21,1                  | 7,7   | 135,7          | 135,7      | DICIEMBRE             | 19,8 | 7,3   | 132,9          | 150,0      |
|            | 22,4                  | 6,6   | 1897,9         | 1150,3     |                       | 19,3 | 7,4   | 1380,1         | 1434,1     |

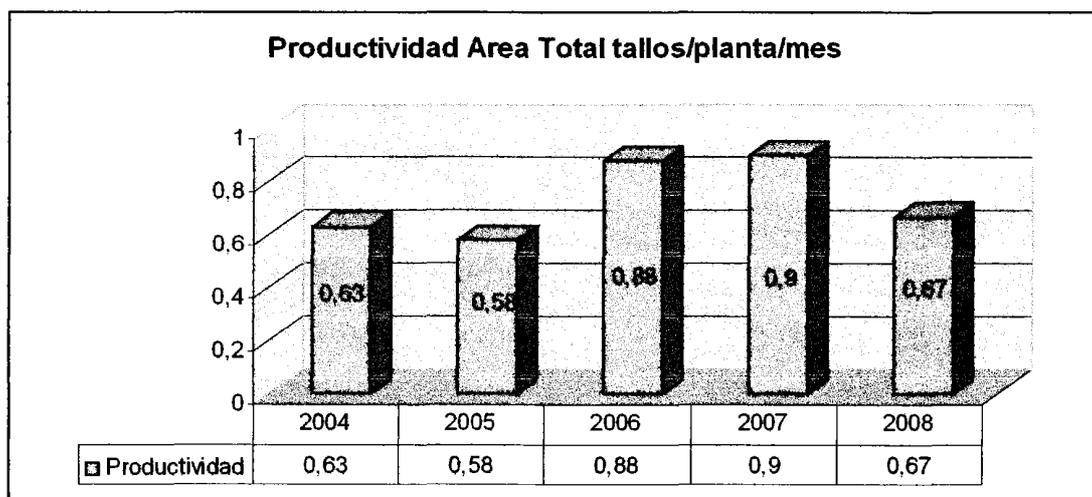
Los niveles de pluviosidad se incrementaron en un 25% frente al 2007 con condiciones permanentes de nubosidad a las que se sumo la bajísima radiación.

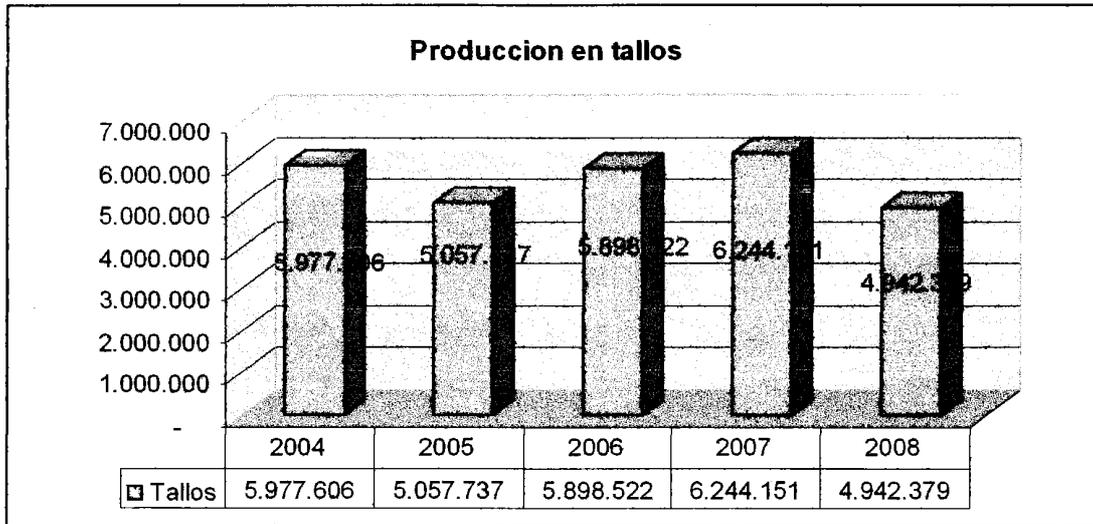


La reducción en 34% de la radiación provocó un alargamiento de los ciclos de producción en más de 12 días por variedad y la disminución de brotación útil (yemas que no brotaban o se volvían "ciegas") en un % inusual. Esto trajo como consecuencia la reducción de la producción y la productividad como se explica en los gráficos respectivos.



El descenso de la energía radiante en las proporciones presentadas ocasiono a su vez una baja considerable de la productividad a 0,67 tallos/planta/ mes vs. 0,9 tallos/planta/mes del 2007, que en número de tallos producidos represento 1'300.000 tallos menos que el 2007. (Ver graficas productividad (tallos/planta /mes) y producción (tallos).

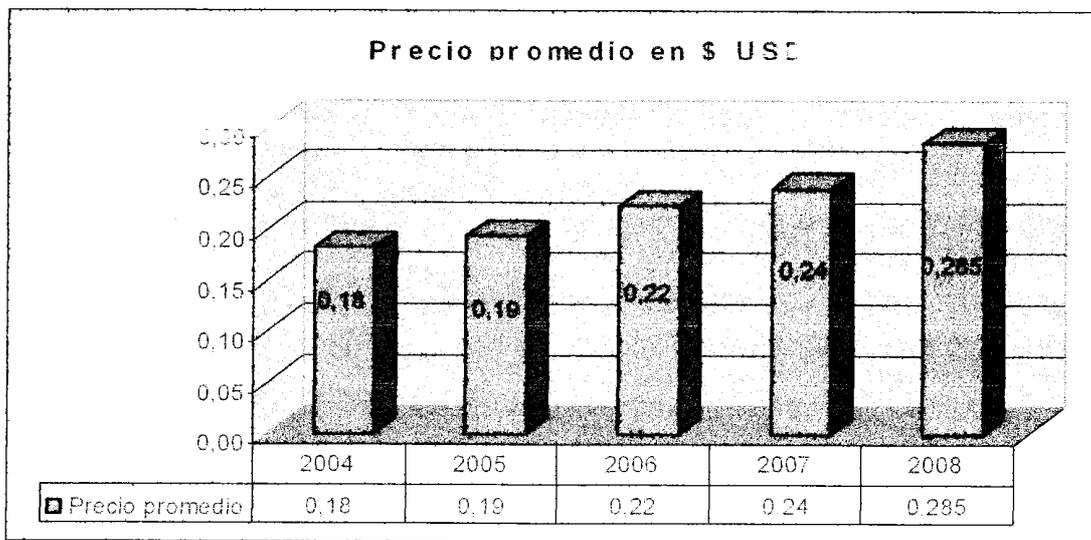


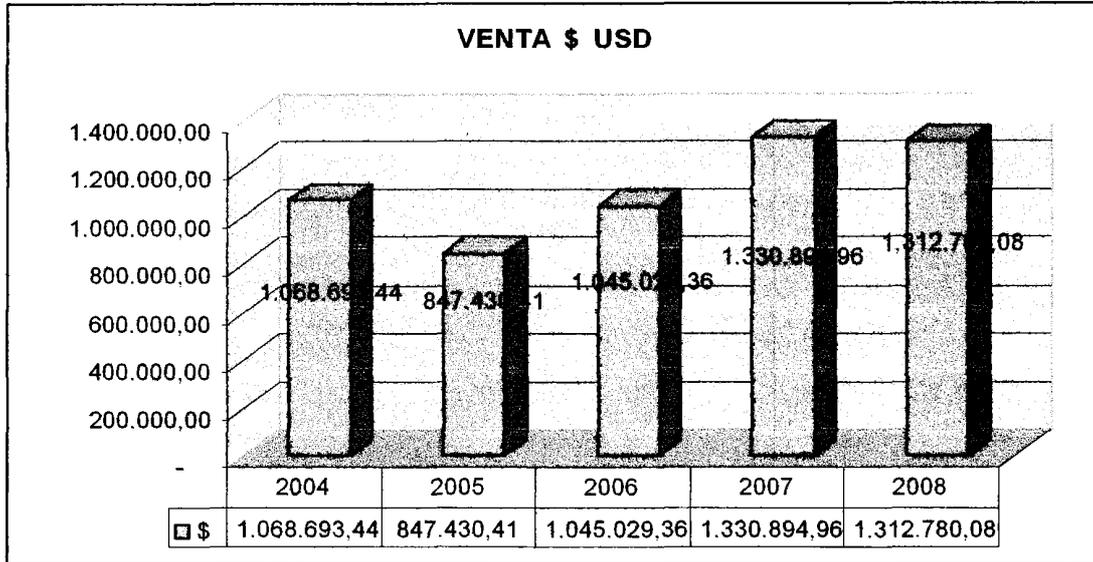


En el segundo semestre del 2008 la productividad se logro recuperar gracias a la mejoría de las condiciones de radiación y a prácticas tecnológicas que permitieron que entrasen en producción en menos de la mitad del tiempo que en el manejo tradicional las siembras nuevas. Esto permitió que la perdida de producción sea mucho menor a lo que las condiciones meteorológicas se presentaron, logrando atenuar alrededor de un 25% de la tendencia inicial.

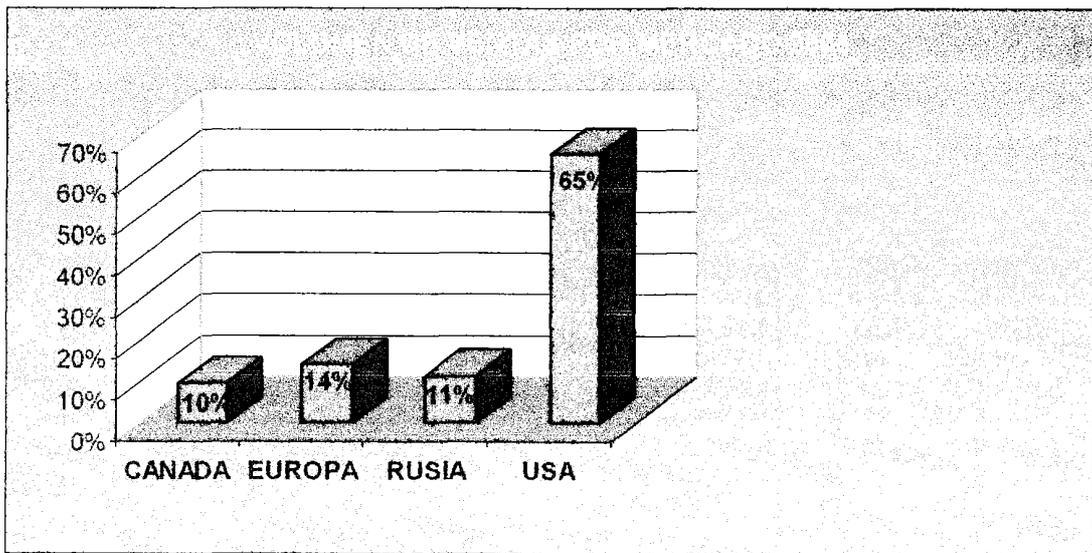
### SITUACIÓN DE MERCADO

La graficas sobre precio en dólares reflejan claramente las metas conseguidas, pues prácticamente se ha duplicado el precio promedio que se mantenía en el 2004. Este incremento en el precio de venta permitió obtener casi el mismo resultado de ventas que en el 2007 con 1'300.000 tallos menos. (Gráfica ventas en dólares) que inclusive nos ha permitido iniciar las ventas en el mercado ruso al que pretendemos incrementar en forma agresiva nuestra producción y ventas





- El mercado de bouquets (flor corta y botón pequeño) al que dedicaba la empresa mas del 70% de su producción hasta el 2005, ha sido reemplazado por el mercado de flor Gourmet o Premium, caracterizado por variedades actualizadas de tallos largos y botones grandes lo que nos ha permitido conquistar mercados y clientes triple A en USA, Canadá y Europa y mantener un crecimiento sostenido en el complejo y exigente mercado ruso como se observa en las graficas sobre distribución de mercados y distribución de ventas por categoría de clientes.



Rusa. Sostener los precios ya conseguidos a pesar de los problemas que la contracción de todos estos mercados. La estrategia de tener variedades súper premium y premium nos da una ventaja competitiva que junto a la ya muy bien posicionada calidad FRESCUT nos diferencia siempre de la competencia en estos mercados. Esto se complementa con una cartera numerosa de clientes elite para cada uno de estos mercados de tal manera que nos permita por calidad exigir precio y no doblegarnos a la presión de vender para evacuar flor que se envejece en los cuartos fríos por tener compromisos con pocos clientes de grandes volúmenes como era en el pasado. Se seguirá trabajando en sostener a los buenos clientes conseguidos en el mercado americano a pesar de los graves problemas que están atravesando.

## **LA COMPAÑÍA**

Este año se hizo el crecimiento de 2 hectáreas de invernaderos en el área de producción con préstamo de la CFN. Para la consecución de este crédito se realizó un incremento de capital social en base a los aportes ejecutados con las acreencias que la compañía mantenía con los socios. La nueva composición del capital social fue aprobada por la Superintendencia de Compañías en Febrero 2009 por lo que aperecan en los estados contables del 2009.

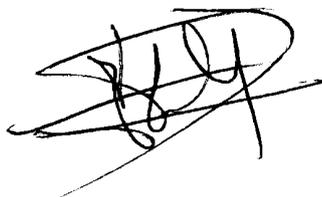
La nueva área de producción nos permite tener un incremento importante de producción de variedades súper Premium que nos ayudara a ejecutar los objetivos expuestos en el capítulo de mercado. El préstamo nos permitió además realizar inversiones en el área antigua que eran imprescindibles por el deterioro de invernaderos mal diseñados y con problemas estructurales y para realizar mejoras postergadas en las áreas de producción y postcosecha que nos aportara al incremento de la productividad, disminución de costos, y mantenimiento y cuidado de la calidad que nos identifica actualmente. Este dinero también apporto para realizar un recambio de variedades viejas en 0,25 de hectárea del área antigua. En total en el área antigua se hizo un recambio de variedades de 1,2 hectáreas incluyendo el área ya mencionada.

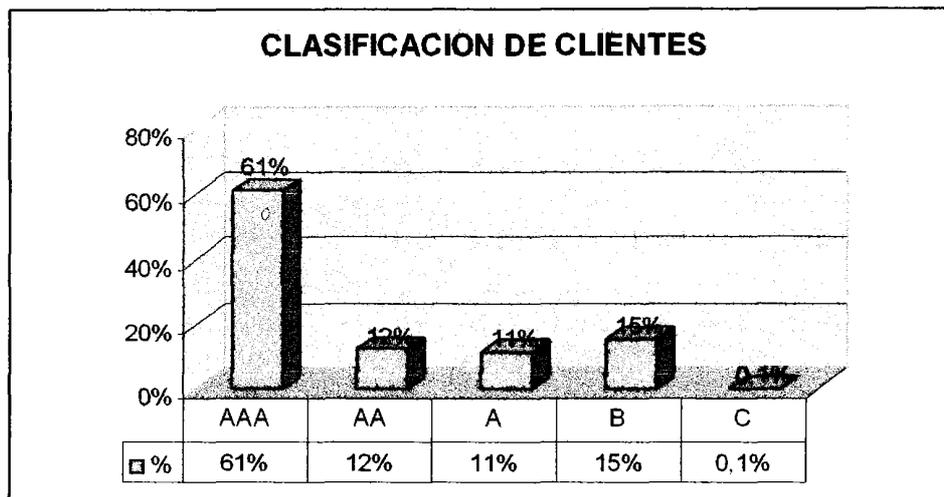
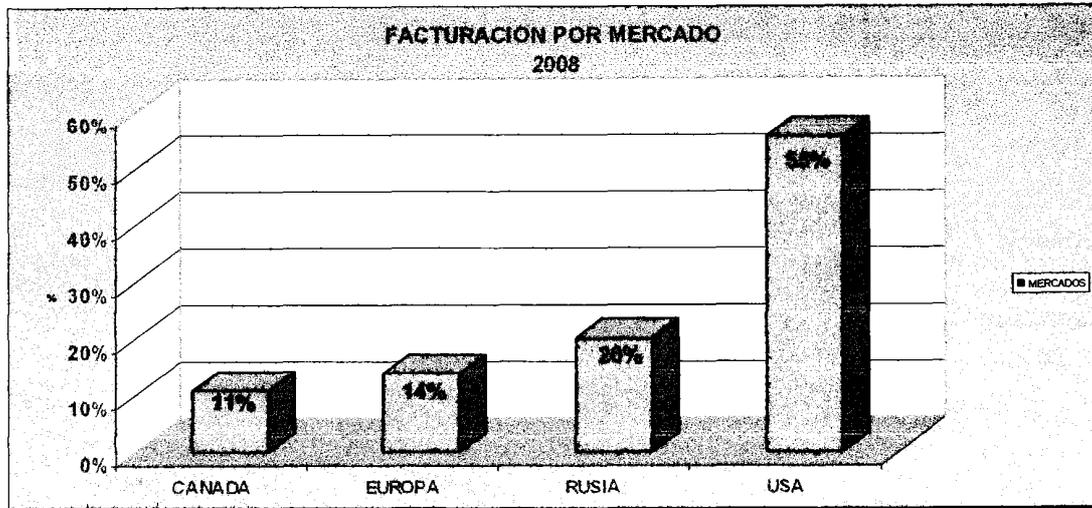
Este crédito fue muy oportuno también para cubrir el déficit de flujo de caja que la baja de la producción del primer trimestre nos ocasiono.

No hay que olvidar que la empresa esta, y viene de un proceso de recuperación luego de sendos años de pérdidas y serios problemas de flujo. La austeridad, la optimización permanente en el uso de los recursos y la disciplina en la aplicación exitosa de un exigente paquete tecnológico, hablan por si solo de la calidad del equipo de trabajo que se ha logrado consolidar. Este equipo es el artifice de haber logrado sacar de la quiebra financiera con la que se tomo la empresa en el 2005, sin recurrir a aportes de capital externos, si no en base únicamente al flujo de la propia operación.

## **SITUACIÓN FINANCIERA**

Para analizar la situación financiera de la compañía se incorpora los estados financieros comparativos 2004-2008 que a continuación se destacan:

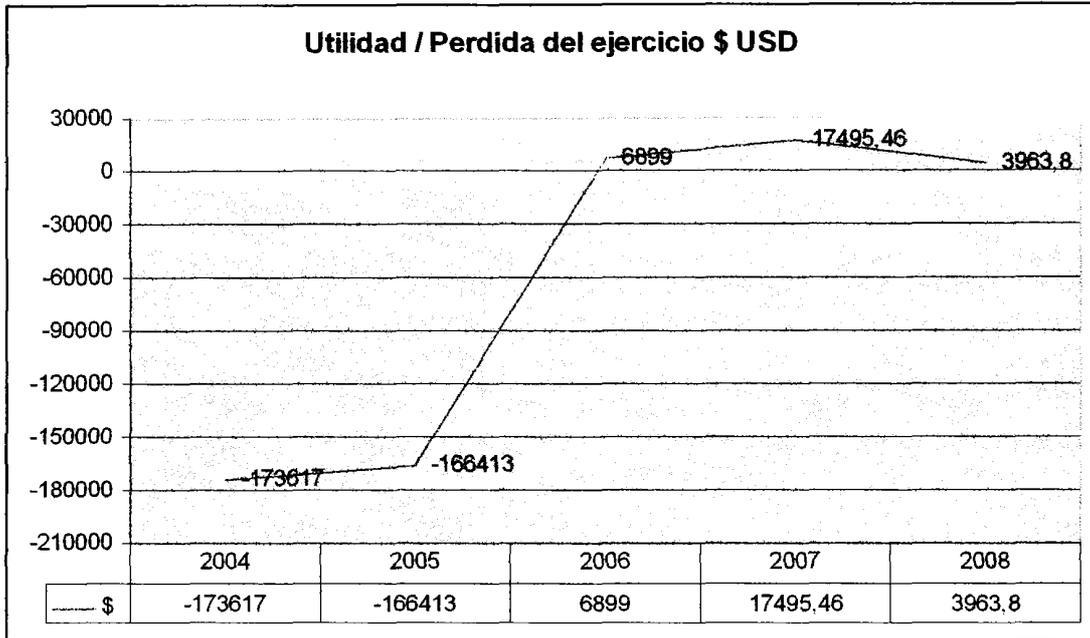




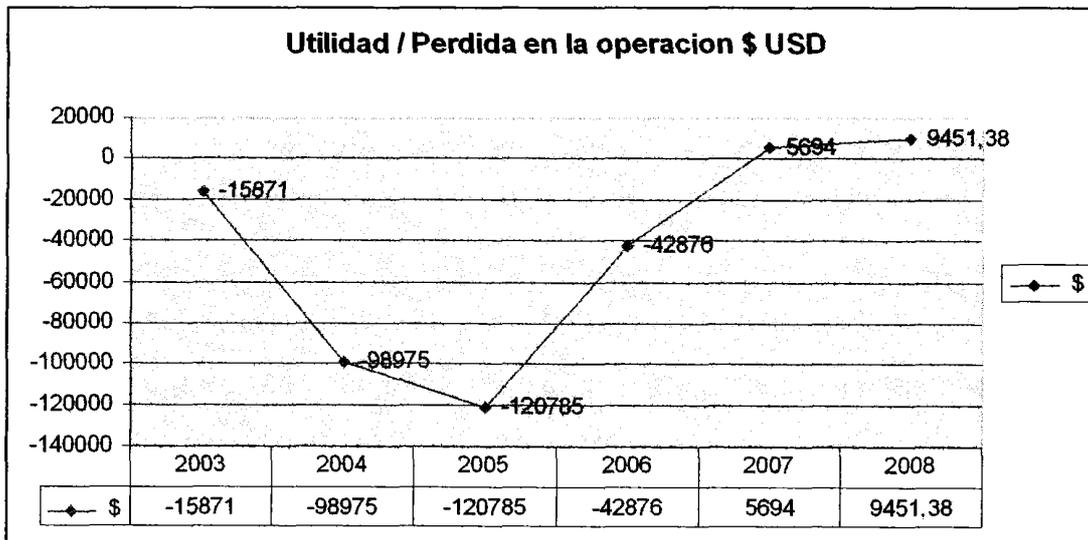
En el 2008 aun se mantiene un 15% de clientes en la categoría B por las variedades viejas que no se pueden colocar en los mercados AAA, AA y A que se ha conquistado. Esta situación prácticamente se eliminara para el 2009.

El crecimiento en ventas se debe a la aplicación de la política gerencial de sostener un proceso permanente de selección y mejora de cartera de clientes y de nuevos mercados que nos ha permitido el incremento de órdenes fijas de una manera significativa. Atenuando la dañina costumbre de los vendedores tradicionales de ir con el vaivén del mercado practica que da pie a más de un mal manejo y pone en riesgo las metas y objetivos de rentabilidad. Esta proceso se sustenta en un producto de calidad superior cuyas características no varían en el tiempo, prueba de ello, es la evolución de los créditos que se redujeron de un 4,47% en el 2004 a un 1,28 % en 2008,

Se proyecta con el aumento del volumen de producción dado en primer lugar por la recuperación e incremento progresivo de la productividad y en segundo lugar por el aporte de la producción de las 2 hectáreas nuevas, poder suplir con suficiencia y con ello consolidarnos en los mercados de Canadá, Europa, Rusia y las republicas de la Federación



La utilidad para el año 2008 fue de \$3963,8 USD es el tercer año consecutivo con utilidad, luego de tres años de pérdida consecutiva. Este resultado positivo se debe analizar en el contexto de un año con graves problemas de pérdidas de producción a consecuencias de condiciones meteorológicas adversas sin precedentes y además de un incremento notable en el costo de los insumos directos de alrededor del 87%, de la mano de obra directa del 34 % y de todos los servicios que empleamos en nuestra actividad.



La utilidad operativa también es positiva luego de cuatro años consecutivos de pérdidas que refleja la grave situación financiera y de opresión en la que se encontraba la compañía. Este indicador es el que finalmente refleja el real desempeño de la gestión, que nos da la certeza de que la compañía esta en franca recuperación luego de prolongados años de pérdidas.

Los ingresos por ventas tienen un crecimiento muy marcado en el 2008, producto de el incremento del precio promedio de venta y a pesar del decrecimiento de la productividad por causas de las condiciones climáticas.

El costo de producción por tallo sin amortizaciones ni depreciaciones subió a 0,256 USD en el 2008 a consecuencia de la caída de la productividad y el incremento de los costos de los insumos y servicios. Sin embargo este efecto en los resultados finales se compensa por el incremento del precio promedio de venta por tallo.

**FLORES DE NAPOLES FLORNAPOL S.A.**

**Estados Financieros Comparativos**

| <u>Estado de Situación</u>           | <u>2.008,00</u>     | <u>2007</u>         | <u>2006</u>      | <u>2005</u>      | <u>2004</u>      |
|--------------------------------------|---------------------|---------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>ACTIVO</b>                        |                     |                     |                  |                  |                  |
| Activo Corriente                     | 670.494,35          | 487.445,37          | 446,104          | 366,152          | 364,427          |
| Activos fijos Netos                  | 951.281,77          | 760.728,38          | 821,733          | 1.039,910        | 1.132,865        |
| Cargos diferidos                     | 680.606,57          | 378.858,95          | 552,269          | 405,9            | 418,914          |
| <b>Total Activos</b>                 | <b>2.313.723,31</b> | <b>1.627.032,70</b> | <b>1.820,106</b> | <b>1.811,961</b> | <b>1.916,205</b> |
| <b>PASIVOS</b>                       |                     |                     |                  |                  |                  |
| Pasivo Corriente                     | 546.221,97          | 437.193,10          | 343,31           | 336,849          | 379,673          |
| Pasivo largo Plazo                   | 1.439.706,36        | 858.157,35          | 962,561          | 962,557          | 857,564          |
| <b>Total Pasivos</b>                 | <b>1.985.928,33</b> | <b>1.295.350,45</b> | <b>1.305,872</b> | <b>1.299,407</b> | <b>1.237,237</b> |
| <b>PATRIMONIO</b>                    | <b>327.794,98</b>   | <b>331.682,25</b>   | <b>514,234</b>   | 512,554          | 678,969          |
| <b>Total Pasivo &amp; patrimonio</b> | <b>2.313.723,31</b> | <b>1.627.032,70</b> | <b>1.820,106</b> | <b>1.811,961</b> | <b>1.916,205</b> |

**Estado de Resultados**

|                                       |                   |                   |                |                 |                 |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Ventas                                | 1.346.858,15      | 1.356.885,64      | 1.060,727      | 872,935         | 1.076,390       |
| Costo Producción                      | 974.953,84        | 1.027.211,64      | 812,327        | 800,916         | 985,431         |
| <b>Utilidad Bruta</b>                 | <b>371.904,31</b> | <b>329,673,97</b> | <b>248,400</b> | <b>72,019</b>   | <b>90,959</b>   |
| Gastos operativos                     |                   |                   |                |                 |                 |
| Gastos de Administración              | 256.799,82        | 249.408,43        | 239,511        | 168,518         | 163,385         |
| Gastos de venta                       | 105.653,11        | 74.571,56         | 51,765         | 24,286          | 26,549          |
| <b>Utilidad perdida en operación</b>  | <b>9.451,38</b>   | <b>5,693,98</b>   | <b>-42,876</b> | <b>-120,785</b> | <b>-98,975</b>  |
| Gastos financieros neto               | 29.029,44         | 10.621,70         | 13,908         | 1,16            | 1,168           |
| Otros ingresos(egresos) neto          | 23.541,86         | 22.423,13         | 63,683         | 44,468          | 73,474          |
| <b>Utilidad/Perdida del ejercicio</b> | <b>3.963,80</b>   | <b>17,495,46</b>  | <b>6,899</b>   | <b>-166,413</b> | <b>-173,617</b> |

## **PERPECTIVAS PARA EL AÑO 2009**

La productividad y producción se vienen recuperando y se aspira llegar a los niveles obtenidos en el 2007, lo que nos permitirá tener suficiente volumen de venta para suplir a los clientes y mercados elite conquistados en estos dos últimos años, que esperan incrementar sus compras. Por otro lado se aspira por lo menos a mantener los precios de venta promedios conseguidos en el 2008. Con el incremento de los volúmenes de producción para el mercado ruso, incluso se espera lograr que este precio promedio sea mayor, ya que el precio promedio conseguido en el 2008 es apenas con el 11% del volumen en este mercado. Se aspira llegar a tener producción para el mercado ruso en alrededor del 30% de lo que se produzca

Por otro lado el incremento de la productividad ayudara a reducir el costo de producción a pesar de los ya elevados precios de los insumos y mano de obra.

Con estos dos precedentes considero que a pesar de las complejas condiciones externas que afectan a todo el planeta y a las vicisitudes que a nivel nacional nos toque afrontar, lo construido actualmente por la empresa a nivel de mercado y de estructura productiva son condiciones que nos hacen esperar días mejores. Creo que lo sembrado en estos últimos tres años nos dan una condición muy favorable para competir y sobrevivir en tiempos difíciles.

De los accionistas

Atentamente

Fausto Falconi

Gerente General

Flores de Nápoles